



**Universidad
Norbert Wiener**

**FACULTAD DE INGENIERÍA Y NEGOCIOS
ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE NEGOCIOS Y
COMPETITIVIDAD**

Tesis

**Análisis de la rentabilidad de una empresa comercializadora,
Lima 2017-2018**

Para optar el grado académico de Bachiller en Contabilidad y Auditoría

AUTOR

Ccahuin Sanchez, Renzo Guillermo

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN GENERAL DE LA UNIVERSIDAD

Economía, Empresa y Salud

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN ESPECÍFICA DE LA UNIVERSIDAD

Sistema de Calidad

LIMA - PERÚ

2019

Miembros del Jurado

Presidente

Mg. Genaro Sandoval Nizama

Secretario

Mtro. Fernando Alexis Nolazco Labajos

Vocal

Mg. Cynthia Pollet Manrique Linares

Asesora

Dra. Irma Milagros Carhuancho Mendoza

Dedicatoria

Esta investigación va dedicada a mis padres Filomeno y Elizabeth, a mis hermanos que me brindaron su apoyo en todo momento y en todo sentido sin ellos no hubiera podido culminar esta investigación.

Agradecimiento

Agradezco a la universidad Norbert Wiener por todo el aprendizaje obtenido a lo largo de mi carrera a mis profesores y asesores por las enseñanzas brindadas que aportaron en mi crecimiento y desarrollo profesional.

Declaración de autenticidad y responsabilidad

Yo, Ccahuin Sanchez Renzo Guillermo identificado con DNI Nro 48446040, domiciliado en Jr. Los Rubies 1925 San Juan de Lurigancho egresado de la carrera profesional de Contabilidad y Auditoría he realizado la Tesis titulada "Análisis de la rentabilidad de una empresa comercializadora, Lima 2017-2018" para optar el grado profesional de bachiller en Contabilidad y Auditoría, para lo cual Declaro bajo juramento que:

1. El título de la Tesis ha sido creado por mi persona y no existe otro trabajo de investigación con igual denominación.
2. En la redacción del trabajo se ha considerado las citas y referencias con los respectivos autores y no existe copia o plagio alguno.
3. Después de la revisión de la Tesis con el software Turnitin se declara 11% de coincidencias.
4. Para la recopilación de datos se ha solicitado la autorización respectiva a la empresa u organización, evidenciándose que la información presentada es real.
5. La propuesta presentada es original y propia del investigador no existiendo copia alguna.
6. En el caso de omisión, copia, plagio u otro hecho que perjudique a uno o varios autores es responsabilidad única de mi persona como investigador eximiendo de todo a la Universidad Privada Norbert Wiener y me someto a los procesos pertinentes originados por mi persona.

Firmado en Lima el día 4 de Diciembre de 2019.



Ccahuin Sanchez, Renzo Guillermo

DNI 48446040

Presentación

Señores miembros del jurado:

De acuerdo a lo establecido por el reglamento de grados y títulos de la Universidad Privada Norbert Wiener, para optar el grado de bachiller bajo una investigación cualitativa, presento el trabajo denominado: Análisis de la rentabilidad de una empresa comercializadora, Lima 2017-2018; cuyo objetivo general es: Analizar la rentabilidad de una empresa comercializadora, Lima 2017-2018, así como también, sus objetivos específicos que son:

La presente investigación está dividida en cinco capítulos: En el primer capítulo comprende la introducción el cual contiene el Problema, antecedentes, teorías, conceptos, justificación, formulación de problemas y objetivos. En el segundo capítulo define el método, las categorías y subcategorías que representan dicha investigación, además donde se muestra las unidades informantes los instrumentos y técnicas utilizadas. El tercer capítulo es sobre los resultados de la investigación, en donde se integra la información obtenida a través del análisis de datos de la triangulación con ayuda del programa Atlas.ti8; el cuarto capítulo corresponde a la discusión, las conclusiones y recomendaciones, capítulo en el cual se contrastara los resultados obtenidos con los antecedentes citados para esta investigación, también se exhibirán las conclusiones y recomendaciones del estudio realizado; y como quinto capítulo se muestra las referencias.

Ccahuin Sanchez, Renzo Guillermo

Índice

	Pág.
Miembros del Jurado	ii
Dedicatoria	iii
Agradecimiento	iv
Declaración de autenticidad y responsabilidad	v
Presentación	vi
Índice	vii
Índice de tablas	ix
Índice de figuras	x
Resumen	xi
O resumo	12
I. INTRODUCCIÓN	13
II. MÉTODO	27
2.1 Enfoque y diseño	27
2.2 Unidades informantes	28
2.3 Categorías y subcategorías	29
2.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos	29
2.5 Proceso de recolección de datos	31
2.6 Método de análisis de datos	31
III. RESULTADOS	32
3.1 Descripción de la categorización de rentabilidad	32
3.2 Análisis de la rentabilidad de una empresa comercializadora, Lima 2017-2018	33
3.3 Análisis de la integración de la rentabilidad Económica con la rentabilidad financiera en la empresa comercializadora, Lima 2017-2018.	38
3.4 Análisis de la integración de la rentabilidad sobre ventas con la rentabilidad económica en la empresa comercializadora, Lima 2017-2018.	40
3.5 Análisis de la integración de la rentabilidad sobre ventas, rentabilidad Económica y rentabilidad financiera en la empresa comercializadora, Lima 2017-2018	42
IV. DISCUSIÓN, CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	44
4.1 Discusión	44
4.2 Conclusiones	46
4.3 Recomendaciones	47
	vii

V. REFERENCIAS	48
ANEXOS	51
Anexo 1: Matriz de la investigación	52
Anexo 2: Instrumento cualitativo	53
Anexo 3: Transcripción de las entrevistas o informe del análisis documental	54
Anexo 4: Pantallazos del Atlas. Ti	61
Anexo 5: Matrices de trabajo	64

Índice de tablas

	Pág.
Tabla 1. Categorización de la rentabilidad	29

Índice de figuras

	Pág.
Figura 1. Categorización de rentabilidad	32
Figura 2. Triangulación objetivo general	37
Figura 3. Triangulación objetivo específico 1	39
Figura 4. Triangulación objetivo específico 2	41
Figura 5. Triangulación objetivo específico 3	43
Figura 6. Atlas. Ti Documentos	61
Figura 7. Atlas. Ti códigos	62
Figura 8. Atlas. Ti Redes	63

Resumen

Esta investigación, tuvo como objetivo general analizar la rentabilidad de la empresa comercializadora, Lima 2017-2018, asimismo los objetivos específicos fueron: Analizar la integración de la rentabilidad Económica con la rentabilidad financiera, identificar el vínculo entre la rentabilidad sobre ventas, la rentabilidad económica y la rentabilidad Financiera y analizar la integración de la rentabilidad sobre ventas, la rentabilidad económica y la rentabilidad financiera de la empresa comercializadora, Lima 2017-2018, considerando que para ello tenemos que analizar e interpretar, mediante los indicadores de rentabilidad.

El estudio se realizó bajo el enfoque cualitativo, el diseño de estudio de caso, analítico e inductivo, como unidades informantes se consideró a trabajadores de la empresa comercializadora, gerente general, contador, analista contable, administrador, ejecutando la entrevista y análisis documental acompañado de sus instrumentos y para el análisis de datos se utilizó la triangulación.

En los resultados obtenidos se analizó la rentabilidad como única categoría y como subcategorías a la rentabilidad sobre ventas, rentabilidad económica y rentabilidad sobre el patrimonio, en la cual se determinó que los factores que más inciden en el incremento o disminución de la rentabilidad son las ventas, ingresos por activos (arrendamientos); por su notable variación entre el año 2017 con pérdida en el ejercicio, determinando que el motivo principal fue la caída del mercado de maquinarias en los países proveedoras, y en el 2018 obteniendo utilidad neta positiva.

Palabras clave: rentabilidad, rentabilidad económica, ventas, rentabilidad financiera, Análisis.

O resumo

Esta pesquisa, teve o objetivo geral de analisar a rentabilidade da empresa de marketing, Lima 2017-2018, também os objetivos específicos foram: Analisar a integração da rentabilidade econômica com rentabilidade financeira, identificar a ligação entre rentabilidade de vendas, rentabilidade econômica e rentabilidade financeira e analisar a integração da rentabilidade em vendas, rentabilidade econômica e rentabilidade financeira da empresa de marketing, Lima 2017-2018, considerando que para isso temos que analisar e interpretar, utilizando os indicadores de rentabilidade.

O estudo foi realizado a abordagem qualitativa, projeto de estudo de caso, analítica e indutiva, uma vez que as unidades de notificação foram consideradas trabalhadoras da empresa de marketing, gerente geral, contador, analista contábil, Administrador, execução do entrevista e análise documental acompanhada por seus instrumentos e para análise de dados triangulação foi utilizada.

Os resultados analisaram a rentabilidade como única categoria e como subcategorias à rentabilidade em vendas, rentabilidade econômica e rentabilidade sobre o patrimônio líquido, que determinaram que os fatores que têm maior impacto sobre o aumento ou diminuição da rentabilidade são vendas, renda de ativos (arrendamentos); devido à sua notável variação entre 2017 com prejuízo no ano, determinando que a principal razão foi a queda do mercado de máquinas nos países fornecedores e, em 2018, obtendo lucro líquido positivo.

Palavras-chave: rentabilidade, rentabilidade econômica, vendas, rentabilidade financeira, análise.

I. INTRODUCCIÓN

En el último siglo, uno de los principales problemas de la rentabilidad en las empresas fue su necesidad de adaptarse a los cambios generados en la economía y en su mayoría estos inconvenientes sucedieron dentro de la empresa, su forma de interactuar para poder consolidarse en el mercado, en la sociedad y esta misma como organización; por lo tanto se dificultó la realización de los análisis que permitieron determinar las características que expliquen el nivel del crecimiento y rentabilidad de las organizaciones (Castillo & García, 2013).

Existieron muchos factores externos, como sociales, políticos, etc., que interfirieron en el crecimiento de la rentabilidad de una empresa; en consecuencia, se generó un problema común entre las empresas que fue la reducción de sus ventas e ingresos, afectando a la rentabilidad; por otra parte, la realización del análisis trajo inconvenientes, porque la información contable adquirida es real, puede ser alterada o modificada al final del ejercicio (Lavalle, 2014). Aun así, existen empresas que enfrentan sus problemas tomando decisiones automáticas e irracionales, sin estrategias, tampoco consideran que tomar una buena o mala decisión puede repercutir en el éxito o fracaso de la misma y no identifican los factores que intervienen en la disminución de la rentabilidad como: el aumento de costos y gastos y la disminución de las ventas e ingresos (García, 2014).

En el Perú los problemas que impidieron el crecimiento y desarrollo de la rentabilidad las empresas comercializadoras se categorizan en: operativos que se refieren a la repartición de recursos de manera eficiente, administrativos se relacionan con la estructura organizacional y la capacidad de obtener recursos necesarios para la producción, así mismo los estratégicos, que se concentran en la habilidad de colocar sus productos en el mercado que a su vez incrementa los beneficios (Ministerio de la Producción, 2015).

Por otro lado, en el análisis de la rentabilidad suelen suscitarse dificultades en la interpretación y entendimiento de la información económica y financiera de la entidad, por ejemplo, cuando no se anticipa comprendiendo los estados financieros donde se reflejan los síntomas negativos que generan incertidumbre y también no aplicar de manera correcta los ratios

de rentabilidad, no permitió evaluar la capacidad para generar o no utilidades en sus actividades y poder tomar decisiones al respecto. (Instituto Pacífico, 2014); así como también la escasa información adicional con la que se cuenta para el análisis de la rentabilidad, el desconocimiento de la tendencia la diversidad de ingresos, gastos u otras partidas, ya que estas muestran informaciones muy relevantes para la correcta interpretación de los indicadores, así como también no diferenciar la rentabilidad producida y los recursos utilizados para su obtención, con el objetivo de elegir las mejores alternativas eficientes en sus operaciones, son factores que limitaron el correcto análisis de la rentabilidad (INEI, 2011).

La empresa comercializadora investigada se vio afectada considerablemente en su rentabilidad del año 2017 por varios motivos: como las caídas que tuvo el Sector empresarial de las maquinarias, perjudicando su comercialización y alquiler de las mismas; Así como también la inestabilidad e incertidumbre política tuvieron efectos perjudiciales para la empresa comercializadora, acortando los lazos con proveedores extranjeros y posibles inversionistas; además en el área de cobranzas, se hallan problemas con los clientes morosos, surgen gastos innecesarios como notariales y también al reconocer la deuda como incobrable, se transfiere el monto al gasto, afectando así la rentabilidad neta, se detectó que hubo pérdida de repuestos en el almacén, por no contar con un control eficiente de su ingreso y salida; por otra parte se ve afectado por la demora en la recepción de los pedidos de importación, generando que la cuenta Existencias por recibir aumente y arroje resultados inexactos en cuando a la rentabilidad de la empresa.

En el área de finanzas se originaron inconvenientes por la falta de un gerente financiero el cual podía tomar decisiones más acertadas con respecto a los préstamos y financiamientos al que la empresa incurría al que la empresa incurría, el cual genero un incremento de carga financiera que se relaciona con el desarrollo de la rentabilidad de la empresa comercializadora.

Asimismo, para el estudio se revisaron investigaciones previas al nivel internacional, Sánchez & Lazo (2018) al identificar que tuvo como resultado que las micro empresas son más capaces de acrecentar su rentabilidad financiera cuando disponen de recursos de personal eficaz, activos fijos, generan ingresos y se apalancan de entidades financieras; por otra parte, Vázquez,

Rech, Miranda y Tavares (2018) abordaron a la conclusión que el sector agro negocio se evidencia que hay un eficiente rendimiento y solvencia en entidades que comercializan por cada dólar en los recursos de la empresa, y se propone diferenciar por rubro empresarial la alternación de los activos propios; Jara, Sánchez, Bucaram, & García (2018) determinaron en los resultados que los principales productos ofrecidos por las bancas, las que generan mayores ingresos a su vez son elementos determinantes en la rentabilidad de los bancos investigados; Grimaldi, García, Gómez, y Bravo (2016) abordaron a la conclusión que las empresas medianas tienen más efectividad en el uso de sus recursos económicos o en la generación de ganancias de sus activos, en términos de valores medios de rentabilidad sobre los activos; Daza (2015) al identificar los resultados se identificó la existencia de una notable relación entre la rentabilidad y el desarrollo empresarial, y además se pudo determinar que las entidades privadas se mantienen firmes a la rentabilidad, por recomendación de los dueños de la organización.

Por otra parte, para el estudio también se revisaron investigaciones previas al nivel nacional como el de Ramírez (2018) al reconocer el resultado se pudo demostrar que el costo de capital ni sus elementos están relacionados con la rentabilidad económica, sólo el costo promedio ponderado del financiamiento por deuda está correlacionado inversamente con la rentabilidad financiera y sobre ventas; Segura (2019) identificó que se obtuvo como conclusión que las operaciones vinculadas tienen relación significativa en el rendimiento de la entidad, demostrándose eso en los resultados obtenidos en los periodos 2016-2018, ya que al realizarse operaciones con su casa matriz e internacionalmente, proporciona mayor movimiento e incrementar sus beneficios; Casamayou (2019) al determinar que se concluyó que el apalancamiento financiero tiene influencia en menos de un 50 %, en la rentabilidad señalando que hay otros factores que demuestran su comportamiento como: el precio de la acción, el margen de operación y el gasto operativo, que fueron tomados en cuenta en el estudio; Zurita (2018) al identificar que se concluyó que el factor con más incidencia de la rentabilidad según la investigación realizada, es el área productiva, porque, en esta se reúnen los principales egresos que son usados en proyectos de construcción de la empresa; Farro (2018) al identificar que tuvo como conclusión que, a través de los análisis realizados, se identificó problemas en la rentabilidad, mostrando indicadores negativos, por falta de gestión financiera, por ello se precisó que la rentabilidad tiene incidencia positiva tanto económica y financieramente en la empresa.

En consecuencia, el estudio se sustentó en la teoría económica evolutiva, en vista que nos señala que las entidades deben tener un plan de metas que lleve al objetivo principal de incrementar la rentabilidad, no solo priorizando lo que ocurre dentro de su entorno si no también fuera de él y en diversos aspectos que pueden afectar su desarrollo (Morales, 2009), por consiguiente en la empresa comercializadora se puede incorporar normativas que se enfoquen en diversos aspectos de su entorno, ya que estos pueden influir en la rentabilidad de la entidad.

También nos dice que la empresa debe anticipar un plan previsorio en casos fortuitos que puedan suceder, tanto como en los ámbitos Sociales, políticos, medioambientales etc., la empresa debe ser capaz de afrontar y tomar las mejores decisiones en la problemática de su entorno, para así se pueda maximizar el beneficio de la entidad (Morales, 2009); por lo tanto, en esta teoría se realizó un análisis económico, en donde se puede determinar los posibles problemas de diversos aspectos y poder tener una alternativa de solución que sea la más correcta para la toma de decisiones que influya en el incremento de los beneficios de la organización

A su vez, sustentada con la teoría de la administración, la cual se encuentra adherida en todo proyecto que se proponga las empresas u organizaciones permite alcanzar los objetivos trazados por parte de todos los colaboradores y gerentes, que consiste en la optimización de los recursos y procesos, para la obtención de la rentabilidad (Robbins & Coulter, 2005), de ese modo la aplicación de esta teoría indujo a la organización a trazar objetivos que puedan guiar a los gerentes y colaboradores hacia el crecimiento empresarial; en donde todos sus miembros poseen diferentes funciones que van hacia el mismo objetivo, el cual es generar ingresos y minimizar al máximo los costos, para así poder repercutir en el aumento de la rentabilidad económica y financiera de la entidad; por otra parte, nos describe un tipo organización idóneo que tiene como principios la distribución correcta del trabajo, jerarquías eficientes, políticas, normas empresariales y sociales, que al realizarlas maximiza la eficacia de las metas trazadas como la generación de rentabilidad (Robbins & Coulter, 2005), de esta forma se fomentará a la empresa aplicar características como la repartición correcta del trabajo definiendo sus funciones, reconocimiento de la Jerarquía, revisar las políticas y normativas internas de la empresa, ya que

estas influyen en el desarrollo empresarial y así mismo puedan generar un incremento en la rentabilidad de la entidad.

Asimismo la investigación se sustentó con la teoría de la decisión, perteneciente a la ciencia de la economía se ejecuta en la toma de decisiones principalmente en circunstancias de inseguridad; estas decisiones te conllevan hacia objetivos y metas asignadas para incrementar su rentabilidad y producción, así como también tomar las mejores decisiones en el desempeño de sus procesos económicas en la empresa (Bonome, 2009); por lo cual será planteara objetivos y metas, tomando las mejores decisiones que aumenten la eficacia de las actividades empresariales y en las situaciones difíciles poder hacer frente los problemas que afecten el crecimiento de la rentabilidad.

Por otra parte, señala que existen diferentes valores que se toman en cuenta para decidir correctamente, estos mismos nos ayudan en el proceso de decisión como las metodológicas, cognitivas, éticos y económicos, esta última nos refiere tomar la mejor decisión que genere buenos resultados tanto en las ganancias y desarrollo productivo (Bonome, 2009); por esto se fomentará a la entidad a tomar las mejores decisiones que influyan en el aumento de la rentabilidad, abarcando todas las actividades que tienen como fin en común generar beneficios a la organización.

Se debe agregar que la investigación también se amparó con la teoría organizacional que nos habla del enfoque de metas que establece propósitos para obtener buenos resultados en una organización y analizar qué tan efectivas son estos planteamientos, lo que se quiere obtener es un buen crecimiento en sus ganancias, producción y afianzarse con sus clientes; las metas que deben trazarse con mayor énfasis son las de rentabilidad y crecimiento (Daft, 2011); es por esto que en la entidad se establecerá objetivos que nos ayude a alcanzar beneficios en la empresa, usando las mejores alternativas para la obtención de resultados positivos en las ganancias y productividad.

Otro rasgo de la teoría organizacional fue la incitación a elaborar estrategias que nos permitan obtener rentabilidad en las organizaciones y evitar verse amenazados por los factores

que pueden obstaculizar el desarrollo de la organización como los competidores, poder de proveedores, clientes y diversas amenazas del entorno (Daft, 2011); por lo dicho, esta teoría incita a que la empresa comercializadora formule estrategias a cargo del gerente que generen mayor rentabilidad, afrontando los obstáculos que susciten en sus actividades comerciales.

Además de las teorías antes mencionadas, también se fundamentó la investigación con la teoría matemática contable indica la importancia de utilizar mecanismos matemáticos para el desarrollo de los procedimientos contables, se sabe que estas son las herramientas utilizadas para los análisis, procesamiento y apreciación de los estados financieros de la entidad y así poder realizar la toma de decisiones de manera eficaz, en todos los aspectos que influye, no solo económicos (Ortiz, 2016); por tal motivo empleó esta teoría en la investigación, procesando la documentación tanto contable como financiera de la empresa comercializadora de periodo 2017-2018, ya que es importante resaltar su uso en el estudio de esta investigación, el cual se realizará en diversas áreas y ámbitos.

También nos dice que para comprensión general de la información contable, es necesario analizar e interpretar los objetivos de la organización y las mejores formas de lograrlos, lo que significa desarrollar procesos matemáticos que nos permitan representar la relación entre objetivos y medios, que excede la técnica común de análisis Económico y financiero (Ortiz, 2016), en definitiva en la investigación del análisis de la rentabilidad de la entidad comercializadora fue importante su utilización porque se pudo interpretar la información económica-financiera desde un punto de vista diferente.

Por consiguiente, la investigación se fundamentó con los conceptos de la rentabilidad que se define como la facultad de una entidad para generar un superávit después de varias inversiones realizadas. Por eso mismo, se afirmó que la rentabilidad es la acumulación de el rendimiento logrado en cualquier rubro empresarial en los diferentes procesos realizados como conversión, producción y comercialización (Daza, 2016); este concepto se aplicará, identificando las inversiones realizadas en la empresa para demostrar si tuvo o no ganancia; así como también indicar el rubro comercial al que pertenece la entidad en estudio, para así poder analizar de una manera más exacta la rentabilidad.

Habría que decir también de la rentabilidad que es la disposición que poseen las empresas para producir ganancias relacionadas con los factores que utilizan en sus operaciones (Jara, Sánchez, Bucaram, & Garcia, 2018), según lo mencionado, se atribuirá este concepto mediante un análisis que demuestre los factores de la empresa que estén generando beneficios y evidenciar los que no generen para poder tomar decisiones.

Así mismo la rentabilidad se define como la retribución que una entidad está en capacidad de ofrecer a los diferentes elementos disponibles para acrecentar su actividad económica, así como también evalúa la efectividad en la utilización de los elementos invertidos en el aspecto financiero, de productividad y personales (Diaz, 2012), por esto, se adjudicará en la entidad un estudio que indique el nivel de rentabilidad que genera cada proceso que intervenga en el desarrollo de la empresa comercializadora y realizando una evaluación que medirá el nivel de rentabilidad, en las diversas áreas como la de Finanzas, derechos humanos y ventas.

Según Gitman & Zutter (2012) la rentabilidad es el resultado eficiente positivo que obtiene la empresa luego de haber deducido los costos y gastos utilizados sus actividades de producción e inversión con los ingresos adquiridos en el periodo, los motivos por la cual se obtiene estos resultados positivos son por el aumento de los ingresos o al acortar los costos (pp. 544), por lo dicho anteriormente, se impondrá en la empresa comercializadora la utilización de los ratios de rentabilidad sobre activos, sobre el patrimonio y sobre las ventas, para así poder analizar el beneficio obtenido con relación a los recursos propios, a la inversión de accionistas y a las ventas netas respectivamente.

Así como también se dice que la rentabilidad es la facilidad que tiene la empresa para producir lucro que son resultados de adquisiciones, menos obligaciones, más ganancia y desarrollo empresarial (Diaz, 2010), se pondrá en práctica el uso de los ratios financieros de rentabilidad, donde se analizará las cuentas del pasivo, deudas a corto y largo plazo realizadas en la empresa, demostrando si es que tuvo influencia los préstamos e inversiones en el aumento de beneficios.

Con respecto a la categorización y subcategorización en la investigación se pudo construir la subcategoría de la rentabilidad sobre las ventas que se refiere básicamente al rendimiento que se obtiene al realizar las ventas de manera individual, examinando la ganancia obtenida de cada una (Sánchez, 2012), lo cual nos ayudará a conocer el nivel de rentabilidad que la empresa obtiene analizando las ventas netas del periodo de estudio.

Asimismo, nos dice que es la vinculación que tiene el beneficio neto con las ventas de manera particular, la cual es más precisa, ya que esta ganancia se encuentra sin los desembolsos financieros y operativos (Ricra, 2014), por ende, nos permitirá examinar el vínculo que tiene el beneficio neto de la empresa con las ventas realizadas en el periodo estudiado de la empresa comercializadora.

También nos ayuda a calcular la proporción que queda de ganancia una vez disminuidos todos los desembolsos en los que se incurrió para la venta de mercaderías o servicios brindados (Gitman & Zutter, 2012), por lo anteriormente mencionado este concepto de Rentabilidad sobre ventas, nos ayuda a calcular el índice de ganancia, por las ventas realizadas después de haber descontado los gastos y costos incurridos.

Por otro lado, se identificó el indicador de la rentabilidad sobre las ventas a las ventas netas que se refiere principalmente a las entradas generadas por el giro principal de la empresa, restando las reducciones otorgadas y los impuestos. Amat (2017) nos aportará conocimiento de lo que compone este indicador, ya que es un componente importante para ser analizado en esta investigación.

