



**Universidad  
Norbert Wiener**

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

**Tesis**

**Análisis de la rentabilidad en una empresa comercial de reloje-  
ría y joyería, Lima 2014 - 2019**

**Para optar el grado académico de Bachiller en Contabilidad y**

**Auditoría**

**AUTOR**

Prado Juárez, Elmer

ORCID 0000-0001-9597-9589

**LÍNEA DE INVESTIGACIÓN GENERAL DE LA UNIVERSIDAD**

Economía, Empresa y Salud

**LÍNEA DE INVESTIGACIÓN ESPECÍFICA DE LA UNIVERSIDAD**

Sistema de calidad

**LIMA – PERÚ**

**2020**

**Miembros del Jurado**

Presidente del Jurado

Dra. Rosa Ysabel Moreno Rodríguez

ORCID: 0000-0002-8357-4514

Secretario

Dr. Fernando Alexis Nolazco Labajos

ORCID: 0000-0001-8910-222X

Vocal

Mtra. Paola Corina Julca Garcia

ORCID: 0000-0003-1630-4319

Asesora

Dra. Irma Milagros Carhuancho Mendoza

ORCID: 0000-0002-4060-5667

### **Dedicatoria**

Esta investigación va dedicada principalmente a mi esposa e hijos, a mis padres y mi hermano que desde el cielo siempre me cuidan y me protegen para poder lograr mis objetivos.

### **Agradecimiento**

Agradezco a la universidad Norbert Wiener por todo lo que he aprendido a lo largo de mi carrera como estudiante, a los profesores y asesores por su apoyo y enseñanzas, lo cual me permitió aprender muchas cosas de ellos y poder crecer como persona y profesional. A Dios por permitirme seguir día a día logrando mis sueños.

## Declaración de autoría

 Universidad Norbert Wiener	<b>DECLARACIÓN DE AUTORIA</b>	
	CÓDIGO: UPNW-EES-FOR-017	VERSIÓN: 01 REVISIÓN: 01

Yo, Prado Juárez Elmer estudiante de la escuela académica profesional de Negocios y Competitividad de la Universidad Privada Norbert Wiener, declaro que el trabajo académico titulado: "Análisis de la rentabilidad de una empresa comercial de relojería y joyería, Lima 2014 - 2019" para la obtención del Grado académico de Bachiller en Contabilidad y Auditoría es de mi autoría y declaro lo siguiente:

1. He mencionado todas las fuentes utilizadas, identificando correctamente las citas textuales o paráfrasis provenientes de otras fuentes.
2. No he utilizado ninguna otra fuente distinta de aquella señalada en el trabajo.
3. Autorizo a que mi trabajo puede ser revisado en búsqueda de plagios.
4. De encontrarse uso de material intelectual ajeno sin el debido reconocimiento de su fuente y/o autor, me someto a las sanciones que determina los procedimientos establecidos por la UPNW.



.....  
Firma  
Prado Juárez Elmer  
DNI: 43563612

Lima, 30 de Junio de 2020.



Huella

## Índice

	Pág.
Miembros del Jurado	i
Dedicatoria	iii
Agradecimiento	iv
Declaración de autoría	v
Índice	vi
Índice de figura	ix
Resumen	x
O resumo	11
I.INTRODUCCIÓN	12
II. MÉTODO	21
2.1 Enfoque y diseño	21
2.2 Escenario y unidades informantes	21
2.3 Categorías y subcategorías apriorísticas	22
2.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos	22
2.5 Proceso de recolección de datos	23
2.6 Aspectos éticos	24
III. RESULTADOS	25
3.1 Categorización del estudio	25
3.2 Análisis de la rentabilidad una empresa comercial de Relojería y Joyería, Lima 2015 – 2019	25
3.3 Análisis de la rentabilidad sobre las ventas en una empresa comercial de relojería, Lima 2014 –2019	31
3.4 Análisis de la rentabilidad sobre el patrimonio en una empresa comercial de Relojería y Joyería, Lima 2014 - 2019	43
IV. DISCUSIÓN, CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	55
4.1 Discusión	55
4.2 Conclusiones	58
4.3 Recomendaciones	59
REFERENCIAS	60
ANEXOS	64

Anexo 1: Matriz de la investigación	64
Anexo 2: Planteamiento del problema	65
Anexo 3: Árbol de problemas a nivel local - organización	73
Anexo 4: Teorías	82
Anexo 5: Antecedentes Internacionales	91
Anexo 6: Antecedentes nacionales	97
Anexo 7: Variable o categoría	103
Anexo 8: Categoría	111
Anexo 9: Matriz de justificación teórica, practica, metodológica	118
Anexo 10: Matriz de problemas y objetos	122
Anexo 11: Matriz de método cualitativo	123
Anexo 12: Matriz de método de estudio de caso	124
Anexo 13: Matriz de investigación analítica	125
Anexo 14: Matriz de categorización de la categoría	126
Anexo 15: Matriz de análisis documental	128
Anexo 16: Matriz de ficha de análisis documental	130

<b>Índice de tablas</b>	<b>Pág.</b>
Tabla 1 Categorización de la rentabilidad	22
Tabla 2 Paralelo entre los instrumentos para la recopilación de datos	23
Tabla 4 Análisis horizontal de las ventas de los años 2014 al 2019	31
Tabla 5 Análisis de ratio de rentabilidad neta del 2014 al 2016	33
Tabla 6 Análisis horizontal de los activos totales del año 2014 al 2019	35
Tabla 7 Análisis del ratio de rentabilidad sobre los activos totales del año 2014 al 2019	37
Tabla 8 Análisis horizontal de los la utilidad bruta de los años 2014 al 2019	39
Tabla 9 Análisis de ratios de la rentabilidad de la utilidad bruta de los años 2014 al 2019	41
Tabla 10 Análisis horizontal del capital social de los años 2014 al 2019	43
Tabla 11 Análisis de rentabilidad del capital social de los años 2014 al 2019	45
Tabla 12 Análisis horizontal del capital de trabajo de los años 2014 al 2019	47
Tabla 13 Anáslisis de rentabilidada de capital de trabajo de los años 2014 al 2019	49
Tabla 14 Análisis horizontal del patrimonio de los años 2014 al 2019	51
Tabla 15 Análisis de rentabilidad del patrimonio de los años 2014 al 2019	53

## Índice de figura

Pág.

Figura 1. Variación porcentual del análisis horizontal de las ventas 2014 al 2019.	32
Figura 2. Variación porcentual de ratios de rentabilidad de la utilidad neta del 2014 al 2019.	34
Figura 3. Variación porcentual de análisis horizontal de los activos corrientes 2014 al 2019.	36
Figura 4. Variación porcentual de la rentabilidad de los activos corrientes 2014 al 2019.	38
Figura 5. Variación porcentual del análisis horizontal de la utilidad bruta 2014 al 2019.	40
Figura 6. Variación porcentual del ratio de rentabilidad de la utilidad bruta 2014 al 2019.	42
Figura 7. Análisis horizontal del capital social de los años 2014 al 2019.	44
Figura 8. Variación porcentual del ratio de rentabilidad del capital social 2014 al 2019.	46
Figura 9. Análisis horizontal del capital de trabajo de los años 2014 al 2019.	48
Figura 10. Análisis de la rentabilidad del capital del trabajo de los años 2014 al 2019.	50
Figura 11. Análisis horizontal del patrimonio de los años 2014 al 2019	52
Figura 12. Análisis de rentabilidad del patrimonio de los años 2014 al 2019.	54

## Resumen

Esta investigación tuvo como objetivo general analizar la rentabilidad en una empresa comercial de Relojería y Joyería, Lima 2014 – 2019, además los objetivos específicos fueron: Analizar la rentabilidad sobre las ventas, identificar el vínculo entre la rentabilidad y las ventas, rentabilidad de los activos corrientes y rentabilidad de la utilidad bruta y analizar la rentabilidad sobre el patrimonio, rentabilidad del capital social, rentabilidad del capital de trabajo y patrimonio en una empresa comercial de Relojería y Joyería, Lima 2014 – 2019, considerando que para ello tenemos que realizar un análisis vertical e interpretar mediante los ratios financieros.

El estudio se realizó bajo el enfoque cualitativo, el diseño de estudio de análisis documental, analítico e inductivo, como unidades informantes se consideró el estado de situación financiera y el estado de resultado integrales acompañado del análisis documental donde se realizó el análisis horizontal de las principales incidencias que afectan la rentabilidad como las ventas y el patrimonio y ratios financieros que nos indicaron las tendencias en los seis años que se analizaron.

El resultado conseguido se analizó la rentabilidad como única categoría, que mide el rendimiento operativo y financiero de la empresa, y como subcategorías tenemos la rentabilidad sobre las ventas y la rentabilidad sobre el patrimonio, en la cual se llegó a la conclusión que los factores que más incidieron en el crecimiento o disminución son las ventas, por su notable variación negativa en el año 2019 de -37.18% a comparación del año anterior lo cual conllevó al -4.02% de la utilidad a comparación de los años anteriores donde obtuvieron resultados positivos, determinando que el motivo principal fue el mal manejo financiero al no pagar los financiamientos y perder las líneas de crédito con los bancos, lo que ocasiono no poder financiar las compras de mercadería.

*Palabras claves:* rentabilidad, ventas, activos corrientes, patrimonio, capita

## O resumo

Esta pesquisa teve como objetivo geral analisar a rentabilidade em uma empresa comercial de Relojoaria e Joias, Lima 2014 – 2019, além dos objetivos específicos foram: Analisar a rentabilidade das vendas, identificar a ligação entre rentabilidade e vendas, rentabilidade dos ativos atuais e rentabilidade do lucro bruto e analisar a rentabilidade sobre o patrimônio líquido, a rentabilidade do capital social, rentabilidade do capital de giro e patrimônio em uma empresa comercial de Relojoaria e Joias, Lima 2014 – 2019, considerando que para isso temos que realizar uma análise vertical e interpretá-las através das relações financeiras.

O estudo foi realizado sob a abordagem qualitativa, a concepção de análise documental, estudos analíticos e indutivos, pois foram consideradas as unidades de reportagem a demonstração financeira e a demonstração integral dos resultados acompanhadas da análise documental onde foi realizada a análise horizontal das principais incidências que afetam a rentabilidade, como vendas e equidade e relações financeiras que indicaram as tendências nos seis anos analisados.

O resultado foi analisado como a única categoria, que mede o desempenho operacional e financeiro da empresa, e como subcategorias temos a rentabilidade sobre vendas e rentabilidade sobre o patrimônio líquido, que concluiu que os fatores que tiveram maior impacto no crescimento ou diminuição são as vendas, devido à sua notável variação negativa em 2019 de -37,18% em relação ao ano anterior, o que levou a -4,02% do ano anterior em comparação com anos anteriores em que obtiveram resultados positivos, determinando que o principal motivo foi a má gestão financeira ao não pagar o financiamento e perder as linhas de crédito com os bancos, o que me fez não poder financiar compras de mercadorias.

*Palavras-chave:* rentabilidade, vendas, ativos atuais, patrimônio, capital.

## I. INTRODUCCIÓN

En Ecuador se seleccionó una muestra de 2,472 firmas que se clasifican en micro, pequeña, mediana A, mediana B, y grandes empresas, donde se aplicaron herramientas estadísticas de componentes principales y regresión lineal, el resultado concluyó que las micro empresas tienen mayores oportunidades en mejorar su rendimiento financiero cuando disponen de personal calificado, investigaciones de mercados y activos fijos que generan ingresos y tienen acceso al financiamiento en instituciones públicas y privadas (Sánchez & Lazo, 2018).

También en México la incorporación de la tecnología de información y comunicaciones (TIC), es considerado un factor que aumenta la productividad, eficiencia y rentabilidad de la inversión. Esto depende de las características de la tecnología y de las capacidades de las firmas. Donde se realizó un modelo Probit y se encuestó a 1,006 empresas del estado de Aguascalientes agrupadas en 7 sectores económicos y los resultados muestran las diferencias en la incorporación de las TIC, se deben fundamentalmente a las características de las empresas, capacidades de empleados y directivos, equipamiento especializado, condiciones administrativas para la incorporación de cambios en la organización (Buenrostro & Hernández, 2019).

Finalmente, en Colombia se investigó a 48 empresas durante un periodo de 06 años consecutivos del sector de distribución de químicos, los resultados arrojaron de forma empírica que existe una relación significativa entre los factores capital de trabajo y la rentabilidad empresarial. En la industria distribuidora de químicos colombiana se evidenció un número elevado de cuentas por cobrar, lo que indica problemas de liquidez y endeudamiento, si sus ingresos son más rápidos su rentabilidad será mayor y podrá ser usos de sus propios recursos y no recurrir a financiamientos (Jaramillo, 2016).

En Perú, la empresa A. Hartrodt Perú S.A.C, utilizó información de 03 periodos contables (2016 al 2018), mediante el programa de SPSS se realizó el análisis de indicadores financieros como el ROA 1.02%, -2.64% y 1.69%, el ROE presentó 7.41%, -24.49% y -9.87%, los resultados indicaron que las operaciones vinculadas y la rentabilidad de la compañía tienen incidencia en los resultados de los periodos, esto a sus operaciones internacionales que realiza con las Inter compañías, además se realizó un análisis vertical y la empresa

ha incurrido en préstamos con las partes vinculadas para poder cubrir los costos del proceso operativo y alcanzan tasas de interés del 27.55% al 31.66% y equivalen a un tercio de que la compañía está financiada (Segura, 2019).

También se realizó un estudio para determinar la relación entre apalancamiento y rentabilidad en una empresa industrial textil de Santa Anita, periodo 2014 a 2017. El estudio obedece un diseño correlacional no experimental, conformado por 48 estados financieros mensuales. Los resultados determinan que existe una relación significativa e inversa entre el apalancamiento operativo y rentabilidad sobre activos, patrimonio y capital empleado, por lo tanto, empíricamente las partidas contables demuestran significancia considerable entre apalancamiento y rentabilidad (Apaza, Salazar, & Lazo, 2019).

Finalmente esta investigación es determinar si la gestión presupuestaria es un factor importante para mejorar la rentabilidad en las empresas hoteleras del Perú, la fuente de investigación se basó a encuestas, entrevistas e información documental, la metodología descriptiva, explicativa no experimental. La muestra se obtuvo de la cadena de hoteles San Luis durante los años 2012 a 2016 con 300 personas de 09 establecimientos ubicados Lima, Paracas, Arequipa, Cuzco y Urubamba, se concluyó que el presupuesto es una herramienta financiera para una adecuada gestión mejorando la rentabilidad y contribuyendo a la reducción de costos y mejora la razón de costo beneficio (Carrasco, 2018).

La empresa comercial de relojería y joyería, con más de 14 años en el mercado nacional e internacional desarrollando las actividades de importación y exportación de artículos de lujo como relojes, joyería y accesorios, logró mantenerse en el mercado, pero en los últimos años sus decisiones no han sido las más acertadas, porque no tiene un presupuesto de compras para el mercado local. A diferencia del mercado internacional la rotación de mercadería es más rápida, la venta es por volumen y la rentabilidad es menor.

Por otro lado, la empresa mantiene deudas vencidas con unos de los grupos que maneja el mayor número de las marcas que tienen el mayor margen y rotación, los mismos que no permitía desarrollar a la empresa un adecuado cronograma de compras y conllevan a no tener un stock suficiente para el mercado local.

Asimismo, existen otros factores en la empresa como liquidez y pagos a proveedores internacionales, debido que los proveedores trabajan con pago por adelantado y la empresa tiene que financiarse con bancos y pagar altos interés que afectan la liquidez. Tampoco existe una coordinación entre las áreas de finanzas y comercial que impide una correcta programación de vencimientos de los financiamientos que son muy constantes, y la empresa no pague en las fechas indicadas y pagar intereses moratorios y compensatorios o refinanciarse.

Igualmente, los gastos personales y empresariales que realizan los socios con las tarjetas de crédito no tienen la documentación sustentaría y conlleva que se contabiliza como un gasto reparable y pagar renta, además no existe un control adecuado del rendimiento de cuentas de las tarjetas de crédito.

Finalmente, la gerencia general ha optado por contratar al personal sin el perfil adecuado, en particular amigos cercanos sin tener la experiencia suficiente para el cargo, esto incide aceptar los proyectos sin un estudio adecuado, además no existen reuniones coordinadas entre las áreas de la empresa y las decisiones se toman de un momento a otro, como consecuencia conlleva a la empresa realice malas inversiones que afectan la rentabilidad de la empresa.

De la misma forma, para el estudio de investigación se revisaron trabajos previos a nivel internacional, Rocha, Cervantes, & Bernal (2018) llegaron a evidenciar que después de probar la bondad de ajuste del modelo y verificar otras pruebas de validez, no existe relación directa entre el desempeño financiero y las variables independientes como (Entorno del país, tamaño de la IMF, gastos y estructura de capital) sin embargo, se vuelve significativa cuando usamos la eficiencia operativa como una variable medidora, es decir los gastos personales y administrativos; por otra parte De Tony, Milan, Sacilote, & Larentis (2016) llegaron a la conclusión que los impactos de la política de precios en la rentabilidad corporativa se ven afectada positivamente por la estrategia de precios basada por el valor y los altos niveles de precios, mientras que se ve afectada negativamente por los bajos niveles de precios, estos hallazgos indican que las políticas de precios influyen en la rentabilidad de las organizaciones; igualmente Carpio & Díaz (2016) evidenciaron que la empresa en el año

2015 aumento en el 35% sus costos de materiales importados lo que determinó que la empresa no sea rentable debido al incremento de las salvaguardias, razón por la cual se optó por sustituir por productos nacionales y esto contribuyó en aumentar la rentabilidad de la matriz productora y reduciendo el costo de las viviendas, la cual mejoró la rentabilidad de la empresa en el año 2016. Igualmente Daza (2015) demostró que la relación entre crecimiento y rentabilidad empresarial para un panel de 1246 empresas que tienen una actividad en Brasil durante los años 2002 a 2012, indican que existe una clara influencia de la rentabilidad sobre el crecimiento empresarial, que el signo de esta relación difiere si distinguimos según la propiedad y el control de las empresas; Finalmente Rokas (2012) llegó a la conclusión que el impacto de los indicadores macroeconómicos a la rentabilidad de las pymes en Lituania, como la inflación, el salario promedio, números de empresa y valor monetario no son estadísticamente significativamente y no tiene una fuerte correlación significativa entre los indicadores y la rentabilidad de las pymes.