También infiere que la rotación en las ventas es de vital importancia, ya que se generan los ingresos, si estas no se producen sería perjudicial (Soriano, 2010), Por ende, nos permite identificar lo importante de que las ventas sean continuas porque incentiva el crecimiento de la rentabilidad y beneficios a la empresa comercializadora.

A su vez en indicador del ratio de margen bruto nos dice que evalúa que tan efectiva es la gestión de ventas, ya que si da como resultado un ratio elevado favorecerá a la entidad en

la obtención de beneficios por ventas ejecutadas (Ricra, 2014). Por lo dicho, se aplicará este ratio en la investigación, para determinar qué tan eficiente es en cuanto a su rentabilidad por ventas netas, la formula a aplicar es utilidad neta sobre ventas netas, se espera obtener un coeficiente positivo, pero si el resultado es negativo se podrá identificar y tomar decisiones al respecto.

Por otro lado, mide el rendimiento adquirido por sus ventas correspondientes a un periodo establecido, el resultado podrá pedir el nivel de productividad de la entidad (INEI, 2010), Así como también el resultado obtenido nos permitirá evaluar si es que hay una eficiente productividad en la empresa, aplicando la formula y a través de un análisis comparando con un año posterior.

Por otro lado se construyó otra subcategoría en la investigación que es la rentabilidad Económica definida como el resultado de la inversión generada por los fondos propios de los inversionistas o socios de la entidad, está vinculada directamente a los dueños (Sánchez, 2012), Se implementará en la investigación la evaluación de la escala de rentabilidad que se obtiene por los aportes de los inversionistas, es una manera de poder visualizar las ganancias que tienen los dueños de la empresa comercializadora.

Así como también se entiende como las posibilidades que tiene una entidad para proporcionar ganancias solo con lo que posee (Ricra, 2014), puesto que nos ayudará a determinar la proporción de las ganancias, obtenidas solo por sus activos y recursos disponibles.

Como otro concepto nos dice que busca evaluar la gestión de la dirección de la empresa y su capacidad de brindar beneficios con los recursos brindados por la misma (Gitman & Zutter, 2012), por ende, este ratio de Rentabilidad Económica nos permite evaluar que tan bien gestionada esta la empresa para obtener beneficios solo haciendo uso de lo adquirido por inversión.

En cuanto a sus indicadores se identificó a los activos netos que se conceptualiza como todo aquello que le pertenece a la empresa, recursos que están representados por efectivo o que

ayudan a generarlo (Amat, 2017), conocer este concepto nos permite identificar lo que es propio de la empresa y es un punto característico en el análisis de la rentabilidad.

Así como también agrupa todos los recursos propios de la empresa, así como todo lo que se adeuda por cobrar (Soriano, 2010), por lo tanto, este indicador se aplicará en la investigación al momento de realizar el análisis de la rentabilidad, para la evaluación del rendimiento sobre activos, ya que detalla todo lo que es propiedad de la entidad comercializadora.

Como otro indicador tenemos al ratio ROA, la cual nos dice que si la realización de la fórmula arroja un resultado elevado, quiere decir que la empresa está utilizando eficazmente sus recursos y si en caso arrojara un índice negativo la entidad no estaría aprovechando el uso de sus activos (Ricra, 2014), este ratio se aplicará en la investigación mediante el uso de su fórmula, que es la utilidad neta sobre el activo neto de la entidad comercializadora, el resultado que arroje será un determinante para saber qué decisión tomar en la empresa.

Así como también es importante que este índice sea positivo, porque eso demostrara que los recursos de la entidad son optimizados y bien usados (Soriano, 2010), la obtención del resultado de la aplicación del ratio nos permite evaluar la situación rentable relacionada a la utilización de los activos propios de la entidad comercializadora.

Se debe agregar que se construyó por último la subcategoría Rentabilidad Financiera que se define como el resultado de la inversión generada por los fondos propios de los inversionistas o socios de la entidad, está vinculada directamente a los dueños (Sánchez, 2012), se aplicará en la investigación para evaluar la escala de rentabilidad que se obtiene por los aportes de los inversionistas, es una manera de poder visualizar las ganancias que tienen los dueños de la empresa comercializadora.

Así como también evalúa principalmente los beneficios que se desprenden de la inversión que realizan los propietarios de la empresa (Ricra, 2014), por lo tanto, nos permitirá calcular los beneficios de la inversión de los accionistas, y conocer si fueron eficientes en el uso

de las inversiones, que generalmente se dan para incrementar el capital y patrimonio de la empresa comercializadora. Asimismo, observa la utilidad generada por el aporte de los dueños de la empresa; es así, que a más utilidad más ganancia para los dueños (Gitman & Zutter, 2012).

Para concluir la rentabilidad sobre el patrimonio nos mostrara el grado de rendimiento conseguido por el aporte de los dueños de la empresa comercializadora, mediante la aplicación del ratio sobre el patrimonio, esta es una formula financiera en la que se medirá la ganancia de los accionistas.

Por otra parte, se determinó como indicador de la rentabilidad financiera al patrimonio que se refiere a todo lo que le corresponde a la empresa, en donde se encuentra la contribución de los socios y las utilidades que no se dividen (Amat, 2017), por lo tanto, este indicador sirve como aporte para poder identificar los componentes o la consistencia del patrimonio de la empresa comercializadora, ya que será un factor por analizar en la investigación.

Asimismo, se entiende como el resultado de los recursos o bienes de la empresa menos las obligaciones de la misma, también representa lo que los propietarios han contribuido en la entidad (Soriano, 2010), este indicador se aplicará en la investigación, como identificador para aplicar de forma correcta la fórmula de ratios de rentabilidad, conocer que es lo que abarca el patrimonio neto de la empresa comercializadora.

En mención a otro indicador, se entiende por Autofinanciación al sobrante producido por la ejecución de los procesos económicos en el año, que será utilizada en las áreas que requieran inversión para que así aumenten su capacidad de crecimiento productivo (García, 2014), Por lo dicho anteriormente, este concepto permite determinar el buen uso de las ganancias producidas de los diversos procesos de la organización, este beneficio podrá ser aplicado para inversión que ayude a optimizar los recursos y generar más rendimiento. Se puede decir también que es la utilidad resultante en la empresa, se puede dividir entre los socios o accionistas o invertir en la misma empresa con el fin de generar más ingresos (Soriano, 2010).

Por último, se aplicará este indicador en la investigación, proponiendo a la empresa que realice el autofinanciamiento por decisión de los socios y dueños, ya que beneficiaría tanto en su producción como entidad y la obtención de resultados favorables.

En la investigación emergieron indicadores como la productividad definida como la consecuencia de un adecuado uso del tiempo y los recursos para obtener los objetivos de la empresa, en el caso de una empresa comercializadora estaría enfocado en las ventas que se puedan realizar en el menor tiempo posible; quiere decir, que a más a ventas más productiva es la empresa (Rubio, 2008).

Otro indicador emergente identificado fue la gestión eficiente la cual se define como la serie de actos que realiza un grupo de personas en una empresa para obtener los mejores resultados a través de una adecuada administración utilizando todos los medios posibles (Prokopenko, 2009)

En consecuencia, esta investigación tiene como justificación teórica, sustentos de diversas teorías, que fueron tomadas en cuenta por sus aportes en la investigación; la teoría y diseño organizacional basada en el planteamiento de objetivos eficaces que la organización espera obtener buenos resultados, minimizando el uso de sus recursos; la teoría de decisiones reconoce los valores aplicados de la manera más adecuada para que la empresa tome las mejores decisiones que optimicen la rentabilidad y el desempeño del uso de los recursos, la teoría Económica evolutiva establece que las empresas tengan estrategias que ayuden a enfrentarse a los inconvenientes y problemas que se susciten en los diferentes aspectos relacionados a la Economía empresarial y por último la Teoría Matemático contable descrita como los mecanismos usados para el análisis, procesamiento, recolección de información financiera contable de manera verídica y contrastadora, que permitirá tomar decisiones eficientes en la empresa comercializadora.

En breves palabras, estas teorías se han considerado porque ofrecen alternativas, fundamentos que nos permiten conocer el desempeño y funcionalidad de las organizaciones, así como también nos aporta conocimientos que aplicaremos en la investigación.

Realizar el trabajo de investigación permitirá dar un aporte al sector empresarial de comercialización, donde se va a exhibir por medio del análisis de la rentabilidad que es lo que repercute tanto como en su incremento o disminución y dar opciones de solución en caso los resultados no sean beneficiosos

Según su justificación práctica, la investigación se realiza con el fin de contribuir con las empresas del sector comercial revelando los factores que influyen en sus resultados tanto negativos como positivos, a través de la aplicación del análisis de la rentabilidad que nos permitirá proponer alternativas rentables.

Así como también se desarrollará estrategias que ayudarán a la empresa comercializadora investigada, en la generación de beneficios y convertir los resultados desfavorables en resultados beneficiosos.

En cuanto a la Justificación Metodológica la investigación se realiza bajo el método de estudio de caso porque nos permite indagar de manera más precisa el fenómeno de estudio, nos permitirá realizar el análisis de la rentabilidad con más profundidad por medio de la recopilación de información.

El resultado de la investigación nos permitirá determinar e identificar a través del análisis, cuáles son los factores que repercuten en el rendimiento de la empresa comercializadora, a su vez se podrá proponer estrategias que mejoren el rendimiento, la optimización de los recursos propios y beneficios a los dueños.

El problema general de la investigación es: ¿Cuál es el estado de la rentabilidad de una empresa comercializadora, Lima 2017-2018?; los problemas específicos son: ¿Cómo la rentabilidad sobre las ventas se integran en la rentabilidad económica en la empresa comercializadora, Lima 2017-2018?; ¿Cómo la rentabilidad Económica se integra en la rentabilidad financiera en la empresa comercializadora, Lima 2017-2018?; ¿Cómo se integra la

rentabilidad sobre ventas, la rentabilidad económica y la rentabilidad Financiera en la empresa comercializadora, Lima 2017-2018?.

El objetivo general del estudio será: Analizar la rentabilidad de una empresa comercializadora, Lima 2017-2018; los objetivos específicos planteados son: Analizar la integración de la rentabilidad Económica con la rentabilidad financiera en la empresa comercializadora, Lima 2017-2018; Identificar la integración de la rentabilidad sobre ventas con la rentabilidad económica en la empresa comercializadora, Lima 2017-2018; Analizar la integración de la rentabilidad sobre ventas, la rentabilidad económica y la rentabilidad Financiera en la empresa comercializadora, Lima 2017-2018.

II. MÉTODO

2.1 Enfoque y diseño

Señala que las investigaciones desde un enfoque cualitativo buscan indagar e interpretar un hecho o suceso, estudiándolos tal y como son, sin ser modificadas; para ello se usa la recopilación de datos sin evaluación de números para investigar los fenómenos por medio de la descripción (Hernández, Fernández, & Baptista, 2010).

Se determinó aplicar este enfoque en la investigación por que nos permite indagar e interpretar el objeto de estudio, es decir poder analizar los sucesos acontecidos en la empresa comercializadora en su ámbito natural sin alteraciones, y poder analizar los resultados mediante un procedimiento interpretativo.

Así mismo el estudio de Caso se entiende como el análisis basado en la experiencia del objeto a investigar, es necesario realizar este estudio cuando el objeto no muestre lineamientos visibles y claros, es decir, no se deje entender con facilidad (López, 2013).

Se eligió este método para realizar la investigación porque será de manera minuciosa donde se pueda comprender y analizar el objeto de estudio, para ello se requerirá diversas fuentes de información para tener un resultado más exacto.

En la investigación se aplicó también el método inductivo es donde se busca llevar lo particular a lo universal; es decir, que a partir de diferentes ideas se obtendrá una conclusión global (Gómez, 2012).

Será implementado este método inductivo en la investigación porque brindará un resultado general, obteniendo ideas particulares con sustento del objeto de estudio.

Se debe agregar, la aplicación del método Analítico en la investigación, la cual nos indica que este procedimiento busca dividir una conclusión general a ideas individuales, para poder examinar el objeto de investigación y generar nuevas ideas (Gómez, 2012).

Este método Analítico se utilizará en la investigación desuniendo los conceptos generales, para tener una mejor comprensión y análisis sobre el objeto de estudio, formando nuevas ideas después de su interpretación del tema.

2.2 Unidades informantes

Es aquel o aquello que brinda los datos necesarios para la investigación (DANE, 2010).

Para las unidades informantes según el enfoque cualitativo se realizó entrevistas al personal de la empresa comercializadora, para la respectiva recopilación de información, detallados a continuación: a) Gerente General, persona encargada de la Gerencia es un profesional en ingeniería con más de 20 años a cargo de la empresa comercializadora, además toma las decisiones y traza las metas de la empresa; b) Administradora, personal encargado del área administrativa, es una profesional en administración y finanzas, con más de 15 años a cargo de esta área, también dirige al grupo y diseñar la forma de alcanzar las metas de la empresa, así como también desempeña su labor en las finanzas de la empresa, pago a proveedores, caja y bancos; c) Contador General, profesional en contabilidad graduado de la UNMSM, Contador Público, con más de 10 años en el puesto de contador general de la empresa comercializadora, encargado de interpretar la situación de la economía y financiera de la empresa, así como asesorar a la gerencia y accionistas para obtener la máxima utilidad; d) Analista contable, profesional de la carrera de contabilidad con 36 años de edad y 3 años en el cargo, responsable de registrar, analizar y examinar las partidas contables, para realizar las notas a los estados financieros.

2.3 Categorías y subcategorías

Para este estudio se construyó la categoría de la rentabilidad, que se refiere al beneficio que obtiene la entidad al usar sus recursos de manera eficaz, descontando los egresos que utilizó para su generación, en ellas se identificó las siguientes subcategorías e indicadores.

Tabla 1.
Categorización de la rentabilidad

Sub categorías	Indicadores
Rentabilidad sobre las ventas C1.1	1. Ventas Netas C1.1.1
	2. Ratio margen neto C1.1.2
	3. Productividad E1.1.3
Rentabilidad Económica C1.2	4. Activos Totales C1.2.1
	5. Ratio ROA C1.2.2
	6. Gestión eficiente E1.2.3
Rentabilidad Financiera C1.3	7. Patrimonio C1.3.1
	8. Autofinanciación C1.3.2
	9. Ratio ROE E1.3.3

2.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos

Técnicas:

Entrevista

Se define como la comunicación franca entre dos o más personas, acerca del tema de investigación, en el cual se desea recopilar datos de manera verbal. (Gómez, 2012)

Esta técnica se aplicará en la investigación realizando una entrevista sobre los temas fijados, donde participará el investigador y las personas involucradas en el tema a investigar para así recopilar toda la información verídica.

Revisión documental

Se conceptualiza como el procedimiento en donde se usan distintas herramientas que ayudan a revelar información concisa y conveniente que aportan a la investigación. (Gómez, 2012)

Esta técnica de la revisión documental se aplicará en la investigación utilizando su metodología para la adquisición de la documentación que nos brindará la información, que será extraída de los documentos contables de la empresa y así realizar los análisis de los indicadores de rentabilidad.

Instrumentos:

Guía de entrevista

El objetivo principal de una guía de entrevista es conseguir la mayoría de datos para hacer comprensible el propósito de la investigación. Asimismo, esta guía puede desarrollarse según lo requiera el investigador (Hernández, Fernández, & Baptista, 2010).

Este instrumento será trazado antes de realizarse la entrevista, donde el investigador planteará en la ficha de entrevista lo que crea conveniente para obtener la información necesaria, reunidas de las unidades informantes de la investigación.

Guía de Revisión documental.

Su propósito es plasmar todo lo que se encontró en los documentos analizados y de todo lo vinculado al objeto de investigación (Bernal, 2006).

El instrumento de la guía de Revisión documental se aplicará en la investigación como apoyo para la recolección de los datos e informes de los estados financieros de la entidad aplicando los ratios de rentabilidad.

2.5 Proceso de recolección de datos

Paso 1: Se Solicito mediante una carta la autorización a la entidad investigada, para recopilar información real y confiable.

Paso 2: Se planteo la elaboración de la guía de entrevista y la guía de revisión documental.

Paso 3: Programación con el personal a entrevistar, pactando hora y fecha para su realización.

Paso 4: Se Requirió los documentos y datos para la revisión documental.

Paso 5: Se ejecutaron las entrevistas al Gerente General, Administradora, Contador y Analista contable, en la fecha programada.

Paso 6: unión de la información obtenida por los entrevistados y la revisión documental para su análisis.

2.6 Método de análisis de datos

El método de la triangulación se empleará en esta investigación porque describe la utilización de diversas metodologías, datos teóricos, herramientas que brindan información y estrategias que permiten enriquecer y ratificar el análisis de la investigación a realizarse (Okuda & Gómez, 2005).

Se procedió la aplicación del método de la triangulación porque podemos contrastar de forma detallada la información adquirida en la ejecución de las entrevistas, recopilación de datos para vaciarla en la herramienta de análisis atlas ti, que ayuda a reagrupar y crear familias, así como también elabora redes semánticas, para reforzar el entendimiento detallado de los objetivos generales y específicos propuestos en la investigación.

III. RESULTADOS

3.1 Descripción de la categorización de rentabilidad

Al realizar la triangulación de las entrevistas, se obtuvieron redes que nos permiten identificar la relación y la consistencia de la categoría principal de la investigación, en la cual se demostró que la rentabilidad sobre las ventas, la rentabilidad económica y la rentabilidad financiera son parte de la rentabilidad propiamente dicha, como también las antes mencionadas están asociadas entre sí, en la rentabilidad económica se identificó como indicador a los activos totales y el ratio ROA, pero el proceso de la triangulación se incorporó un indicador emergente que sería la gestión eficiente, por otra parte en la rentabilidad sobre las ventas se identificó como indicadores a el ratio margen neto y las ventas netas, incorporándose como indicador emergente a la productividad, por ultimo a la rentabilidad financiera se identificó los indicadores como el patrimonio y la autofinanciación, y emergió el indicador del ratio ROE, después de verificar la información obtenida por los entrevistados; como se muestra en la figura 1.

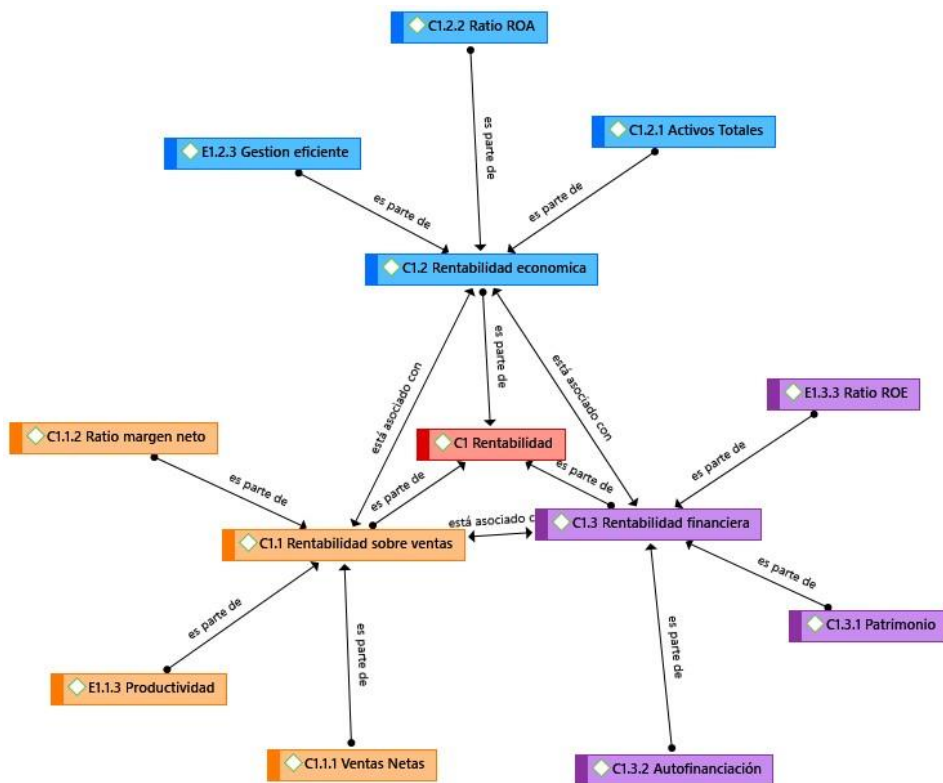


Figura 1. Categorización de rentabilidad

3.2 Análisis de la rentabilidad de una empresa comercializadora, Lima 2017-2018

En este capítulo del estudio, después de haber realizado el análisis cualitativo, la cual se ejecutó realizando entrevistas a los trabajadores de la empresa comercializadora, para así recaudar información y opiniones verídicas sobre la situación actual de la organización tanto en su economía como en sus finanzas.

Las unidades informantes que son el Contador, el gerente general, la administradora y el analista contable, a través de las entrevistas que se les realizó llegaron a una opinión en común sobre la rentabilidad de la empresa comercializadora, fue que esta si tuvo rendimiento en el año 2018, pero el año 2017 no fue rentable.

Según los resultados obtenidos a través del método de análisis se determinó que hubo un pequeño aumento en las ventas con respecto a otros años, así como también se hace referencia a la fijación de los precios de los productos ofrecidos, el proceso de gestión de venta es la siguiente: iniciando por abastecer de mercadería que se importa, se presenta la proforma a solicitud del cliente, procesar el pedido y confirmar fecha de entrega, se coordina el despacho con los operadores logísticos en la nave pactada, se realiza la entrega de la responsabilidad y mercancía y para finalizar se envía los documentos propios de la exportación al cliente, se observó que para el cierre del ejercicio 2018 la empresa comercializadora registro ingresos por ventas ascendentes a 43.83 millones de soles, mostrando un aumento de 46.90%, respecto a las ventas obtenidas en el 2017 (29.88 millones de soles) asimismo se observa un incremento en menor proporción de los costos de venta de 45.15%, tuvo una disminución en sus ventas con respecto a los años anteriores debido a distintos factores que aminoraron su generación de ventas por unidades, como por el ejemplo la caída del mercado de maquinarias y la coyuntura política; viene a ser un factor determinante para la empresa ya que de estos se derivan los ingresos que permiten el flujo normal de las operaciones. Con respecto a los gastos operativos, se observa un aumento de 10.8% que se aplica principalmente por el aumento de los gastos de ventas producto de las comisiones por un mayor volumen de ventas, con lo dicho anteriormente señala que las ventas infieren directamente con la rentabilidad de la empresa comercializadora.

Para poder analizar con más detalle y profundidad esta investigación del análisis de la rentabilidad se aplicó el ratio margen neto, en la cual se identificó un incremento a 14.53 millones de soles, resultado que incrementa el margen de bruto al 33.12% frente al 32.31% alcanzado en el 2017, este mismo nos permite conocer la incidencia que tiene la empresa si sus ventas son ascendentes o descendentes como también nos da a conocer la proporción de rentabilidad que genera esta, por lo mencionado anteriormente la rentabilidad obtenida por la empresa comercializadora en el ejercicio 2018 medido a través del margen operativo sobre ventas de maquinarias, equipos y repuestos fue de 5.97%, como consecuencia este incremento de los gastos no ha debilitado la utilidad operativa, ha alcanzado un resultado positivo de 3.32 millones de soles y un margen de utilidad operativa de 7.57%.

Se realizó un análisis de los activos totales de la compañía, descritos también como activos propios de la empresa comercializadora, según los estados financieros elaborados por el contador general al 31 de diciembre del 2018 estos ascendieron a 49.77 millones de soles, lo cual representó un incremento de 3% respecto al ejercicio del 2017 48.29 millones de soles a su vez cabe resaltar que el 75.67% del total de los activos correspondió a activos corrientes, mientras que en 24.33% restante correspondió a los activos no corrientes; se debe indicar que para realización el análisis de los activos totales se puso más énfasis en algunos factores determinantes, tales como las existencias, cuentas por cobrar, activos fijos y mercaderías por recibir, la rotación de la mercadería, cobros oportunos, contratos de alquiler que generan ganancias de sus activos fijos el resultado del análisis de los activos totales se encontró en un rango óptimo donde las operaciones de compra de activo fijo realizados por la empresa fueron a precio de mercado y muy beneficiosas.

Para un análisis más profundo se debe tener conocimiento del resultado del indicador ROA, mientras más alto sea este, quiere decir que el beneficio de la empresa es mayor, para determinar este ratio se debe operar el total de los activos entre la utilidad neta de la empresa, al aplicar el ratio ROA se demostró que aun así la empresa sin modificar su costo obtuvo una rentabilidad económica positiva en crecimiento a comparación del año anterior, por eso mismo tras la aplicación del método de medición a la línea de arrendamiento se concluye que se obtuvo rentabilidad a través de la utilidad sobre el costo más gasto, un 20.71%

El patrimonio llamado también capital de negocio son los resultados positivos que se obtienen por aportaciones e inversiones de los propietarios de la entidad, donde arroja en pocas palabras la ganancias o pérdida de los dueños de la empresa comercializadora; quiere decir el patrimonio aportado inicialmente y que con el pasar del tiempo crece por la reinversión que se realiza al obtener utilidades, la inversión o aporte de los accionistas, después de lo antes mencionado en relación al patrimonio de la compañía, la empresa finalizó el periodo con 7.94 millones de soles, con un aumento de 9.82% respecto del ejercicio anterior.