Por otra parte, para el estudio también se revisaron investigaron previas a nivel nacional como Ccahuin (2019) llegó a evidenciar que los factores que más incidieron en el incremento y disminución de la rentabilidad de la empresa comercial, esto debido a las ventas, ingresos por activos (arrendamientos) y la caída del mercado internacional de las maquinarias que fue el motivo principal que afectó la rentabilidad. Además, Zurita (2018) llegó a la conclusión que la empresa tiene varios factores que influyen en la rentabilidad, esto debido a la producción, la administración, la toma de decisiones, el mercado y el flujo de caja, que le impiden tener un control adecuado de los costos y gastos, cabe mencionar que el mayor factor que incidió fue la producción al reflejar los mayores costos del proceso de producción en la materia prima, mano de obra y otros costos indirectos de fabricación. De esta manera, Aguilar Rodríguez (2018) llegó a determinar que la empresa tiene influencia de los costos en la rentabilidad, esto debido que no existe una estructura de procesos de producción, ordenes de compras y un sistema contable. Estos factores generan un gasto al no existir un control adecuado que permita el correcto proceso de producción los cuales generan gastos para la empresa y disminuyen la rentabilidad. Igualmente, Otani (2018) llegó a la conclusión que la empresa cuenta con una utilidad mínima durante el periodo 2015 al 2017, esto debido que no cuentan con préstamos, capital financiero y falta de control administrativo que no le permite realizar inversiones y poder lograr mejores ingresos. Es importante recalcar que estos

factores son muy importantes para que la empresa, por ende, esto afecta a que no tenga rentabilidad. Finalmente, Romero (2017) llegó a la conclusión que la empresa tiene una baja rentabilidad, esto debido al mal manejo financiero, pésima gestión en los inventarios, falta de un control adecuado y no hay una política interna establecida. Es fundamental destacar que los factores mencionados afectan cumplir con los objetivos establecidos y la rentabilidad de la empresa.

El estudio se sustenta en la teoría de control avalado por Pirela (2005), Serrano, Señalín, Vega, y Herrera (2018), sostuvieron que todas las empresas deben tener un despachador encargado de controlar la producción y coordinar con el departamento manufactura y lograr atender todos los pedidos relacionados con su departamento una vez que estén liberadas o no. Asimismo, es importante la información financiera de la empresa, porque nos muestra todos los recursos económicos y en función a ellos la gerencia toma decisiones de negocio en el ámbito laboral, legal y fiscal y hacer frente a cualquier necesidad imprevista. Estas teorías serán aplicada para crear un diseño de procedimientos en los procesos de control de la producción y la información financiera contable, donde se capacitará al personal adecuado que se encargue del producto y coordinación con las áreas de producción, almacén y ventas y poder tener la información confiable y útil para la toma de decisiones frente a una necesidad de la empresa.

Además, otra teoría importante es la teoría de contabilidad y control, respaldado por Dextre & Del pozo (2012), Rueda & Arias (2009), afirmaron que el control es la función que busca asegurar el resultado de los objetivos y los proyectos establecidos en la planificación de la empresa, lo cual debemos observar los procesos anteriores para que los frutos sean los mejores. La teoría de contabilidad ha evidenciado que existe una doble relación entre lo administrativo y lo contable, donde se demuestra que lo administrativo determina lo contable, mientras que lo contable ayuda a impulsar a las organizaciones. Es importante contar con un control interno y externo en los objetivos y proyectos establecidos en la planificación de la empresa, por esa razón se llevará un control desde la fase inicial hasta la fase final donde los resultados serán los mejores. Adicionalmente se ha creará una doble relación entre lo administrativo y contable, ya que esto influye en lo contable, y lo contable ayudará a impulsar a la empresa.

Igualmente, el estudio se sustenta en la teoría de contabilidad y control avalado por Gomes (2005), Buelvas & Mejía (2014), sostuvieron que el control en las organizaciones es un balance sostenido o equilibrio entre los intereses de los participantes, y debe resaltarse del control de la empresa, por lo que se recomienda aprovechar el rendimiento de los mejores participantes de la organización por otros. Igualmente señalaron que los indicadores de la rentabilidad miden la realidad de los costos y gastos operacionales para transformar las ventas en utilidades. Estas teorías se empleará para crear un control en la organización y obtener resultados sobre los intereses de los trabajadores, y aprovechar el rendimiento de ellos en la empresa por otros y tener mejores resultados. También el control en los indicadores de rentabilidad para medir los costos y gastos operacionales y transformar las ventas en utilidades para la empresa.

De este mismo sentido se ha conceptualizado sobre la rentabilidad respaldados por De la Hoz, Ferrer, & De la Hoz (2018), Morillo (2001), Contreras & Díaz (2015), Arguelles, García, & Fajardo (2017), Daza (2015) indican que la rentabilidad tiene vínculo entre las ventas y costos generados por la utilización de los activos de la empresa en su actividad comercial, y puede ser evaluada en relación a sus ingresos, activos y capital o valor accionario, también señalan que la rentabilidad financiera indica la habilidad de la empresa a desarrollar utilidades con la inversión ejecutada por los accionistas, incorporando las utilidades no entregadas a los socios de la empresa para poder obtener mayores ganancias, además la rentabilidad hace referencia a las ventas y gastos en un periodo determinado de producción, asimismo la rentabilidad es una palabra muy usada en las empresas y se expresa como cociente entre un concepto de resultado y de capital invertido, tenemos que designar una variable para poder medirla y obtener un indicador que nos indica los significados de los resultados, en estos casos se denomina a la rentabilidad financiera como rentabilidad de capital que los socios invirtieron directamente, finalmente la rentabilidad a nivel gerencial se considera como la capacidad o aptitud de la empresa para lograr utilidad de un conjunto de inversiones efectuadas, se afirma que la rentabilidad es una cálculo de un resultado obtenido de cualquier actividad empresarial ya sea de producción o ingresos; asimismo esto conceptos se aplicará para lograr medir los ingreso y gastos generados por los activos de la

empresa en sus actividades comerciales, así como también se evaluarán las ventas, los activos, el capital y valor accionario para poder analizar la rentabilidad de cada rubro de la empresa, también nos ayuda a comprender cuán importante es para la empresa producir utilidades a partir de la inversión inicial realizada por los socios y tenemos que incluir las utilidades futuras no deben ser distribuidas para lograr mayor rentabilidad, además, nos ayudará comparar los ingresos y gastos en la producción de los productos de la empresa, asimismo nos ayudará a entender que la rentabilidad se expresa como concepto de resultado y capital invertido, tenemos que aplicar un variable para medirla y obtener indicadores que emitan un significado, donde la rentabilidad financiera se denomina rentabilidad de capital que invierten los socios, finalmente permitirá analizar la capacidad o aptitud de la empresa de generar utilidad al momento de realizar las inversiones, también permite verificar el resultado de la capacidad de todas las áreas al momento del resultado la actividad económica de la empresa.

En tal sentido es preciso señalar que la Rentabilidad es la relación entre los ingresos y los costos, y el resultado de la capacidad de la empresa para generar un excedente con el uso de los activos e inversión y capital invertido por los socios durante un periodo para la producción. En tal sentido las subcategorías son: a) Rentabilidad sobre las ventas, Según Romero (2016); Gitman & Zuter (2003) y Calderón (2010) afirmaron que la rentabilidad radica en las ventas de mercadería mediante un precio convenido, las cuales son al contado y al crédito, asimismo los activos fijos que son los bienes y derechos que tiene la empresa son los factores fundamentales para generar ingresos, Finalmente la utilidad bruta es la ganancia obtenida por cada dólar de ventas después de haber pagado sus bienes; b) Rentabilidad sobre el patrimonio, Según Lejarriaga, Martín, & Muñoz (2013); Weston & Capeland (1996); Lizcano (2005) sostuvieron que la rentabilidad sobre el patrimonio está vinculada con el capital social, que son los recursos financieros aportados por los socios de la empresa, igualmente el capital de trabajo que es la inversión a corto y largo plazo en activos, préstamos bancarios, finalmente el patrimonio que viene hacer el conjunto de bienes, derechos y obligaciones que posee la empresa en un determinado momento para su actividad comercial

El estudio tiene justificación teórica porque se sustenta en la teoría de contabilidad y el control, razón por la cual nos permite conocer la importancia en los procedimientos y

procesos de control de la producción, así como la información financiera, el personal capacitado y adecuado que se encargue del producto y la coordinación con las demás áreas involucradas; asimismo en la teoría de contabilidad y control contribuyó para crear un control interno y externo que nos permita verificar desde la fase inicial y final de los proyectos establecidos en la planificación de la empresa, finalmente apporto para crear un control organizacional del desempeño e interés de los trabajadores y poder aprovechar el rendimiento de ellos por otros, también el control en los indicadores de rentabilidad para poder medir los gastos operacionales y crear las ventas en utilidades.

El estudio tiene como justificación practica porque nos permitió identificar cuáles fueron los factores que incidieron en el desarrollo de la rentabilidad económica y financiera de la empresa, por otra parte nos admitió conocer el rendimiento de los activos corrientes que incidieron en la rentabilidad, así como las toma de decisiones de la gerencia, también pudimos identificar la evolución e importancia de las ventas por sucursal y la influencia que tiene el capital de trabajo y la rentabilidad. También implementar un correcto proceso y control organizacional para impedir que los factores afecten el crecimiento de la utilidad, sobre todo a comprender la importancia del uso eficiente y eficaz de los activos corrientes que ayuden a incrementar la rentabilidad y poder hacer un seguimiento adecuado de las ventas por cada sucursal y evaluar las deficiencias que disminuyen los ingresos de la empresa.

La justificación metodológica se realiza bajo el método de análisis documental que nos permite identificar cuáles son los factores que afectaron la rentabilidad y así poder tomar las medidas del caso e implementar nuevas estrategias que nos ayudé a que la rentabilidad mejore, por otro lado nos permite clasificar la información en diferentes momentos y así poder tener una indagación más profunda del estudio de la investigación.

Para el estudio se formuló el problema general: ¿Cuál es la situación de la rentabilidad en una empresa de Relojería y Joyería, Lima 2015 – 2019?; y los problemas específicos son: a) ¿Cuál es la situación de la rentabilidad sobre las ventas en una empresa de Relojería y Joyería, Lima 2014 – 2019?; b) ¿Cuál es la situación de la rentabilidad sobre el patrimonio en una empresa de Relojería y Joyería, Lima 2014 – 2019?

Asimismo, el objetivo general fue: Analizar de la rentabilidad en una empresa comercial de relojería y joyería, Lima 2014 – 2019; y los objetivos específicos son: a) Analizar la rentabilidad sobre las ventas en una empresa de Relojería y Joyería, Lima 2015 – 2019; b) Analizar la rentabilidad sobre el patrimonio en una empresa de Relojería y Joyería, Lima 2015 – 2019

## II. MÉTODO

### 2.1 Enfoque y diseño

El estudio se sustentó en el enfoque de investigación cualitativo, el mismo que consiste en estudiar la realidad en su contexto natural, tal como sucede para tratar de interpretar los acontecimientos de acuerdo a los significados que tiene para las personas implicadas, también implica el uso y agrupación de una gran variedad de materiales, entrevistas, experiencia personal y los escenarios inciertos, esto nos aporta a la nuestra investigación y nos permite dar una explicación de lo que investigamos (Díaz, 2018).

Asimismo, la investigación se desarrolló bajo el método de estudio de caso, en una investigación formal que nos permite indagar de manera más profunda y precisa de un caso y tener que realizar un análisis documental para interpretar los hechos, del mismo modo podemos realizar un examen de campo con los datos presentados en un periodo determinado de la investigación y así poder tener un mayor alcance de la información estudiada que nos lleve a obtener un resultado apto (Monroy, 2009). Igualmente, se aplicó el método de investigación analítico, que permitió tener un informe del objeto de estudio de la investigación, lo cual consiste en una ardua indagación documental del mismo que orienta el trabajo, este método es empleado particularmente en las ciencias sociales y nos ayuda a delinear el objeto del estudio del problema de la entidad, asimismo ayudar a contribuir con otras investigaciones al estudio (Lopera, Ramírez, Zuluaga, & Ortiz 2010).

### 2.2 Escenario y unidades informantes

El estudio se realizó en una empresa relojera que cuenta con más de 14 años en el mercado peruano dedicada a la venta de artículos de lujo como la joyería, relojería y accesorios, representa en Perú a más de cuarenta marcas prestigiosas de relojes del mundo y tiene el más grande servicio de postventa en Lima, además cuenta con varios puntos de venta en Perú y posee más de 100 trabajadores y en los últimos años ha presentado problemas de rentabilidad a comparación de los años anteriores.

Los documentos fueron: a) Estado de situación financiera; b) Estado de resultado integrales. Todos los documentos fueron seleccionados para el análisis documental, porque tienen la información directa con el problema que tiene la empresa relojera que es la rentabilidad.

### 2.3 Categorías y subcategorías apriorísticas

La Rentabilidad es la relación entre los ingresos y los costos, y el resultado de la capacidad de la empresa para generar un excedente con el uso de los activos e inversión y capital invertido por los socios durante un periodo para la producción, ver tabla N<sup>a</sup>.01.

Tabla 1

*Categorización de la rentabilidad*

<b>Sub categoría</b>	<b>Indicador</b>
Rentabilidad sobre las ventas	Ventas
	Activos corrientes
	Utilidades
Rentabilidad sobre el patrimonio	Capital social
	Capital de trabajo
	Patrimonio

### 2.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos

Asimismo se aplicó la técnica de análisis documental, que es un método que consiste en buscar el significado de un mensaje y clasificar los diversos elementos de una misión en diferentes clases con el fin de hacer aparecer de las mejores maneras el sentido, también consiste en el análisis de documentos que nos permite tener un orden y clasificar la recopilación de datos de la información que nos reflejará el resultado en los procesos del análisis de la investigación profesional (Carhuancho, Nolazco, Sicheri, Guerrero, & Casana, 2019).

El instrumento aplicado fue la ficha de análisis de documentación, que es una herramienta que nos ayuda a registrar y analizar la información conseguida para poderla procesar y obtener resultados que nos ayuden a la investigación, es decir nos ayudará para la recaudación de datos, los mismo que nos arrojaron resultados para una toma de decisión y así poder tener un orden y control al momento de registrar correctamente la documentación (Carhuancho, Nolazco, Sicheri, Guerrero, & Casana, 2019). La ficha técnica de fue:

Nombre: Ficha de análisis documental

Autor: Elmer Prado

Año: 2020

Subcategorías – ítems/preguntas: SC1 Rentabilidad sobre las ventas (1-3); SC2 Rentabilidad sobre el patrimonio (4-6).

Tabla 2

*Paralelo entre los instrumentos para la recopilación de datos*

<b>Subcategoría</b>	<b>Instrumentos Nro.</b>	<b>Ítem</b>
Rentabilidad sobre las ventas	1.	Estado de resultado integral - Ventas Anexo de la cuenta (701) Ventas
	2.	Estado de situación financiera - Activos corrientes Anexo de la cuenta (33) activo corriente
	3.	Estado de situación financiera - Utilidades Anexo de la cuenta (59) Resultados acumulados
	4.	Estado de situación financiera - Capital Social Anexo de la cuenta (50) Capital social
Rentabilidad sobre el patrimonio	5.	Estado de situación financiera - Capital de trabajo Anexo de la cuenta (Activo circulante – Pasivo circulante)
	6.	Estado de situación financiera – Patrimonio Anexo de la cuenta (Activo – pasivo)

## **2.5 Proceso de recolección de datos**

Para la recopilación de los datos, se ha seguido los siguientes pasos: 1) Revisión de la literatura marco teórico; 2) Diseño de instrumentos; 3) Recopilación de la información; 4) Diseño del análisis documental; 5) Aplicación del análisis documental; 6) Redacción del informe final.

## **2.6 Aspectos éticos**

Los autores que han sido citados según la norma Apa, por lo que se acredita que no es copia.

Los estados financieros de la empresa fueron seleccionados para poder realizar el análisis de la rentabilidad y poder ver las tendencias y comparaciones de varios años, razón por la cual se solicitó los permisos correspondientes para utilizar la documentación.

Toda la información no ha sido manipulada, por lo que se puede acreditar que la información es cierta y contribuye con la investigación del problema de la empresa

### **III. RESULTADOS**

#### **3.1 Categorización del estudio**

Al realizar el análisis documental mediante los estados financieros de los años 2014 al 2019, lo cual nos permiten identificar las incidencias que tienen relación con las categorías principales de la investigación, en la cual se demostró que son la rentabilidad sobre las ventas y rentabilidad sobre el patrimonio son parte de la rentabilidad propiamente dicha, asimismo las están asociadas entre sí, la rentabilidad sobre las ventas se identificó la utilidad neta sobre las ventas, por otra parte la rentabilidad sobre los activos se identificó la utilidad neta entre los activos totales, por último la rentabilidad sobre el patrimonio se identificó la utilidad neta sobre el patrimonio.

#### **3.2 Análisis de la rentabilidad una empresa comercial de Relojería y Joyería, Lima 2015 – 2019**

Después de haber realizado un análisis cualitativo, la misma que se elaboró realizando un análisis documental de la empresa de Relojería y Joyería, para recolectar información sobre la situación de la rentabilidad económica y rentabilidad financiera de la empresa, mediante un análisis horizontal y ratios financieros.

El instrumento aplicado fue el análisis documental mediante la recopilación de datos de los estados financieros de la empresa, el estado de situación financiera y el estado de resultados integrales de los años 2014 al 2019, donde se aplicó un análisis horizontal y ratios de rentabilidad financiera y rentabilidad económica, llegando a una conclusión en común sobre la rentabilidad de la empresa de Relojería y Joyería, fue que tuvo rendimiento en los años 2014 al 2018, pero en el año 2019 no tuvo rendimiento debido a la caída de sus ventas y altos costos financieros.

Según los resultados obtenidos mediante el análisis horizontal de los años 2014 al 2019 se determinó que las ventas del exterior representan un promedio del 70% y las ventas nacionales el 30%, el proceso de la gestión de ventas es la siguiente: se recibió el pedido del cliente del exterior o se le envía al cliente la disponibilidad que tiene nuestro proveedor para que el cliente seleccione los relojes que necesita comprar, una vez confirmado el pedido del cliente se envía el pedido al proveedor el cual emite una proforma para que la empresa realice

el pago y a la misma vez se emite una orden de venta al cliente para que cumpla el pago y a la misma vez se emite la transferencia al proveedor pagando la proforma, una vez recibido el pago el proveedor emite la factura con los documentos para la importación y se reembarca la mercadería para entregar al cliente. Se observó que al cierre de los años 2014 al 2018 la empresa comercial de Relojería y Joyería las ventas fueron en aumento, pero en el año 2019 las ventas cayeron significativamente. Empezando sus ventas en el año 2014 (91.120 millones de soles), mientras que en el 2015 las ventas fueron de 131.521 millones de soles y crecieron en el 44.34% a comparación del periodo anterior, continuando en el año 2016 tuvo una variación positiva de 7.130 millones de soles ampliando en variación porcentual en 5.42% llegando sus ventas en 138.651 millones de soles, también en el año 2017 sus ventas siguieron teniendo una variación positiva de 3.266 millones que representan una variación porcentual positiva de 2.36% en comparación al año 2016, mientras que en el año 2018 sus ventas llegaron a 143.745 millones de soles siendo el año que mayor ventas tuvo y por último en el año 2019 represento las ventas más bajas de los últimos años y cayeron en -37.18% bajando a 90,295 millones de soles, según los análisis horizontal, las ventas siempre obtuvieron un costo de venta no muy variable que se mantuvo en promedio del 74% y la utilidad bruta siempre se mantuvo en un promedio del 24%, esto quiere decir que el factor se debió a un mal manejo financiero, ya que los préstamos con los bancos nunca se pagaban en sus fechas de vencimiento y conllevo a que los entidades financieras no nos quiten las líneas de crédito, por ende las ventas bajaron significativamente y se puede observar que los gastos financieros del año 2019 y 2018 se mantuvieron.