Según las opiniones del gerente general y el contador de la empresa comercializadora fue que normalmente la mayoría de empresas siempre reinvierten sus utilidades, como es el caso de la empresa en consulta, aumenta su capital de negocio para así poder mejorar las operaciones de su empresa, la Autofinanciación fue aplicada principalmente para financiar y solventar los recursos propios de la empresa, por decisión de los inversionistas se tomaron esas decisiones. Por otra parte la empresa comercializadora cuenta con una separación de los beneficios, asignando la partición de utilidades en sus gastos operativos y algunos ítems de balance a las operaciones mencionadas también se observó un debilitamiento de actitud en los mercados financieros, donde los inversionistas han reducido su fijación a activos más riesgosos debido a la incertidumbre en torno a las políticas comerciales e inquietudes acerca de las perspectivas económicas en países de proveedores, lo cual se piensa que afectará también al 2019; los accionistas no se reparten esta utilidad por el contrario la invierten en la empresa, esto se podría llamar autofinanciación esto es de vital importancia para una empresa ya que no tienen la necesidad de usar capital ajeno como son los préstamos bancarios y les permite hacer uso de sus propios recursos, sin generar intereses y gastos adicionales como si lo harían si se financiaran con capital ajeno, para finalizar según la recolección de los colaboradores de la empresa se suele reinvertir sus utilidades en el patrimonio de la empresa, es decir, incrementar el capital.

La productividad nos ayuda a conocer la eficiencia de las operaciones de la empresa, que ayuda a esta a calcular el nivel de productividad de la empresa comercializadora; esto debe a la buena gestión, al buen cumplimiento del trabajo del área de ventas y administrativo, gracias al análisis y la triangulación se pudo demostrar que la entidad se encuentra en una buena

situación económica, las operaciones realizadas por la entidad comercializadora dentro de su línea de negocio de comercialización se pactaron a valores de mercado y está influyo en la generación de beneficios satisfactoriamente.

Cuando existe una gestión eficiente, la entidad se vuelve eficazmente capaz de administrar los recursos propios que tiene la organización para poder producir utilidades, este ayuda a potenciar la rentabilidad con la utilización de sus activos fijos, esto nos demuestra la efectividad en la gestión administrativa de la empresa comercializadora, así como también se puede señalar que tan eficiente es en su gestión administrativa optimizando el uso de los recursos que la misma empresa comercializadora posee. La correcta utilización de los recursos de la empresa, se refleja en la rotación de la mercadería, cobros oportunos, contratos de alquiler generando ganancias de sus activos fijos, se puede decir que la empresa tuvo una gestión correcta, en algunos aspectos en otros tuvo dificultades

Según respuestas del contador general de la empresa comercializadora se puede medir la rentabilidad financiera y poder identificar los beneficios obtenidos por el patrimonio a través de la formula del ROE dividiendo la utilidad neta sobre el patrimonio total, se obtiene en el año 2017 un resultado negativo de -4.90% esto más se debe a la perdida obtenida en ese mismo año de -354,218 soles; un 8.94% para el año 2019, donde se sabe que ese año tuvo como resultado una utilidad de 710,278 soles, se puede identificar en la red mostrada a continuación denominada como figura 2.

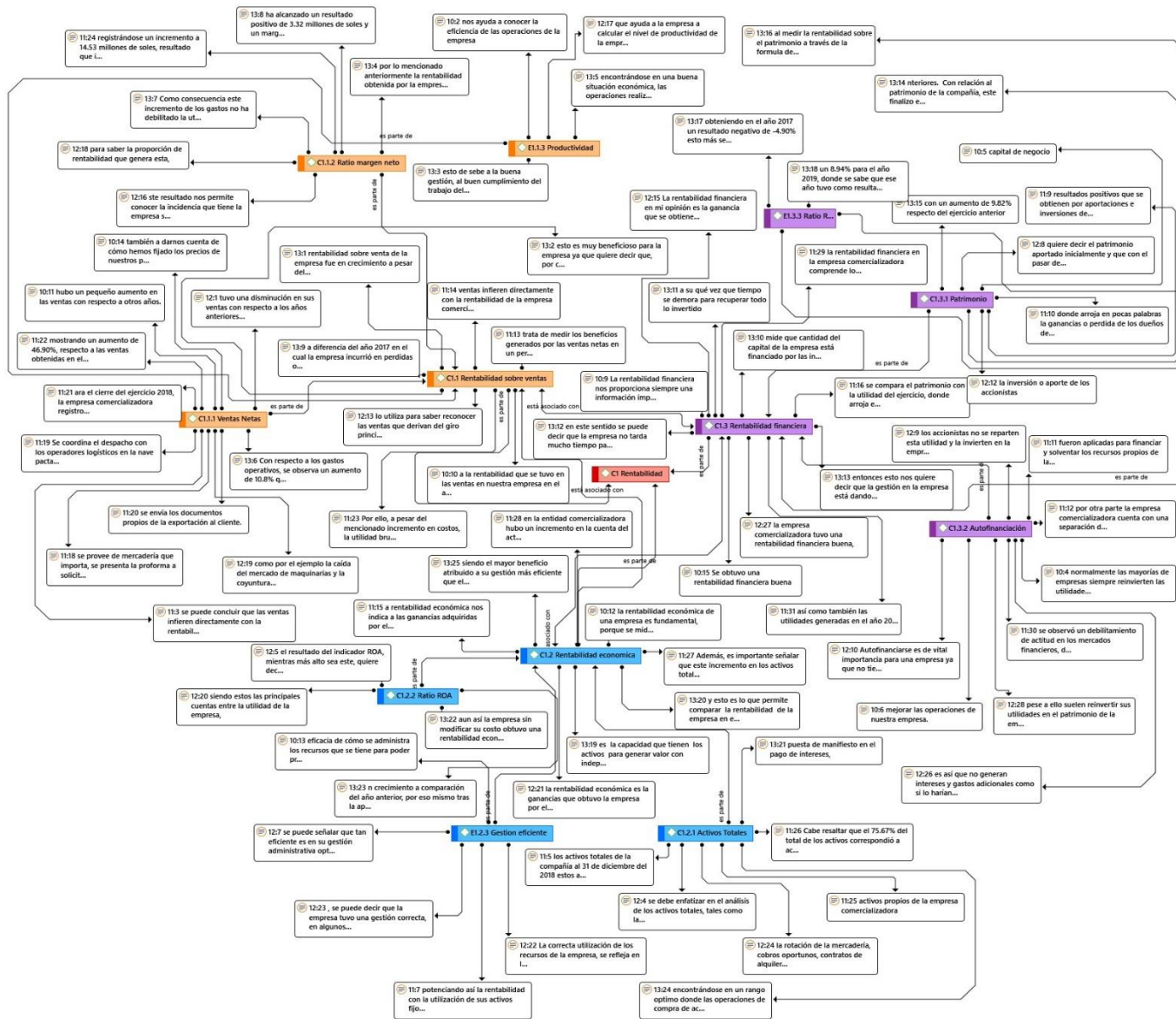


Figura 2. Triangulación objetivo general

3.3 Análisis de la integración de la rentabilidad Económica con la rentabilidad financiera en la empresa comercializadora, Lima 2017-2018.

El análisis realizado por medio de la triangulación con los informes brindados por las unidades informantes a través de las entrevistas ejecutadas se pudo demostrar que la rentabilidad económica de una empresa es fundamental porque se mide la eficiencia empresarial, como también nos indica a las ganancias adquiridas por el buen uso de los activos propios de la empresa, además es importante señalar que este incremento en los activos totales se manifiesta por el aumento de los activos no corrientes, los cuales pasaron de 36.54 millones de soles en el 2017 a 39.56 millones en el 2018, en la entidad comercializadora hubo un incremento en la cuenta del activo fijo, donde se adquirieron maquinarias que son utilizadas para la prestación de servicio de alquiler, esto es lo que permite comparar la rentabilidad de la empresa en el mismo periodo entre otras empresas con similares características financieras, siendo el mayor beneficio atribuido a su gestión más eficiente que el mercado.

Según la opinión brindada por el contador general y el asistente contable de la empresa comercializadora al hablar de la rentabilidad financiera nos proporciona siempre una información importante, en la cual nos permite analizar, controlar y mejorar las operaciones de nuestra empresa. Al aplicar la medición se obtuvo una rentabilidad financiera buena, esta se mide comparando el patrimonio con la utilidad del ejercicio, donde arroja en pocas palabras la ganancias o pérdida de los dueños, la rentabilidad financiera en la empresa comercializadora comprende los resultados positivos que se obtienen por aportaciones e inversiones de los propietarios de la entidad, así como también las utilidades generadas en el año 2018.

La integración de estos dos factores nos facilita el análisis de la rentabilidad ya que la rentabilidad económica y la rentabilidad financiera se complementan entre sí, porque los dos tienen como fin identificar el nivel de rentabilidad que tiene la empresa, solo que, por diversos elementos y factores, la inversión realizada por los dueños que la empresa al querer incrementar el capital la mayoría de sus veces es para adquirir nuevos activos fijos o mercadería que a lo largo de su producción generen utilidades y beneficios para la entidad comercializadora; mostrada en la figura 3.

3.4 Análisis de la integración de la rentabilidad sobre ventas con la rentabilidad económica en la empresa comercializadora, Lima 2017-2018.

Según la información recabada de los colaboradores de la empresa, el porcentaje de ventas que se obtuvo en nuestra empresa en el año 2017 fue del 32.3% y en el 2018 se obtuvo el 33.1% , la rentabilidad sobre las ventas según opiniones del contador y la administradora mide los beneficios generados por las ventas netas en un periodo determinado, en la empresa comercializadora, así como también las ventas infieren directamente con la rentabilidad de la empresa comercializadora, incrementando la ganancia del año 2018 comparada con el año 2017, el indicador del margen sobre las ventas usado para reconocer las ventas que derivan del giro principal del negocio ello, a pesar del mencionado incremento en costos, la utilidad bruta no se ha visto afectada, rentabilidad sobre venta de la empresa fue en crecimiento pese al aumento del gasto, este resultado es muy beneficioso para la empresa ya que quiere decir que por cada unidad de producto o servicio prestado se está obteniendo ganancia, los ingresos por ventas en general a comparación del año anterior a 2018 fue el doble a diferencia del año 2017 en el cual la empresa incurrió en pérdidas operativas de -460,103 soles.

También se analizó aspectos de la rentabilidad económica se pudo definir con la información obtenida de la triangulación que estas son las ganancias que obtiene la empresa por el uso de los activos totales, a la rentabilidad económica de una empresa es fundamental, porque se mide la eficiencia, como también nos muestra la adquisición por el eficiente uso de los activos propios de la empresa. Así mismo, es importante señalar que este incremento en los activos totales se explica por el aumento de los activos no corrientes, los cuales pasaron de 36.54 millones de soles en el 2017 a 39.56 millones en el 2018, en la entidad comercializadora hubo un incremento en la cuenta del activo fijo, donde se adquirieron maquinarias que son utilizadas para la prestación de servicio de alquiler.

Después de haber identificado cada factor se puede mencionar que la rentabilidad Económica mide la capacidad que tienen los activos para generar valor con independencia de cómo han sido financiados las inversiones y permite comparar la rentabilidad de la empresa en el mismo periodo entre otras empresas con similares características financieras, y la rentabilidad

sobre ventas nos permite medir el volumen de ganancias que se obtiene por los ingresos y ventas por productos o servicios, estos dos factores se complementan entre sí por que podemos obtener resultados por la generación de servicios de alquileres, venta de mercaderías en stock, repuestos, en las que participan estos elementos que agrupan a la rentabilidad sobre ventas y económica; según como se puede identificar en la figura 4.

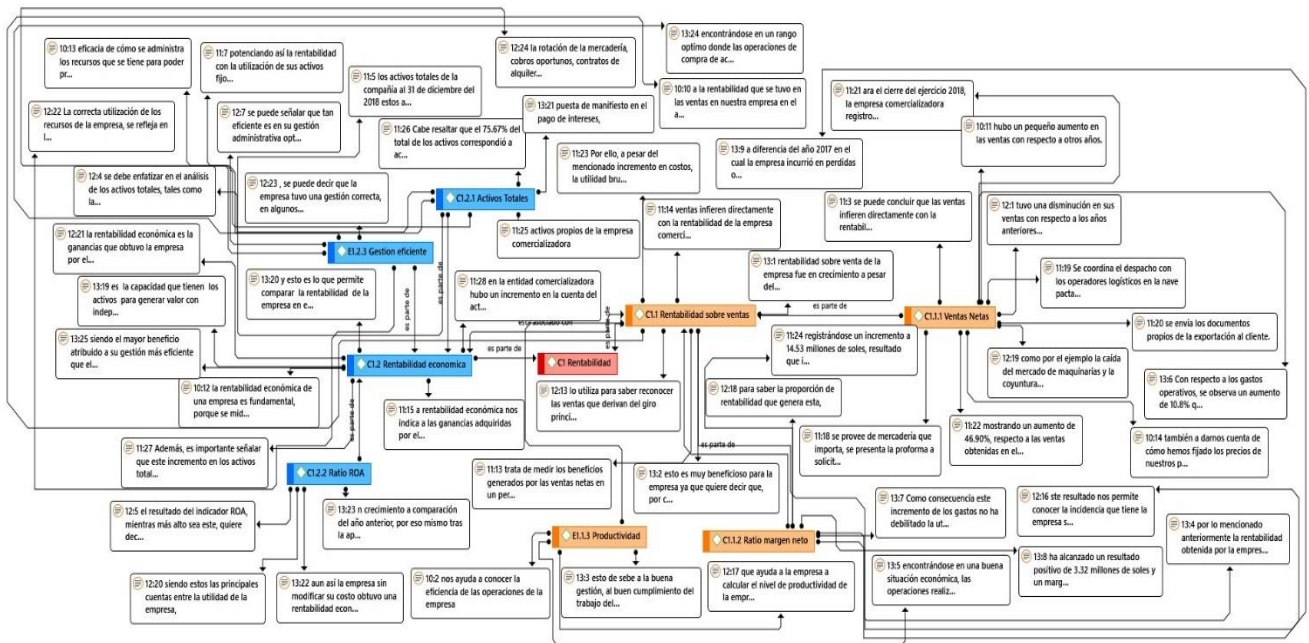


Figura 4. Triangulación objetivo específico

3.5 Análisis de la integración de la rentabilidad sobre ventas, rentabilidad Económica y rentabilidad financiera en la empresa comercializadora, Lima 2017-2018

Para analizar la integración de la rentabilidad sobre ventas y la rentabilidad económica de la empresa comercializadora se extrajo comentarios y opiniones de las unidades informantes, se determinó que la rentabilidad financiera es la ganancia que se obtiene usando la inversión o aporte de los accionistas, quiere decir el patrimonio aportado inicialmente y que con el pasar del tiempo crece por la reinversión que se realiza al obtener utilidades, la empresa comercializadora tuvo una rentabilidad financiera buena, mide que cantidad del capital de la empresa está financiado por las inversiones y/o con otros inversionistas; a su vez que tiempo se demora para recuperar todo lo invertido, en este sentido se puede decir que la empresa no tarda mucho tiempo para recuperar la inversión, esto nos quiere decir que la gestión en la empresa está dando resultados positivos a comparación del año anterior, como indica tras aplicar el ratio sobre el patrimonio, donde arroja un índice de 8.94% y un índice negativo para el año 2017 de -4.90%, esto nos quiere decir que la empresa no obtuvo las ganancias esperadas comparada con los aportes de los socios y dueños de la entidad, mientras que el año 2018 si sobresalió el margen de ganancia.

La rentabilidad sobre las ventas o llamada también margen de ventas realizada para reconocer las ventas y poder analizar los ingresos obtenidos por áreas específicas, cabe mencionar que se incrementó los costos y gastos en el año 2018 en la empresa comercializadora la utilidad bruta no se ha visto afectada, al contrario su rentabilidad fue en aumento, esto fue muy beneficioso para la empresa ya que por cada unidad de producto o servicio prestado, a comparación del año anterior se generó el doble de lo obtenido para el año 2018, en consecuencia la empresa incurrió en pérdidas operativas de -460,103 soles en el año 2017, el ratio de rentabilidad sobre las ventas margen neto arrojó un índice de -1.19% para el año 2017 y para el año 2018 un 6.68%, debido principalmente al aumento considerable de las ventas e ingresos de la empresa comercializadora

La rentabilidad económica identificado como el beneficio que obtuvo la empresa por hacer uso de los activos totales, así como también es la capacidad que la entidad para generar

valor con los activos independientemente de cómo han sido financiados las inversiones; el resultado obtenido en la rentabilidad económica equivale al -0.95% en el año 2017 y en el año 2018 obtuvo un 6.68% demostrándose una supremacía por el aumento de las utilidades en ese año, la aplicación de este ratio demostró el nivel de ganancias que incrementa en la empresa pudiendo compararla con el año anterior; así como se observa en la figura 5.

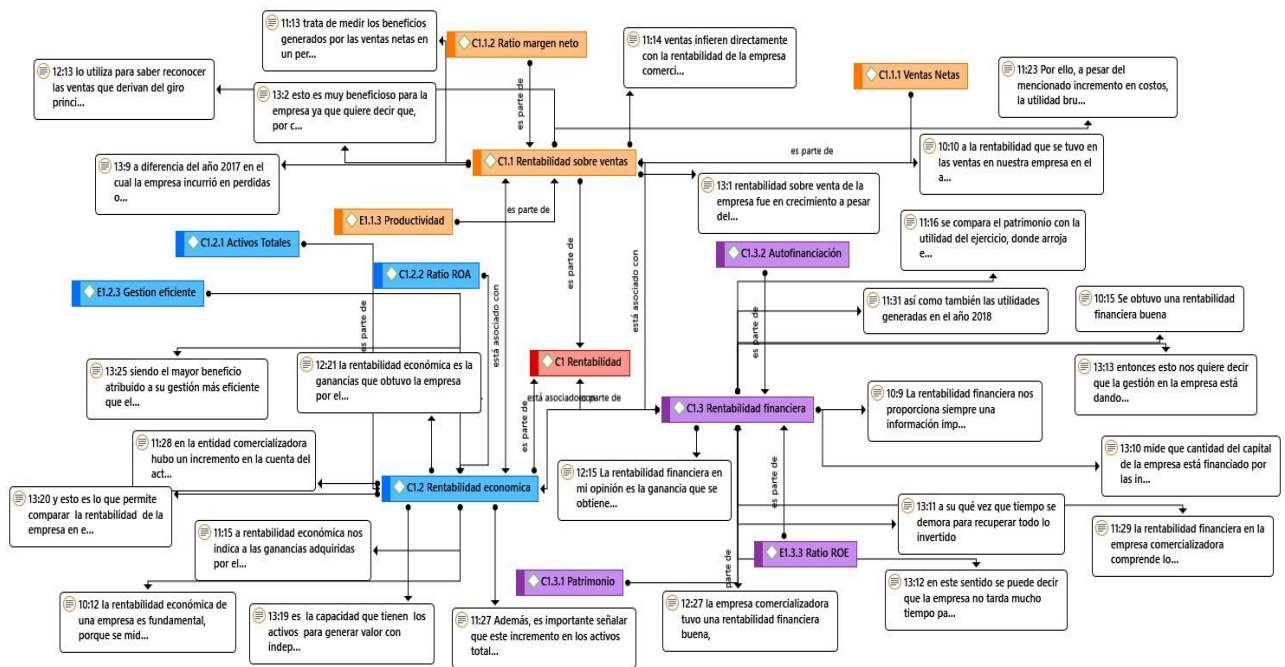


Figura 5. Triangulación objetivo específico 3

IV. DISCUSIÓN, CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

4.1 Discusión

Para la realización del análisis de la rentabilidad de la empresa comercializadora Lima, 2017-2018, se hizo uso de técnicas e instrumentos necesarios que ayudaron en la recopilación e indagación de información, como las entrevistas y la revisión documental acompañada de sus instrumentos, la guía de entrevista y guía de revisión documental, así mismo para ejecutar el método de análisis plasmado en esta investigación se utilizó la triangulación, elaborándose redes semánticas y se generaron informes con la ayuda del programa Atlas.Ti8.

Tras aplicar el ratio sobre el patrimonio, donde arroja un índice de 8.94% y un índice negativo para el año 2017 de -4.90%, esto nos quiere decir que la empresa no obtuvo las ganancias esperadas comparada con los aportes de los socios y dueños de la entidad, mientras que el año 2018 si sobresalió el margen de ganancia, el ratio de rentabilidad sobre las ventas margen neto arrojó un índice de -1.19% para el año 2017 y para el año 2018 un 1.62%, debido principalmente al aumento considerable de las ventas e ingresos de la empresa comercializadora, el índice resultante en la rentabilidad económica equivale al -0.95% en el año 2017 y en el año 2018 obtuvo un 6.68% demostrándose una supremacía por el aumento de las utilidades en ese año.

Se concordó con la investigación de Ramírez (2018) la interpretación de la rentabilidad sobre los activos (ROA) 9,61% que indica que por cada 100 soles invertido se generó 9,61 soles adicionales, mide la eficiencia en la gestión de sus recursos propios para obtener ganancias, así como también la rentabilidad sobre el capital contable (ROE) indica cómo una entidad gestiona y obtiene rendimiento al capital incrementado por los accionistas, se interpretó en la empresa obteniendo un ROE promedio anual de 3,29% que señala que por cada 100 soles de capital invertido se genera una ganancia neto de 3,29 soles, y para finalizar la rentabilidad sobre las ventas (ROS) de 2,24% nos muestra la utilidad neta generada por las ventas, es decir, la entidad en estudio por cada 100 soles de venta logra una utilidad neta de 2,24 soles, donde los resultados obtenidos por cada indicador se interpretaron de manera correcta, identificando la situación de la rentabilidad de la empresa comercializadora.

Se contrastó con la investigación realizada por Farro (2018) porque según sus resultados los puntos que causaron mayor incertidumbre en la empresa fue la carencia de la gestión financiera, por lo que generó una rentabilidad negativa sobre sus ventas, activos y patrimonio neto. Según los resultados obtenidos en la empresa comercializadora investigada se determinó un factor importante en el desarrollo de la rentabilidad tanto como para su incremento y reducción, que fue la gestión eficiente siendo esta muy eficaz en el año 2018 e inconsistente en el año 2017.

También coincide con la investigación realizada por Zurita (2018) lo cual refiere que el principal factor que influye en el desarrollo de la rentabilidad, es el área de producción porque se generan la mayor parte de gastos y costos usados para los proyectos; así como también en la empresa comercializadora en estudio el área productiva y de ventas influye mucho en la rentabilidad ya sea por el incremento en los costos y gastos vinculados a las ventas, el cual no impidió el desarrollo de la rentabilidad al contrario permitió su crecimiento.

Tras aplicar el ratio sobre el patrimonio, donde arroja un índice de 8.94% y un índice negativo para el año 2017 de -4.90%, esto nos quiere decir que la empresa no obtuvo las ganancias esperadas comparada con los aportes de los socios y dueños de la entidad, mientras que el año 2018 si sobresalió el margen de ganancia, este resultado concuerda con la investigación de Segura (2019) donde indica que realizando el análisis de la rentabilidad financiera y las operaciones vinculadas tienen algunas falencias, porque la empresa alcanzó un exceso de costos y gastos, tal y como ocurre en la entidad investigada, señalando que en ese año se obtuvo pérdidas con respecto a las ganancias de los propietarios, y tuvo la necesidad de financiarse externamente y no con inversión propia.

4.2 Conclusiones

- Primera** : En la investigación se analizó la rentabilidad como única categoría y como subcategorías a la rentabilidad sobre ventas, económica y sobre el patrimonio, en la cual se determinó que los factores que más inciden en el incremento o disminución de la rentabilidad son las ventas, ingresos por activos (arrendamientos); por su notable variación entre el año 2017 con pérdida en el ejercicio, determinando que el motivo principal fue la caída del mercado de maquinarias en los países proveedoras, y en el 2018 obteniendo utilidad neta positiva.
- Segunda** : Se analizó la rentabilidad sobre las ventas en la empresa comercializadora donde se demostró que en el año 2017 no se obtuvo los resultados esperados evaluando las ventas netas, generando por el contrario pérdidas en el resultado final del ejercicio; el cambio en el año 2018 se observó que la empresa generó un 46.90% más que las ventas obtenidas en el año anterior, lo cual fue muy satisfactorio para la empresa, asimismo el ratio ROS arrojó un porcentaje -1.19%, este porcentaje negativo nos indica algo preocupante, porque no se generó rentabilidad por cada unidad vendida, no como en el año 2018, que indicó un porcentaje de 1.62%, este resultado fue muy confortable para la entidad ya que nos muestra que por cada sol por ventas realizadas se obtiene 1.62 soles de rentabilidad, mientras más alto es el índice mayor el beneficio para la empresa.
- Tercera** : Se analizó la rentabilidad sobre los activos en la empresa comercializadora donde se precisó que el uso de los activos de la empresa y la administración de los recursos para generar ganancias no fue eficiente en el año 2017 el ratio ROA arrojado es de -0.95%, lo cual nos indica que no se generó beneficio por cada sol invertido en los activos totales, lo cual denota un bajo nivel de eficiencia en la gestión empresarial y administrativa; caso contrario en el año 2018 donde el porcentaje fue de 6.68%, demostrándose una eficaz gestión para generar beneficios con los recursos invertidos para la empresa, nos indica que por cada sol invertido en los activos propios, estas están generando 6.68 soles de ganancia.

4.3 Recomendaciones

- Primera** : Se recomienda a la entidad comercializadora realizar un análisis más preciso y profundo de los estados financieros recurrentemente, para saber la situación económica y financiera de la empresa y así poder tomar decisiones al momento de ocurridas las incertidumbres, y proponer estrategias que les permita elevar las ganancias y rentabilidad de la empresa.
- Segunda** : Se recomienda a los gerentes de la empresa comercializadora, proponer estrategias y alternativas que optimicen el uso de los recursos de la empresa y estos generen más beneficios, poder reducir los costos y gastos por la importaciones realizadas así como también inversiones adquiridas, implementar nuevas políticas y procesos que faciliten la operaciones de venta en la empresa, así como también tener proveedores de respaldo en caso de problemas que puedan suscitar en su entorno en los ámbitos políticos, sociales o medioambientales.
- Tercera** : Se propone a la empresa comercializadora, por medio de los directores de la empresa mantener el margen de ganancias obtenido en el año 2018 donde se observó un notable aumento en las ventas, originadas por la buena situación del mercado empresarial de maquinarias; que no suceda como en el año 2017 se dependió de la situación externa, como fue el caso de la crisis política en el país proveedor de maquinarias, el gerente de la empresa debe tener un plan o estrategia de respaldo en circunstancias como esta y así poder hacer frente a este tipo de dificultades y el crecimiento de la rentabilidad no se obstruya, por el contrario que aumente.

V. REFERENCIAS

- Amat, O. (2017). *Contabilidad y Finanzas para Dummies*. España: CEAC.
- Bernal, C. (2006). *Metodología de la investigación para administración, economía, humanidades y ciencias sociales* (Segunda ed.). Pearson Educación de Mexico, S.A. de C.V.
- Bonome, G. (2009). *La racionalidad en la toma de decisiones: análisis de la teoría de la decisión de Herbert A. Simon*. España: Netbiblo.
- Casamayou, E. (Enero-Abril de 2019). Apalancamiento Financiero y su influencia en la rentabilidad de las empresas, periodo 2008-2017. *Quipukamayoc*, 27(53). doi:http://dx.doi.org/ 10.15381/quipu.v27i53.15983
- Castillo, J., & Garcia, M. (2013). Análisis de los factores explicativos de la rentabilidad de las empresas vinícolas de Castilla-La Mancha. *Facultas de Ciencias Agrarias*, 45(2), 141-154.
- Daft, R. (2011). *Teoria y diseño Organizacional* (Décima ed.). Santa fe: Cengage Learning.
- DANE. (2010). *Lineamientos básicos de una investigación estadística*. Gobierno de Colombia, Bogotá.
- Daza, J. (2015). Análisis de la interrelación crecimiento-rentabilidad en Brasil. *Tourism & Management Studies*, 11(2), 182-188. doi:DOI: 10.18089/tms.2015.11222
- Daza, J. (2016). Crecimiento y Rentabilidad empresarial en el sector industrial Brasileño. *Contaduría y Administración*, 61, 266-282. doi:http://dx.doi.org/10.1016/j.cya.2015.12.001
- Diaz, M. (2010). El Análisis de los estados contables en un entorno dinámico y gerencial de la empresa. *Universo Contábil*, 6(2), 121-140.
- Diaz, M. (2012). *Análisis contable con un enfoque empresarial*. España: Eumed.
- Farro, P. (2018). Incidencia de la rentabilidad en los recursos económicos y financieros de la empresa ola comercializadora & servicios generales S.R.L. *Bachiller en contabilidad*. Universidad Señor de Sipan, Lambayeque.
- Garcia, D. (2014). Ratios y márgenes de rentabilidad. Un CASO PRÁCTICO en el sector de la construcción. *Revista Contable*(18), 56.
- Garcia, O. (2014). Fórmula du pont y su rentabilidad, vista desde la optica administrativa. *Inquietud Empresarial*, XIV(2), 89-113.
- Gitman, L., & Zutter, C. (2012). *Principios de la Administracion financiera* (doceava ed.). México: Pearson Educación.
- Gómez, S. (2012). *Metodología de la investigación*. Tlalnepantla: RED TERCER MILENIO.

- Grimaldi, M., Garcia , J., Gómez, R., & Bravo, G. (2016). Impacto de la crisis económica en la rentabilidad de las empresas de gestión de instalaciones de ocio deportivo según tamaño, un estudio empírico. *Revista de Psicología del Deporte*, 25(1), 51-54.
- Hernández, R., Fernández , C., & Baptista , M. (2010). *Metodología de la investigación* (Quinta edición ed.). México D.F.: McGRAW-HILL.
- Hernández, R., Fernández , C., & Baptista , M. (2010). *METODOLOGÍA de la investigación* (Quinta edición ed.). México D.F.: McGRAW-HILL.
- INEI. (2010). *Indicadores de Rentabilidad Capítulo N°6*. Lima.
- INEI. (2011). *Perú: Características Económicas Financieras de las 1000 Principales Empresas Comerciales Informantes a la Encuesta Económica*. Lima.
- Instituto Pacífico. (2014). *Análisis Financiero en las empresas*. Lima: Pacífico editores.
- Jara, G., Sánchez, S., Bucaram, R., & Garcia, J. (2018). Analisis de indicadores de Rentabilidad de la pequeña banca privada en el Ecuador a partir de la dolorización. *COMPENDIUM*, 5(12), 54-76.
- Lavalle, A. (2014). *Análisis Financiero*. Tlalnepantla, México: UNID Digital.
- López, W. (2013). El estudio de casos: una vertiente para la investigación educativa. *Educere*, 17(56), 139-144. Obtenido de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=35630150004>
- Ministerio de la Produccion. (2015). *Estudio de la situacion actual de las empresas Peruanas*. Lima.
- Ministerio de la Producción. (2015). *Estudio de la situacion actual de las empresas Peruanas*. Lima.
- Morales, M. (2009). Teoria Economica Evolutiva de la empresa :¿un alternativa a la teoria Neoclasica? *Problemas del desarrollo*, 40(158), 161-183.
- Okuda, M., & Gómez, C. (2005). Métodos en investigación cualitativa: triangulación. *Revista Colombiana de Psiquiatría*, 34(1), 118-124. Obtenido de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=80628403009>
- Ortiz, J. (2016). El modelamiento matemático y la contabilidad analítica matricial, mecanismos de medición, representación e interpretación contable. *Cuadernos de Contabilidad*, 17(43), 127-155. doi:<http://dx.doi.org/10.11144/Javeriana.cc17-43.mmca>
- Prokopenko, J. (2009). *Gestión de la productividad* . Organización internacional del trabajo.
- Ramirez, V. (2018). Costo de Capital y Rentabilidad en empresas de transporte terrestre de pasajeros. *Quipukamayoc*, 26(51), 13-20. doi:<http://dx.doi.org/10.15381/quipu.v26i51.14865>
- Ricra, M. (2014). *Análisis Financiero de las empresas*. Lima: Pacífico.

- Robbins , S., & Coulter, M. (2005). *Administración Octava Edición*. México: Pearson Education.
- Rubio, P. (2008). *Introducción a la gestión empresarial*. España: Instituto Europeo de Gestión empresarial.
- Sánchez, J. (2012). *5campus.com*. Obtenido de <http://www.5campus.com/leccion/anarenta>
- Sánchez, M., & Lazo V. (2018). Determinantes de la rentabilidad empresarial en el Ecuador: Un análisis de Corte transversal. *Revista ECA Sinergia*, 9(1), 60-73. doi:https://doi.org/10.33936/eca_sinergia.v9il.1006
- Segura, M. (2019). Operaciones vinculadas y rentabilidad de la empresa A. Hatrodt Perú S.A.C, 2016-2018. *INNOVA Research Journal*, 4(3). doi:<https://doi.org/10.33890/innova.v4.n3.2019.1022>
- Soriano , C. (2010). *Introducción a la contabilidad y las finanzas: Incluye ejemplos y casos prácticos*. Barcelona: Profit. Obtenido de <https://books.google.com.ec/books?id=P9tkxBuDmgC&printsec=frontcover&hl=es#v=onepage&q&f=false>
- Soriano, M. (2010). *Introducción a la Contabilidad y las finanzas*. Barcelona, España: Profit.
- Vazquez, X., Rech, I., Miranda , G., & Tavares, M. (2018). Convergencias entre la rentabilidad y la liquidez en el sector del agronegocio. *Cuadernos de contabilidad*, 18(45), 152-165. doi:<https://doi.org/10.11144/Javeriana.cc18-45.crls>
- Zurita, T. (2018). Factores que influyen en la rentabilidad de la empresa constructora Miranda Ingenieros S.R.L, 2017. *Para optar el grado académico de Bachiller en Contabilidad y Auditoría*. Universidad Norbert Wiener, Lima.

ANEXOS

Anexo 1: Matriz de la investigación

Título: Análisis de la rentabilidad de una empresa comercializadora Lima, 2017-2018

Problema general	Objetivo general	Categoría 1:		
		Sub categorías	Indicadores	código
¿Cuál es el estado de la rentabilidad de una empresa comercializadora, Lima 2017-2018?	Analizar la rentabilidad de una empresa comercializadora, Lima 2017-2018	Rentabilidad sobre las ventas	Ventas netas	C1.1.1
Problemas Específicos	Objetivos específicos		Ratio margen neto	C1.1.2
a) ¿Cómo la rentabilidad Económica se integra en la rentabilidad financiera en la empresa comercializadora, Lima 2017-2018?	a) Analizar la integración de la rentabilidad Económica con la rentabilidad financiera en las empresas comercializadoras, Lima 2017-2018	Rentabilidad Económica	Activos totales	C1.2.1
b) ¿Qué tienen en común la rentabilidad sobre ventas, la rentabilidad económica y la rentabilidad Financiera en la empresa comercializadora, Lima 2017-2018?	b) Identificar el vínculo entre la rentabilidad sobre ventas, la rentabilidad económica y la rentabilidad Financiera en la empresa comercializadora, Lima 2017-2018		Ratio ROA	C1.2.2
c) ¿Cómo se integra la rentabilidad sobre ventas, la rentabilidad económica y la rentabilidad Financiera en la empresa comercializadora, Lima 2017-2018?	c) Analizar la integración de la rentabilidad sobre ventas, la rentabilidad económica y la rentabilidad Financiera en la empresa comercializadora, Lima 2017-2018.	Rentabilidad Financiera	Patrimonio	C1.3.1
			Autofinanciación	C1.3.2
Enfoque, método	Población, muestra y unidad informante		Técnicas e instrumentos	Procedimiento y análisis de datos
Enfoque: Cualitativo Método: Estudio de Caso, Analítico y inductivo	Unidades informantes: Gerente general, contador General, Administradora y Analista contable.		Técnicas: Entrevista y Revisión documental. Instrumentos: Guía de entrevista y guía de revisión documental.	Procedimiento: Análisis de datos: Triangulación

Anexo 2: Instrumento cualitativo

GUÍA DE ENTREVISTA

Estimado , buenas tardes agradezco su amabilidad por aceptar la entrevista.

Fecha: 26/11/2019

Unidad informante:

Preguntas:

1. ¿Cuál es su opinión sobre la rentabilidad sobre las ventas de la empresa comercializadora en los años 2017-2018?, fundamente su respuesta.

2. ¿Cuál es su opinión sobre la rentabilidad económica de la empresa comercializadora en los años 2017-2018?, fundamente su respuesta.

3. ¿Cuál es su opinión sobre la rentabilidad financiera de la empresa comercializadora en los años 2017-2018?, fundamente su respuesta.

Anexo 3: Transcripción de las entrevistas o informe del análisis documental

GUÍA DE ENTREVISTA 01

Estimado Sr. Carlos Recavarren, buenas tardes agradezco su amabilidad por aceptar la entrevista.

Fecha: 26/11/2019

Unidad informante: Gerente General

Preguntas:

1. ¿Cuál es su opinión sobre la rentabilidad sobre las ventas de la empresa comercializadora en los años 2017-2018?, fundamente su respuesta.

Según mi opinión de la rentabilidad sobre las ventas, trata de medir los beneficios generados por las ventas netas en un periodo determinado, en la empresa comercializadora se provee de mercadería que importa, se presenta la proforma a solicitud del cliente, procesar el pedido y confirmar fecha de entrega. Se coordina el despacho con los operadores logísticos en la nave pactada, se realiza la entrega de la responsabilidad y mercancía y se envía los documentos propios de la exportación al cliente. Para el cierre del ejercicio 2018, la empresa comercializadora registro ingresos por ventas ascendentes a 43.83 millones de soles, mostrando un aumento de 46.90%, respecto a las ventas obtenidas en el 2017 (29.88 millones de soles); asimismo se observa un incremento en menor proporción de los costos de venta de 45.15%. Por ello, a pesar del mencionado incremento en costos, la utilidad bruta no se ha visto afectada, registrándose un incremento a 14.53 millones de soles, resultado que incrementa el margen de bruto al 33.12% frente al 32.31% alcanzado en el 2017, se puede concluir que las ventas infieren directamente con la rentabilidad de la empresa comercializadora, incrementando la ganancia del año 2018 comparada con el año 2017.

2. ¿Cuál es su opinión sobre la rentabilidad económica de la empresa comercializadora en los años 2017-2018?, fundamente su respuesta.

Según mi comprensión la rentabilidad económica nos indica a las ganancias adquiridas por el eficiente uso de los activos propios de la empresa comercializadora, por eso mismo los activos totales de la compañía al 31 de diciembre del 2018 estos ascendieron a 49.77 millones de soles, lo cual representó un incremento de 3% respecto al ejercicio del 2017 48.29 millones de soles. Cabe resaltar que el 75.67% del total de los activos correspondió a activos corrientes, mientras que en 24.33% restante correspondió a los activos no corrientes. Además, es importante señalar que este incremento en los activos totales se explica por el aumento de los activos no corrientes, los cuales pasaron de 36.54 millones de soles en el 2017 a 39.56 millones en el 2018, en la entidad comercializadora hubo un incremento en la cuenta del activo fijo, donde se adquirieron maquinarias que son utilizadas para la prestación de servicio de alquiler potenciando así la rentabilidad con la utilización de sus activos fijos, esto nos demuestra la efectividad en la gestión administrativa de la empresa comercializadora.

3. ¿Cuál es su opinión sobre la rentabilidad financiera de la empresa comercializadora en los años 2017-2018?, fundamente su respuesta.

Con respecto a la rentabilidad financiera en la empresa comercializadora comprende los resultados positivos que se obtienen por aportaciones e inversiones de los propietarios de la entidad, donde se compara el patrimonio con la utilidad del ejercicio, donde arroja en pocas palabras la ganancias o pérdida de los dueños de la empresa comercializadora por otra parte la empresa comercializadora cuenta con una separación de los beneficios de la compañía, asignando la partición de utilidades en sus gastos operativos y algunos ítems de balance a las operaciones mencionadas, se observó un debilitamiento de actitud en los mercados financieros, donde los inversionistas han reducido su fijación a activos más riesgosos debido a la incertidumbre en torno a las políticas comerciales e inquietudes acerca de las perspectivas económicas en China lo cual se piensa que afectará también al 2019, así como también las utilidades generadas en el año 2018, fueron aplicadas para financiar y solventar los recursos propios de la empresa, por decisión de los inversionistas se ejecutaron decisiones.

GUÍA DE ENTREVISTA 02

Estimado Carlos Recavarren B., buenas tardes agradezco su amabilidad por aceptar la entrevista.

Fecha: 23/11/2019

Unidad informante: Gerente General

Preguntas:

1. ¿Cuál es su opinión sobre la rentabilidad sobre las ventas de la empresa comercializadora en los años 2017-2018?, fundamente su respuesta.

Según lo que yo opino, en la empresa comercializadora la rentabilidad sobre las ventas en el año 2017-2018, tuvo una disminución en sus ventas con respecto a los años anteriores debido a distintos factores que aminoraron su generación de ventas por unidades, como por el ejemplo la caída del mercado de maquinarias y la coyuntura política; viene a ser un factor determinante para la empresa ya que de estos se derivan los ingresos que permiten el flujo normal de las operaciones.

La empresa lo utiliza para saber reconocer las ventas que derivan del giro principal del negocio para saber la proporción de rentabilidad que genera esta, también se puede decir que ayuda a la empresa a calcular el nivel de productividad de la empresa comercializadora; este resultado nos permite conocer la incidencia que tiene la empresa si sus ventas son ascendentes o descendentes.

2. ¿Cuál es su opinión sobre la rentabilidad económica de la empresa comercializadora en los años 2017-2018?, fundamente su respuesta.

Mi opinión sobre la rentabilidad económica en la empresa comercializadora, se debe enfatizar en el análisis de los activos totales, tales como las existencias, cuentas por cobrar, activos fijos y mercaderías por recibir, siendo estos las principales cuentas entre la utilidad de la empresa, obteniendo así el resultado del indicador ROA, mientras más alto sea este, quiere decir que el beneficio de la empresa es mayor.

La correcta utilización de los recursos de la empresa, se refleja en la rotación de la mercadería, cobros oportunos, contratos de alquiler generando ganancias de sus activos fijos, se puede decir que la empresa tuvo una gestión correcta, en algunos aspectos en otros tuvo dificultades, la

rentabilidad económica es la ganancias que obtuvo la empresa por el uso de los activos totales y se puede señalar que tan eficiente es en su gestión administrativa optimizando el uso de los recursos que la misma empresa comercializadora posee.

3. ¿Cuál es su opinión sobre la rentabilidad financiera de la empresa comercializadora en los años 2017-2018?, fundamente su respuesta.

En mi opinión, la empresa comercializadora tuvo una rentabilidad financiera buena, pese a ello suelen reinvertir sus utilidades en el patrimonio de la empresa, es decir, incrementar el capital.

La rentabilidad financiera en mi opinión es la ganancia que se obtiene usando la inversión o aporte de los accionistas, quiere decir el patrimonio aportado inicialmente y que con el pasar del tiempo crece por la reinversión que se realiza al obtener utilidades, los accionistas no se reparten esta utilidad y la invierten en la empresa, esto se podría llamar autofinanciación.

Autofinanciarse es de vital importancia para una empresa ya que no tienen la necesidad de usar capital ajeno como son los préstamos bancarios, y les permite hacer uso de sus mismos recursos, es así que no generan intereses y gastos adicionales como si lo harían si se financiaran con capital ajeno.

GUÍA DE ENTREVISTA 03

Estimado Sr. Johan Rosas Saenz, buenas tardes agradezco su amabilidad por aceptar la entrevista.

Fecha: 22/11/2019

Unidad informante: Asistente contable

Preguntas:

1. ¿Cuál es su opinión sobre la rentabilidad sobre las ventas de la empresa comercializadora en los años 2017-2018?, fundamente su respuesta.

Con respecto a la rentabilidad que se tuvo en las ventas en nuestra empresa en el año 2017 fue del 32.3% y en el 2018 se obtuvo el 33.1%; hubo un pequeño aumento en las ventas con respecto a otros años.

Esto nos ayuda a conocer la eficiencia de las operaciones de la empresa y también a darnos cuenta de cómo hemos fijado los precios de nuestros productos.

2. ¿Cuál es su opinión sobre la rentabilidad económica de la empresa comercializadora en los años 2017-2018?, fundamente su respuesta.

Mi opinión sobre la rentabilidad económica de una empresa es fundamental, porque se mide la eficiencia y eficacia de cómo se administra los recursos que se tiene para poder producir utilidades.

3. ¿Cuál es su opinión sobre la rentabilidad financiera de la empresa comercializadora en los años 2017-2018?, fundamente su respuesta.

Se obtuvo una rentabilidad financiera buena, pero normalmente las mayorías de empresas siempre reinvierten las utilidades, aumentando su capital de negocio.

La rentabilidad financiera nos proporciona siempre una información importante, en la cual nos permite analizar, controlar y mejorar las operaciones de nuestra empresa.

GUÍA DE ENTREVISTA 04

Estimada Cecilia Diaz Reyes, buenas tardes agradezco su amabilidad por aceptar la entrevista.

Fecha: 21/11/2019

Unidad informante: Administradora

Preguntas:

1. ¿Cuál es su opinión sobre la rentabilidad sobre las ventas de la empresa comercializadora en los años 2017-2018?, fundamente su respuesta.

Se puede decir que la rentabilidad sobre venta de la empresa fue en crecimiento a pesar del aumento del gasto; esto es muy beneficioso para la empresa ya que quiere decir que, por cada unidad de producto o servicio prestado, a comparación del año anterior a 2018 fue el doble, esto se debe a la buena gestión, al buen cumplimiento del trabajo del área de ventas y administrativo; por lo mencionado anteriormente la rentabilidad obtenida por la empresa comercializadora en el ejercicio 2018 medido a través del margen operativo sobre ventas de maquinarias, equipos y repuestos fue de 5.97%, encontrándose en una buena situación económica, las operaciones realizadas por la entidad comercializadora dentro de su línea de negocio de comercialización se pactaron a valores de mercado.

Con respecto a los gastos operativos, se observa un aumento de 10.8% que se aplica principalmente por el aumento de los gastos de ventas producto de las comisiones por un mayor volumen de ventas. Como consecuencia este incremento de los gastos no ha debilitado la utilidad operativa, puesto que, ha alcanzado un resultado positivo de 3.32 millones de soles y un margen de utilidad operativa de 7.57%, a diferencia del año 2017 en el cual la empresa incurrió en pérdidas operativas de -460,103 soles.

2. ¿Cuál es su opinión sobre la rentabilidad económica de la empresa comercializadora en los años 2017-2018?, fundamente su respuesta.

según mi opinión, la rentabilidad económica es la capacidad que tienen los activos para generar valor con independencia de cómo han sido financiados las inversiones, y esto es lo que permite

comparar la rentabilidad de la empresa en el mismo periodo entre otras empresas con similares características financieras, puesta de manifiesto en el pago de intereses, aun así la empresa sin modificar su costo obtuvo una rentabilidad económica positiva y en crecimiento a comparación del año anterior, por eso mismo tras la aplicación del método de medición a la línea de arrendamiento se concluye que se obtuvo rentabilidad a través de la utilidad sobre el costo más gasto, un 20.71% , encontrándose en un rango optimo donde las operaciones de compra de activo fijo realizados por la empresa fueron a precio de mercado, siendo el mayor beneficio atribuido a su gestión más eficiente que el mercado.

3. ¿Cuál es su opinión sobre la rentabilidad financiera de la empresa comercializadora en los años 2017-2018?, fundamente su respuesta.

La rentabilidad financiera mide que cantidad del capital de la empresa está financiado por las inversiones y/o con otros inversionistas y a su qué vez que tiempo se demora para recuperar todo lo invertido, en este sentido se puede decir que la empresa no tarda mucho tiempo para recuperar la inversión, entonces esto nos quiere decir que la gestión en la empresa está dando resultados positivos a comparación a los años anteriores.

Con relación al patrimonio de la compañía, este finalizo el periodo con 7.94 millones de soles, con un aumento de 9.82% respecto del ejercicio anterior, al medir la rentabilidad sobre el patrimonio a través de la formula del ROE dividiendo la utilidad neta sobre el patrimonio total, obteniendo en el año 2017 un resultado negativo de -4.90% esto más se debe a la pérdida obtenida en ese mismo año de -354,218 soles ,y un 8.94% para el año 2019, donde se sabe que ese año tuvo como resultado una utilidad de 710,278 soles.

Anexo 4: Pantallazos del Atlas. Ti

The screenshot displays the Atlas.Ti software interface. The top menu bar includes options like 'Archivo', 'Inicio', 'Buscar', 'Analizar', 'Importar & Exportar', 'Herramientas & Soporte Técnico', 'Documentos', 'Administrar documentos', 'Buscar & Filtrar', 'Herramientas', and 'Vista'. Below the menu is a toolbar with icons for 'Agregar documentos', 'Nuevo grupo', 'Nuevo grupo inteligente', 'Auto-codificación', 'Codificación de grupo focal', 'Renombrar documento', 'Eliminar', 'Editar comentario', 'Abrir administrador de grupos', 'Abrir red', 'Nube de palabras', 'Lista de palabras', 'Informe', and 'Exportar a Excel'.

The main workspace is divided into three panes:

- Explorador del proyecto:** Shows a tree view of the project structure under 'tesis renzo', including 'Documentos (4)' (D 10, D 11, D 12, D 13) and 'Códigos (13)' (C1, C1.1, C1.2, C1.3, E1.1.3).
- Administrador de documentos:** Contains a search bar and a table of document groups.
- Administración de documentos:** A table listing individual documents with columns for ID, Name, Type, Location, Groups, Citations, and Creator.

Iden...	Nombre	Tipo	Ubicación	Grupos	Citas	Creado
D 10	E2-Asistente Contable Johan	Texto	Biblioteca		11	Renzo
D 11	E3-Contador Jose	Texto	Biblioteca		25	Renzo
D 12	E1- Gerente General Carlos	Texto	Biblioteca		22	Renzo
D 13	E4-Administradora Cecilia	Texto	Biblioteca		25	Renzo

At the bottom of the interface, a status bar indicates '4 documentos'.

Figura 6.
Atlas. Ti Documentos

tesis renzo - ATLAS.ti - Versión de prueba

Administrar códigos

Archivo Inicio Buscar Analizar Importar & Exportar Herramientas & Soporte Técnico Códigos Buscar & Filtrar Herramientas Vista

Nuevo código libre Nuevo grupo Crear grupo inteligente Código inteligente Crear instantánea Duplicar códigos Renombrar códigos Eliminar códigos Editar comentario Editar código inteligente Abrir administrador de grupos Cambiar color Fusionar códigos Dividir código Abrir red Árbol de códigos Nube de palabras Lista de palabras Informe Exportar a Excel

Explorador del proyecto Administrador de documentos Administrador de códigos

Buscar Buscar grupos de códigos Buscar códigos

tesis renzo

- Documentos (4)
 - D 10: E2-Asistente
 - D 11: E3-Contador
 - D 12: E1- Gerente C
 - D 13: E4-Administ
- Códigos (13)
- Memos (0)
- Redes (5)
- Grupos de documento
- Grupos de códigos (0)
- Grupos de memos (0)
- Grupos de redes (0)
- Transcripciones de mu

Grupos de códigos	Nombre	Enraizamiento	Densidad	Grupos	Creado por
	● C1 Rentabilidad	0	3		Renzou15
	● C1.1 Rentabilidad sobre ventas	8	6		Renzou15
	● C1.1.1 Ventas Netas	11	1		Renzou15
	● C1.1.2 Ratio margen neto	6	1		Renzou15
	● C1.2 Rentabilidad economica	8	6		Renzou15
	● C1.2.1 Activos Totales	7	1		Renzou15
	● C1.2.2 Ratio ROA	4	1		Renzou15
	● C1.3 Rentabilidad financiera	11	6		Renzou15
	● C1.3.1 Patrimonio	7	1		Renzou15
	● C1.3.2 Autofinanciación	9	1		Renzou15
	● E1.1.3 Productividad	4	1		Renzou15
	● E1.2.3 Gestion eficiente	5	1		Renzou15
	● E1.3.3 Ratio ROE	3	1		Renzou15

Comentario:

No se han seleccionado ítems (o se ha seleccionado más de un ítem).