Para poder realizar un detalle más profundo se realizó un análisis de ratios de los ingresos sobre el margen bruto y neto de utilidad, siendo los siguientes resultados en el margen bruto de 26.893 millones en el año 2014 que representan una utilidad bruta del 30%, en el año 2015 obtuvo 31.656 millones de soles y porcentualmente en 24%, en el año 2016 obtuvo un margen bruto de 30.981 millones de soles que representa en 22%, en el siguiente periodo 2017 obtuvo 26.622 millones de soles significando el 19% y en el año 2018 fue de 37.617 millones de soles que representan un margen bruto de 26% y por último en el año 2019 obtuvo un margen bruto de 22.646 millones de soles y porcentualmente representa el 25% de margen bruto, esto nos quiere decir que el margen bruto siempre fue de un promedio de 24% de los ingresos y el costo de venta se mantuvo en un promedio del 76%, y en el

análisis de utilidad neta fue de 3.62% a 3.61% siendo una variación mínima entre el año 2015 al 2014, mientras que en el año 2016 incremento a 3.71% y disminuyeron en el año 2017 a 2.99%, y 2018 a 1.29% y en el año 2019 sufrió una pérdida de -4.02%, llegando a la misma conclusión que el problema fue financieramente, ya que los intereses se mantuvieron en los años 2018 y 2019 por más que las ventas en el año 2019 bajaron en un 37.18% en comparación del año 2018.

Se realizó un análisis en los activos corrientes de la compañía, ya que los mismos cumplen una función importante para la rentabilidad de la empresa de Relojería y Joyería, según los estados financieros de la empresa de los años 2014 al 2019, donde se realizó un análisis horizontal empezando en 55.618 millones de soles en activos totales y teniendo una variación positiva del 48.68%, llegando en el año 2015 en 82.694 millones de soles, asimismo en el año 2016 incremento en 15.52% en comparación del año anterior, llegando a 95.527 millones de soles, por otro lado en el 2017 tuvo un incremento mínimo de 0.24% con el periodo anterior, alcanzando los 95.760 millones de soles, del mismo modo en el año 2018 disminuyeron en -6.51% en comparación al periodo anterior, bajando a 89.523 millones de soles, y por último en el año 2019 obtuvo un variación positiva de 9.32% que representa en 8.347 millones de soles acumulando un activo total de 97.871 millones de soles, resultado del análisis se encontró que el mayor crecimiento que tuvo la empresa fue en el año 2015 con un crecimiento del 48.68 y en año 2016 con el 15.52% donde el crecimiento de las ventas crecieron significativamente.

Para un análisis más profundo se debe tener conocimiento del resultado del indicador ROA, mientras más alto sea este es mejor, ya que el beneficio de la empresa es mayor, para determinar este ratio se debe determinar el total de los activos entre la utilidad neta de la empresa, al aplicar el ROA se demostró que el total de los activos desde el 2014 fue descendiendo, empezando con el año 2014 en 5.93%, 2015 en 5.74, 2016 en 4.6%, 2017 en 4.43%, 2018 en 2.07% y en el 2019 en negativo en -3.71%, esto nos quiere decir que los activos no se utilizaron eficientemente, ya que fueron descendiendo año tras año.

La utilidad bruta es el resultado después del costo de venta, donde nos arroja el margen bruto, como podemos apreciar en el análisis horizontal en el año 2014 fue de 26.893

millones de soles mientras que el año siguiente ascendió a 31.656 millones, asimismo en el año 2016 fue de 30.981 millones de soles disminuyendo en -2.13% a comparación del año anterior, además en el año 2017 nuevamente descendió en -13.94% bajando a 26.662 millones de soles, mientras que en el año 2018 aumento en 41.09% llegando al margen bruto de 37.617 millones de soles y por último en el año 2019 sufrió una variación porcentual negativa de -39.80% a comparación del periodo anterior, resultando en 22.646 millones de soles.

Para un análisis más profundo se analizó el costo de venta de los seis años empezando en el año 2014 con un costo de venta del 70% y margen bruto del 30%, asimismo al año siguiente el costo de venta se incrementó el 6% llegando a 76% y el margen bruto bajo a 24%, también en el año 2016 el costo de venta subió en 2% alcanzando a 78% y el margen bruto en 22%, igualmente en el año 2017 el costo de ventas subió en 3% obteniendo el 81% con margen neto de 19%, mientras que el año 2018 el costo de venta bajó a 74% y el margen bruto subió 24%, y en el año 2019 subió el 1% a comparación del año anterior, llegando a la conclusión que el factor que incidió en la rentabilidad fue el mal manejo financiero, ya que los gastos financieros se mantuvieron en los años 2018 y 2019 por más que presento perdida en último periodo.

El capital social, que viene hacer las aportaciones dinerarias y no dinerarias de los accionistas de la empresa para que empiece a realizar sus actividades económicas, en el análisis horizontal podemos apreciar que en el año 2014 tenía un capital de 13.759 millones de soles y en el año 2015 tuvo una variación positiva absoluta de 2.240 millones de soles y porcentualmente en 16.29% llegando a 16.000 millones de soles en comparación al periodo anterior, mientras que en el año 2016 no presentó ninguna variación, manteniendo en 16.000 millones de soles, asimismo el siguiente periodo presento una variación negativa de -2,000 millones de soles y porcentualmente cayó en -12.50% terminado el 2017 en 14.000 millones de soles, de este modo se analizó el año siguiente donde tuvo una variación positiva muy significativa de 6.000 millones de soles y porcentualmente en 42.86% llegando al final del 2018 en 20.000 millones de soles, por último en periodo 2019 no hubo ninguna variación.

Para un análisis más profundo se realizó una ratio financiera de rentabilidad sobre el patrimonio, donde se divide la utilidad neta entre el capital social, obteniendo que en el

año 2014 el capital social genero un rendimiento de 23.97%, asimismo el año 2015 el rendimiento fue de 29.65%, mientras que el 2016 fue de 27.48% y el año 2017 fue bajo a 9.28%, y por último el año 2019 el rendimiento fue negativo de -18.15% ya que en el mismo año presento una pérdida de 3.629 millones de soles.

El capital de trabajo que tiene relación entre los activos corrientes y los pasivos corrientes, es la diferencia entre los activos corrientes y pasivos corrientes y el resultado es la capacidad con la que cuenta la empresa después de haber pagado sus obligaciones inmediatas con terceros, para ello se realizó un análisis horizontal donde encontramos la variación absoluta y variación porcentual, empezando el año 2014 con un capital de trabajo de 16.493 millones de soles, y aumentado en el 2015 en una variación porcentual positiva de 11.06% llegando a 18.317 millones de soles a comparación del año anterior, asimismo en el año 2016 obtuvo una variación positiva de 10.98% llegando el capital de trabajo en 20.329 millones de soles, de la misma forma se analizó el año 2017 donde el capital de trabajo bajo significativamente en el -66.31% descendiendo en 6.818 millones de soles a comparación del periodo anterior, continuando con el siguiente periodo 2018 siguió bajando su capital de trabajo obteniendo un variación negativa de -27.26%, terminando con 4.959 millones de soles y terminando en el 2019 con un capital de trabajo negativo de -15.155 millones de soles que significo el -305% a comparación del año 2018, esto quiere decir que la empresa aumento sus pasivos tres veces más que su activo corriente.

El patrimonio llamado capital de negocio, viene hacer los resultados positivos que obtiene por las aportaciones e inversiones de los socios de la empresa, en pocas palabras arroja ganancias o pérdidas a los dueños de la empresa comercial de Relojería y Joyería, el patrimonio inicial más las reinversión que se realiza para obtener utilidades, la cual se realizó un análisis horizontal de los años 2014 al 2019 la compañía tenía en el año 2014 un patrimonio de 18.339 millones de soles y creció en el 2015 en 22.766 millones de soles, obteniendo una variación absoluta positiva de 4.426 millones de soles y porcentualmente en 24.14% a comparación del periodo anterior, asimismo al siguiente periodo 2016 nuevamente logró una variación positiva de 2.901 millones de soles y creció porcentualmente en 12.75% llegando a 25.668 millones de soles a comparación del año anterior, mientras que el año 2017 obtuvo una variación negativa de -6.358 millones de soles y porcentualmente en -24.74%, bajando su patrimonio en 19.309 millones de soles, en asimilación al año anterior,

continuando con el siguiente periodo 2018 consiguió variación positiva de 2.303 millones de soles incrementando porcentualmente en 11.93% a comparación del año anterior y alcanzando los 21.612 millones de soles, y por último el año que tuvo la variación negativa más significativa de -9.032 millones de soles y variación porcentual de -41.79% terminando su patrimonio en 12.580 millones de soles en comparación de 21.612 millones de soles que tenía en el periodo anterior.

Para un análisis más profundo de los beneficios obtenidos por el patrimonio a través de la fórmula del ROE dividiendo la utilidad neta sobre el patrimonio total, donde el año 2014 obtuvo un resultado positivo de 17.98%, esto se debe que obtuvo un resultado positivo de 3.298 millones de soles, asimismo el periodo 2015 obtuvo nuevamente un resultado positivo de 20.84%, debido a que nuevamente obtuvo un resultado positivo de 22.766 millones de soles, igualmente en el año 2016 logró un resultado positivo de 17.13%, donde nuevamente consiguió utilidad, de la misma forma en el año 2017 disfrutó de un resultado positivo de 21.98% obteniendo una utilidad neta de 4.243 millones soles, fue similar en el periodo 2018 donde logro el 8.59% de rendimiento del patrimonio en la utilidad que obtuvo de 1.856 millones de soles, en el año 2019 el rendimiento fue negativo de -28.58%, esto debido a la pérdida que obtuvo de -3.629 millones de soles.

### **3.3 Análisis de la rentabilidad sobre las ventas en una empresa comercial de relojería, Lima 2014 –2019**

El análisis realizado mediante la documentación de los estados financieros de los años 2014 al 2019, con un análisis horizontal y ratios financieros se pudo demostrar que la rentabilidad económica y financiera en una empresa es parte primordial porque se mide la eficiencia empresarial de la empresa, asimismo nos indica las ganancias adquiridas por las ventas de la empresa, cabe señalar que según el análisis horizontal de las ventas nos indica una tendencia de aumento en las ventas en los cinco primeros años donde la empresa presento ganancias significativas que fueron disminuyendo año tras año, los cuales pasaron de 91.120 millones en el 2014 a 131.521 millones en el 2015 asimismo las ventas en el 2016 siguieron aumentado en 138.651 millones a 141.918 millones en 2017 y 143.745 millones en 2018, la disminución de la venta en el año 2019 fueron muy significativas a comparación de las ventas del año 2018 que fueron de 143.745 millones disminuyeron a 90.295 millones, esto debido a que la empresa tuvo un mal manejo financiero y no pagaba los financiamientos a tiempo y los bancos le cerraron todos los créditos financieros, y esto conllevó a que la empresa baje sus ventas al poder no contar con una financiación, como se detalla en las tablas N°.04 y 05 y figuras N°.01 y 02.

Tabla 3  
*Análisis horizontal de las ventas de los años 2014 al 2019*

<b>Años</b>	<b>Ventas</b>	<b>Variación Absoluta</b>	<b>Variación Porcentual</b>
2019	90,295,858.00	-53,449,702.00	-37.18%
2018	143,745,560.00	1,827,464.00	1.29%
2017	141,918,096.00	3,266,530.00	2.36%
2016	138,651,566.00	7,130,467.00	5.42%
2015	131,521,099.00	40,400,371.00	44.34%
2014	91,120,728.00		

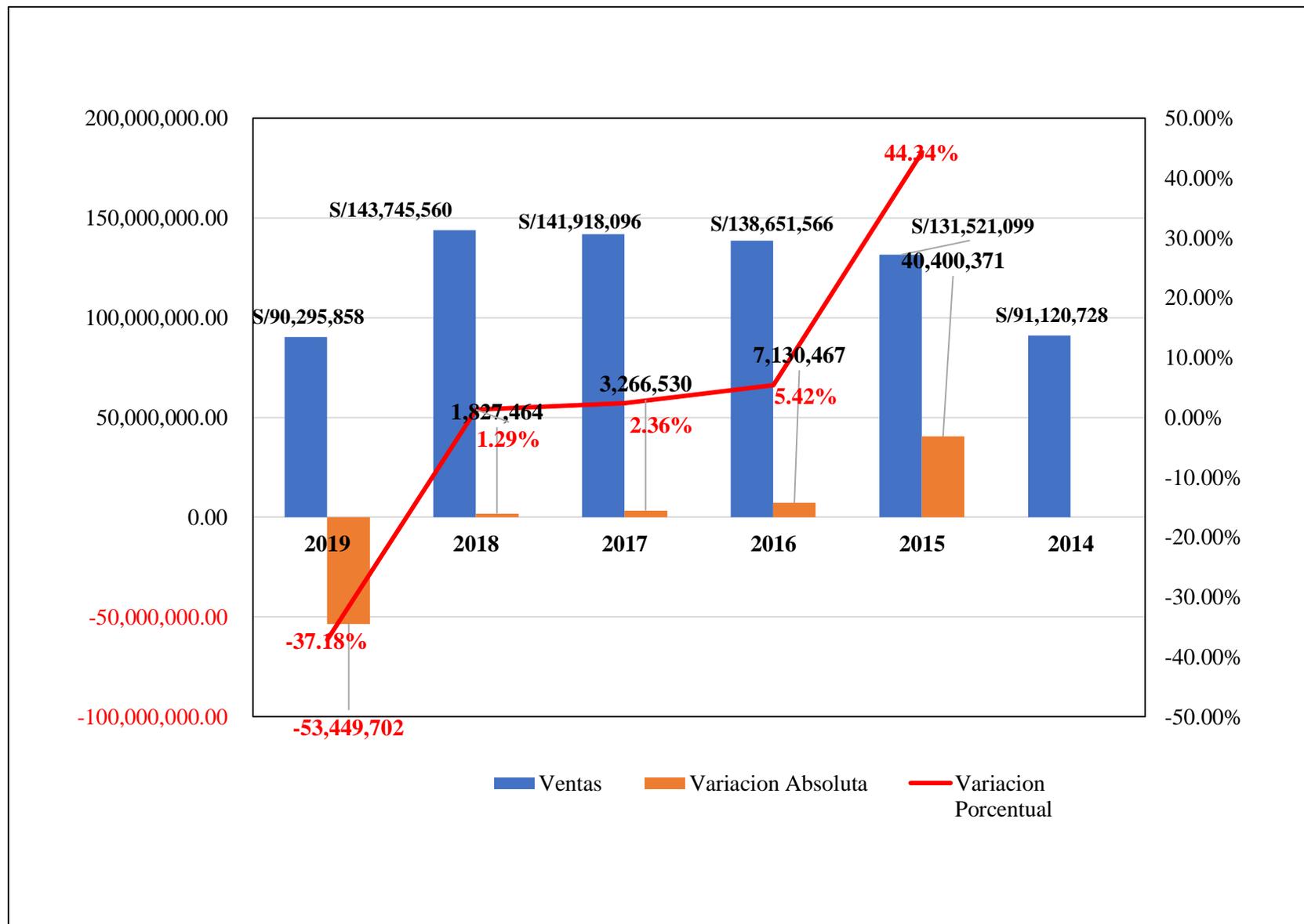


Figura 1. Variación porcentual del análisis horizontal de las ventas 2014 al 2019

Tabla 4

Análisis de ratio de rentabilidad neta del 2014 al 2016

Análisis documental	Años	Formula	Valores	Variación
Rentabilidad neta	2019	$\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Ventas netas}}$	$\frac{\text{S/-3,629,343}}{\text{S/90,295,858}}$	-4.02%
Rentabilidad neta	2018	$\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Ventas netas}}$	$\frac{\text{S/1,856,386}}{\text{S/143,745,560}}$	1.29%
Rentabilidad neta	2017	$\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Ventas netas}}$	$\frac{\text{S/4,243,479}}{\text{S/141,918,096}}$	2.99%
Rentabilidad neta	2016	$\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Ventas netas}}$	$\frac{\text{S/4,396,555}}{\text{S/138,651,566}}$	3.17%
Rentabilidad neta	2015	$\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Ventas netas}}$	$\frac{\text{S/4,744,099}}{\text{S/131,521,099}}$	3.61%
Rentabilidad neta	2014	$\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Ventas netas}}$	$\frac{\text{S/3,298,072}}{\text{S/91,120,728}}$	3.62%

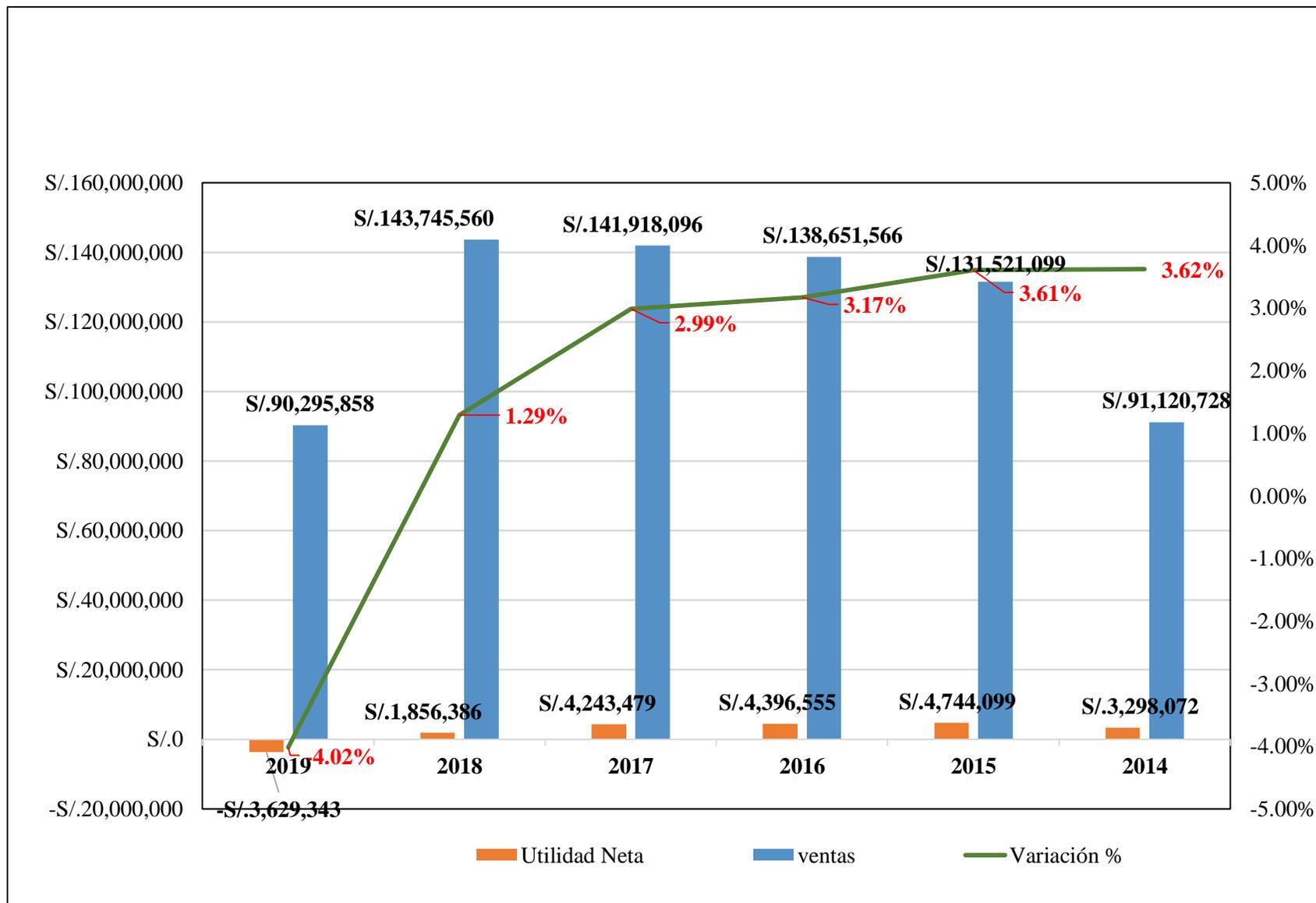


Figura 2. Variación porcentual de ratios de rentabilidad de la utilidad neta del 2014 al 2019.