13 códigos

Figura 7.
Atlas. Ti códigos

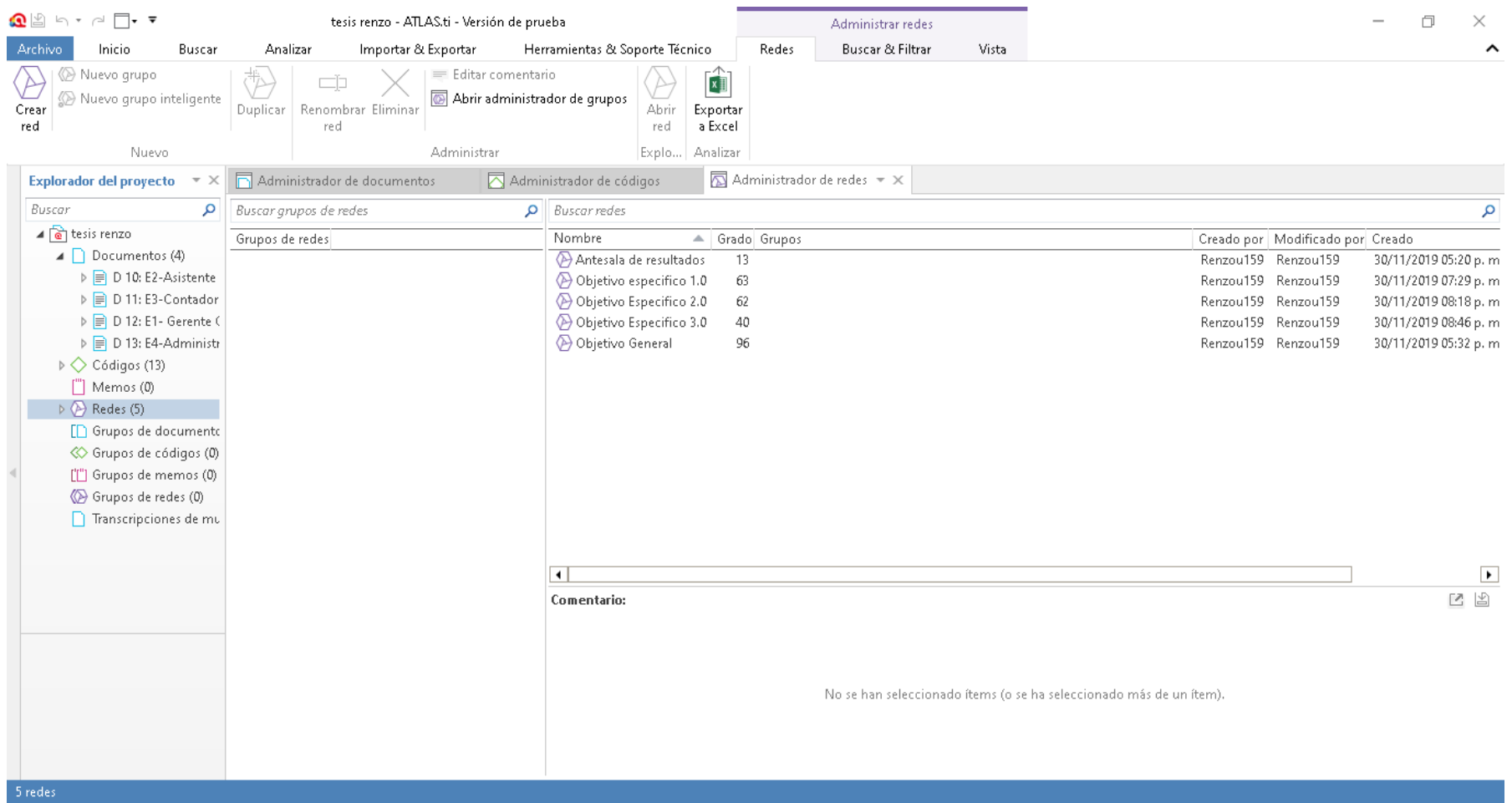


Figura 8.
Atlas. Ti Redes

Anexo 5: Matrices de trabajo

Problema de investigación a nivel internacional	Informe mundial #1	Esencia del problema	Consolidación del problema	
			Internacional	
	Título del informe	<ol style="list-style-type: none"> uno de los principales problemas de la rentabilidad en las empresas es su necesidad de adaptarse a los cambios generados en la economía. surgen inconvenientes dentro de la empresa, su forma de interactuar para poder consolidarse en el mercado, en la sociedad y esta misma como organización. existen dificultades en la realización de los análisis que permitan determinar las características que expliquen el nivel del crecimiento y rentabilidad de las organizaciones. 	<p>En el último siglo, uno de los principales problemas de la rentabilidad en las empresas es su necesidad de adaptarse a los cambios generados en la economía y en su mayoría estos inconvenientes suceden dentro de la empresa, su forma de interactuar para poder consolidarse en el mercado, en la sociedad y esta misma como organización; por lo tanto se dificulta la realización de los análisis que permitan determinar las características que expliquen el nivel del crecimiento y rentabilidad de las organizaciones. (Castillo & Garcia, 2013)</p> <p>Existen muchos factores externos, como sociales, políticos, etc., que interfieren en el crecimiento de la rentabilidad de una empresa; por consecuencia se da un problema común entre las empresas la reducción de sus ventas o ingresos, que esencialmente disminuye la rentabilidad, por otra parte, la realización del análisis de la rentabilidad contrae inconvenientes ya que la información contable adquirida es real, ósea puede ser alterada o modificada al final del ejercicio (Lavallo, 2014); Aun así, existen empresas que enfrentan sus problemas tomando decisiones automáticas e irracional sin estrategias tampoco consideran que tomar un buena o mala decisión puede repercutir en el éxito o fracaso de la misma y no identifican los factores que intervienen en la disminución de la rentabilidad como: el aumento de costos y gastos y la disminución de las ventas e ingresos (Garcia O. , 2014).</p>	
	Análisis de los factores explicativos de la rentabilidad de las empresas vinícolas de Castilla-La Mancha			
	Referencia			
	(Castillo & Garcia, 2013)			
	Informe mundial #2	Esencia del problema		
	En este libro nos muestra las perspectivas de análisis de la rentabilidad de las empresas dando alternativas de posibles incongruencias de la misma.	<ol style="list-style-type: none"> Esencialmente la disminución de la rentabilidad se debe a un problema común entre las empresas que es la reducción de sus ventas o ingresos. Existen muchos factores externos, como sociales, políticos, etc., que interfieren en el crecimiento de la rentabilidad de una empresa. La realización del análisis de la rentabilidad contrae inconvenientes ya que la información contable adquirida es real, ósea puede ser alterada o modificada al final del ejercicio. 		
	Título del informe			
	Análisis Financiero			
Referencia				
(Lavallo, 2014)				
Informe mundial #3	Esencia del problema			
Consolidación del problema	<ol style="list-style-type: none"> Existen empresas que enfrentan sus problemas tomando decisiones automáticas e irracional sin estrategias No consideran que tomar un buena o mala decisión puede repercutir en el éxito o fracaso de la misma. No identifican los factores que intervienen en la disminución de la rentabilidad como: el aumento de costos y gastos y la disminución de las ventas e ingresos. 			
Título del informe				
Fórmula du pont y su rentabilidad, vista desde la óptica administrativa				
Referencia				

Problema de investigación a nivel nacional	(García O. , 2014)		Consolidación del problema Nacional En el Perú los problemas que impiden el crecimiento y desarrollo de la rentabilidad las empresas comercializadoras se categorizan en: operativos que se refieren a la repartición de recursos de manera eficiente, administrativos se relacionan con la estructura organizacional y la capacidad de obtener recursos necesarios para la producción asimismo los estratégicos, que se concentran en la habilidad de colocar sus productos en el mercado que a su vez incrementa los beneficios. (Ministerio de la Produccion, 2015) Por otro lado en el análisis de la rentabilidad suelen suscitarse dificultades en la interpretación y análisis de la información económica y financiera de la empresa, por ejemplo cuando no se anticipa comprendiendo los estados financieros donde se reflejan los síntomas negativos que generan incertidumbre y también no aplicar de manera correcta los ratios de rentabilidad no permitirá evaluar la capacidad para generar o no utilidades en sus actividades y poder tomar decisiones al respecto. (Instituto Pacífico, 2014) La escasa información adicional con la que se cuenta para el análisis de la rentabilidad, arrojará un resultado inconsistente; el desconocimiento de la tendencia de diversos ingresos, gastos o de partidas extraordinarias son datos de suma importancia para la correcta interpretación de los ratios; no diferenciar la rentabilidad generada y los medios utilizados para obtenerla con el objetivo de elegir las mejores alternativas eficientes en sus operaciones (INEI, 2011).
	Informe nacional #1	Esencia del problema	
		1. los problemas que impiden el crecimiento y desarrollo de la rentabilidad en las empresas se categorizan en: operativos que se refieren a la repartición de recursos de manera eficiente.	
	Título del informe	2. los problemas administrativos se relacionan con la estructura organizacional y la capacidad de obtener recursos necesarios para la producción	
		3. los estratégicos, que se concentran en la habilidad de colocar sus productos en el mercado que a su vez incrementa los beneficios.	
	Referencia		
	(Ministerio de la Produccion, 2015)		
	Informe nacional #2	Esencia del problema	
		1. un problema común en el análisis de la rentabilidad es la correcta interpretación y análisis de la información económica y financiera de la empresa.	
	Título del informe		
		2. no anticipar interpretando los estados financieros donde se refleja los síntomas negativos de la empresa genera incertidumbre en el análisis de la rentabilidad.	
	Referencia	3.El no realizar de manera correcta los ratios de rentabilidad no permitirá evaluar la capacidad para generar o no utilidades en sus actividades y poder tomar decisiones al respecto.	
	(Instituto Pacífico, 2014)		
Informe nacional #3	Esencia del problema		
	1. la escasa información adicional con la que se cuenta para el análisis de la rentabilidad, arrojará un resultado inconsistente.		
Título del informe	2. el desconocimiento de la tendencia de diversos ingresos, gastos o de partidas extraordinarias son datos de suma importancia para la correcta interpretación de los ratios.		
	3. no diferenciar la rentabilidad generada y los medios utilizados para obtenerla con el objetivo de elegir las mejores alternativas eficientes en sus operaciones.		
Referencia			
(INEI, 2011)			

Teoría 1: Teoría económica evolutiva de la empresa

Autor de la teoría	Año	Cita	Parfraseo (1)	Aplicación en su tesis (2)	Redacción final (1+2+3+4)
Nelson y Winter	1982	Nelson y Winter (1982) citado en (Morales, 2009, p. 165) establece la imposibilidad de que las empresas tengan como único objetivo el maximizar sus beneficios a través de una conducta perfectamente racional, principalmente por la incertidumbre del ambiente.	En la teoría económica evolutiva nos señala que las entidades deben tener un plan de metas que lleve al objetivo principal de incrementar la rentabilidad, no solo priorizando lo que ocurre dentro de su entorno si no también fuera de él y en diversos aspectos que pueden afectar su desarrollo. (Morales, 2009)	En la empresa comercializadora se puede incorporar normativas que se enfoquen en diversos aspectos de su entorno, ya que estos pueden influir en la rentabilidad de la entidad.	En la teoría económica evolutiva nos señala que las entidades deben tener un plan de metas que lleve al objetivo principal de incrementar la rentabilidad, no solo priorizando lo que ocurre dentro de su entorno si no también fuera de él y en diversos aspectos que pueden afectar su desarrollo, (Morales, 2009) por consiguiente en la empresa comercializadora se puede incorporar normativas que se enfoquen en diversos aspectos de su entorno, ya que estos pueden influir en la rentabilidad de la entidad.
Referencia:	Morales, M. (2009). <i>Teoría económica evolutiva de la empresa: ¿una alternativa a la Teoría neoclásica?</i> Revista Problemas del desarrollo, Vol. 40, núm. 158, pp.161-183				
Autor de la teoría	Año	Cita	Parfraseo (3)	Aplicación en su tesis (4)	
Nelson y Winter	1982	Nelson y Winter (1982) citado en (Morales, 2009, p. 167) En otras palabras, la maximización plena del beneficio es un supuesto irreal en un entorno caracterizado por la incertidumbre, donde la empresa debe poseer cierta capacidad de maniobra que le permita tomar decisiones ex post y resolver problemas de adaptación, derivados de cambios imprevisibles en su entorno.	Nos dice que la empresa debe tener un plan previsorio en casos fortuitos que puedan suceder, tanto como en los ámbitos Sociales, políticos, medioambientales etc., la empresa debe ser capaz de afrontar y tomar las mejores decisiones en la problemática de su entorno, para así se pueda maximizar el beneficio de la entidad. (Morales, 2009)	Esta teoría se aplicará en la entidad realizando un análisis económico, en donde se puede determinar los posibles problemas de diversos aspectos y poder tener una alternativa de solución que sea la mas correcta para la toma de decisiones que influya en el aumento de la rentabilidad de la empresa.	También nos dice que la empresa debe tener un plan previsorio en casos fortuitos que puedan suceder, tanto como en los ámbitos Sociales, políticos, medioambientales etc., la empresa debe ser capaz de afrontar y tomar las mejores decisiones en la problemática de su entorno, para así se pueda maximizar el beneficio de la entidad. (Morales, 2009) por lo tanto, esta teoría se aplicará realizando un análisis económico, en donde se puede determinar los posibles problemas de diversos aspectos y poder tener una alternativa de solución que sea la más correcta para la toma de decisiones que influya en el aumento de la rentabilidad de la empresa.
Referencia:	Morales, M. (2009). <i>Teoría económica evolutiva de la empresa: ¿una alternativa a la Teoría neoclásica?</i> Revista Problemas del desarrollo, Vol. 40, núm. 158, pp.161-183				

Ficha de trabajo 1. *Matriz de teorías*

Teoría 2: Teoría General de la Administración

Autor de la teoría	Año	Cita	Parafraseo (1)	Aplicación en su tesis (2)	Redacción final (1+2+3+4)
Henri Fayol	1916	Fayol H. (1916) citado en (Robbins & Coulter, 2005, p. 30) Su creencia era que la administración es una actividad común de todo emprendimiento humano, en las empresas, los gobiernos y aun en los hogares. Asi como el principio de la unidad de dirección nos dice que la organización debe tener un único plan de acción que guíe a gerentes y empleados.	la cual se encuentra adherida en todo proyecto que se proponga las empresas u organizaciones permite alcanzar los objetivos trazados por parte de todos los colaboradores y gerentes, que consiste en la optimización de los recursos y procesos, para la obtención de la rentabilidad. (Robbins & Coulter, 2005)	De ese modo esta Teoría será aplicada, induciendo a la organización a trazar objetivos que puedan guiar a los gerentes y colaboradores hacia el crecimiento empresarial; en donde todos sus miembros poseen diferentes funciones que van hacia el mismo objetivo, el cual es generar ingresos y minimizar al máximo los costos, para así poder repercutir en el aumento de la rentabilidad económica y financiera de la entidad.	La administración se encuentra adherida en todo proyecto que se proponga las empresas u organizaciones permite alcanzar los objetivos trazados por parte de todos los colaboradores y gerentes, que consiste en la optimización de los recursos y procesos, para la obtención de la rentabilidad. , (Robbins & Coulter, 2005) de ese modo esta Teoría será aplicada, induciendo a la organización a trazar objetivos que puedan guiar a los gerentes y colaboradores hacia el crecimiento empresarial; en donde todos sus miembros poseen diferentes funciones que van hacia el mismo objetivo, el cual es generar ingresos y minimizar al máximo los costos, para así poder repercutir en el aumento de la rentabilidad económica y financiera de la entidad; Por otra parte, nos describe un tipo ideal de organización que ha identificado como burocracia que tiene como principios la distribución correcta del trabajo, jerarquías eficientes, políticas y normas empresariales y sociales. (Robbins & Coulter, 2005); Esta teoría será aplicada en la empresa fomentando a que pueda aplicar características como la repartición correcta del trabajo definiendo sus funciones, reconocimiento de la Jerarquía, revisar las políticas y normativas internas de la empresa, ya que estas influyen en el desarrollo empresarial y así mismo puedan generar un incremento en la rentabilidad de la entidad.
Referencia:	Robbins S. P.; Coulter, M. (2005). <i>Administración, Octava edición</i> México: Pearson educación.				
Autor de la teoría	Año	Cita	Parafraseo (3)	Aplicación en su tesis (4)	
Max Weber	1947	Weber, M. (1947) citado en (Robbins & Coulter, 2005, p. 30) describió un tipo de organización ideal que llamó burocracia, una forma de organización caracterizada por la división del trabajo, una jerarquía bien definida, reglas y normas detalladas, y relaciones impersonales.	En su teoría nos describe un tipo organización idóneo que tiene como principios la distribución correcta del trabajo, jerarquías eficientes, políticas, normas empresariales y sociales, que al realizarlas maximiza la eficacia de las metas trazadas como la generación de rentabilidad (Robbins & Coulter, 2005).	Esta teoría será aplicada en la empresa fomentando a que pueda aplicar características como la repartición correcta del trabajo definiendo sus funciones, reconocimiento de la Jerarquía, revisar las políticas y normativas internas de la empresa, ya que estas influyen en el desarrollo empresarial y así mismo puedan generar un incremento en la rentabilidad de la entidad.	
Referencia:	Robbins S. P.; Coulter, M. (2005). <i>Administración, Octava edición</i> México: Pearson educación.				

Teoría 3: Teoría de la decisión

Autor de la teoría	Año	Cita	Parafraseo (1)	Aplicación en su tesis (2)	Redacción final (1+2+3+4)
H. A. Simón	2004	la Economía indaga en concreto la toma de decisiones de los agentes económicos, especialmente en situaciones de incertidumbre. La decisión misma remite a un fin o a una meta que se ha elegido a tenor de unos valores (rentabilidad, productividad...) y a unos medios que se consideran adecuados en función también de ciertos valores (eficacia, eficiencia...). (Bonome, 2009)	Esta teoría de la decisión, perteneciente a la ciencia de la economía se ejecuta en la toma de decisiones principalmente en circunstancias de inseguridad; estas decisiones te conllevan hacia objetivos y metas asignadas para incrementar su rentabilidad y producción, así como también tomar las mejores decisiones en el desempeño de sus actividades económicas de la organización. (Bonome, 2009)	La aplicación de esta teoría en mi tesis, será planteando objetivos y metas, tomando las mejores decisiones que aumenten la eficacia de las actividades empresariales y en las situaciones difíciles poder hacer frente los problemas que afecten el crecimiento de la rentabilidad.	Esta teoría de la decisión, perteneciente a la ciencia de la economía se ejecuta en la toma de decisiones principalmente en circunstancias de inseguridad; estas decisiones te conllevan hacia objetivos y metas asignadas para incrementar su rentabilidad y producción, así como también tomar las mejores decisiones en el desempeño de sus actividades económicas de la organización. (Bonome, 2009) La aplicación de esta teoría en mi tesis, será planteando objetivos y metas, tomando las mejores decisiones que aumenten la eficacia de las actividades empresariales y en las situaciones difíciles poder hacer frente los problemas que afecten el crecimiento de la rentabilidad.
Referencia:	M. G. Bonome (2009). La racionalidad en la toma de decisiones: análisis de la teoría de la decisión.				
Autor de la teoría	Año	Cita	Parafraseo (3)	Aplicación en su tesis (4)	
H. A. Simón	2006	hay valores en la toma de decisiones económicas, que conectan con valores presentes en la Ciencia de la Economía como en todo. Unos son cognitivos; otros valores son metodológicos (progreso, desarrollo, ...); los hay expresamente económicos (rentabilidad, eficiencia, eficacia, ...); En tal caso, no hay en rigor decisiones que sean exclusiva y puramente económicas, esto es, que en sí mismas sean del todo ajenas a valores de otra índole. (Bonome, 2009)	Esta teoría nos señala que existen diferentes valores que se aplican en la toma de decisiones, estos mismos nos ayudan en el proceso de decisión como las metodológicas, cognitivas, éticos y económicos, esta última nos refiere tomar la mejor decisión que genere buenos resultados tanto en las ganancias y desarrollo productivo. (Bonome, 2009)	Esta teoría será aplicada, fomentando a la empresa a tomar decisiones que influyan en el aumento de la rentabilidad, abarcando todas las actividades que tienen como fin en común generar beneficios a la organización.	Por otra parte, señala que existen diferentes valores que se aplican en la toma de decisiones, estos mismos nos ayudan en el proceso de decisión como las metodológicas, cognitivas, éticos y económicos, esta última nos refiere tomar la mejor decisión que genere buenos resultados tanto en las ganancias y desarrollo productivo. (Bonome, 2009) Esta teoría será aplicada, fomentando a la empresa a tomar decisiones que influyan en el aumento de la rentabilidad, abarcando todos las actividades que tienen como fin en común generar beneficios a la organización.
Referencia:	M. G. Bonome (2009). La racionalidad en la toma de decisiones: análisis de la teoría de la decisión.				

Ficha de trabajo 2. *Matriz de teorías*

Teoría 4: Teoría organizacional

Autor de la teoría	Año	Cita	Parafraseo (1)	Aplicación en su tesis (2)	Redacción final (1+2+3+4)
Daft M.	2011	(Daft, 2011) El enfoque de metas para la efectividad identifica metas de resultados de una organización y evaluar cuán bien alcanza dichas metas la organización. Es un modelo lógico porque las organizaciones intentan alcanzar ciertos niveles de producción, utilidades o satisfacción del cliente.	Dentro de la teoría organizacional nos habla del enfoque de metas que establece propósitos para obtener buenos resultados en una organización y analizar que tan efectivas son estos planteamientos, lo que se quiere obtener es un buen crecimiento en sus ganancias, producción y afianzarse con sus clientes; las metas que deben trazarse con mayor énfasis son las de rentabilidad y crecimiento. (Daft, 2011)	Esta teoría se aplicará en la entidad estableciendo objetivos que nos ayudará a alcanzar beneficios en la empresa, usando las mejores alternativas para la obtención de resultados positivos en las ganancias y productividad.	Dentro de la teoría organizacional nos habla del enfoque de metas que establece propósitos para obtener buenos resultados en una organización y analizar qué tan efectivas son estos planteamientos, lo que se quiere obtener es un buen crecimiento en sus ganancias, producción y afianzarse con sus clientes; las metas que deben trazarse con mayor énfasis son las de rentabilidad y crecimiento. (Daft, 2011) Esta teoría se aplicará en la entidad estableciendo objetivos que nos ayudará a alcanzar beneficios en la empresa, usando las mejores alternativas para la obtención de resultados positivos en las ganancias y productividad.
Referencia:	R. L. Daft (2011). Teoría y diseño organizacional.				
Autor de la teoría	Año	Cita	Parafraseo (3)	Aplicación en su tesis (4)	
Porter M.	1987	Porter M. Citado en (Daft, 2011) nos dice que se realizó estudios de varias organizaciones de negocios y propuso que los gerentes pueden formular una estrategia que permita a la organización tener una mayor rentabilidad y ser menos vulnerable si entienden las cinco fuerzas del entorno de la industria.	Según el autor en la teoría organizacional nos incita a elaborar estrategias que nos permitan obtener rentabilidad en las organizaciones y evitar verse amenazados por los factores que pueden obstaculizar el desarrollo de la organización como los competidores, poder de proveedores, clientes y diversas amenazas del entorno. (Daft, 2011)	Por lo dicho, esta teoría incide a que la empresa comercializadora formule estrategias a cargo del gerente en las que se genere mayor rentabilidad, afrontando los obstáculos que susciten en sus actividades comerciales.	Según el autor en la teoría organizacional nos incita a elaborar estrategias que nos permitan obtener rentabilidad en las organizaciones y evitar verse amenazados por los factores que pueden obstaculizar el desarrollo de la organización como los competidores, poder de proveedores, clientes y diversas amenazas del entorno. (Daft, 2011) Por lo dicho, esta teoría incide a que la empresa comercializadora formule estrategias a cargo del gerente en las que se genere mayor rentabilidad, afrontando los obstáculos que susciten en sus actividades comerciales.
Referencia:	R. L. Daft (2011). Teoría y diseño organizacional.				