Según los estados financieros se realizó un análisis horizontal de los activos corrientes de los años 2014 al 2019, asimismo se ejecutó un ratio financiero de rentabilidad económica sobre los activos, donde se demostró que los activos corrientes cumplen una función muy importante que ayudan a incrementar la utilidad, esto tiene que ver con el buen uso y explotación de los mismos, asimismo podemos medir las ganancias obtenidas por los mismos, al mismo tiempo los activos totales en el año 2014 fueron 55.618 millones y en el 2015 ascendieron a 82.694 millones teniendo variación positiva de 27.076 millones, equivalente al 48.68%, mientras que en el 2016 ascendieron a 95.527 millones teniendo nuevamente una variación positiva de 12.832 millones que equivale al 15.22%, en el año 2017 incremento en 212 mil que equivalen al 0.24%, por lo tanto en el año 2018 tuvo una variación negativa de 6,236 millones que equivalen al -6,51% al año anterior y por último en el año 2019 incrementó en 8,347 millones que equivalieron en una variación porcentual del 9.32% del año 2018, como resultado del análisis de encontró un rango optimo en los cinco primeros años, en cambio en el año 2019 en el ratio de rentabilidad sobre los activos se observa -3.71%, esto se debe a que la empresa no está recibiendo ingresos, por ende el año 2019 obtuvo perdidas, como se detalla en las tablas N°.06 y 07 y figuras N°.03 y 04.

*Tabla 5*

*Análisis horizontal de los activos totales del año 2014 al 2019*

<b>Años</b>	<b>Activos Totales</b>	<b>Variación Absoluta</b>	<b>Variación Porcentual</b>
2019	S/.97,871,646	S/.8,347,686	9.32%
2018	S/.89,523,960	-S/.6,236,562	-6.51%
2017	S/.95,760,522	S/.232,975	0.24%
2016	S/.95,527,547	S/.12,832,552	15.52%
2015	S/.82,694,995	S/.27,076,202	48.68%
2014	S/.55,618,793		

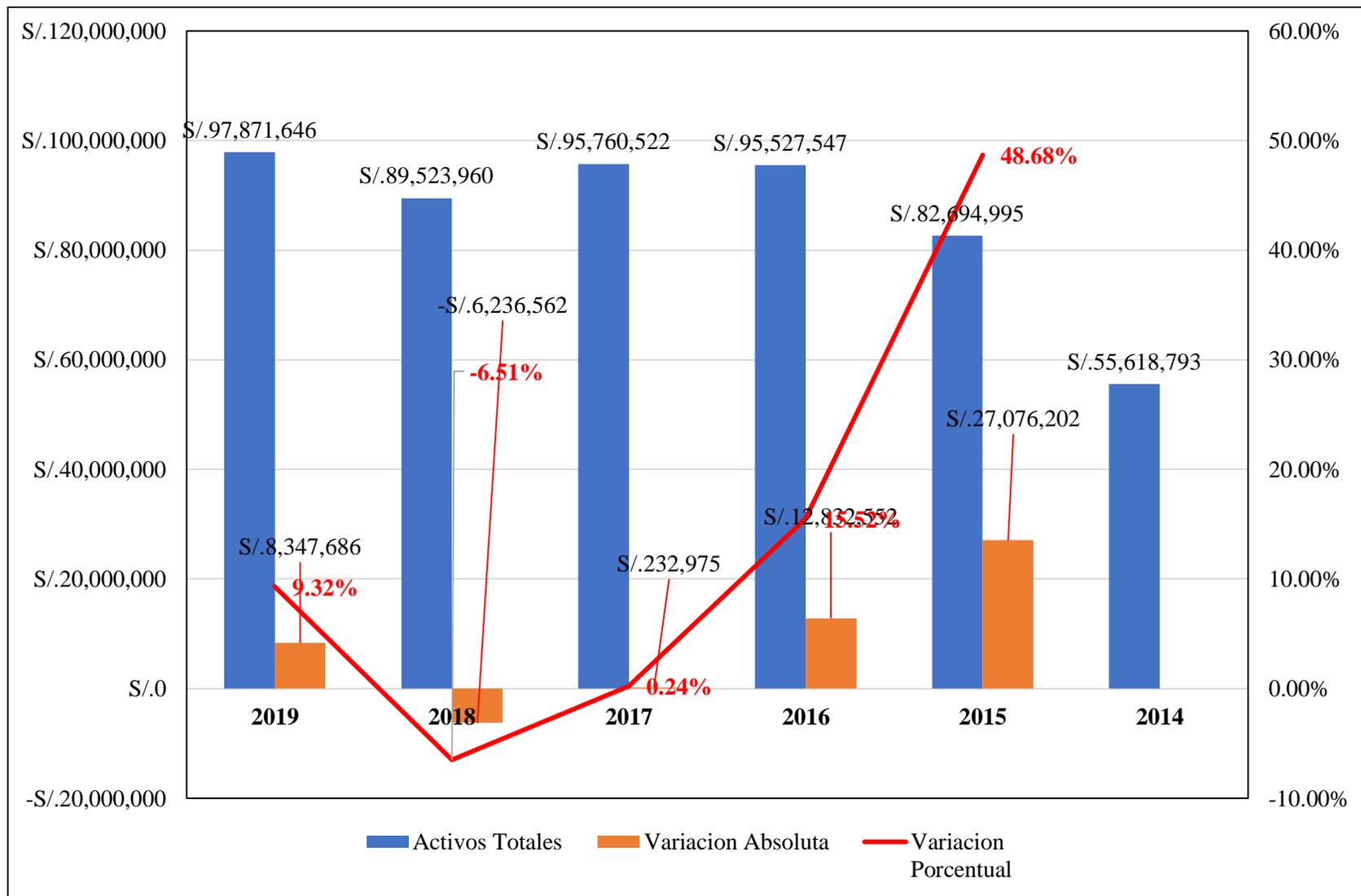


Figura 3. Variación porcentual de análisis horizontal de los activos corrientes 2014 al 2019.

Tabla 6

*Análisis del ratio de rentabilidad sobre los activos totales del año 2014 al 2019*

<b>Años</b>	<b>Formula</b>	<b>Valores</b>	<b>Variación</b>
2019	<u>Utilidad neta</u>	<u>S/-3,629,343</u>	-3.71%
	Activos totales	S/97,871,646	
2018	<u>Utilidad neta</u>	<u>S/1,856,386</u>	2.07%
	Activos totales	S/89,523,960	
2017	<u>Utilidad neta</u>	<u>S/4,243,479</u>	4.43%
	Activos totales	S/95,760,522	
2016	<u>Utilidad neta</u>	<u>S/4,396,555</u>	4.60%
	Activos totales	S/95,527,547	
2015	<u>Utilidad neta</u>	<u>S/4,744,099</u>	5.74%
	Activos totales	S/82,694,995	
2014	<u>Utilidad neta</u>	<u>S/3,298,072</u>	5.93%
	Activos totales	S/55,618,793	

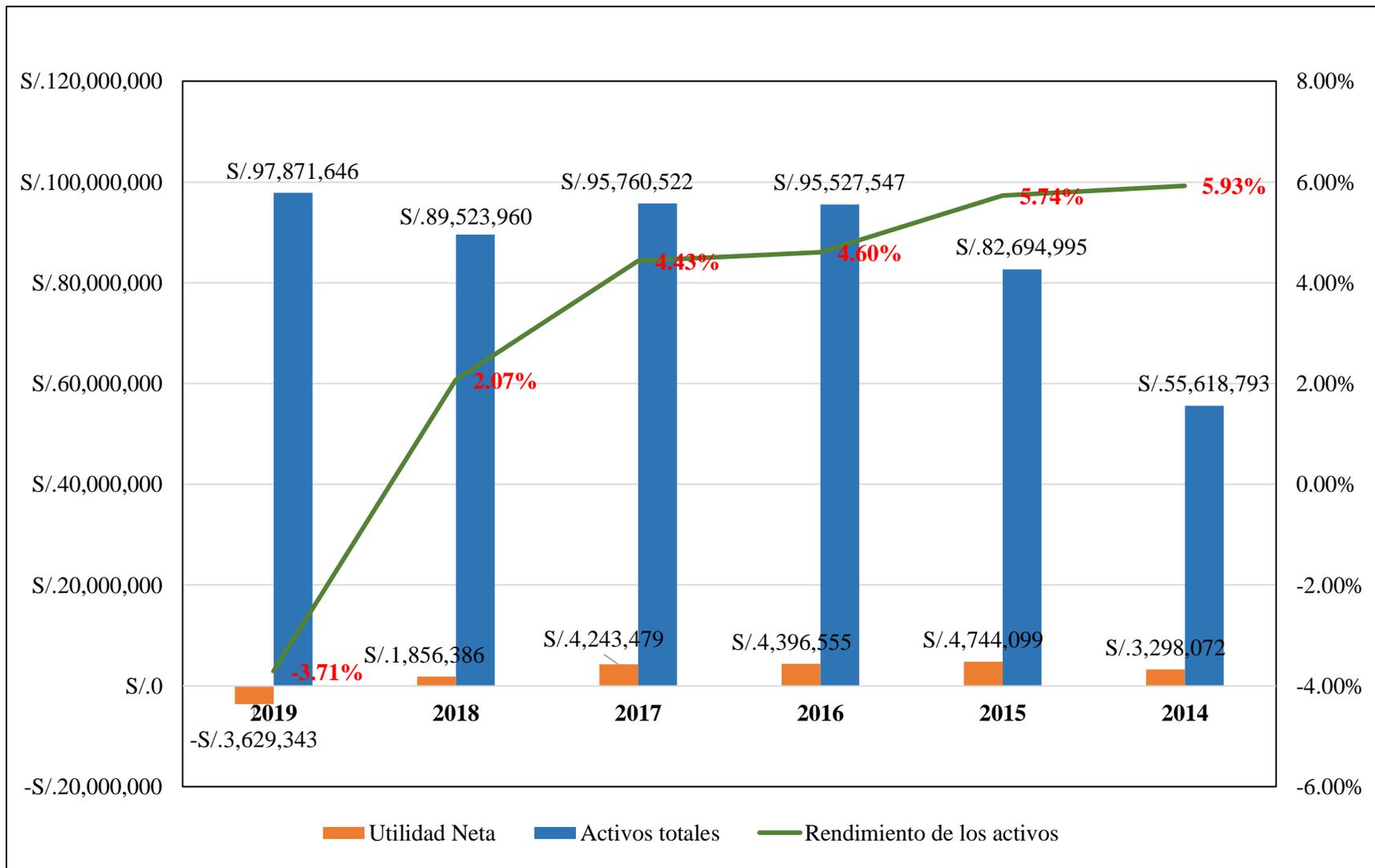


Figura 4. Variación porcentual de la rentabilidad de los activos corrientes 2014 al 2019.

La unificación de estas dos subcategorías nos facilita el análisis de la rentabilidad que se complementan entre sí, porque los dos tienen como objetivo principal generar utilidad a la empresa, solo que, por diversos elementos y factores, por ende en el análisis documental de los estados financieros realizamos un análisis horizontal de la utilidad bruta, donde podemos ver una tendencia de las variación absoluta y porcentual, en el año 2014 empezó con una utilidad bruta de 26.893 millones, y en el año 2015 ascendieron a 31.565 millones, obteniendo una variación positiva de 4.762 millones, y porcentualmente en 17.71%, luego en el año 2016 consiguió 30.981 millones adquiriendo una variación negativa de -2.13% a comparación del año anterior, después en el año 2017 alcanzó una utilidad de 26.662 millones y una variación negativa de -13.91% a paralelo del año 2016, después en el año 2018 adquirió una utilidad de 37.671 millones logrando una variación positiva de 10.955 millones y porcentualmente 41.09% a comparación del año anterior, y por último en el 2019 ganó 22,646 millones y tuvo una variación negativa de 14.971 millones y en porcentaje representa el -39.80% a comparación del año 2018. Este análisis horizontal nos muestra que la utilidad bruta se ha mantenido en los últimos cinco años, pero cabe resaltar que en el último año tuvo una variación muy significativa de -39.8%, lo que significa que la empresa no tuvo los mismos ingresos que años anteriores, como se detalla en la tabla N°.08 y 09 y las figuras N°.05 y 06.

Tabla 7

*Análisis horizontal de los la utilidad bruta de los años 2014 al 2019*

<b>Años</b>	<b>Utilidad Bruta</b>	<b>Variación Absoluta</b>	<b>Variación Porcentual</b>
2019	S/.22,646,359	S/-14,971,015.00	-39.80%
2018	S/.37,617,374	S/10,955,170.00	41.09%
2017	S/.26,662,204	S/-4,318,796.00	-13.94%
2016	S/.30,981,000	S/-675,388.00	-2.13%
2015	S/.31,656,388	S/4,762,682.00	17.71%
2014	S/.26,893,706		

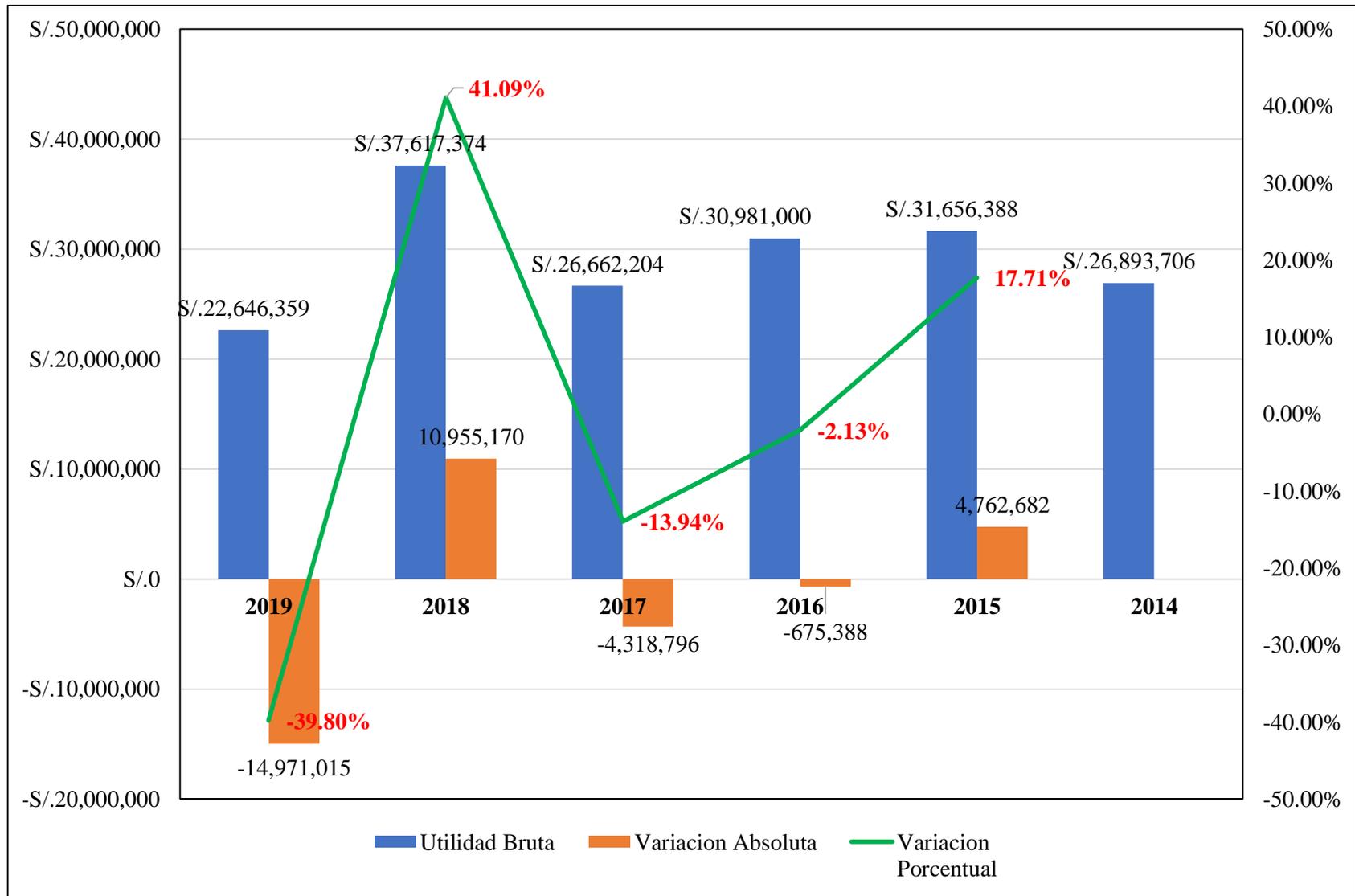


Figura 5. Variación porcentual del análisis horizontal de la utilidad bruta 2014 al 2019.

Tabla 8

*Análisis de ratios de la rentabilidad de la utilidad bruta de los años 2014 al 2019*

<b>Años</b>	<b>Formula</b>	<b>Valores</b>	<b>Variación</b>
2019	<u>Utilidad bruta</u>	<u>S/22,646,359</u>	25.08%
	Ventas neta	S/90,295,858	
2018	<u>Utilidad bruta</u>	<u>S/37,617,374</u>	26.17%
	Ventas neta	S/143,745,560	
2017	<u>Utilidad bruta</u>	<u>S/26,662,204</u>	18.79%
	Ventas neta	S/141,918,096	
2016	<u>Utilidad bruta</u>	<u>S/30,981,000</u>	22.34%
	Ventas neta	S/138,651,566	
2015	<u>Utilidad bruta</u>	<u>S/31,656,388</u>	24.07%
	Ventas neta	S/131,521,099	
2014	<u>Utilidad bruta</u>	<u>S/26,893,706</u>	29.51%
	Ventas neta	S/91,120,728	

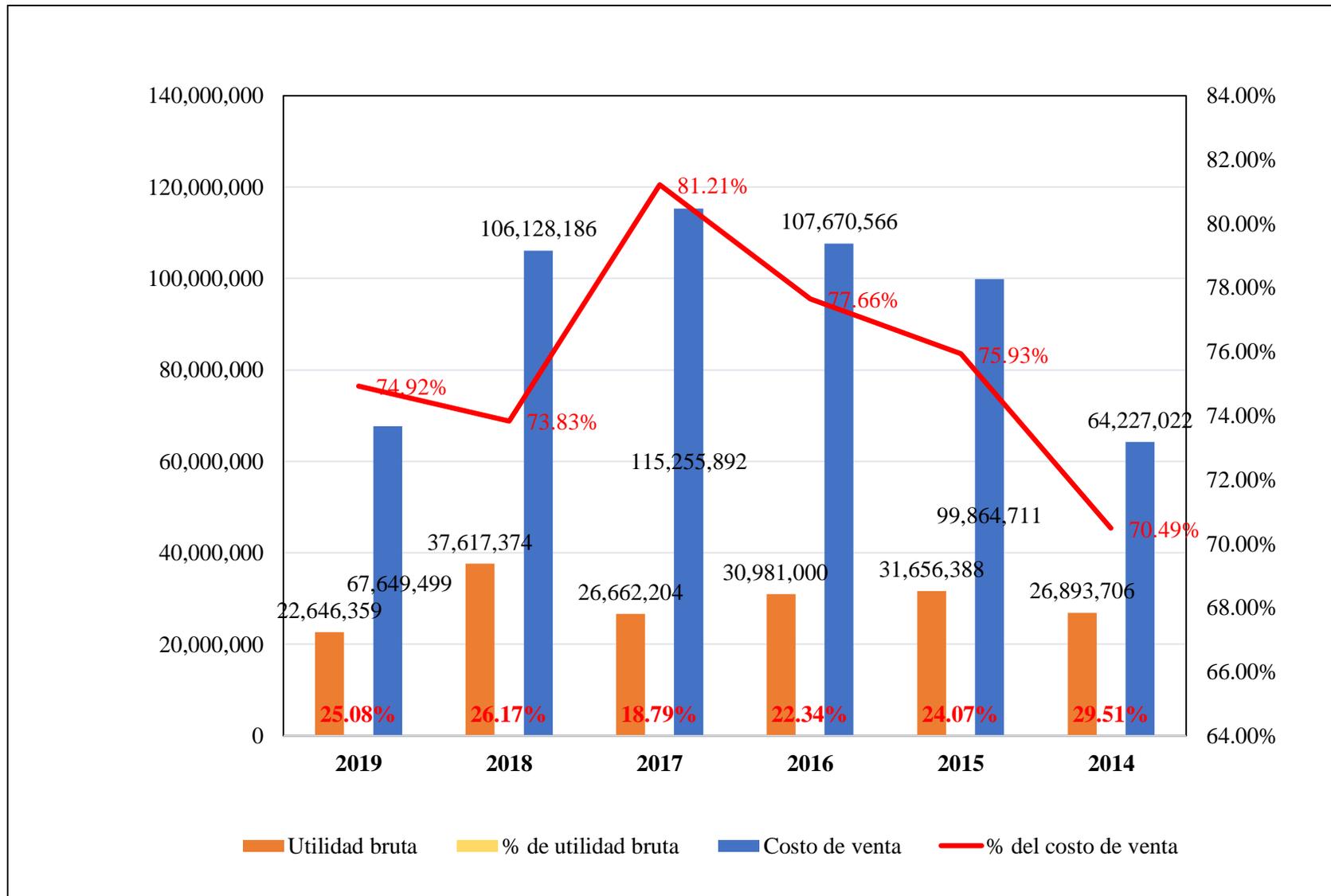


Figura 6. Variación porcentual del ratio de rentabilidad de la utilidad bruta 2014 al 2019.

### 3.4 Análisis de la rentabilidad sobre el patrimonio en una empresa comercial de Relojería y Joyería, Lima 2014 - 2019

Según la información obtenida de los estados financieros de la empresa de los años 2014 al 2019, mediante un análisis horizontal nos encontramos que el capital en el año 2014 fue de 13.759 millones de soles a comparación del año 2015 tuvo una variación positiva de 2.240 millones y la variación porcentual de 16.29%, llegando a 16.000 millones de soles, luego en el 2016 no tuvo ninguna variación, después en el año 2017 tuvo una disminución del capital de 2.000 millones y porcentualmente -12.5% a comparación del año 2016, después en el año 2018 incremento en su capital en 6.000 millones y porcentualmente a 42.86% llegando a tener un capital de 20.000 millones, por último en el año 2019 no realizó ningún aumento de capital. Según el análisis horizontal de los seis años el capital tuvo un aumento significativo en el año 2018 de 6.000 millones, esto debido a que la empresa tenía que respaldar sus pasivos, ya que ellos siempre fueron mayores que el capital y siempre se financia con capital de terceros, como lo veremos en el siguiente análisis, como se detalla en la tabla N°.10 y 11 y las figuras N°.07 y 08.

Tabla 9

*Análisis horizontal del capital social de los años 2014 al 2019*

<b>Años</b>	<b>Capital Social</b>	<b>Variación Absoluta</b>	<b>Variación Porcentual</b>
2019	S/.20,001,000	S/.1,000	0.01%
2018	S/.20,000,000	S/.6,000,000	42.86%
2017	S/.14,000,000	-S/.2,000,000	-12.50%
2016	S/.16,000,000	S/.0	0.00%
2015	S/.16,000,000	S/.2,240,800	16.29%
2014	S/.13,759,200		

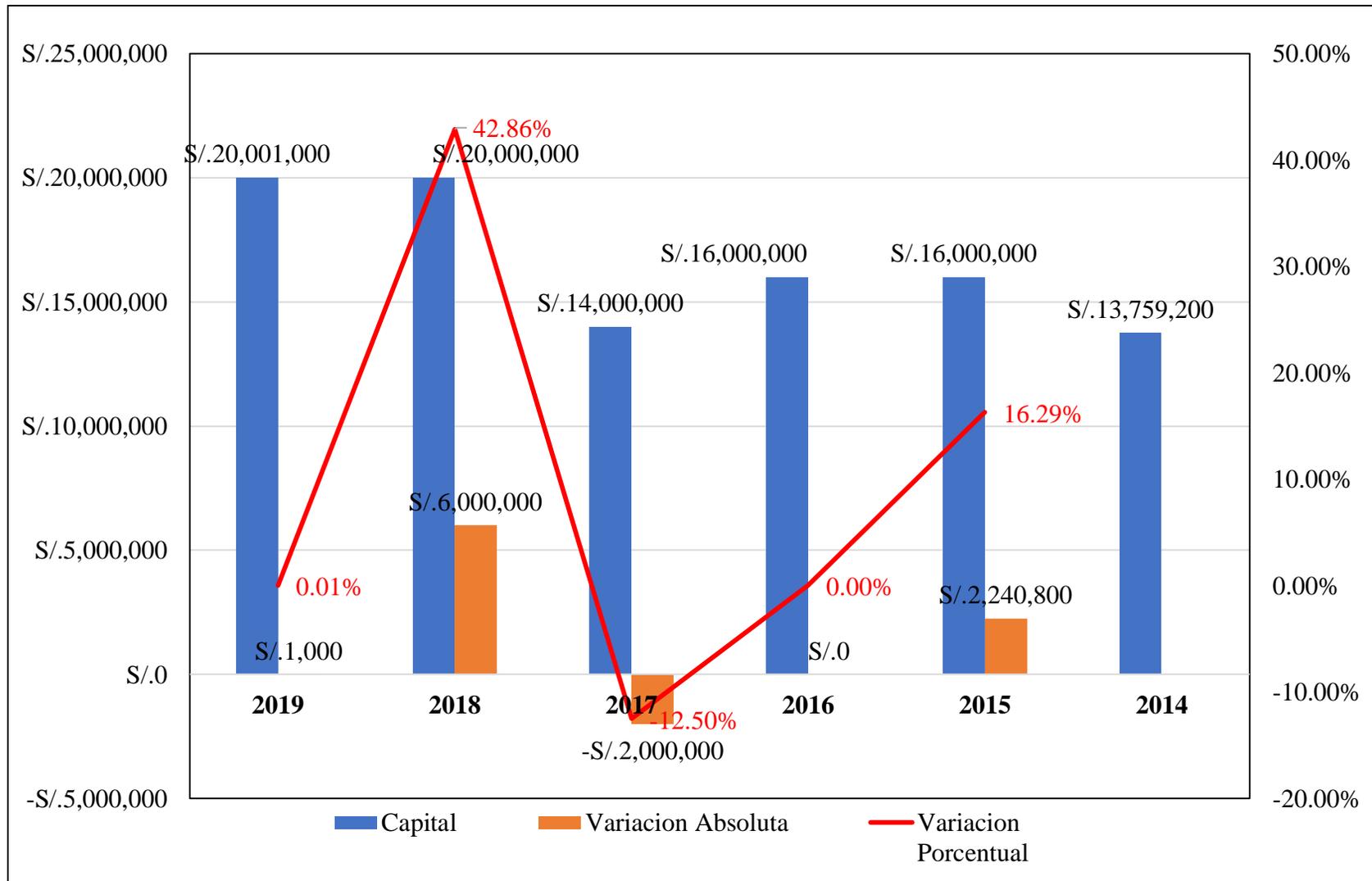


Figura 7. Análisis horizontal del capital social de los años 2014 al 2019.

Tabla 10

*Análisis de rentabilidad del capital social de los años 2014 al 2019*

<b>Análisis documental</b>	<b>Años</b>	<b>Formula</b>	<b>Valores</b>	<b>Variación</b>
Rentabilidad del capital social	2019	<u>Utilidad neta</u> Capital social	<b>S/-3,629,343</b>  S/20,001,000	-18.15%
Rentabilidad del capital social	2018	<u>Utilidad neta</u> Capital social	S/1,856,386  S/20,000,000	9.28%
Rentabilidad del capital social	2017	<u>Utilidad neta</u> Capital social	S/4,243,479  S/14,000,000	30.31%
Rentabilidad del capital social	2016	<u>Utilidad neta</u> Capital social	S/4,396,555  S/16,000,000	27.48%
Rentabilidad del capital social	2015	<u>Utilidad neta</u> Capital social	S/4,744,099  S/16,000,000	29.65%
Rentabilidad del capital social	2014	<u>Utilidad neta</u> Capital social	S/3,298,072  S/13,759,200	23.97%

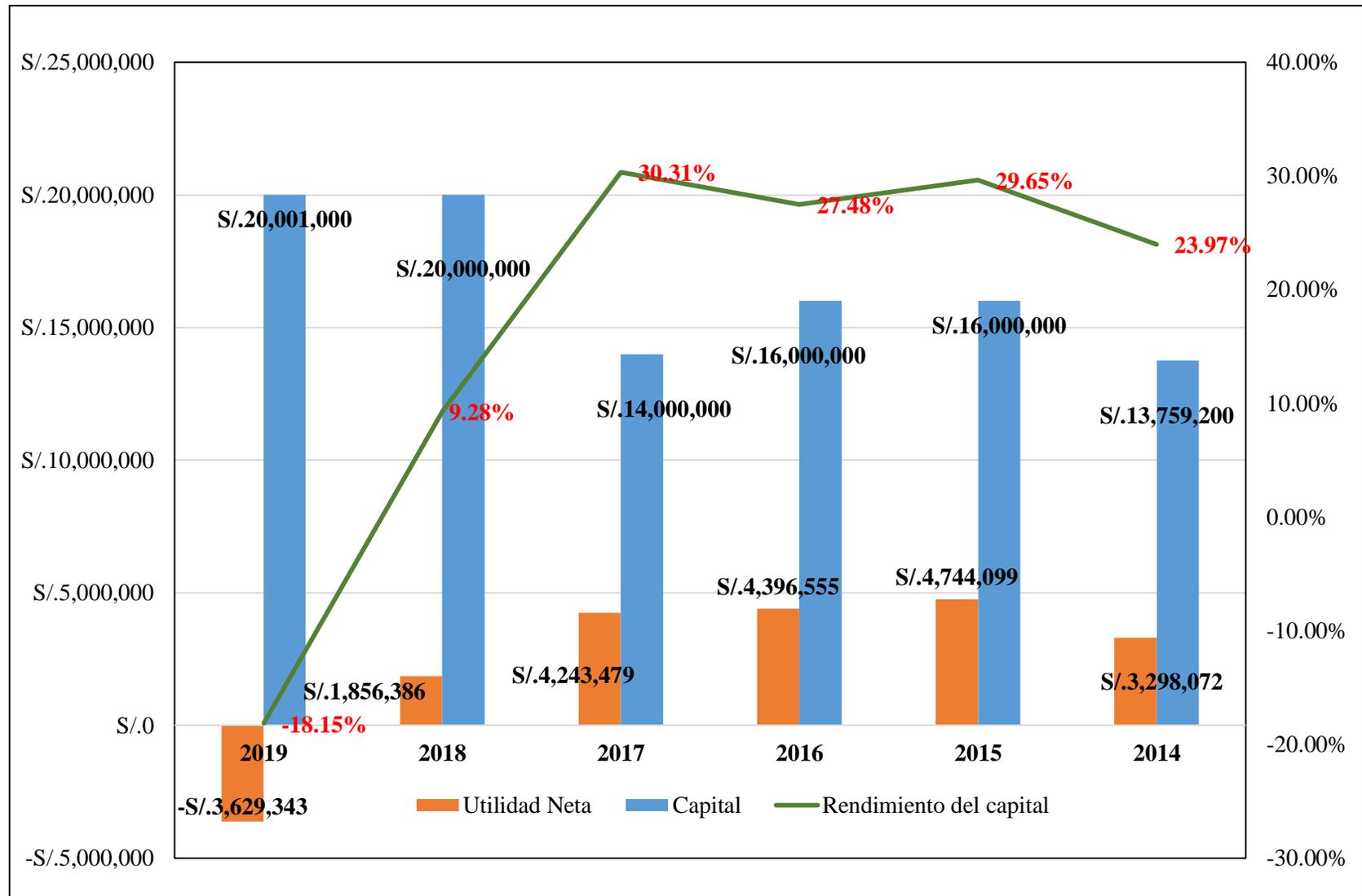


Figura 8. Variación porcentual del ratio de rentabilidad del capital social 2014 al 2019.

Siguiendo con el análisis horizontal, el siguiente indicador de rentabilidad que es el capital de trabajo, donde analizaremos el activo corriente menos el pasivo corriente, lo cual nos indicará con cuanto contamos en capital de trabajo en los seis años, empezando en el año 2014 con 16.493 millones y en el 2015 con 18.317 millones, teniendo un incremento positivo de 1.823 millones que representan el 11.06% a comparación del año 2014, asimismo en el año 2016 tuvo un aumento de 2.012 millones que simbolizan el 10.98% que el año anterior, además en el 2017 tuvo una variación negativa de -13.421 millones y porcentualmente -66.31% en comparación del año 2016, a continuación la variación negativa en el año 2018 fue de -1.858 millones y variación porcentual de -27.26% a comparación del año 2017, y finalmente en el año 2019 fue la más variación negativa más significativa de 305.95% con respecto al año 2018. Esto se debe al alto endeudamiento con los bancos a partir de año 2017 al 2019 y a un mal manejo financiero, ya que se solicitaron préstamos para pagar líneas de crédito vencidas con los proveedores y no se volvieron a activar por la morosidad que teníamos con los mismos, como se detalla en las tablas N°.12 y 13 y las figuras N°.09 y 10.