Ficha de trabajo 4. *Matriz de teorías*

Teoría 5: Teoría Matemático Contable

Autor de la teoría	Año	Cita	Parfraseo (1)	Aplicación en su tesis (2)	Redacción final (1+2+3+4)
Rueda-Delgado, Gabriel	2011	Rueda, G. (2011) Citado en (Ortiz, J.,2016, p.136) Para comprender la importancia del uso de los modelos matemáticos en el desarrollo de la ciencia contable y en el ejercicio de la profesión, es necesario hacer conciencia de que ellos son herramientas que permiten procesar, diseñar, integrar, analizar, sintetizar, interpretar y proyectar información para apoyar la comprensión de la multicausalidad de los fenómenos y la toma de decisiones confiables, no solo económicas sino fundamentalmente sociales.	La Teoría matemático contable indica la importancia de utilizar mecanismos matemáticos para el desarrollo de los procedimientos contables, se sabe que estas son las herramientas utilizadas para los análisis, procesamiento e interpretación de la información contable de la empresa y así poder realizar la toma de decisiones de manera eficaz, en todos los aspectos que influye, no solo económicos. (Ortiz, 2016)	En esta Tesis se aplicará la teoría Matemático contable en el análisis de la Rentabilidad, procesando la información contable y financiera de la empresa comercializadora de periodo 2017-2018, ya que es importante resaltar su uso en el estudio de esta investigación, el cual se realizará en diversas áreas y ámbitos.	La Teoría matemático contable indica la importancia de utilizar mecanismos matemáticos para el desarrollo de los procedimientos contables, se sabe que estas son las herramientas utilizadas para los análisis, procesamiento e interpretación de la información contable de la empresa y así poder realizar la toma de decisiones de manera eficaz, en todos los aspectos que influye, no solo económicos; (Ortiz, 2016) por tal motivo, se aplicará la teoría Matemático contable en el análisis de la Rentabilidad, procesando la información contable y financiera de la empresa comercializadora de periodo 2017-2018, ya que es importante resaltar su uso en el estudio de esta investigación, el cual se realizará en diversas áreas y ámbitos.
Referencia:	Ortiz, J. (2016). <i>El modelamiento matemático y la contabilidad analítica matricial, mecanismos de medición, representación e interpretación contable.</i> Bogotá, Colombia.Vol.17, No (43)				
Autor de la teoría	Año	Cita	Parfraseo (3)	Aplicación en su tesis (4)	
Ortiz-Anaya, Héctor	2011	Ortiz, H. (2011) Citado en (Ortiz, J.,2016, p.136) Así, para explicar las dinámicas se requiere comprender muy bien e interpretar las finalidades de la organización y las mejores formas de lograrlas, lo cual implica diseñar modelos matemáticos que permitan representar las relaciones entre fines y medios, lo cual supera la técnica tradicional del análisis financiero.	Nos dice que, para comprensión general de la información contable, es necesario analizar e interpretar los objetivos de la organización y las mejores formas de lograrlo, lo que significa desarrollar procesos matemáticos que nos permitan demostrar la relación entre objetivos y medios, que excede la técnica común de análisis Económico y financiero. (Ortiz, 2016).	La aplicación de esta teoría matemática contable en el análisis de la rentabilidad de la empresa comercializadora será importante porque se podrá interpretar la información económica-financiera desde un punto de vista diferente.	Nos dice que, para comprensión general de la información contable, es necesario analizar e interpretar los objetivos de la organización y las mejores formas de lograrlos, lo que significa desarrollar procesos matemáticos que nos permitan representar la relación entre objetivos y medios, que excede la técnica común de análisis Económico y financiero (Ortiz, 2016), La aplicación de esta teoría matemática contable en el análisis de la rentabilidad de la empresa comercializadora será importante porque se podrá interpretar la información económica-financiera desde un punto de vista diferente.
Referencia:	Ortiz, J. (2016). <i>El modelamiento matemático y la contabilidad analítica matricial, mecanismos de medición, representación e interpretación contable.</i> Bogotá, Colombia.Vol.17, No (43)				

Ficha de trabajo 5. *Matriz de teoría*

Datos del antecedente internacional: 1			
Título	Determinantes de la Rentabilidad empresarial en el Ecuador: un análisis de corte transversal	Metodología	
Autor	Marco Sánchez Calderón; Víctor Lazo Alvarado	Tipo	
Año	2018	Enfoque	cuantitativo
Objetivo	El principal objetivo de la investigación es identificar las variables potencialmente responsables de generar rentabilidad en las firmas ecuatorianas	Diseño	corte transversal
Resultados	El resultado de este estudio muestra que las empresas de tamaño micro tienen mayores oportunidades de mejorar su rendimiento financiero cuando disponen de recursos como personal calificado, activos fijos, generan ingresos y tienen acceso al financiamiento en instituciones públicas y privadas	Método	Estadístico
		Población	
		Muestra	
		Técnicas	
Conclusiones	La muestra de 2.472 de la recolección de rubricas fue catalogada por su tamaño en cinco estratos: Micro, pequeñas, medianas A, medianas B y grandes, con el propósito de reconocer los rasgos que nos diferencia de cada grupo.	Método de análisis de datos	Análisis de las similitudes, regresión lineal.
Redacción final al estilo artículo	(Sánchez & Lazo V., 2018) el resultado fue que las micro empresas son más capaces de acrecentar su rentabilidad financiera cuando disponen de recursos de personal eficaz, activos fijos, generen ingresos y se apalanquen de entidades financieras.		
Referencia (tesis)	Sánchez M, y Lazo V. (2018) Artículo <i>Determinantes de la rentabilidad empresarial en el Ecuador: un análisis de corte transversal</i> , Revista ECA Sinergia, pp. 60-73		

Ficha de trabajo 3. *Matriz de antecedentes*

Datos del antecedente internacional: 2			
Título	Convergencias entre la rentabilidad y la liquidez en el sector del agronegocio	Metodología	-
Autor	Xiomara Esther Vázquez Carrazana; Ilirio José Rech; Gilberto José Miranda; Marcelo Tavares	Tipo	-
Año	2017	Enfoque	cuantitativo
Objetivo	Este artículo tiene el objetivo de evaluar la relación que se entabla entre la rentabilidad y la liquidez en empresas de agronegocio.	Diseño	Experimental
Resultados	Sugieren que la composición y la rotación de los activos fijos constituyen variables que diferencian el comportamiento de las empresas de este tipo. En suma, pueden ser factores determinantes al momento de direccionar la coexistencia de la rentabilidad y la liquidez en el sector del agronegocio.	Método	Descriptivo
		Población	20 empresas de agronegocio de Brasil
		Muestra	231 observaciones
		Técnicas	observación
		Instrumentos	-
Conclusiones	Según los criterios utilizados, en el 75 % de los casos analizados RAO (rentabilidad) y LC (liquidez) reflejan dependencias directas con relación a las medias. En el 45 % de los casos estudiados los resultados de ambos indicadores son mejores que la media de la muestra, y el 30 % manifiesta los peores resultados de forma conjunta en los dos indicadores analizados con relación a la media. Solo en un 25% de los casos analizados las relaciones que hay entre rentabilidad y liquidez fueron inversas con relación a las medias.	Método de análisis de datos	Análisis correlacional y segregación
Redacción final al estilo artículo	(Vazquez, Rech, Miranda , & Tavares, 2018) Se concluye que en el sector agronegocio se evidencia la existencia óptima de rentabilidad y liquidez en entidades que venden más por cada unidad monetaria en activos fijos, y que presentan mayor proporción de este tipo de activo en relación con el circulante.		
Referencia (tesis)	Vázquez, X., Rech, J., Mirya, J., y Tavares, M. (2017). <i>Convergencias entre la rentabilidad y la liquidez en el sector del agronegocio</i> . Cuadernos de Contabilidad, 152-165.		

Ficha de trabajo 4. *Matriz de antecedentes*

Datos del antecedente internacional: 3			
Título	Análisis de indicadores de rentabilidad de la pequeña banca privada en el Ecuador a partir de la dolarización	Metodología	
Autor	Gylson Jara Quevedo, Sunny Sánchez Giler, Rina Bucaram Leverone, Jorge García Regalado	Tipo	documental, exploratorio
Año	2018	Enfoque	cuantitativo
Objetivo	El propósito de la presente investigación ha sido analizar información extraída de fuentes oficiales respecto de cuentas, indicadores financieros de la pequeña banca privada e índices macroeconómicos del Ecuador	Diseño	No experimental- correlacional
Resultados	Las estimaciones econométricas realizadas se efectuaron mediante el software econométrico gretl, empleando una estructura de datos de panel indizados por los bancos y los años del período de estudio desde 2000 a 2017, además se añadieron logaritmos a las series y se estimaron empleando el modelo de Mínimos Cuadrados Ordinarios (MCO) y sus pruebas de validación pertinentes. A continuación, la Tabla 5 presenta las estadísticas descriptivas de las variables en estudio, especificando el nombre de las variables con su respectiva etiqueta, la media, los valores mínimos y máximos, y el error estándar.	Método	
		Población	
		Muestra	
		Técnicas	
		Instrumentos	
Conclusiones	Con base en los resultados obtenidos en este trabajo se evidencia que existe una baja influencia de factores internos y externos en las medidas de rentabilidad de la pequeña banca privada del Ecuador, permitiendo concluir que los niveles de apalancamiento de los pequeños bancos privados tienen una baja relación con la ROE de los mismos, además, los niveles de apalancamiento no deben exceder la capacidad de solvencia de las entidades, como también deben asegurar de manera óptima la protección de los fondos de los clientes.	Método de análisis de datos	Análisis de datos de panel usando Mínimos Cuadrados Ordinarios.
Redacción final al estilo artículo	(Jara, Sánchez, Bucaram, & Garcia, 2018) se obtuvo como resultado que los principales productos como depósitos a plazo, la cartera bruta, los niveles de apalancamiento e intermediación financiera son factores internos con mayor influencia en la rentabilidad de bancos pequeños		
Referencia (tesis)	Jara, G., Sánchez, S., Bucaram, R., & Garcia, J. (2018). Analisis de indicadores de Rentabilidad de la pequeña banca privada en el Ecuador a partir de la dolarización. COMPENDIUM, 5(12), 54-76.		

Ficha de trabajo 5. *Matriz de antecedentes*

Datos del antecedente internacional: 4			
Título	Impacto de la crisis económica en la rentabilidad de las empresas de gestión de instalaciones de ocio deportivo según tamaño, un estudio empírico	Metodología	
Autor	Grimaldi-Puyana, Moisés; García-Fernández, Jerónimo; Gómez-Chacón, Ramón; Bravo, Gonzalo	Tipo	
Año	2016	Enfoque	
Objetivo	El objetivo de esta investigación fue el análisis el efecto en evolución de rentabilidad económica media, de las Organizaciones de Gestión de Instalaciones Deportivas Españolas antes y después de la crisis según su tamaño (micro, pequeña, mediana y grande).	Diseño	
Resultados	El resultado positivo de RE en el segundo periodo después de crisis, se constata que son las medianas OGIDE las más eficientes en el uso de sus recursos económicos o en la obtención de beneficios de sus activos.	Método	
		Población	1.670 empresas
		Muestra	
		Técnicas	319 empresas
		Instrumentos	
Conclusiones	Se puede afirmar que la crisis económica ha afectado a la RE de OGIDE de forma diferente según tamaño. El resultado positivo de RE en el segundo periodo después de la crisis, constata que las medianas OGIDE son más eficientes en el uso de sus recursos económicos o en la obtención de beneficios de sus activos, obteniendo mejores resultados, en términos de valores medios de RE. Mientras que las grandes, pequeñas y microempresas OGIDE, muestran valores medios de RE inferiores a los obtenidos anteriormente a las crisis económicas de 2008.	Método de análisis de datos	Análisis estadístico, SPSS versión 21
Redacción final al estilo artículo	(Grimaldi, Garcia , Gómez, & Bravo, 2016) identifica que las empresas medianas tienen más efectividad en el uso de sus recursos económicos o en la generación de ganancias de sus activos, en términos de valores medios de rentabilidad sobre los activos.		
Referencia (tesis)	Grimaldi, García, Gómez & Bravo (2016). <i>Impacto de la crisis económica en la rentabilidad de las empresas de gestión de instalaciones de ocio deportivo según tamaño, un estudio empírico</i> . Revista de Psicología del Deporte 25(1), pp.51-54.		

Ficha de trabajo 6. *Matriz de antecedentes*

Datos del antecedente internacional: 5			
Título	Análisis de la interrelación crecimiento-rentabilidad en Brasil	Metodología	
Autor	J. Daza Izquierdo	Tipo	
Año	2015	Enfoque	
Objetivo	el objetivo del presente estudio consiste en analizar la relación entre crecimiento y rentabilidad empresarial para un panel de 1246 empresas que tienen su actividad en Brasil durante los años 2002 a 2012.	Diseño	
Resultados	Los resultados del análisis estático sobre la influencia negativa de la rentabilidad sobre el crecimiento para el conjunto de la muestra y de las empresas de propiedad privada. Se mantiene la influencia positiva generalizada del tamaño sobre el crecimiento, lo que implica el rechazo de la ley del Efecto proporcional.	Método	Datos de panel
		Población	1246 empresas
		Muestra	
		Técnicas	
		Instrumentos	
Conclusiones	El trabajo aporta evidencias para establecer que el tipo de propiedad y control afecta sobre el comportamiento de la rentabilidad, ya que es donde se encuentra mayores diferencias. Se ha observado que las empresas de propiedad privada tienden a la persistencia de la rentabilidad, justificado por perseguir objetivos de rentabilidad para la satisfacción de los accionistas sus accionistas.	Método de análisis de datos	Análisis estático y dinámico
Redacción final al estilo artículo	(Daza, Análisis de la interrelación crecimiento-rentabilidad en Brasil, 2015) Los resultados indican que existe una notable influencia de la rentabilidad sobre el crecimiento empresarial, pero no al contrario, y que la relación varía si distinguimos según la propiedad y el control de las empresas.		
Referencia (tesis)	Daza, J. (2015). <i>Análisis de la interrelación crecimiento-rentabilidad en Brasil</i> . Tourism & Management Studies, 11(2), 182-188 DOI: 10.18089/tms.2015.11222		

Ficha de trabajo 7. *Matriz de antecedentes*

Datos del antecedente Nacional: 1			
Título	Costo de capital y rentabilidad en empresas de transporte terrestre de pasajeros.	Metodología	
Autor	Valiente Pantaleón Ramírez Huerta	Tipo	Investigación aplicada
Año	2018	Enfoque	Cuantitativa
Objetivo	Determinar la incidencia del costo promedio ponderado de capital en la rentabilidad de las empresas de transporte interprovincial de pasajeros por carretera en ómnibus en el quinquenio 2012 – 2016	Diseño	No experimental, Correlacional
Resultados	En cuanto a la rentabilidad obtenida, el rendimiento sobre el activo fue 9,61% anual, rendimiento sobre el patrimonio neto 3,29% anual y rendimiento sobre ventas 2,24% anual. Según el índice de correlación de Pearson el costo promedio ponderado de capital no está correlacionado con la rentabilidad sobre el activo, sobre patrimonio neto ni sobre ventas.	Método	Descriptivo
		Población	428 empresas
		Muestra	38 empresas
		Técnicas	Encuesta
		Instrumentos	Cuestionario
Conclusiones	Según la prueba de hipótesis el costo de capital promedio ponderado ni sus componentes están correlacionados con el rendimiento sobre el activo, sólo el costo promedio ponderado del financiamiento por deuda está correlacionado inversamente con el rendimiento sobre el patrimonio neto y sobre ventas.	Método de análisis de datos	Ms Excel y SPSS
Redacción final al estilo artículo	(Ramirez, 2018) se pudo demostrar que el costo de capital ni sus elementos están relacionados con la rentabilidad económica, sólo el costo promedio ponderado del financiamiento por deuda está correlacionado inversamente con la rentabilidad financiera y sobre ventas.		
Referencia (tesis)	Ramirez, V. (2018). <i>Costo de capital y rentabilidad en empresas de transporte terrestre de pasajeros</i> . Revista Quipukamayoc, pp. 13-20.		

Ficha de trabajo 8. *Matriz de antecedentes*

Datos del antecedente Nacional:2			
Título	Operaciones vinculadas y rentabilidad de la empresa A. Hatrodt Perú S.A.C, 2016-2018	Metodología	
Autor	Mirian Yanina Segura Tapia	Tipo	Sustantiva descriptiva
Año	2019	Enfoque	cuantitativo
Objetivo	Analizar las operaciones vinculadas y la rentabilidad económica y financiera de la empresa A. Hartrodt.	Diseño	
Resultados	señalan que las operaciones vinculadas y la rentabilidad de la compañía, tienen incidencias en los resultados de los periodos debido a que sus operaciones a nivel internacional lo realizan con las intercompañías, lo que permite mayor fluidez en el proceso de las operaciones y optimizan los recursos. No obstante, el tener tanta facilidad para ejecutar sus transacciones, puede repercutir en la omisión de un análisis a profundidad que permita identificar si son efectivamente rentables o no.	Método	Científica descriptiva
		Población	
		Muestra	
		Técnicas	Análisis documental
		Instrumentos	Ficha de análisis
Conclusiones	Se analizó las operaciones vinculadas y la rentabilidad de la compañía, mediante el programa SPSS se realizó el análisis a los indicadores de los ratios y al pago de impuestos; donde se logró describir el nivel de incidencias entre tales dimensiones; donde los indicadores obtenidos nos muestran el comportamiento desde el año 2016 al 2018 respectivamente donde el ROA comprende de 1.02%, -2.64% y 1.69%; respecto del margen bruto son los siguientes: 19.70%, 12.90% y 13.48%; para el margen neto representado por 0.53%, -0.99% y -0.62% y por último el indicador del ROE presentó el 7.41%, -24.49% y -9.87%.	Método de análisis de datos	Aplicación de los ratios de Rentabilidad
Redacción final al estilo artículo	(Segura, 2019) Se concluye que las operaciones vinculadas influyen en la rentabilidad de la empresa, demostrándose eso en los resultados obtenidos en los periodos 2016-2018, ya que al realizarse operaciones con su casa matriz e internacionalmente, proporciona mayor movimiento y incrementar sus beneficios.		
Referencia (tesis)	Segura, M. (2019). Artículo <i>Operaciones vinculadas y rentabilidad de la empresa A. Hatrodt Perú S.A.C, 2016-2018</i> . Revista INNOVA Research Journal, Vol 4, No. 3, pp. 74-84.		

Ficha de trabajo 9. *Matriz de antecedentes*

Datos del antecedente Nacional: 3			
Título	Apalancamiento financiero y su influencia en la rentabilidad de las empresas, periodo 2008-2017	Metodología	
Autor	Casamayou Calderón Elizabeth Teresa	Tipo	Descriptivo Correlacional
Año	2019	Enfoque	Cuantitativo
Objetivo	El objetivo principal de esta investigación fue determinar la influencia del apalancamiento financiero en la rentabilidad de las empresas pertenecientes al sector industrial que cotizan en la bolsa de valores de Lima en el periodo 2008-2017.	Diseño	No experimental longitudinal
Resultados	Se comprobó que el apalancamiento financiero influye significativamente en la rentabilidad, explicándola en un 21,85 %, también influye en el precio de la acción (23,18 %). El margen operativo y el gasto operativo no influyeron de manera independiente en la rentabilidad. En el análisis simultáneo el apalancamiento financiero, y el margen operativo influyeron significativamente en la rentabilidad de las empresas de estudio explicándola en un 23,56 %.	Método	Análisis Estadísticos.
		Población	37 empresas
		Muestra	34 empresas
		Técnicas	
Instrumentos			
Conclusiones	La influencia fue significativa solo para las variables Apalancamiento financiero y Margen operativo. Las variables explicaron el 23,56 % del comportamiento ROE. Concuerta con la investigación que concluye que, las empresas dependen de múltiples variables en la rentabilidad.	Método de análisis de datos	Software estadístico de SPSS 24
Redacción final al estilo artículo	(Casamayou, 2019) concluyó que el apalancamiento financiero tiene influencia en menos de un 50 %, en la rentabilidad señalando que hay otros factores que demuestran su comportamiento como: el precio de la acción, el margen de operación y el gasto operativo, que fueron tomados en cuenta en el estudio.		
Referencia (tesis)	Casamayou, E. (2019). <i>Apalancamiento financiero y su influencia en la rentabilidad de las empresas, periodo 2008-2017</i> , Revista Quipukamayoc, Tacna, Perú. Vol.27, No.53, pp.33-39.		

Ficha de trabajo 10. *Matriz de antecedentes*

Datos del antecedente Nacional: 4			
Título	Factores que influyen en la rentabilidad de la empresa constructora Miranda Ingenieros S.R.L, 2017	Metodología	
Autor	Trinidad Zurita Farceque	Tipo	
Año	2018	Enfoque	Cualitativo
Objetivo	Analizar los factores que influyen en la rentabilidad de la empresa constructora Miranda Ingenieros S.R.L, 2017.	Diseño	Estudio de caso
Resultados	Los resultados muestran que los factores que influyen en la rentabilidad de la empresa constructora son; la producción, la administración, la toma de decisiones, el mercado, el flujo de caja. Pero el factor de mayor incidencia, es el de producción, porque en ello se ve reflejado los mayores costos del proceso de construcción, entre estos tenemos la materia prima, la mano de obra y otros costos indirectos de fabricación.	Método	Análítico y deductivo
		Población	Empresa
		Muestra	4 colaboradores
		Técnicas	Entrevista
		Instrumentos	la guía de entrevista y la guía de análisis documental
Conclusiones	Se analizaron los diferentes factores como la producción, administración, toma de decisiones, el mercado y el flujo de caja, de los cuales, el factor de mayor incidencia en la rentabilidad, es la producción, porque, en ello se acumulan todos los altos costos y gastos, relacionados directamente a los proyectos de construcción.	Método de análisis de datos	La triangulación
Redacción final al estilo artículo	(Zurita, 2018) Se concluyo que el factor en la que incide más la rentabilidad, es la producción, porque, en esta se acumulan todos los altos costos y gastos que son usados en proyectos de construcción de la empresa.		
Referencia (tesis)	Zurita, F. (2018). <i>Factores que influyen en la rentabilidad de la empresa constructora Miranda Ingenieros S.R.L, 2017</i> . (Tesis para obtener el grado Bachiller de Contabilidad y Auditoría) de la Universidad Privada Norbert Wiener.		

Ficha de trabajo 11. *Matriz de antecedentes*

Datos del antecedente Nacional: 5			
Título	Incidencia de la rentabilidad en los recursos económicos y financieros de la rentabilidad en la empresa OLA Comercializadora & Servicios Generales S.R.L.	Metodología	
Autor	Farro Silva Pedro Miguel	Tipo	Descriptivo Analítico
Año	2018	Enfoque	Cuantitativo
Objetivo	Determinar el nivel de incidencia de la rentabilidad en los recursos económicos y financieros de la rentabilidad en la empresa OLA Comercializadora & Servicios Generales S.R.L.	Diseño	No experimental
		Método	
Resultados	Al aplicar las técnicas de investigación se pudo conocer la falta de gestión financiera en los recursos económicos y financieros de la empresa, puesto que la rentabilidad influye significativamente en los recursos económicos y financieros de la empresa.	Población	7 trabajadores, OLA Comercializadora & Servicios Generales S.R.L.
		Muestra	2 trabajadores de las áreas de Gerencia y Contabilidad
		Técnicas	Observación no experimental, Entrevistas y Análisis documental
		Instrumentos	Guía de entrevista y Hoja de trabajo
Conclusiones	Llegando a concluir que: a través del análisis de los Estados Financieros, para el año 2017 se identificaron problemas en la rentabilidad, siendo estos indicadores de rentabilidad negativos, problema que se generó debido a una carencia de gestión financiera, por tanto, se logró demostrar que la rentabilidad tiene una incidencia positiva sobre los recursos económicos y financieros de la organización.	Método de análisis de datos	Método científico – cuantitativo
Redacción final al estilo artículo	(Farro, 2018) concluye que, a través de los análisis realizados, se identificó problemas en la rentabilidad, mostrando indicadores negativos, por falta de gestión financiera, por ello se precisó que la rentabilidad tiene incidencia positiva con los recursos económicos y financieros de la empresa.		
Referencia (tesis)	Farro, P. (2018). <i>Incendencia de la rentabilidad en los recursos económicos y financieros de la rentabilidad en la empresa OLA Comercializadora & Servicios Generales S.R.L.</i> (Tesis para optar el grado de Bachiller en contabilidad) de la Universidad señor de Sipán, Lambayeque, Chiclayo.		