*Tabla*

11

Análisis horizontal del capital de trabajo de los años 2014 al 2019

<b>Años</b>	<b>Capital de trabajo</b>	<b>Variación Absoluta</b>	<b>Variación Porcentual</b>
2019	-S/.20,114,271	-S/.15,155,036	-305.59%
2018	S/.4,959,235	-S/.1,858,828	-27.26%
2017	S/.6,818,063	-S/.13,511,367	-66.46%
2016	S/.20,329,430	S/.2,012,056	10.98%
2015	S/.18,317,374	S/.1,823,765	11.06%
2014	S/.16,493,609		

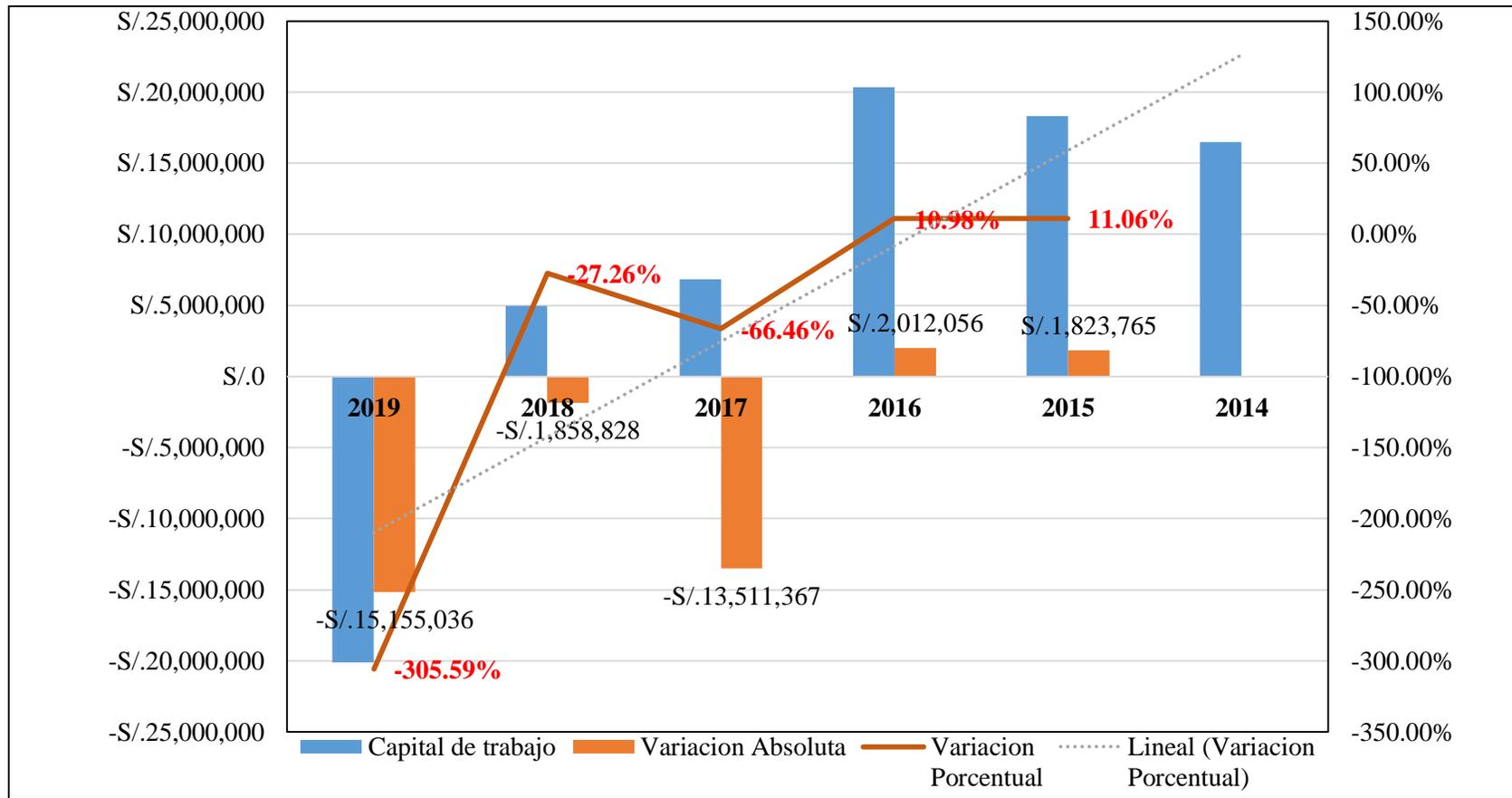


Figura 9. Análisis horizontal del capital de trabajo de los años 2014 al 2019.

Tabla 12

*Análisis de rentabilidad de capital de trabajo de los años 2014 al 2019*

<b>Análisis documental</b>	<b>Años</b>	<b>Formula</b>	<b>Valores</b>	<b>Variación Absoluta</b>	<b>Variación Porcentual</b>
Rentabilidad del capital de trabajo	2019	Activo corriente (-) Pasivo corriente	S/46,948,553  S/67,062,824	<b>S/-20,114,271</b>	-42.84%
Rentabilidad del capital de trabajo	2018	Activo corriente (-) Pasivo corriente	S/64,398,234  S/59,438,999	S/4,959,235	7.70%
Rentabilidad del capital de trabajo	2017	Activo corriente (-) Pasivo corriente	S/71,536,679  S/64,718,616	S/6,818,063	9.53%
Rentabilidad del capital de trabajo	2016	Activo corriente (-) Pasivo corriente	S/85,507,260  S/65,177,830	S/20,329,430	23.78%
Rentabilidad del capital de trabajo	2015	Activo corriente (-) Pasivo corriente	S/77,801,948  S/59,484,574	S/18,317,374	23.54%
Rentabilidad del capital de trabajo	2014	Activo corriente (-) Pasivo corriente	S/53,017,194  S/36,523,585	S/16,493,609	31.11%

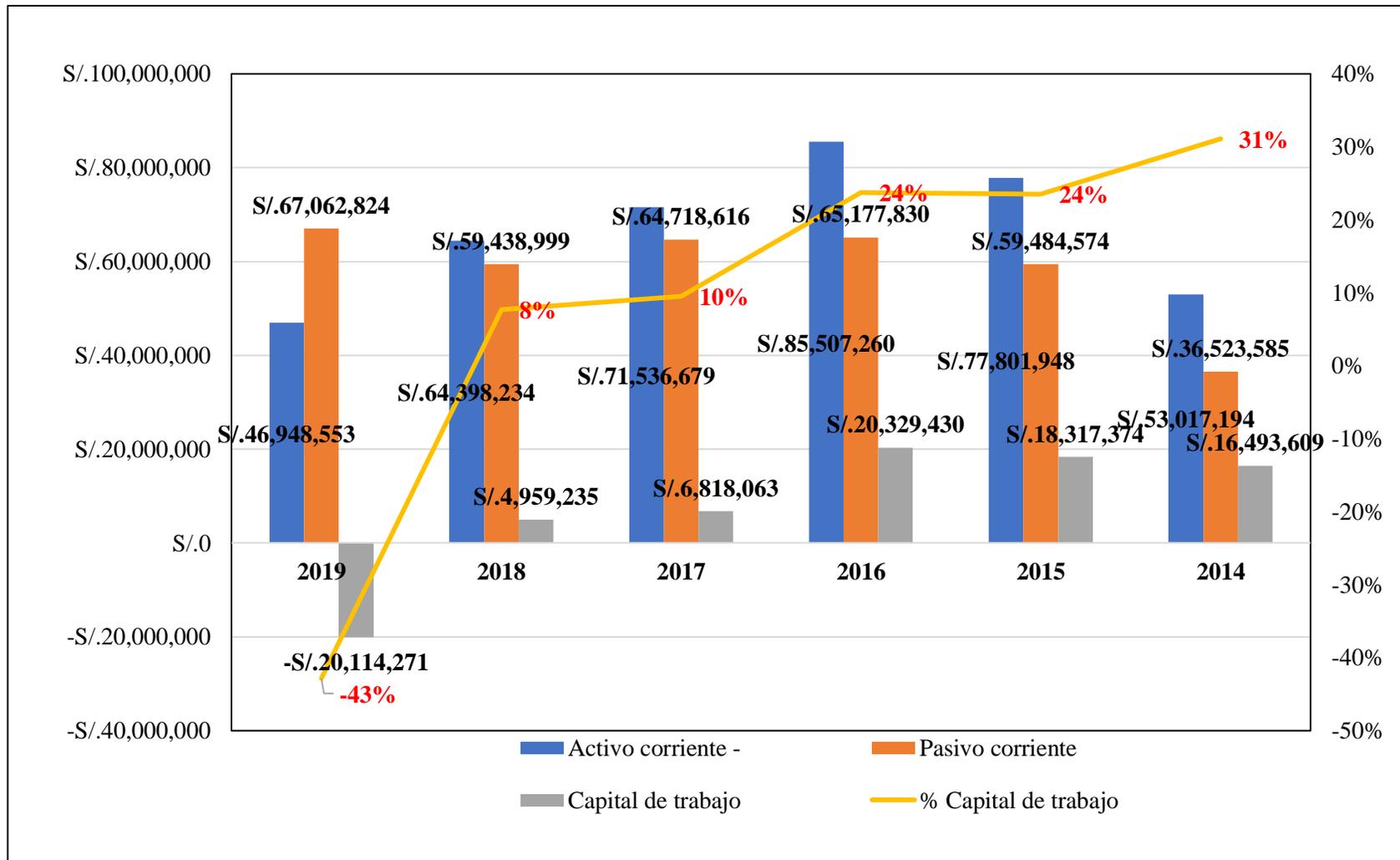


Figura 10. Análisis de la rentabilidad del capital del trabajo de los años 2014 al 2019.

También se analizó el patrimonio de la empresa mediante un análisis documental de los estados financieros de los 06 años, con un análisis horizontal y el ratio financiero de rentabilidad sobre el patrimonio que consiste en la utilidad neta entre el patrimonio total, teniendo como resultado en el análisis horizontal las siguientes variaciones, en el año 2014 tenía un total de patrimonio de 18.339 millones y se obtuvo una variación positiva de 4.426 millones llegando en el 2015 a 22.766 millones con crecimiento de 24.14% al año anterior, seguido en el año 2016 con una variación positiva de 2.901 millones llegando a 25.668 millones y la variación porcentual positiva fue de 12,75% en comparación al año 2015, asimismo al siguiente año 2017 tuvo una variación negativa de -6.358 millones reduciendo su patrimonio a 19.309 millones con la variación porcentual negativa de -24.77% a comparación del año 2016, y en el 2018 obtuvo un aumento del patrimonio de 2.303 millones llegando su patrimonio en 21.612 millones, y por último el año 2019 que la variación más significativa ya que obtuvo una variación absoluta de 9.032 millones terminando su patrimonio en 12.582 millones y la variación porcentual negativa fue de -41.79%, como podemos apreciar en el análisis horizontal, esto se debió a que el capital aportado por los socios se han consumido debido a la pérdida económica de la empresa presento en el año 2019, y también porque recurrieron al financiamiento y el pasivo ha aumentado, como se detalla en las tablas N°.14 y 15 y en las figuras N°.11 y 12.

Tabla 13

*Análisis horizontal del patrimonio de los años 2014 al 2019*

<b>Años</b>	<b>Total patrimonio</b>	<b>Variación Absoluta</b>	<b>Variación Porcentual</b>
2019	S/.12,580,378	-S/.9,032,620	-41.79%
2018	S/.21,612,998	S/.2,303,360	11.93%
2017	S/.19,309,638	-S/.6,358,511	-24.77%
2016	S/.25,668,149	S/.2,901,978	12.75%
2015	S/.22,766,171	S/.4,426,552	24.14%
2014	S/.18,339,619		

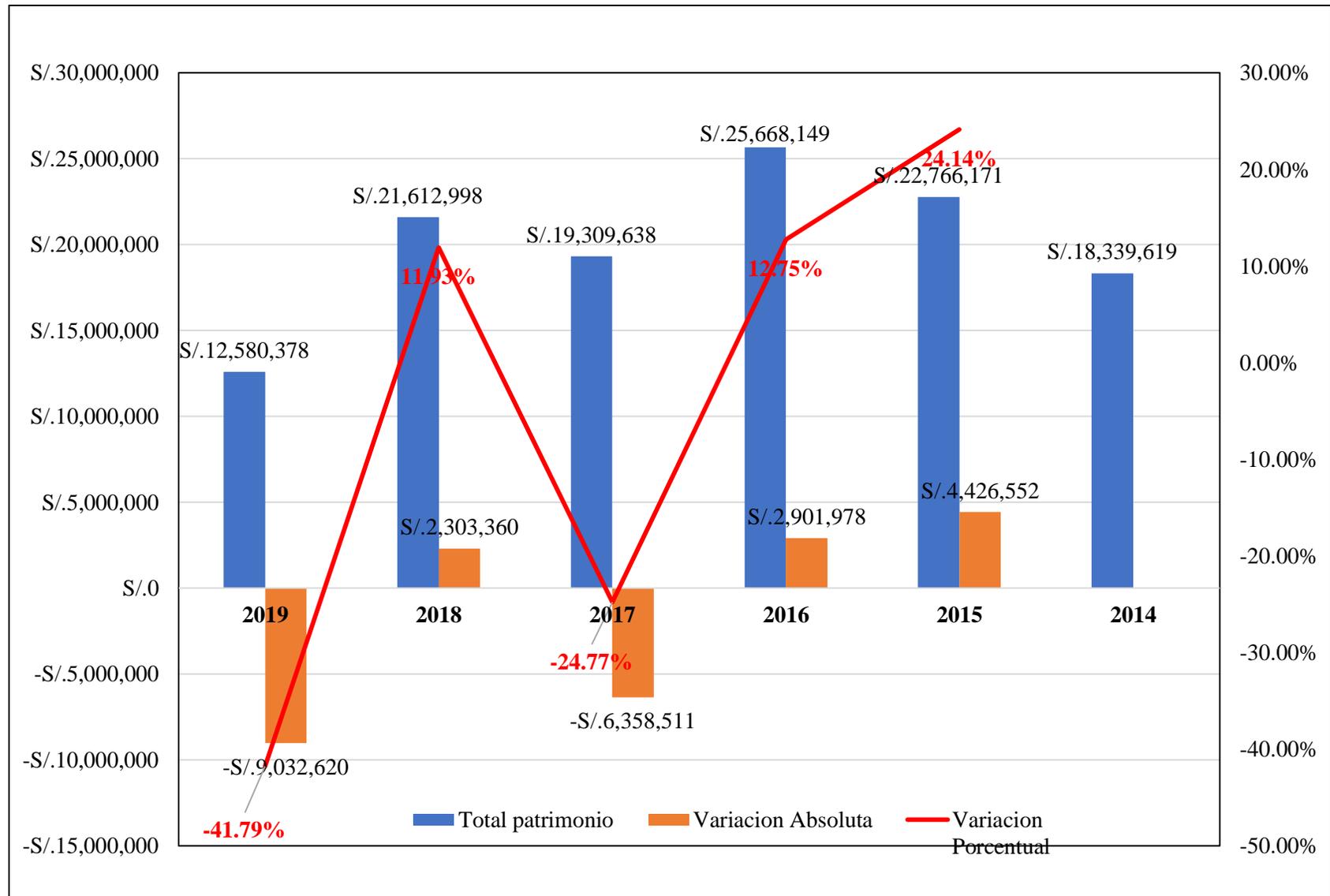


Figura 11. Análisis horizontal del patrimonio de los años 2014 al 2019

Tabla 14

*Análisis de rentabilidad del patrimonio de los años 2014 al 2019*

<b>Análisis documental</b>	<b>Años</b>	<b>Formula</b>	<b>Valores</b>	<b>Variación</b>
Rentabilidad del patrimonio	2019	<u>Utilidad neta</u> Patrimonio	<b>S/-3,629,343</b> S/12,580,378	-28.85%
Rentabilidad del patrimonio	2018	<u>Utilidad neta</u> Patrimonio	S/1,856,386 S/21,612,998	8.59%
Rentabilidad del patrimonio	2017	<u>Utilidad neta</u> Patrimonio	S/4,243,479 S/19,309,638	21.98%
Rentabilidad del patrimonio	2016	<u>Utilidad neta</u> Patrimonio	S/4,396,555 S/25,668,149	17.13%
Rentabilidad del patrimonio	2015	<u>Utilidad neta</u> Patrimonio	S/4,744,099 S/22,766,171	20.84%
Rentabilidad del patrimonio	2014	<u>Utilidad neta</u> Patrimonio	S/3,298,072 S/18,339,619	17.98%

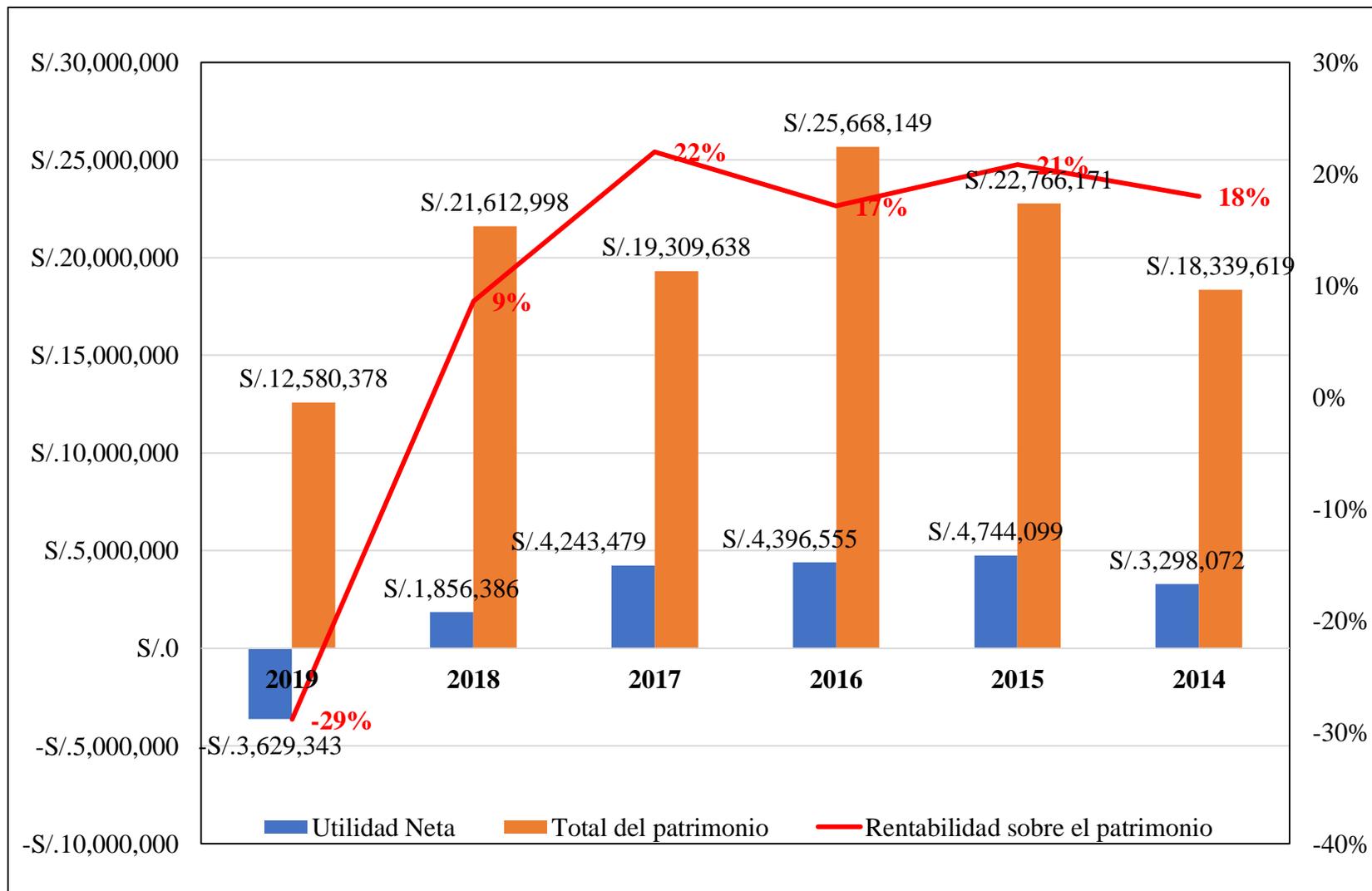


Figura 12. Análisis de rentabilidad del patrimonio de los años 2014 al 2019.