Variable o categoría 1: Rentabilidad

Autor/e s	Año	Cita	Parfraseo (1)	Aplicación en su tesis (2)	Redacción final (1+2+3+4)
Lizcano J. y Castello E.	(2004)	La rentabilidad puede considerarse, a nivel general, como la capacidad o aptitud de la empresa para generar un excedente partiendo de un conjunto de inversiones efectuadas. Por lo tanto, se afirma que la rentabilidad es una concreción de un resultado obtenido a partir de cualquier tipo de actividad económica, ya sea de transformación, de producción o de intercambio, considerando que el excedente aparece en la parte final del intercambio. (Daza, 2014, p. 268)	En general, la rentabilidad puede definirse como la facultad de una entidad para generar un superávit después de varias inversiones realizadas. Por eso mismo, se afirma que la rentabilidad es la acumulación de el rendimiento logrado en cualquier rubro empresarial en los diferentes procesos realizados como conversión, producción y comercialización. (Daza, 2016)	Este concepto se aplicará, identificando las inversiones realizadas en la empresa para demostrar si tuvo o no ganancia; así como también indicar el rubro comercial al que pertenece la entidad en estudio, para así poder analizar de una manera más exacta la rentabilidad.	En general, la rentabilidad puede definirse como la facultad de una entidad para generar un superávit después de varias inversiones realizadas. Por eso mismo, se afirma que la rentabilidad es la acumulación de el rendimiento logrado en cualquier rubro empresarial en los diferentes procesos realizados como conversión, producción y comercialización. (Daza, 2016) Este concepto se aplicará, identificando las inversiones realizadas en la empresa para demostrar si tuvo o no ganancia; así como también indicar el rubro comercial al que pertenece la entidad en estudio, para así poder analizar de una manera más exacta la rentabilidad.
Referencia:	Daza, J. (2016) <i>Crecimiento y rentabilidad empresarial en el sector industrial brasileño</i>. Revista Contaduría y administración 61(2), p.266-282. https://dx.doi.org/10.1016/j.cya.2015.12.001				
Autor/e s	Año	Cita	Parfraseo (3)	Aplicación en su tesis (4)	
Soriano M.	(2010)	La rentabilidad se define como la capacidad que tienen las instituciones para generar beneficios en relación con los elementos que emplean en sus operaciones. (Jara, Sánchez, Bucaram, & Garcia, 2018)	La rentabilidad Según el autor (Soriano M., 2010) , refiere que es la habilidad que poseen las empresas para producir ganancias relacionadas con los factores que utilizan en sus operaciones. (Jara, Sánchez, Bucaram, & Garcia, 2018)	Este concepto será aplicado, realizando un análisis que demuestre los factores de la empresa que estén generando beneficios y evidenciar los que no generen para poder tomar decisiones.	La rentabilidad Según el autor (Soriano C. , 2010) , refiere que es la disposición que poseen las empresas para producir ganancias relacionadas con los factores que utilizan en sus operaciones. (Jara, Sánchez, Bucaram, & Garcia, 2018) Este concepto será aplicado, realizando un análisis que demuestre los factores de la empresa que estén generando beneficios y evidenciar los que no generen para poder tomar decisiones.
Referencia:	Jara, Sánchez, Bucaram, & Garcia (2018) <i>Análisis de indicadores de rentabilidad de la pequeña banca privada en el Ecuador a partir de la dolarización</i>. Revista Compendium 5(12)				

Ficha de trabajo 12. *Matriz de concepto*

Variable o categoría 1: Rentabilidad

Autor/es	Año	Cita	Parfraseo (1)	Aplicación en su tesis (2)	Redacción final (1+2+3+4)
Díaz, M.	(2012)	“la remuneración que una empresa (en sentido amplio de la palabra) es capaz de dar a los distintos elementos puestos a su disposición para desarrollar su actividad económica, mide la eficacia y eficiencia en el uso de esos elementos tanto financieros, como productivos como humanos. Con lo cual habría que hablar de rentabilidades”. (Díaz, Análisis contable con un enfoque empresarial, 2012)	se define como la retribución que una entidad está en capacidad de ofrecer a los diferentes elementos disponibles para acrecentar su actividad económica, así como también evalúa la efectividad en la utilización de los elementos invertidos en el aspecto financiero, de productividad y personales. (Díaz, Análisis contable con un enfoque empresarial, 2012)	Este concepto se aplicará, realizando en la entidad un estudio que indique el nivel de rentabilidad que genera cada proceso que intervenga en el desarrollo de la empresa comercializadora y realizando una evaluación que medirá el nivel de rentabilidad, en las diversas áreas como la de Finanzas, derechos humanos y ventas.	La rentabilidad se define como la retribución que una entidad está en capacidad de ofrecer a los diferentes elementos disponibles para acrecentar su actividad económica, así como también evalúa la efectividad en la utilización de los elementos invertidos en el aspecto financiero, de productividad y personales. (Díaz, Análisis contable con un enfoque empresarial, 2012) Este concepto se aplicará, realizando en la entidad un estudio que indique el nivel de rentabilidad que genera cada proceso que intervenga en el desarrollo de la empresa comercializadora y realizando una evaluación que medirá el nivel de rentabilidad, en las diversas áreas como la de Finanzas, derechos humanos y ventas.
Referencia:	Díaz, M. (2012). <i>Análisis contable con un enfoque empresarial</i>. EUMED				
Autor/es	Año	Cita	Parfraseo (3)	Aplicación en su tesis (4)	
Gitman & Zutter	(2012)	(Gitman & Zutter, 2012) señala que la rentabilidad es la relación entre los ingresos y los costos generados por el uso de los activos de la compañía (tanto corrientes como fijos) en actividades productivas. Las utilidades de una empresa pueden aumentar: al incrementar los ingresos, o al disminuir los costos.	(Gitman & Zutter, 2012) La rentabilidad es el resultado eficiente positivo que obtiene la empresa luego de haber deducido los costos y gastos utilizados sus actividades de producción e inversión con los ingresos adquiridos en el periodo, los motivos por la cual se obtiene estos resultados positivos son por el aumento de los ingresos o al acortar los costos. (p. 544)	Este concepto de rentabilidad se aplicará en la empresa comercializadora utilizando los ratios de rentabilidad sobre activos, sobre el patrimonio y sobre las ventas, para así poder analizar el beneficio obtenido con relación a los recursos propios, a la inversión de accionistas y a las ventas netas respectivamente.	(Gitman & Zutter, 2012) La rentabilidad es el resultado eficiente positivo que obtiene la empresa luego de haber deducido los costos y gastos utilizados sus actividades de producción e inversión con los ingresos adquiridos en el periodo, los motivos por la cual se obtiene estos resultados positivos son por el aumento de los ingresos o al acortar los costos. (p. 544) Este concepto de rentabilidad se aplicará en la empresa comercializadora utilizando los ratios de rentabilidad sobre activos, sobre el patrimonio y sobre las ventas, para así poder analizar el beneficio obtenido con relación a los recursos propios, a la inversión de accionistas y a las ventas netas respectivamente.
Referencia:	Gitman & Zutter (2012) <i>Principios de Administración financiera</i>. 12va Edición.				

Variable o categoría 1: Rentabilidad

Autor/es	Año	Cita	Parfraseo (1)	Aplicación en su tesis (2)	Redacción final (1+2+3+4)
Diaz, M.	(2010)	Podemos definir la Rentabilidad como la capacidad de la empresa para generar beneficios que redundan en futuras inversiones, inferiores deudas, más beneficios, mayor crecimiento.	Se dice que la rentabilidad es la facilidad que tiene la empresa para producir lucro que son resultados de adquisiciones, menos obligaciones, más ganancia y desarrollo empresarial. (Diaz, 2010)	Este concepto se aplicará utilizando los ratios financieros de rentabilidad, donde se analizará las cuentas del pasivo, deudas a corto y largo plazo realizadas en la empresa, demostrando si es que tuvo influencia los prestamos e inversiones en el aumento de beneficios.	Se dice que la rentabilidad es la facilidad que tiene la empresa para producir lucro que son resultados de adquisiciones, menos obligaciones, más ganancia y desarrollo empresarial. (Diaz, 2010) Este concepto se aplicará utilizando los ratios financieros de rentabilidad, donde se analizará las cuentas del pasivo, deudas a corto y largo plazo realizadas en la empresa, demostrando si es que tuvo influencia los prestamos e inversiones en el aumento de beneficios.
Referencia:	Diaz, M. (2010). <i>El análisis de los estados contables en un entorno dinámico y gerencial de la empresa.</i> Revista Universo Contábil. 6(2), pp.121-140				

Problema general	Objetivo general	
¿Cuál es el estado de la rentabilidad de una empresa comercializadora, Lima 2017-2018?	Analizar la rentabilidad de una empresa comercializadora, Lima 2017-2018	
Problemas específicos	Objetivos específicos	
¿Cómo la rentabilidad Económica se integra en la rentabilidad financiera en la empresa comercializadora, Lima 2017-2018?	Analizar la integración de la rentabilidad Económica con la rentabilidad financiera en las empresas comercializadoras, Lima 2017-2018	
¿Qué tienen en común la rentabilidad sobre ventas, la rentabilidad económica y la rentabilidad Financiera en la empresa comercializadora, Lima 2017-2018?	Identificar el vínculo entre la rentabilidad sobre ventas, la rentabilidad económica y la rentabilidad Financiera en la empresa comercializadora, Lima 2017-2018	
¿Cómo se integra la rentabilidad sobre ventas, la rentabilidad económica y la rentabilidad Financiera en la empresa comercializadora, Lima 2017-2018?	Analizar la integración de la rentabilidad sobre ventas, la rentabilidad económica y la rentabilidad Financiera en la empresa comercializadora, Lima 2017-2018	

Ficha de trabajo 13. *Matriz de problemas, objetivos e hipótesis*

Justificación teórica		
Cuestiones	Respuesta	Redacción final
¿Qué teorías sustentan la investigación?	Teoría organizacional, de decisiones, Matemático contable, Económica.	Esta investigación se sustenta con las siguientes teorías, que a su vez fueron tomadas en cuenta por sus aportes en la investigación; la teoría y diseño organizacional basada en el planteamiento de objetivos eficaces que la organización espera obtener buenos resultados, minimizando el uso de sus recursos; la teoría de decisiones reconoce los valores aplicados de la manera más adecuada para que la empresa tome las mejores decisiones que optimicen la rentabilidad y el desempeño del uso de los recursos, la teoría Económica evolutiva establece que las empresas tengan estrategias que ayuden a enfrentarse a los inconvenientes y problemas que se susciten en los diferentes aspectos relacionados a la Economía empresarial y por último la Teoría Matemático contable descrita como mecanismos usados para el análisis, procesamiento, recolección de información financiera contable de
¿Cómo estas teorías aportan a su investigación?	En esta investigación se ha tomado en cuenta esas teorías porque aportan alternativas, fundamentos que nos permiten conocer el desempeño y funcionalidad de las organizaciones, así como también nos aporta conocimientos que aplicaremos en la investigación.	
¿Por qué realizar el trabajo de investigación?	Realizar el trabajo de investigación permitirá dar un aporte al sector empresarial de comercialización, donde se va a exhibir por medio del análisis de la rentabilidad que es lo que repercute tanto como en su incremento o disminución y dar	

	opciones de solución en caso los resultados no sean beneficiosos.	manera verídica y contrastadora, que permitirá tomar decisiones eficientes en empresa comercializadora. En breves palabras, estas teorías se han considerado porque ofrecen alternativas, fundamentos que nos permiten conocer el desempeño y funcionalidad de las organizaciones, así como también nos aporta conocimientos que aplicaremos en la investigación.
Justificación práctica		
¿Por qué hacer el trabajo de investigación?	Para analizar la rentabilidad en las empresas comerciales	La investigación se realiza con el fin de contribuir con las empresas del sector comercial revelando los factores que influyen en sus resultados tanto negativos como positivos, a través de la aplicación del análisis de la rentabilidad que nos permitirá proponer alternativas rentables. Así como también se desarrollará estrategias que ayudaran a la empresa comercializadora investigada, en la generación de beneficios y convertir los resultados desfavorables en resultados beneficiosos.
¿Cuál será la utilidad?	Porque la empresa va a conocer la realidad del problema a través de un análisis de rentabilidad y así proponer soluciones	
¿Qué espera con la investigación?	Lo que se espera de esta investigación es brindar aportes a las demás entidades en su análisis por determinar los problemas que afectan la rentabilidad	
Justificación metodológica		
¿Por qué investiga bajo ese diseño?	Se investiga bajo el método de estudio de caso porque nos permite indagar de manera más precisa el fenómeno de estudio, nos permitirá realizar el análisis de la rentabilidad con más profundidad por medio de la recopilación de información.	Se investiga bajo el método de estudio de caso porque nos permite indagar de manera más precisa el fenómeno de estudio, nos permitirá realizar el análisis de la rentabilidad con más profundidad por medio de la recopilación de información. El resultado de la investigación nos permitirá determinar e identificar a través del análisis, cuáles son los elementos que afectan a la rentabilidad de la empresa comercializadora, a su vez se podrá proponer estrategias que mejoren el rendimiento, la optimización de los recursos propios y beneficios a los dueños.
¿El resultado de la investigación permitirá resolver algún problema?	El resultado de la investigación nos permitirá determinar e identificar a través del análisis, cuáles son los elementos que afectan a la rentabilidad de la empresa comercializadora, a su vez se podrá proponer estrategias que mejoren el rendimiento, la optimización de los recursos propios y beneficios a los dueños.	

Ficha de trabajo 14. *Matriz para la justificación*

Sub categoría 1: Rentabilidad sobre ventas					
Autor/es	Año	Cita	Parafraseo (1)	Aplicación en su tesis (2)	Redacción final (1+2+3+4)
J. C. Sanchez	2012	El margen sobre ventas 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. , 2012)	Se refiere básicamente al rendimiento que se obtiene al realizar las ventas de manera individual, examinando la ganancia obtenida de cada una. (Sánchez J. , 2012)	Este concepto nos ayudara a conocer el nivel que rentabilidad que la empresa obtiene analizando las ventas netas del periodo de estudio.	Se refiere básicamente al rendimiento que se obtiene al realizar las ventas de manera individual, examinando la ganancia obtenida de cada una. (Sánchez J. , 2012) Este concepto nos ayudara a conocer el nivel que rentabilidad que la empresa obtiene analizando las ventas netas del periodo de estudio. Asimismo, nos dice que es la vinculación que tiene el beneficio neto con las ventas de manera particular, la cual es más precisa, ya que esta ganancia se encuentra sin los desembolsos financieros y operativos. (Ricra, 2014) Por ende, nos permitirá examinar el vínculo que tiene el beneficio neto de la empresa con las ventas realizadas en el periodo estudiado de la empresa comercializadora. También nos ayuda a calcular la proporción que queda de ganancia una vez disminuidos todos los desembolsos en los que se incurrió para la venta de mercaderías o servicios brindados. (Gitman & Zutter, 2012) Por lo anteriormente mencionado este concepto de Rentabilidad sobre ventas, nos ayuda a calcular el índice de ganancia, por las ventas realizadas después de haber descontado los gastos y costos incurridos
Referencia:	Sánchez, J. (2012). 5campus.com. Obtenido de http://www.5campus.com/leccion/anarenta				
Autor/es	Año	Cita	Parafraseo (3)	Aplicación en su tesis (4)	
Ricra, M.	2014	Este ratio relaciona la utilidad neta con el nivel de ventas y mide los beneficios que obtiene la empresa por cada unidad monetaria vendida. Es una medida más exacta porque considera además los gastos operacionales y financieros de la empresa. (Ricra, 2014)	Se refiere a la vinculación que tiene el beneficio neto con las ventas de manera particular, la cual es más precisa, ya que esta ganancia se encuentra sin los desembolsos financieros y operativos. (Ricra, 2014)	Este concepto nos permitirá examinar el vínculo que tiene el beneficio neto de la empresa con las ventas realizadas en el periodo estudiado de la empresa comercializadora.	
Referencia:	Ricra, M. (2014). <i>Análisis Financiero de las empresas</i> . Lima: Pacífico.				
Autor/es	Año	Cita	Parafraseo (3)	Aplicación en su tesis (4)	
Gitman, L., & Zutter, C.	2012	mide el porcentaje que queda de cada dólar de ventas después de que se dedujeron todos los costos y gastos, incluyendo intereses, impuestos y dividendos de acciones preferentes. Cuanto más alto es el margen de utilidad neta de la empresa, mejor. (Gitman & Zutter, 2012)	Calcula la proporción que queda de ganancia una vez disminuidos todos los desembolsos en los que se incurrió para la venta de mercaderías o servicios brindados. (Gitman & Zutter, 2012)	Este concepto de Rentabilidad sobre ventas, nos ayuda a calcular el índice de ganancia, por las ventas realizadas después de haber descontado los gastos y costos incurridos.	
Referencia:	Gitman, L., & Zutter, C. (2012). <i>Principios de la Administracion financiera</i> (doceava ed.). México: Pearson Educación.				

Ficha de trabajo 15. *Matriz de categorías.*

Sub categoría 2: Rentabilidad Económica

Autor/es	Año	Cita	Parafraseo (1)	Aplicación en su tesis (2)	Redacción final (1+2+3+4)
J. C. Sanchez	2012	La rentabilidad económica o de la inversión es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento de los activos de una empresa con independencia de la financiación de los mismos. (Sánchez J. , 2012)	Se refiere al beneficio que se obtiene durante un plazo establecida, en donde se observa la utilidad que generan los recursos controlados por la empresa. (Sánchez J. , 2012)	Esta subcategoría se aplicará en la investigación a través de una formula, donde se podrá demostrar el nivel de rentabilidad que genera la entidad con sus recursos propios.	Se refiere al beneficio que se obtiene durante un plazo establecida, en donde se observa la utilidad que generan los recursos controlados por la empresa. (Sánchez J. , 2012) Esta subcategoría se aplicará en la investigación a través de una formula, donde se podrá demostrar el nivel de rentabilidad que genera la entidad con sus recursos propios.
Referencia:	Sánchez, J. (2012). 5campus.com. Obtenido de http://www.5campus.com/leccion/anarenta				
Autor/es	Año	Cita	Parafraseo (3)	Aplicación en su tesis (4)	
Ricra, M.	2014	Llamado también rendimiento sobre la inversión. Este índice mide la capacidad de la empresa para generar utilidades con los recursos que dispone. (Ricra, 2014)	Se entiende como las posibilidades que tiene una entidad para proporcionar ganancias solo con lo que posee. (Ricra, 2014)	Nos ayudara a determinar la proporción de las ganancias, obtenidas solo por sus activos y recursos disponibles.	También se entiende como las posibilidades que tiene una entidad para proporcionar ganancias solo con lo que posee. (Ricra, 2014) Puesto que nos ayudara a determinar la proporción de las ganancias, obtenidas solo por sus activos y recursos disponibles.
Referencia:	Ricra, M. (2014). <i>Análisis Financiero de las empresas</i> . Lima: Pacífico.				
Autor/es	Año	Cita	Parafraseo (3)	Aplicación en su tesis (4)	
Gitman, L., & Zutter, C.	2012	también conocido como rendimiento sobre la inversión, mide la eficacia integral de la administración para generar utilidades con sus activos disponibles. Cuanto más alto es el rendimiento sobre los activos totales de la empresa. (Gitman & Zutter, 2012)	Busca evaluar la gestión de la dirección de la empresa y su capacidad de brindar beneficios con los recursos brindados por la misma. (Gitman & Zutter, 2012)	Este ratio de Rentabilidad Económica nos permite evaluar que tan bien gestionada esta la empresa para obtener beneficios solo haciendo uso de adquirido por inversión.	Como otro concepto nos dice que busca evaluar la gestión de la dirección de la empresa y su capacidad de brindar beneficios con los recursos brindados por la misma. (Gitman & Zutter, 2012) Por ende, este ratio de Rentabilidad Económica nos permite evaluar que tan bien gestionada esta la empresa para obtener beneficios solo haciendo uso de adquirido por inversión.
Referencia:	Gitman, L., & Zutter, C. (2012). <i>Principios de la Administracion financiera</i> (doceava ed.). México: Pearson Educación.				

Ficha de trabajo 16. *Matriz de categorías.*

Sub categoría 3: Rentabilidad Financiera					
Autor/es	Año	Cita	Parafraseo (1)	Aplicación en su tesis (2)	Redacción final (1+2+3+4)

J. C. Sanchez	2012	es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento obtenido por esos capitales propios, generalmente con independencia de la distribución del resultado. La rentabilidad financiera puede considerarse así una medida de rentabilidad más cercana a los accionistas o propietarios. (Sánchez J. , 2012)	Se define como el resultado de la inversión generada por los fondos propios de los inversionistas o socios de la entidad, está vinculada directamente a los dueños. (Sánchez J. , 2012)	Se aplicará en la investigación para evaluar la escala de rentabilidad que se obtiene por los aportes de los inversionistas, es una manera de poder visualizar las ganancias que tienen los dueños de la empresa comercializadora	Se define como el resultado de la inversión generada por los fondos propios de los inversionistas o socios de la entidad, está vinculada directamente a los dueños. (Sánchez J. , 2012) Se aplicará en la investigación para evaluar la escala de rentabilidad que se obtiene por los aportes de los inversionistas, es una manera de poder visualizar las ganancias que tienen los dueños de la empresa comercializadora.
Referencia:	Sánchez, J. (2012). 5campus.com. Obtenido de http://www.5campus.com/leccion/anarenta				
Autor/es	Año	Cita	Parafraseo (3)	Aplicación en su tesis (4)	
Ricra, M.	2014	Mide la eficiencia de la administración para generar rendimientos a partir de los aportes de los socios. En términos sencillos este ratio implica el rendimiento obtenido a favor de los accionistas. (Ricra, 2014)	Evalúa principalmente los beneficios que se desprenden de la inversión que realizan los propietarios de la empresa. (Ricra, 2014)	Nos permitirá calcular los beneficios de la inversión de los accionistas, y conocer si fueron eficientes en el uso de las inversiones, que generalmente se dan para incrementar el capital y patrimonio de la empresa comercializadora.	Así como también evalúa principalmente los beneficios que se desprenden de la inversión que realizan los propietarios de la empresa. (Ricra, 2014) Por lo tanto, nos permitirá calcular los beneficios de la inversión de los accionistas, y conocer si fueron eficientes en el uso de las inversiones, que generalmente se dan para incrementar el capital y patrimonio de la empresa comercializadora.
Referencia:	Ricra, M. (2014). <i>Análisis Financiero de las empresas</i> . Lima: Pacífico.				
Autor/es	Año	Cita	Parafraseo (3)	Aplicación en su tesis (4)	
Gitman, L., & Zutter, C.	2012	mide el rendimiento ganado sobre la inversión de los accionistas comunes en la empresa. Por lo general, cuanto más alto es este rendimiento, más ganan los propietarios. (Gitman & Zutter, 2012)	Observa la utilidad generada por el aporte de los dueños de la empresa; es así, que a más utilidad más ganancia para los dueños.	La rentabilidad sobre el patrimonio nos mostrara el grado de rendimiento conseguido por el aporte de los dueños de la empresa comercializadora, mediante la aplicación del ratio sobre el patrimonio, esta es una formula financiera en la que se medirá la ganancia de los accionistas.	Asimismo, observa la utilidad generada por el aporte de los dueños de la empresa; es así, que a más utilidad más ganancia para los dueños. (Gitman & Zutter, 2012) En ultimo la rentabilidad sobre el patrimonio nos mostrara el grado de rendimiento conseguido por el aporte de los dueños de la empresa comercializadora, mediante la aplicación del ratio sobre el patrimonio, esta es una formula financiera en la que se medirá la ganancia de los accionistas.

Referencia:	Gitman, L., & Zutter, C. (2012). <i>Principios de la Administracion financiera</i> (doceava ed.). México: Pearson Educación.	
--------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--

Ficha de trabajo 17. *Matriz de categorías.*

Indicador 1.1: Ventas Netas					
Autor/es	Año	Cita	Parafraseo (1)	Aplicación en su tesis (2)	Redacción final (1+2+3+4)
Oriol Amat	2017	Incluyen los ingresos por la actividad propia de la empresa de los que se deducen los descuentos y bonificaciones en factura y los impuestos sobre dichas ventas. También se denomina importe neto de la cifra de negocios. (Amat, 2017)	Se refiere principalmente a las entradas generadas por el giro principal de la empresa, restando las reducciones otorgadas y los impuestos. (Amat, 2017)	Este concepto nos ayudara a conocer lo que compone este indicador, ya que es un componente importante para ser analizado en esta investigación.	Se refiere principalmente a las entradas generadas por el giro principal de la empresa, restando las reducciones otorgadas y los impuestos. (Amat, 2017) Este concepto nos ayudara a conocer lo que compone este indicador, ya que es un componente importante para ser analizado en esta investigación. También infiere que la rotación en las ventas es de vital importancia, ya que se generan los ingresos, si estas no se producen sería perjudicial. (Soriano M., 2010)
Referencia:	Amat, O. (2017). <i>contabilidad y Finanzas para Dummies</i> . España: CEAC.				
Autor/es	Año	Cita	Parafraseo (3)	Aplicación en su tesis (4)	
Soriano, M.	2010	Las ventas son un importante determinante del beneficio, si las ventas se estancan o disminuyen se puede reducir el beneficio o incluso se pueden producir pérdidas. (Soriano M., 2010)	Infiere que la rotación en las ventas es de vital importancia, ya que se generan los ingresos, si estas no se producen sería perjudicial. (Soriano M., 2010)	Nos permite identificar lo importante de que las ventas sean continuas porque incentiva el crecimiento de la rentabilidad y beneficios a la empresa comercializadora	Por ende, nos permite identificar lo importante de que las ventas sean continuas porque incentiva el crecimiento de la rentabilidad y beneficios a la empresa comercializadora.
Referencia:	Soriano, M. (2010). <i>Introducción a la Contabilidad y las finanzas</i> . Barcelona, España: Profit.				
Indicador 1.2: Ratio Margen bruto					
Autor/es	Año	Cita	Parafraseo (3)	Aplicación en su tesis (4)	

Ricra, M.	Esta razón mide la efectividad de la gerencia de ventas ya que muestra su capacidad para hacer cumplir la misión de la empresa. Mientras más alto sea este ratio, la empresa obtendrá mayores ganancias por sus ventas realizadas (Ricra, 2014)	Este ratio evalúa que tan efectiva es la gestión de ventas, ya que si da como resultado un ratio elevado favorecerá a la entidad en la obtención de beneficios por ventas ejecutadas. (Ricra, 2014)	Se aplicará este ratio en la investigación, para determinar que tan eficiente es en cuanto a su rentabilidad por ventas netas, las formula a aplicar es utilidad neta sobre ventas netas, se espera obtener un coeficiente positivo, pero si el resultado es negativo se podrá identificar y tomar decisiones al respecto.	Este ratio evalúa que tan efectiva es la gestión de ventas, ya que si da como resultado un ratio elevado favorecerá a la entidad en la obtención de beneficios por ventas ejecutadas. (Ricra, 2014) Por lo dicho se aplicará este ratio en la investigación, para determinar que tan eficiente es en cuanto a su rentabilidad por ventas netas, las formula a aplicar es utilidad neta sobre ventas netas, se espera obtener un coeficiente positivo, pero si el resultado es negativo se podrá identificar y tomar decisiones al respecto.
Referencia:	Ricra, M. (2014). <i>Análisis Financiero de las empresas</i> . Lima: Pacífico.			

Autor/es	Año	Cita	Parafraseo (1)	Aplicación en su tesis (2)	Redacción final (1+2+3+4)
INEI	2010	Mide la rentabilidad obtenida en un año respecto a las ventas netas efectuadas en el mismo periodo, también se le conoce como índice de productividad. (INEI, 2010)	Este ratio mide el rendimiento adquirido por sus ventas correspondientes a un periodo establecido, el resultado podrá pedir el nivel de productividad de la entidad. (INEI, 2010)	El resultado obtenido nos permitirá evaluar si es que hay una eficiente productividad en la empresa, aplicando la formula y a través de un análisis comparando con un año posterior.	Por otro lado, mide el rendimiento adquirido por sus ventas correspondientes a un periodo establecido, el resultado podrá pedir el nivel de productividad de la entidad. (INEI, 2010) Así como también el resultado obtenido nos permitirá evaluar si es que hay una eficiente productividad en la empresa, aplicando la formula y a través de un análisis comparando con un año posterior.
Referencia:	INEI. (2010). <i>Indicadores de Rentabilidad Capitulo N°6</i> . Lima.				
Indicador 2.1: Activos Totales					
Autor/es	Año	Cita	Parafraseo (3)	Aplicación en su tesis (4)	

Oriol Amat	2017	son bienes y derechos propiedad de la empresa. Ejemplos de activos son los edificios, las mercancías en el almacén, el dinero que deben los clientes por las ventas efectuadas y el dinero en cuentas corrientes bancarias. (Amat, 2017)	Se conceptualiza como todo aquello que le pertenece a la empresa, recursos que están representados por efectivo o que ayudan a generarlo. (Amat, 2017)	Conocer este concepto nos permite identificar lo que es propio de la empresa y es un punto característico en el análisis de la rentabilidad.	Se conceptualiza como todo aquello que le pertenece a la empresa, recursos que están representados por efectivo o que ayudan a generarlo. (Amat, 2017) Conocer este concepto nos permite identificar lo que es propio de la empresa y es un punto característico en el análisis de la rentabilidad.
Referencia:	Amat, O. (2017). contabilidad y Finanzas para Dummies. España: CEAC.				Así como también agrupa todos los recursos propios de la empresa, así como todo lo que se adeuda por cobrar. (Soriano M. , 2010)
Autor/es	Año	Cita	Parfraseo (3)	Aplicación en su tesis (4)	Por lo tanto, este indicador se aplicará en la investigación al momento de realizar el análisis de la rentabilidad, para la evaluación del rendimiento sobre activos, ya que detalla todo lo que es propiedad de la entidad comercializadora.
Soriano, M.	2010	El activo representa en qué ha invertido la empresa incluye los derechos y bienes que posee la empresa tales como clientes, maquinaria, terrenos. (Soriano M. , 2010)	Agrupa todos los recursos propios de la empresa, así como todo lo que se adeuda por cobrar. (Soriano M. , 2010)	Este indicador se aplicará en la investigación al momento de realizar el análisis de la rentabilidad, para la evaluación del rendimiento sobre activos, ya que detalla todo lo que es propiedad de la entidad comercializadora.	
Referencia:	Soriano, M. (2010). <i>Introducción a la Contabilidad y las finanzas</i> . Barcelona, España: Profit.				

Indicador 2.2: Ratio ROA

Autor/es	Año	Cita	Parfraseo (1)	Aplicación en su tesis (2)	Redacción final (1+2+3+4)
Ricra, M.	2014	Se deduce que, si el coeficiente es alto, entonces la empresa está empleando eficientemente sus recursos y está obteniendo mayores retornos por cada unidad de activos que posee. Caso contrario, estaría perdiendo la oportunidad de lograr mejores resultados. (Ricra, 2014)	Si la realización de la formula arroja un resultado elevado, quiere decir que la empresa esta utilizando eficazmente sus recursos y si en caso arrojara un índice negativo la entidad no estaría aprovechando el uso de sus activos. (Ricra, 2014)	Este ratio se aplicara en la investigación mediante el uso de su fórmula, que es la utilidad neta sobre el activo neto de la entidad comercializadora, el resultado que arroje será un determinante para saber que decisión tomar en la empresa.	Si la realización de la formula arroja un resultado elevado, quiere decir que la empresa está utilizando eficazmente sus recursos y si en caso arrojara un índice negativo la entidad no estaría aprovechando el uso de sus activos. (Ricra, 2014) Este ratio se aplicara en la investigación mediante el uso de su fórmula, que es la utilidad neta sobre el activo neto de la entidad comercializadora, el resultado que arroje será un determinante para saber que decisión tomar en la empresa.
Referencia:	Ricra, M. (2014). Análisis Financiero de las empresas. Lima: Pacífico.				
Autor/es	Año	Cita	Parfraseo (3)	Aplicación en su tesis (4)	

Soriano, M.	2010	Este ratio interesa que sea lo más elevado posible ya que será indicativa de que el activo de la empresa está siendo muy productivo. (Soriano M. , 2010)	Es importante que este índice sea positivo, porque eso demostrara que los recursos de la entidad son optimizados y bien usados. (Soriano M. , 2010)	La obtención del resultado de la aplicación del ratio nos permite evaluar la situación rentable relacionada a la utilización de los activos propios de la entidad comercializadora.	Es importante que este índice sea positivo, porque eso demostrara que los recursos de la entidad son optimizados y bien usados. (Soriano M. , 2010) La obtención del resultado de la aplicación del ratio nos permite evaluar la situación rentable relacionada a la utilización de los activos propios de la entidad comercializadora.
Referencia:	Soriano, M. (2010). <i>Introducción a la Contabilidad y las finanzas</i> . Barcelona, España: Profit.				
Indicador 3.1: Patrimonio					
Autor/es	Año	Cita	Parafraseo (3)	Aplicación en su tesis (4)	
Oriol Amat	2017	es la parte de financiación que no se debe a nadie más que a los propios accionistas de la empresa. El patrimonio neto incluye el capital aportado por los accionistas y las reservas o beneficios no repartidos. (Amat, 2017)	Se refiere a todo lo que le corresponde a la empresa, en donde se encuentra la contribución de los socios y las utilidades que no se dividen. (Amat, 2017)	Este indicador sirve como aporte para poder identificar los componentes o la consistencia del patrimonio de la empresa comercializadora, ya que será un factor por analizar en la investigación.	Se refiere a todo lo que le corresponde a la empresa, en donde se encuentra la contribución de los socios y las utilidades que no se dividen. (Amat, 2017) Por lo tanto, este indicador sirve como aporte para poder identificar los componentes o la consistencia del patrimonio de la empresa comercializadora, ya que será un factor por analizar en la investigación.
Referencia:	Amat, O. (2017). <i>contabilidad y Finanzas para Dummies</i> . España: CEAC.				
Autor/es	Año	Cita	Parafraseo (1)	Aplicación en su tesis (2)	
Soriano, M.	2010	es la diferencia entre el activo y el pasivo. Incluye las aportaciones de los socios (capital social) También se denomina fondos propios o recursos propios. se incluyen las aportaciones de los socios, resultados de ejercicios anteriores (Soriano M. , 2010)	Se entiende como el resultado de los recursos o bienes de la empresa menos las obligaciones de la misma, también representa lo que los propietarios han contribuido en la entidad. (Soriano M. , 2010)	Este indicador se aplicará en la investigación, como identificador para aplicar de forma correcta la fórmula de ratios de rentabilidad, conocer que es lo que abarca el patrimonio neto de la empresa comercializadora.	Asimismo, se entiende como el resultado de los recursos o bienes de la empresa menos las obligaciones de la misma, también representa lo que los propietarios han contribuido en la entidad. (Soriano M. , 2010) Este indicador se aplicará en la investigación, como identificador para aplicar de forma correcta la fórmula de ratios de rentabilidad, conocer que es lo

Referencia:	Soriano, M. (2010). <i>Introducción a la Contabilidad y las finanzas</i> . Barcelona, España: Profit.				que abarca el patrimonio neto de la empresa comercializadora.
Indicador 3.2: Autofinanciación					
Autor/es	Año	Cita	Parafraseo (3)	Aplicación en su tesis (4)	
	2014	representa el excedente financiero generado por la actividad económica ordinaria que realiza la empresa en ese periodo, puede ser de mantenimiento, que es la recuperación financiera de inversiones realizadas a través principalmente de amortizaciones, o de enriquecimientos, que son los que permiten incrementar las capacidades productivas empresariales. (Garcia D. , 2014)	Se entiende por Autofinanciación al sobrante producido por la realización de las actividades económicas en el año, que será utilizada en las áreas que requieran inversión para que así aumenten su capacidad de crecimiento productivo. (Garcia D. , 2014)	Este concepto permite determinar la utilización del resultado positivo de las operaciones en general de la empresa, este beneficio podrá ser aplicado para inversión que ayude a optimizar los recursos y generar más rendimiento.	Se entiende por Autofinanciación al sobrante producido por la realización de las actividades económicas en el año, que será utilizada en las áreas que requieran inversión para que así aumenten su capacidad de crecimiento productivo. (Garcia D. , 2014) Por lo dicho anteriormente, este concepto permite determinar la utilización del resultado positivo de las operaciones en general de la empresa, este beneficio podrá ser aplicado para inversión que ayude a optimizar los recursos y generar más rendimiento.
Referencia:	Garcia, D. (2014). Ratios y márgenes de rentabilidad. Un CASO PRÁCTICO en el sector de la construcción. <i>Revista Contable</i> (18), 56.				Se puede decir también que es la utilidad resultante en la empresa, se puede dividir entre los socios o accionistas o invertir en la misma empresa con el fin de generar más ingresos. (Soriano M. , 2010) Por último, se aplicará este indicador en la investigación, proponiendo a la empresa que realice el autofinanciamiento por decisión de los socios y dueños, ya que beneficiaria tanto en su producción como entidad y la obtención de resultados favorables.
Autor/es	Año	Cita	Parafraseo (3)	Aplicación en su tesis (4)	
Soriano, M.	2012	El beneficio generado por la empresa puede repartirse a los accionistas en forma de dividendos o se puede reinvertir en la empresa para financiar su crecimiento. (Soriano M. , 2010)	Es la utilidad resultante en la empresa, se puede dividir entre los socios o accionistas o invertir en la misma empresa con el fin de generar más ingresos. (Soriano M. , 2010)	Se aplicará este indicador en la investigación, proponiendo a la empresa que realice el autofinanciamiento por decisión de los socios y dueños, ya que beneficiaria tanto en su producción como entidad y la obtención de resultados favorables.	
Referencia:	Soriano, M. (2010). <i>Introducción a la Contabilidad y las finanzas</i> . Barcelona, España: Profit.				

Teorías	T1: Teoría organizacional	T2: Teoría de decisiones	T3: Teoría Económica	T4: Teoría Matemático contable	T5:	
Conceptos	C1:	C2:	C3:	C4:	C5:	
	La rentabilidad puede considerarse, a nivel general, como la capacidad o aptitud de la empresa para generar un excedente partiendo de un conjunto de inversiones efectuadas. Por lo tanto, se afirma que la rentabilidad es una concreción de un resultado obtenido a partir de cualquier tipo de actividad económica, ya sea de transformación, de producción o de intercambio, considerando que el excedente aparece en la parte final del intercambio. (Daza, 2014, p. 268)	La rentabilidad se define como la capacidad que tienen las instituciones para generar beneficios en relación con los elementos que emplean en sus operaciones. (Jara, Sánchez, Bucaram, & Garcia, 2018)	“la remuneración que una empresa (en sentido amplio de la palabra) es capaz de dar a los distintos elementos puestos a su disposición para desarrollar su actividad económica, mide la eficacia y eficiencia en el uso de esos elementos tanto financieros, como productivos como humanos. Con lo cual habría que hablar de rentabilidades”. (Diaz, Análisis contable con un enfoque empresarial, 2012)	(Gitman & Zutter, 2012) señala que la rentabilidad es la relación entre los ingresos y los costos generados por el uso de los activos de la compañía (tanto corrientes como fijos) en actividades productivas. Las utilidades de una empresa pueden aumentar: al incrementar los ingresos, o al disminuir los costos.	Podemos definir la Rentabilidad como la capacidad de la empresa para generar beneficios que redundan en futuras inversiones, inferiores deudas, más beneficios, mayor crecimiento.	
Construcción de las sub categoría	SC1: Rentabilidad sobre las ventas		SC2: Rentabilidad Económica	SC3: Rentabilidad Financiera		
Construcción de los indicadores	I1 Ventas netas	I3 Ratio margen neto	I4 Activos totales	I5 Ratio ROA	I7 patrimonio	I8 autofinanciación
Construcción de la categoría						

Ficha de trabajo 18. Matriz de construcción de la categoría

Unidades informantes					
Autor/es	Año	Cita	Parafraseo	Descripción de cada unidad informante	Redacción final
Departamento Nacional de estadística	2010	Es la unidad que suministra la información (ej. hogar, persona, establecimiento, etc.). (DANE, 2010)	Es aquel o aquello que brinda los datos necesarios para la investigación. (DANE, 2010)	<p>a) Gerente General La persona encargada de la Gerencia es un profesional en ingeniería con más de 20 años a cargo de la empresa comercializadora. Se encarga de la toma de decisiones y traza las metas de la empresa.</p> <p>b) Administradora El personal encargado del área administrativa, es un profesional en administración y finanzas, con más de 15 años a cargo de esta área. Se encarga de dirigir al grupo y diseñar la forma de alcanzar las metas de la empresa, así como también desempeña su labor en las finanzas de la empresa, pago a proveedores, caja y bancos.</p> <p>c) Contador Es un profesional en contabilidad graduado de la UNMS, Contador Público, con más de 10 años en el puesto de contador general de la empresa comercializadora. Se encarga de interpretar la situación de la economía y financiera de la empresa, así como asesorar a la gerencia y accionistas para obtener la máxima utilidad.</p> <p>d) Analista contable Es un profesional de la carrera de contabilidad con 36 años de edad y 3 años en el cargo. Se encarga de registrar, analizar y examinar las partidas contables, para realizar las notas a los estados financieros.</p>	<p>Es aquel o aquello que brinda los datos necesarios para la investigación. (DANE, 2010) Para las unidades informantes según el estudio Cualitativo se realizó entrevistas al personal de la empresa comercializadora, para la respectiva recopilación de información, detallados a continuación:</p> <p>a) Gerente General La persona encargada de la Gerencia es un profesional en ingeniería con más de 20 años a cargo de la empresa comercializadora. Se encarga de la toma de decisiones y traza las metas de la empresa.</p> <p>b) Administradora El personal encargado del área administrativa, es un profesional en administración y finanzas, con más de 15 años a cargo de esta área. Se encarga de dirigir al grupo y diseñar la forma de alcanzar las metas de la empresa, así como también desempeña su labor en las finanzas de la empresa, pago a proveedores, caja y bancos.</p> <p>c) Contador Es un profesional en contabilidad graduado de la UNMS, Contador Público, con más de 10 años en el puesto de contador general de la empresa comercializadora.</p>
Número de unidades informantes:			4		
Referencia:	DANE. (2010). <i>Lineamientos básicos de una investigación estadística</i> . Gobierno de Colombia, Bogotá.				

		<p>Se encarga de interpretar la situación de la economía y financiera de la empresa, así como asesorar a la gerencia y accionistas para obtener la máxima utilidad.</p> <p>d) Analista contable Es un profesional de la carrera de contabilidad con 36 años de edad y 3 años en el cargo. Se encarga de registrar, analizar y examinar las partidas contables, para realizar las notas a los estados financieros.</p>
--	--	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Ficha de trabajo 19. *Matriz de población, muestra y unidades informantes*

Técnica: Entrevista					
Autor/es	Año	Cita	Parfraseo	Aplicación en su tesis	Redacción final
Gómez, S.	2012	Podemos decir que la entrevista es la relación directa establecida entre el investigador y su objeto de estudio a través de individuos o grupos con el fin de obtener testimonios orales. (Gómez, 2012)	Se define como la comunicación franca entre dos o más personas, acerca del tema de investigación, en el cual se desea recopilar datos de manera verbal. (Gómez, 2012)	Esta técnica se aplicará en la investigación realizando una entrevista sobre los temas fijados, donde participará el investigador y las personas involucradas en el tema a investigar para así recopilar toda la información verídica.	Se define como la comunicación franca entre dos o más personas, acerca del tema de investigación, en el cual se desea recopilar datos de manera verbal. (Gómez, 2012) Esta técnica se aplicará en la investigación realizando una entrevista sobre los temas fijados, donde participará el investigador y las personas involucradas en el tema a investigar para así recopilar toda la información verídica.
Referencia:	Gómez, S. (2012). Metodología de la investigación. Tlalnepantla: RED TERCER MILENIO.				
Instrumento: Guía de entrevista					
Autor/es	Año	Cita	Parfraseo	Aplicación en su tesis	Redacción final

Cuevas	2009	La guía de entrevista tiene la finalidad de obtener la información necesaria para comprender de manera completa y profunda el fenómeno del estudio. No existe una única forma de diseñar la guía, siempre y cuando se tengan en mente dichos aspectos. (Hernández, Fernández , & Baptista , METODOLOGÍA de la investigación, 2010)	El objetivo principal de una guía de entrevista es conseguir la mayoría de datos para hacer comprensible el propósito de la investigación. Asimismo, esta guía puede desarrollarse según lo requiera el investigador. (Hernández, Fernández , & Baptista , METODOLOGÍA de la investigación, 2010)	Este instrumento será realizado antes de realizarse la entrevista, donde el investigador planteará en la ficha de entrevista lo que crea conveniente para obtener la información necesaria, reunidas de las unidades informantes de la investigación.	El objetivo principal de una guía de entrevista es conseguir la mayoría de datos para hacer comprensible el propósito de la investigación. Asimismo, esta guía puede desarrollarse según lo requiera el investigador. (Hernández, Fernández , & Baptista , METODOLOGÍA de la investigación, 2010) Este instrumento será realizado antes de realizarse la entrevista, donde el investigador planteará en la ficha de entrevista lo que crea conveniente para obtener la información necesaria, reunidas de las unidades informantes de la investigación.
Referencia:	Hernández, R., Fernández , C., & Baptista , M. (2010). METODOLOGÍA de la investigación (Quinta edición ed.). México D.F.: McGRAW-HILL.				
Técnica: Revisión Documental					
Autor/es	Año	Cita	Parafraseo	Aplicación en su tesis	Redacción final
Gómez, S.	2012	Es un método utilizado por el investigador cuenta con una serie de elementos útiles de donde obtener la información necesaria, veraz y oportuna para realizar su trabajo; de hecho, en el ámbito de la investigación documental, existen diversos espacios especializados en distintas fuentes de información. (Gómez, 2012)	Se conceptualiza como el procedimiento en donde se usan distintas herramientas que ayudan a revelar información concisa y conveniente que aportan a la investigación. (Gómez, 2012)	Esta técnica de la revisión documental se aplicará en la investigación utilizando su metodología para la obtención de datos e información, que será extraída de los documentos contables de la empresa y así realizar los análisis de los indicadores de rentabilidad.	Se conceptualiza como el procedimiento en donde se usan distintas herramientas que ayudan a revelar información concisa y conveniente que aportan a la investigación. (Gómez, 2012) Esta técnica de la revisión documental se aplicará en la investigación utilizando su metodología para la obtención de datos e información, que será extraída de los documentos contables de la empresa y así realizar los análisis de los indicadores de rentabilidad.
Referencia:	Gómez, S. (2012). Metodología de la investigación. Tlalnepantla: RED TERCER MILENIO.				

Instrumento: Guía de Revisión documental					
Autor/es	Año	Cita	Parafraseo	Aplicación en su tesis	Redacción final
Cesar Augusto Bernal Torres	2006	Tiene por finalidad registrar información sobre documentos o procesos que realiza y que guardan relación con estos documentos. (Bernal, 2006)	Su propósito es plasmar todo lo que se encontró en los documentos analizados y de todo lo vinculado al objeto de investigación. (Bernal, 2006)	El instrumento de la guía de Revisión documental se aplicará en la investigación como apoyo para la recolección de información de los estados financieros de la empresa aplicando los ratios de rentabilidad.	Su propósito es plasmar todo lo que se encontró en los documentos analizados y de todo lo vinculado al objeto de investigación. (Bernal, 2006) El instrumento de la guía de Revisión documental se aplicará en la investigación como apoyo para la recolección de información de los estados financieros de la empresa aplicando los ratios de rentabilidad.
Referencia:	Bernal, C. (2006). <i>Metodología de la investigación para administración, economía, humanidades y ciencias sociales</i> (Segunda ed.). Pearson Educación de Mexico, S.A. de C.V.				

Ficha de trabajo 20. *Matriz de técnicas e instrumentos*

Método: Estudio de caso					
Autor/es	Año	Cita	Parafraseo	Aplicación en su tesis	Redacción final
López Wilmer	2013	Es la investigación empírica de un fenómeno del cual se desea aprender dentro de su contexto real cotidiano. El estudio de caso es especialmente útil cuando los límites o bordes entre fenómenos y contexto no son del todo evidentes, por lo cual se requieren múltiples fuentes de evidencia. (López, 2013)	Se entiende como el análisis basado en la experiencia del objeto a investigar, es necesario realizar este estudio cuando el objeto no muestre lineamientos visibles y claros, es decir, no se deje entender con facilidad. (López, 2013)	Se eligió este método para realizar la investigación porque será de manera minuciosa donde se pueda comprender y analizar el objeto de estudio, para ello se requerirá diversas fuentes de información para tener un resultado más exacto.	Se entiende como el análisis basado en la experiencia del objeto a investigar, es necesario realizar este estudio cuando el objeto no muestre lineamientos visibles y claros, es decir, no se deje entender con facilidad. (López, 2013) Se eligió este método para realizar la investigación porque será de manera minuciosa donde se pueda comprender y analizar el objeto de estudio, para ello se requerirá diversas fuentes de información para tener un resultado más exacto.
Referencia:	López, W. (2013). El estudio de casos: una vertiente para la investigación educativa. <i>Educere</i> , 17(56), 139-144. Obtenido de http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=35630150004				
Método: Inductivo					
Autor/es	Año	Cita	Parafraseo	Aplicación en su tesis	Redacción final
Gómez S.	2012	es un procedimiento que va de lo individual a lo general, además de ser un procedimiento de sistematización que, a partir de resultados particulares, intenta encontrar posibles relaciones generales que la fundamenten. (Gómez, 2012)	Es un método en donde se busca llevar lo particular a lo universal; es decir, que a partir de diferentes ideas se obtendrá una conclusión global. (Gómez, 2012)	Se aplicará este método inductivo en la investigación porque nos brindará un resultado general, obteniendo ideas particulares con sustento del objeto de estudio.	Es un método en donde se busca llevar lo particular a lo universal; es decir, que a partir de diferentes ideas se obtendrá una conclusión global. (Gómez, 2012) Se aplicará este método inductivo en la investigación porque nos brindará un resultado general, obteniendo ideas particulares con sustento del objeto de estudio.
Referencia:	Gómez, S. (2012). Metodología de la investigación. Tlalnepantla: RED TERCER MILENIO.				
Método: Analítico					
Autor/es	Año	Cita	Parafraseo	Aplicación en su tesis	Redacción final
Gómez S.	2012	que consiste en descomponer el todo en sus partes, con el único fin de observar la naturaleza y los efectos del fenómeno. Sin duda, este método puede explicar y comprender mejor el fenómeno de estudio, además de establecer nuevas teorías. (Gómez, 2012)	Nos indica que procedimiento busca dividir una conclusión general a ideas individuales, para poder examinar el objeto de investigación y generar nuevas ideas. (Gómez, 2012)	Este método Analítico se aplicará en la investigación desuniendo los conceptos generales, para tener una mejor comprensión y análisis sobre el objeto de estudio, formando nuevas ideas después de su interpretación del tema.	Nos indica que procedimiento busca dividir una conclusión general a ideas individuales, para poder examinar el objeto de investigación y generar nuevas ideas. (Gómez, 2012) Este método Analítico se aplicará en la investigación desuniendo los conceptos generales, para tener una mejor comprensión y análisis sobre el objeto

					de estudio, formando nuevas ideas después de su interpretación del tema.
Referencia:	Gómez, S. (2012). Metodología de la investigación. Tlalnepantla: RED TERCER MILENIO.				
Enfoque: Cualitativo					
Autor/es	Año	Cita	Parafraseo	Aplicación en su tesis	Redacción final
Grinnell (1997)	2010	se enfoca a comprender y profundizar los fenómenos, explorándolos desde la perspectiva de los participantes en un ambiente natural y en relación con el contexto; utiliza la recolección de datos sin medición numérica para descubrir o afinar preguntas de investigación en el proceso de interpretación. (Hernández, Fernández , & Baptista , METODOLOGÍA de la investigación, 2010)	nos señala que las investigaciones desde un enfoque cualitativo buscan indagar e interpretar un hecho o suceso, estudiándolos tal y como son, sin ser modificadas; para ello se usa la recopilación de datos sin evaluación de números para investigar los fenómenos por medio de la descripción. (Hernández, Fernández , & Baptista , METODOLOGÍA de la investigación, 2010)	Se determino aplicar este enfoque en la investigación por que nos permite indagar e interpretar el objeto de estudio, es decir poder analizar los sucesos acontecidos en la empresa comercializadora en su ámbito natural sin alteraciones, y poder analizar los resultados mediante un procedimiento interpretativo.	nos señala que las investigaciones desde un enfoque cualitativo buscan indagar e interpretar un hecho o suceso, estudiándolos tal y como son, sin ser modificadas; para ello se usa la recopilación de datos sin evaluación de números para investigar los fenómenos por medio de la descripción. (Hernández, Fernández , & Baptista , METODOLOGÍA de la investigación, 2010) Se determino aplicar este enfoque en la investigación por que nos permite indagar e interpretar el objeto de estudio, es decir poder analizar los sucesos acontecidos en la empresa comercializadora en su ámbito natural sin alteraciones, y poder analizar los resultados mediante un procedimiento interpretativo.
Referencia:	Hernández, R., Fernández , C., & Baptista , M. (2010). METODOLOGÍA de la investigación (Quinta edición ed.). México D.F.: McGRAW-HILL.				