## **IV. DISCUSIÓN, CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

### **4.1 Discusión**

Para la ejecución de la investigación del análisis de la rentabilidad de la empresa comercial de Relojería y Joyería Lima 2014 – 2019, se realizó técnicas e instrumentos necesarios que ayudaron a la recopilación e indagación de información, como la revisión documental acompañada de sus instrumentos y guía de revisión documental, asimismo para el análisis de esta investigación se utilizó el análisis horizontal y ratios financieros para detectar las falencias que afectan directamente la rentabilidad de la empresa con la finalidad de proponer estrategias para mejorar la rentabilidad de las ventas y rentabilidad sobre el patrimonio.

Tras aplicar los ratios sobre los ingresos de los años 2014 al 2018, donde nos arroja un índice positivo con promedio de 2.94%, esto nos quiere decir que la empresa obtuvo las ganancias esperadas con los ingresos de ventas, asimismo cabe mencionar que el año 2019 la empresa arroja un índice negativo de -4.02% sobre los ingresos, lo que nos indica que la empresa presentó pérdidas, esto debido a que las ventas bajaron en un -37.18% llegando a 90.295 millones de soles y el promedio de los años 2014 al 2018 fue de 129,391 millones de soles, así como los gastos financieros en el año 2019 no disminuyeron por más que las ventas bajaron significativamente, asimismo se realizó el ratio de rentabilidad sobre los activos ROA, donde se observa que durante los años 2014 al 2018 tuvieron una rentabilidad promedio de 4.55%, y en el año 2019 obtuvieron una rentabilidad negativa de -3.71%, esto debido a la pérdida que presentó en el mismo año y las utilidades brutas se mantuvo en un promedio del 76% en los seis años que se realizó en análisis.

Se concordó con la investigación de Sánchez (2019) que llegó a evidenciar que el factor que más incidió en la rentabilidad fueron las ventas, porque aplico el ratio margen neto, el cual identifiqué un incremento un margen bruto de 33.12% frente al 32.31% del periodo anterior.

De la misma forma, no concordó con Rocha, Cervantes & Bernal (2018) llegaron a evidenciar que no existe relación directa entre desempeño financiero con las variables entorno de país, tamaño de la IMF, gastos y estructura de capital, porque en la investigación que realicé si hay incidencia en el desempeño financiero, ya que hubo un mal manejo del

mismo y fue un suceso que disminuyó la rentabilidad de la empresa comercial de Relojería y Joyería.

Del mismo modo no concordó con la investigación de De Tony, Milan, Sacilote & Larentis (2016) porque llegaron a la conclusión que los impactos de la política de precios en la rentabilidad se ven afectadas positivamente por la estrategia basada por el valor y los altos niveles de precio, mientras que se ve afectada negativamente por los bajos niveles de precio, por lo que en la investigación el factor que afectó la rentabilidad fueron las ventas y los gastos financieros.

El estudio abordó en analizar la rentabilidad sobre las ventas en una empresa de Relojería y Joyería, Lima 2015 – 2019, que tiene como indicadores las ventas, activos corrientes y utilidad bruta, donde no concordó la investigación de Vargas & Díaz (2016), porque ellos evidenciaron el aumento de sus costos en el 35% de materiales importados, lo que determinó que la empresa no sea rentable debido a los salvaguardias, y optó por sustituir por productos nacionales que ayudaron a mejorar su rentabilidad.

Igualmente se concordó con Daza (2018) porque demostró que la relación entre crecimiento y rentabilidad empresarial existe una clara influencia de la rentabilidad sobre el crecimiento empresarial, que el signo de esta relación difiere si distinguimos según la propiedad y el control en la empresa, mientras que la investigación hubo un mal manejo financiero y no se demostró una relación con la rentabilidad.

Sin embargo, no concordó con Rokas (2012) porque llegó a la conclusión que el impacto macroeconómico a la rentabilidad de las pymes, como la inflación, el salario promedio, números de empresas y valor monetario no son estadísticamente significativamente.

El estudio abordó en analizar la rentabilidad sobre el patrimonio en una empresa de Relojería y Joyería, Lima 2015 – 2019, que tiene como indicadores capital social, capital de trabajo y patrimonio, donde se concordó con Ramírez (2017) porque llegó a la conclusión que la empresa tiene una baja rentabilidad, esto debido al mal manejo financiero, pésima

gestión en los inventarios y la falta de control adecuado y ni existe una política interna establecida, de acuerdo con nuestra investigación de la empresa comercial de Relojería y Joyería 2014 – 2019 una de las incidencias es el mal manejo financiero y las ventas.

Además, no se concordó Farceque (2018) porque ella llegó a la conclusión que la empresa tiene varios factores que influyen en la rentabilidad, como la producción, la administración, la toma de decisiones, el mercado y el flujo de caja que le impiden tener un control adecuado de los costos y gastos, mientras que en la investigación llegamos a la conclusión que los factores que incidieron fueron las ventas y los gastos financieros.

Del mismo modo no se concordó con Rodríguez (2018) porque en su investigación llegó a determinar que la empresa tiene influencia de los costos en la rentabilidad, esto debido a que no existe una estructura de procesos de producción, ordenes de compras y un sistema contable, lo cual es totalmente diferente a la investigación de la empresa comercial de relojería y joyería 2014 – 2019.

Por último, concordó con Navio (2018) porque llegó a la conclusión que la empresa cuenta con una utilidad mínima, esto debido a que no cuenta con préstamos financieros y falta de control administrativo que no le permiten realizar inversiones, lo que en nuestra investigación fue el factor de tener pérdidas en el año 2019, esto debido al no contar con líneas de crédito de los bancos.

## 4.2 Conclusiones

- Primera** : La empresa de relojería y joyería no tiene implementado un presupuesto ventas y fue el factor que más incidió en la rentabilidad, donde el último año 2019 sus ventas bajaron considerablemente en un 37.18% a comparación de los años anteriores y terminando con una pérdida al final del año, esto debido a un mal manejo financiero, al no contar con políticas de ventas y no tener definido márgenes de ganancia en el mercado local e internacional e implementar más puntos de ventas sin realizar un estudio de mercado e incrementando los gastos de ventas y administración.
- Segunda** : La empresa no cuenta con un presupuesto financiero y esto conlleva a un mal manejo financiero como se puede apreciar en el análisis el pasivo aumento el 25.59% a comparación del año 2018, esto debido al no pagar los financiamientos, y conlleva a que la empresa pierda las líneas de crédito con los bancos y esto sobrellevo a no poder financiar las compras con las principales marcas de relojes y así no poder aumentar las ventas.
- Tercera** : El patrimonio de la empresa relojera en estudio siempre obtuvo un promedio de rendimiento durante los años 2014 al 2018 de 17.30% sobre las utilidades, y en año 2019 obtuvo un resultado negativo de 28.85%, esto debido a la pérdida que sufrió ese mismo año, al no contar con un capital de trabajo que pudiera sustituir los financiamientos de los bancos y poder pagar a los proveedores lo cual conllevó a perder a los créditos con los principales grupos de proveedores del exterior.

### 4.3 Recomendaciones

- Primera** : Se recomienda a la empresa comercializadora de Relojes y Joyería a implementar un presupuesto de ventas y análisis más profundo y precisó periódicamente en los estados financieros, donde se darán cuenta de las principales marcas que tienen mayor rotación y utilidad y dejar de representar marcas que no tienen rotación y que afectan la rentabilidad de la empresa, mediante el análisis también podemos saber de la situación económica y financiera de la compañía y así poner en práctica las estrategias de apoyo que ayudan a incrementar la rentabilidad de las ventas, disminuir los pasivos entre ellos los gastos financieros.
- Segunda** : Se propone a la empresa comercial de Relojería y Joyería, realizar un presupuesto financiero a largo plazo que proponga retomar las líneas de crédito con s bancos y proveedores, buscar capital de trabajo con tasas adecuadas y estrategias y alternativas de apoyo para incrementar las ventas y disminuir los pasivos y gastos financieros para maximizar el margen de utilidad, y recuperar la rentabilidad de años anteriores
- Tercera** : Se sugiere a la empresa comercial de Relojería y Joyería, por medio de los directores realizar un aumento al patrimonio de la empresa para poder tener un respaldo frente a los pasivos y poder obtener nuevos financiamientos con terceros, asimismo el patrimonio logrará el rendimiento adecuado como los años anteriores y tendrá un mejor respaldo ante terceros.

## REFERENCIAS

- Aguilar Rodríguez, R. T. (2018). *Incidencia de los costos producción en la rentabilidad de una empresa industrial*. (Tesis de bachiller). Perú: Universidad Norbert Wiener.
- Apaza, E., Salazar, E., & Lazo, M. (2019). Apalancamiento y rentabilidad. *Revista valor contable*, 6(1), 9-16. Obtenido de [https://revistas.upeu.edu.pe/index.php/ri\\_vc/article/view/1253](https://revistas.upeu.edu.pe/index.php/ri_vc/article/view/1253)
- Arguelles, L., Garcia , R., & Fajardo, M. (2017). Rentabilidad y calidad de vida laboral. *Revista internacional adiministración & finanzas*, 10(1), 81-93.
- Buelvas, C., & Mejía, G. (2014). El papel de la contabilidad de gestión en el sistema de información contable y su incidencia en la rentabilidad de las empresas. *Panorama económico*, 22(1), 91-108. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=5671113>
- Buenrostro, H., & Hernández, M. (2019). La incorporación de las TIC en las empresas. Factores de la brecha digital en las Mipymes de aguascalientes. *Economía teoría y práctica*(50), 101-1024.  
doi:<https://doi.org/10.24275/etypuam/ne/502019/buenrostro>
- Calderón, J. (2010). *Estados financieros*. Lima: Garden Graf SRL.
- Carhuancho, I., Nolzco, F., Sicheri, L., Guerrero, M., & Casana, K. (2019). *Metodología para la investigación holística*. Guayaquil: UIDE.
- Carpio Vargas , J. P., & Diaz Bueno, Y. D. (2016). *Propuesta para mejorar la rentabilidad en la Empresa Corpevin S.A.* (Tesis de contaduría público autorizada). Ecuador: Universidad de Guayaquil.
- Carrasco, M. (2018). Gestión presupuestaria como factor determinante de la rentabilidad en empresas hoteleras del Perú (2012-2016). *Quipukamayoc*, 26(51), 63-72.  
doi:<http://dx.doi.org/10.15381/quipu.v26i51.15141>
- Ccahuin Sánchez, R. G. (2019). *Analisis de rantabilidad en una empresa comercializadora*. (Tesis de bachiller).Perú: Universidad Norbert Wiener.

- Contreras, N., & Diaz, E. (2015). Estructura financiera y rentabilidad: origen, teorías y definiciones. *Revista valor contable*, 2(1), 35-44. Obtenido de [https://revistas.upeu.edu.pe/index.php/ri\\_vc/article/view/824](https://revistas.upeu.edu.pe/index.php/ri_vc/article/view/824)
- Daza, J. (2015). Crecimiento y rentabilidad empresarial en el sector industrial brasileño. *Contaduría y administración*, 266-288.  
doi:<http://dx.doi.org/10.1016/j.cya.2015.12.001>
- De la Hoz, B., Ferrer, M., & De la Hoz, A. (2018). Indicadores de la rentabilidad: herramientas para la toma de decisiones financieras en hoteles de categoría media ubicados en Maracaibo. *Revista de ciencias contables*, XIV(1), 88-109. Obtenido de <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=28011673008>
- De tony, D., Milan, G. S., Sacilote, E. B., & Larentis, F. (2016). Estrategias y niveles de precios y su impacto en la rentabilidad de las empresas. *Revista de administración*, 52(02), 120-133. doi:<http://dx.doi.org/10.1016/j.rausp.2016.12.004>
- Dextre, J., & Del pozo, R. (2012). Control de gestión o gestión de control. *Contabilidad y negocios*, 7(14), 69-80. Obtenido de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=281624914005>
- Díaz, C. (2018). Investigación cualitativa y análisis del del contenido temático. *Revista general de información y documentación*, 28(1), 119-142.  
doi:<http://dx.doi.org/10.5209/RGID.60813>
- Gitman, L., & Zutter, C. (2003). *Principos de administración financiera* (Decimosegunda edición ed., Vol. 12). Mexico: Pearson Educación.
- Gómez, M. (2005). Teoría de la contabilidad y control. *Revista de ciencias administrativas y sociales*, 15(25), 140-143. Obtenido de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=81802511>
- Jaramillo, S. (2016). Relación entre la gestión del capital de trabajo y la rentabilidad en la industria de distribución de químicos en Colombia. *Finanzas y política económica*, 8(2), 327-347. doi:<http://dx.doi.org/10.14718/revfinanzpolitecon.2016.8.2.6>
- Lejarriaga, G., Martín, S., & Muñoz, A. (2013). *40 anos de historia de las empresas de participación*. Madrid: Editorial Verbum, S.L.

- Lizcano, J. (2005). *Contabilidad financiera*. Barcelona: Ediciones gestión 200.
- Lopera, J., Ramírez, J., Zuluaga, M., & Ortiz, J. (2010). *El método analítico y sus aplicaciones en las ciencias sociales y humanas*. Medellín: Universidad de Antioquia.
- Monroy, S. (2009). El estudio de caso ¿Método o técnica de investigación? *Revista de la asociación Mexicana de metodología de la ciencia y de la investigación*, 1(1), 38-64. Obtenido de <http://www.ammci.org.mx>
- Morillo, M. (2001). Rentabilidad financiera y reducción de costos. *Actualidad contable*, 4(4), 35-48. Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/257/25700404.pdf>
- Otani Navio, J. (2018). *Planeamiento financiero para incrementar la rentabilidad financiera de la empresa Red Marítima Integral S.A.C.* (Tesis de contador publico).Perú: Universidad Norbert Wiener.
- Pirela , A. (2005). Estudio de un caso de control interno. *Revista de estudios interdisciplinarios en ciencias sociales*, 7(3), 483-495. Obtenido de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=99318837010>
- Rocha Ramírez, A., Cervantes Zepeda, M., & Bernal Ponce, L. A. (2018). Los determinantes del alcance y la rentabilidad en las IMF: un enfoque de ecuación estructural. *Revista Mexicana de economía y finanzas*, 14(01), 129-146. doi:<http://dx.doi.org/10.21919/remef.v14i1.363>
- Rokas, B. (2012). *El impacto de los indicadores macroeconómicos sobre la rentabilidad de las PYME*. Saulėtekio Ave. 22, Vilnius, Lithuania: International Business School at Vilnius University.
- Romero Ramírez, E. A. (2017). *Planeamiento financiero para el incremento de la rentabilidad en la empresa comercial relojera Representaciones Yago S.A.C.* . (Tesis de contador publico).Perú: Universidad Norbert Wiener.
- Romero, R. (2016). *Marketing*. Mexico: Editorial Palmir E.I.R.L.
- Rueda, G., & Arías, M. (2009). Los sistemas de información contable en la administración estratégica organizacional. *Cuadernos de contabilidad*, 10(27), 247-268. Obtenido de <http://www.scielo.org.co/pdf/cuco/v10n27/v10n27a03.pdf>

- Sánchez, M., & Lazo, V. (2018). Determinantes en la rentabilidad empresarial en el Ecuador. *Revista ECA Sinergia faculta de ciencias administrativas y económicas*, 9(1). doi:[https://doi.org/10.33936/eca\\_sinergia.v9i1.1006](https://doi.org/10.33936/eca_sinergia.v9i1.1006)
- Segura, M. (2019). Operaciones vinculadas y rentabilidad de la empresa A.Hatrodtt Perú S.A.A, 2016-2018. *Innova research journal*, 4(3), 74-84. doi:<https://doi.org/10.33890/innova.v4.n3.2019.1022>
- Serrano, P., Señalín, L., Vega, F., & Herrera, J. (2018). El control interno como herramienta indispensable para una gestión financiera y contable eficiente en las empresas bananeras del cantón de Machala (Ecuador). *Revista espacios*, 39(03), 30. Obtenido de <https://www.revistaespacios.com/a18v39n03/a18v39n03p30.pdf>
- Vallejo, R., & Minerira, F. (2019). La triangulación como procedimiento de análisis para investigaciones educativas. *Revista electrónica de humanidades, educación y comunicación social*, 7(4), 117-133. Obtenido de <http://ojs.urbe.edu/index.php/redhecs/article/view/84/87>
- Weston, F., & Capeland, T. (1996). *Fundamentos de administración financiera*. México: Mc Graw Hill.
- Zurita Farceque, T. (2018). *Factores que influyen en la rentabilidad de la empresa Constructora Miranda Ingenieros S.R.L.* (Tesis de bachiller). Perú: Universidad Norbert Wiener.

## ANEXOS

### Anexo 1: Matriz de la investigación

Título: Análisis de la rentabilidad de una empresa comercial de Relojería y Joyería, Lima 2014 - 2019

Problema general	Objetivo general	Categoría 1:		
		Sub categorías	Indicadores	Ítem
¿Cuál es la situación de la rentabilidad en una empresa de Relojería y Joyería, Lima 2014 – 2019?	Analizar la rentabilidad en una empresa de Relojería y Joyería, Lima 2014-2019	Rentabilidad sobre las ventas	1. Venta	<b>1</b>
			2. Activos corrientes	<b>2</b>
			3. Utilidad bruta	<b>3</b>
Problemas específicos	Objetivos específicos	Categoría 2:		
¿Cuál es la situación de la rentabilidad sobre las ventas en una empresa de Relojería y Joyería, Lima 2014 – 2019?	Analizar la rentabilidad sobre las ventas en una empresa de Relojería y Joyería, Lima 2014 – 2019	Rentabilidad sobre el patrimonio	4. Capital Social	<b>4</b>
			5. Capital de trabajo	<b>5</b>
¿Cuál es la situación de la rentabilidad sobre el patrimonio en una empresa de Relojería y Joyería, Lima 2014 – 2019?	Analizar la rentabilidad sobre el patrimonio en una empresa de Relojería y Joyería, Lima 2014 – 2019		6. Patrimonio	<b>6</b>
Método	Población, muestra y unidad informante	Técnicas e instrumentos	Procedimiento y análisis de datos	
Enfoque: Cualitativo Método: Estudio de caso	Unidad informante: Estados financieros de la empresa años 2014 - 2019	Técnicas: Revisión documental Instrumentos: Guía de revisión documental	Análisis de datos: Análisis documental y Ratios financieros	

Anexo 2: Planteamiento del problema

Problema de investigación a nivel internacional	Informe mundial #1	Esencia del problema	Consolidación del problema
	Las variables potenciales de generar rentabilidad de las firmas ecuatorianas	En Ecuador se seleccionó una muestra de 2,472 firmas que se clasifican en micro, pequeña, mediana A, mediana B, y grandes empresas, se aplicaron herramientas estadísticas de componentes principales y regresión lineal, el resultado concluyó que las micro empresas tienen mayores oportunidades en mejorar su rendimiento financiero cuando disponen de personal calificado, investigaciones de mercados y activos fijos que generan ingresos y tienen acceso al financiamiento en instituciones públicas y privadas (Sánchez & Lazo, 2018).	Internacional
	<b>Título del informe</b>		
Determinantes de la rentabilidad empresarial en el Ecuador: Un análisis de corte transversal	En Ecuador se seleccionó una muestra de 2,472 firmas que se clasifican en micro, pequeña, mediana A, mediana B, y grandes empresas, donde se aplicaron herramientas estadísticas de componentes principales y regresión lineal, el resultado concluyó que las micro empresas tienen mayores oportunidades en mejorar su rendimiento financiero cuando disponen de personal calificado, investigaciones de mercados y activos fijos		

	<b>Referencia</b>		
	<b>Informe mundial #</b>		
	Factores internos de las mipymes que inciden en la incorporación de las TIC		
	<b>Título del informe</b>		
	La incorporación de las TIC en las empresas: factores de la brecha digital en las mipymes de Aguascalientes		
	<b>Referencia</b>		
	<b>Informe mundial #3</b>		
			que generan ingresos y tienen acceso al financiamiento en instituciones públicas y privadas (Sánchez & Lazo, 2018), También en México la incorporación de la tecnología de información y comunicaciones (TIC), es considerado un factor que aumenta la productividad, eficiencia y rentabilidad de la inversión. Esto depende de las características de la tecnología y de las capacidades de las firmas. Donde se realizó un modelo Probit y se encuestó a 1,006 empresas del estado de Aguascalientes agrupadas en 7 sectores económicos y los resultados muestran las diferencias en la incorporación de las TIC,

<p>Existe relación entre los factores de capital de trabajo y la rentabilidad empresarial</p>		<p>se deben fundamentalmente a las características de las empresas, capacidades de empleados y directivos, equipamiento especializado, condiciones administrativas para la incorporación de cambios en la organización (Buenrostro &amp; Hernández, 2019). Finalmente, en Colombia se investigó a 48 empresas durante un</p>
<p><b>Título del informe</b></p>		
<p>Relación entre la gestión del capital de trabajo y la rentabilidad en la industria de distribución de químicos en Colombia</p>		

	(Jaramillo, 2016)		<p>periodo de 06 años consecutivos del sector de distribución de químicos, los resultados arrojaron de forma empírica que existe una relación significativa entre los factores capital de trabajo y la rentabilidad empresarial. En la industria distribuidora de químicos colombiana se evidenció un número elevado de cuentas por cobrar, lo que indica problemas de liquidez y endeudamiento, si sus ingresos son más rápidos su rentabilidad será mayor y podrá ser usos de sus propios recursos y no recurrir a financiamientos (Jaramillo, 2016).</p>
<b>blema de</b>	<b>Informe nacional #1</b>	<b>Esencia del problema</b>	<b>Consolidación del problema</b>
	operaciones vinculadas y la rentabilidad económica y financiera	En Perú, la empresa A. Hartrodt Perú S.A.C, se utilizó información de 03 periodos contables (2016 al 2018), mediante el programa de SPSS se realizó el análisis de indicadores finan-	Nacional
	<b>Título del informe</b>		

Operaciones vinculadas y rentabilidad de la empresa A. Hartrodt Perú S.A.C	<p>cieros como el ROA 1.02%, -2.64% y 1.69%, el ROE presentó 7.41%, -24.49% y -9.87%, los resultados indicaron que las operaciones vinculadas y la rentabilidad de la compañía tienen incidencia en los resultados de los periodos, esto a sus operaciones internacionales que realiza con las Inter compañías</p> <p>También se realizó un análisis vertical y la empresa ha incurrido en préstamos con las partes vinculadas para poder cubrir los costos del proceso operativo y alcanzan tasas de interés del 27.55% al 31.66% y equivalen a un tercio de que la compañía está financiada (Segura, 2019)</p>	<p>En Perú, la empresa A. Hartrodt Perú S.A.C, utilizó información de 03 periodos contables (2016 al 2018), mediante el programa de SPSS se realizó el análisis de indicadores financieros como el ROA 1.02%, -2.64% y 1.69%, el ROE presentó 7.41%, -24.49% y -9.87%, los resultados indicaron que las operaciones vinculadas y la rentabilidad de la compañía tienen incidencia en los resultados de los periodos, esto a sus operaciones internacionales que realiza con las Inter compañías.</p> <p>También se realizó un análisis vertical y la empresa ha incurrido en préstamos con las partes vinculadas para poder cubrir los costos del proceso</p>
<b>Referencia</b>		
(Segura, 2019)		
<b>Informe nacional #2</b>	<b>Esencia del problema</b>	
<p>Determinar la relación entre apalancamiento y rentabilidad</p> <p style="text-align: center;"><b>Título del informe</b></p> <p>Apalancamiento y rentabilidad</p>	<p>En Perú se realizó un estudio para determinar la relación entre apalancamiento y rentabilidad en una empresa industrial textil de Santa Anita, periodo 2014 a 2017. El estudio obedece un diseño correlacional no experimental, conformado</p>	

<b>Referencia</b>	por 48 estados financieros mensuales. Los resultados determinan que existe una relación significativo e inversa entre el apalancamiento operativo y rentabilidad sobre activos, patrimonio y capital empleado, por lo tanto, empíricamente las partidas contables demuestran significancia considerable entre apalancamiento y rentabilidad (Apaza, Salazar, & Lazo, 2019)	operativo y alcanzan tasas de interés del 27.55% al 31.66% y equivalen a un tercio de que la compañía está financiada (Segura, 2019), también se realizó un estudio para determinar la relación entre apalancamiento y rentabilidad en una empresa industrial textil de Santa Anita, periodo 2014 a 2017. El estudio obedece un diseño correlacional no experimental, conformado por 48 estados financieros mensuales. Los resultados determinan que existe una relación significativo e inversa entre el apalancamiento operativo y rentabilidad sobre activos, patrimonio y capital empleado, por lo tanto empíricamente las partidas contables demuestran
	(Apaza, Salazar, & Lazo, 2019)	
<b>Informe nacional #3</b>	<b>Esencia del problema</b>	
Determinar si el presupuesto es un factor importante para la rentabilidad	Está investigación es determinar si la gestión presupuestaría es un factor importante para mejorar la rentabilidad en las empresas hoteleras del Perú, la fuente de investigación se basó a encuestas, entrevistas e información documental, la metodología descriptiva, explicativa no experimental. La muestra se obtuvo de la cadena de hoteles San Luis durante los años 2012 a 2016 con 300 personas de 09 establecimientos ubicados Lima, Paracas, Arequipa, Cuzco y Urubamba, se concluyó que el presupuesto es una herramienta financiera	
<b>Título del informe</b>		
Gestión presupuestaria como factor determinante de la rentabilidad en empresas hoteleras en el Perú (2012-2016)		

	<p><b>Referencia</b></p>	<p>para una adecuada gestión mejorando la rentabilidad y contribuyendo a la reducción de costos y mejora la razón de costo beneficio (Carrasco, 2018).</p>	<p>significancia considerable entre apalancamiento y rentabilidad (Apaza, Salazar, &amp; Lazo, 2019), para concluir la investigación es determinar si la gestión presupuestaría es un factor importante para mejorar la rentabilidad en las empresas hoteleras del Perú, la fuente de investigación se basó a encuestas, entrevistas e información documental, la metodología descriptiva, explicativa no experimental. La muestra se obtuvo de la</p>
--	--------------------------	--	--

	<p>(Carrasco, 2018)</p>	<p>cadena de hoteles San Luis durante los años 2012 a 2016 con 300 personas de 09 establecimientos ubicados Lima, Paracas, Arequipa, Cuzco y Urubamba, se concluyó que el presupuesto es una herramienta financiera para una adecuada gestión mejorando la rentabilidad y contribuyendo a la reducción de costos y mejora la razón de costo beneficio (Carrasco, 2018).</p>
--	-------------------------	---

Anexo 3: Árbol de problemas a nivel local - organización





Problemas con proveedores



Tarjetas de crédito empresariales



No existe una política de comunicación entre las áreas de la empresa

Causa	Sub causa	¿Por qué?	Consolidación parcial del problema	Consolidación del problema Local
Falta de stock en el mercado local	1. No existe una planificación de compra	1. Falta un presupuesto de compras local	La empresa no cuenta con un presupuesto de compras local siendo el principal factor de no darle prioridad al mercado peruano. El mercado internacional la rotación de mercadería es más rápida y mayor volumen por esta razón se da prioridad al mercado internacional.	La empresa comercial, con más de 14 años en el mercado nacional e internacional desarrollando las actividades de importación y exportación de artículos de lujo como relojes, joyería y accesorios, logró mantenerse en el mercado, pero en los últimos años sus decisiones no han sido las más acertadas, porque no tiene un presupuesto de compras para el mercado local. A diferencia del mercado internacional la rotación de mercadería es más rápida, la venta es por volumen y la rentabili-
		2. No le dan prioridad al mercado local	Otro factor que incide es tener deudas	

2. No tener disponibilidad de todos los modelos	3. Venta en el mercado internacional es más rápido y mayor cantidad	con los proveedores internacionales y no tener líneas de crédito con las marcas que tenemos mayor margen y rotación.	dad es menor. Por otro lado, la empresa mantiene deudas vencidas con unos de los grupos que maneja el mayor número de las marcas que tienen el mayor margen y rotación, los mismos que no permitía desarrollar a la empresa un adecuado cronograma de compras y conllevan a no tener un stock suficiente para el mercado local. Asimismo, existen otros factores en la empresa como liquidez y pagos a proveedores internacionales, debido que los proveedores trabajan con pago por adelantado y la empresa tiene que financiarse con bancos y pagar altos interés que afectan la liquidez. Tampoco
3. Problemas con los proveedores	4. Todo se vende en el mercado internacional		
	5. Tener deudas vencidas		

		6. No tener líneas de crédito con las marcas que tienen mayor margen y rotación		existe una coordinación entre las áreas de finanzas y comercial que impide una correcta programación de vencimientos de los financiamientos que son muy constantes, y la empresa no pague en las fechas indicadas y pagar intereses moratorios y compensatorios o refinanciarse. Por otro lado, los gastos personales y empresariales que realizan los socios con las tarjetas de crédito no tienen la documentación sustentaría y conlleva que se contabiliza como un gasto reparable y pagar renta, además no existe un control
C2. Gastos Financieros	1. Falta de análisis de las tasas de interés	7. Por la necesidad de la liquidez	Otro problema de la empresa es la necesidad, liquidez, y falta de pagos a sus proveedores nacionales e internacionales. No existe una relación coordinada entre las áreas de finanzas y comercial, se trabajan con bastantes bancos lo que	
		8. Por la deuda con proveedores nacionales e internacionales		
	2. Se prorrogan los financiamientos y solo se paga los intereses	9. No existe coordinación con finanzas y área comercial		

		<p>10. Trabajar con demasiados bancos y los vencimientos son constantes</p>	<p>hace que los vencimientos sean muy constantes. Por otro lado, los gastos personales que realizan los socios con las tarjetas de crédito, al no entregar documentación sustentaría ya que las tasas de intereses son muy altas y no existe un control ni rendimiento de cuentas de las tarjetas de crédito</p>	<p>adecuado del rendimiento de cuentas de las tarjetas de crédito. Finalmente, la gerencia general ha optado por contratar al personal sin el perfil adecuado, en particular amigos cercanos sin tener la experiencia suficiente para el cargo, esto incide aceptar los proyectos sin un estudio adecuado, además no existen reuniones coordinadas entre las áreas de la empresa y las decisiones se toman de un momento a otro, como consecuencia</p>
--	--	---	--	--

3. Tarjetas de crédito empresariales

11. Gastos personales de los socios y no entregan documentación sustentaría

conlleva a la empresa realice malas inversiones que afectan la rentabilidad de la empresa.



C3. Mala Toma de decisiones	1. Falta de experiencia suficiente para dirigir una sucursal y/o cargo gerencial.	13. Ser amigos del gerente	<p>Por último, el gerente y dueño de la empresa siempre contrata a gerentes de áreas que son sus amigos que no tienen la experiencia en el rubro de la empresa.</p> <p>El gerente general es quien decide en todas las áreas de la empresa y eso conlleva a que no exista un estudio adecuado de cada decisión que se toma.</p> <p>Otro factor es que las áreas de la empresa no hay reuniones constantes entre los gerentes y por</p>
		14. Tomar malas decisiones y no conocer el rubro de la empresa	
	2. No darles autonomías a los gerentes de área	15. Gerente general es quien decide todo	
		16. No hay un estudio adecuado por cada decisión tomada	
	3. Que no existe una política de comunicación	17. No hay reuniones entre los gerentes de áreas	

	entre las áreas de la empresa	18.Las decisiones se toman de un momento a otro	ende las decisiones se toman de un momento a otro.	
--	-------------------------------	---	--	--

Anexo 4: Teorías

<b>Teoría 1: Teoría de control</b>					
<b>Autor de la teoría</b>	<b>Año</b>	<b>Cita</b>	<b>Parfraseo (1)</b>	<b>Aplicación en su tesis (2)</b>	<b>Redacción final (1+2+3+4)</b>

<p><b>Narasimhan, Mc. Leavery y Billintong</b></p>	<p><b>1996</b></p>	<p>Es una función del control de la producción que está a cargo de un despachador, es una persona que controla la producción coordinada con el departamento de manufactura, el cual contiene un archivo de todas las órdenes abiertas relacionadas con su departamento, ya que estén liberadas o no. Este archivo se conoce como archivo de carga muerta. Una vez que el trabajo se libera del departamento del despachador, la orden se pasa al archivo de carga viva (Pírela, 2005, p.490).</p>	<p>Señaló que todas las empresas deben existir un control de producción de las existencias y el personal encargado que coordine con el departamento de ventas, para poder coordinar la producción y abastecer todos los puntos de venta, así poder tener un mejor control de existencias (Pírela, 2005).</p>	<p>Esta teoría será aplicada buscando que las áreas de producción, almacén y ventas trabajen en coordinación mutua para formar un organigrama detallado de producción y abastecimiento en los puntos de ventas y así poder lograr los objetivos de la empresa en un corto o largo plazo.</p>	<p>El estudio se sustenta en la teoría de control avalado por Pírela (2005), Serano, Señalin, Vega, y Herrera (2018), sostuvieron que todas las empresas deben tener un despachador encargado de controlar la producción y coordinar con el departamento manufactura y lograr atender todos los pedidos relacionados con su departamento una vez que estén liberadas o no. Asimismo, es importante la información financiera de la empresa, porque nos muestra todos los recursos económicos y en función a ellos la gerencia toma decisiones de negocio en el ámbito laboral, legal y fiscal y hacer frente a cualquier necesidad imprevista</p> <p>Estas teorías serán aplicadas para crear un diseño de procedimientos en los</p>
--	--------------------	---	--	--	--

					<p>procesos de control de la producción y la información financiera contable, donde se capacitará al personal adecuado que se encargue del producto y coordinación con las áreas de producción, almacén y ventas y poder tener la información confiable y útil para la toma de decisiones frente a una necesidad de la empresa.</p>
--	--	--	--	--	---

<b>Referencia:</b>	(Pirela , 2005)			
<b>Autor/es</b>	<b>Año</b>	<b>Cita</b>	<b>Parfraseo (3)</b>	<b>Aplicación en su tesis (4)</b>
<b>Martin &amp; Mancilla</b>	<b>2010</b>	La información financiera muestra los recursos de la entidad económica y en función a ello, sus usuarios toman decisión de negocio, inversión y operación en el ámbito financiero, laboral, legal o fiscal. Por lo tanto, es importante que la información financiera sea confiable y útil para que la toma de decisiones de los usuarios sea objetiva (Serrano, Señalin, Vega, & Herrera, 2018, p.5).	Indicó que la información financiera es fundamental ya que nos muestra la fotografía real económica y financiera de la empresa, que permite a los socios poder tomar una correcta decisión para poder lograr los objetivos de la empresa (Serrano, Señalin, Vega, & Herrera, 2018).	Está teoría será aplicada para establecer políticas contables y de control interno, que brinden una seguridad razonable en la información contable y financiera y establecer la correcta información y poder tomar las mejo-

				res decisiones en el futuro para el bienestar de la empresa	
<b>Referencia:</b>	(Serrano, Señalín , Vega, & Herrera, 2018)				

<b>Teoría 2: Teoría de la contabilidad y el control</b>					
<b>Autor de la teoría</b>	<b>Año</b>	<b>Cita</b>	<b>Parfraseo (1)</b>	<b>Aplicación en su tesis (2)</b>	<b>Redacción final (1+2+3+4)</b>

<b>Pérez-Carballo</b>	2016	Dextre & Del pozo (2012) menciona que el control es aquella función que pretende asegurar la consecución de los objetivos y planes prefijados en la fase de planificación. Como última etapa formal del proceso de gestión, el control se centra en actuar para que los resultados generados en las fases anteriores sean los deseados (p.71).	Dextre & Del pozo (2012) Señalo que el control es la función que actúa sobre los objetivos y los planes para comprobar su consistencia y corregir las desviaciones en el rendimiento de la empresa para conseguir los objetivos.	Esta teoría será aplicada para que la empresa forme un control interno que puede verificar, analizar los objetivos y los planes y poder verificar en el avance y hacer observaciones y poder lograr los objetivos trazados en la empresa.	El estudio se sustenta en la teoría de contabilidad y control respaldado por Dextre & Del pozo (2012), Rueda & Ariás (2009), afirmaron que el control es la función que busca asegurar el resultado de los objetivos y los proyectos establecidos en la planificación de la empresa, lo cual debemos observar los procesos anteriores para que los frutos sean los mejores. La teoría de contabilidad ha evidenciado que existe una doble relación entre lo administrativo y lo contable, donde se demuestra que lo administrativo determina lo contable, mientras que lo contable ayuda a impulsar a las organizaciones.
<b>Referencia:</b>	(Dextre & Del pozo, 2012)				
<b>Autor/es</b>	<b>Año</b>	<b>Cita</b>	<b>Parafraseo (3)</b>	<b>Aplicación en su tesis (4)</b>	
<b>Her-</b>	<b>2006</b>	Rueda & Arias (2009) afirma-	Rueda & Arias (2009) ex-	Está teoría de contabili-	

<p><b>Referencia:</b></p>	<p>(Rueda &amp; Arías, 2009)</p>	<p>Es importante contar con un control interno y externo en los objetivos y proyectos establecidos en la planificación de la empresa, por esa razón se llevará un control desde la fase inicial hasta la fase final donde los resultados serán los mejores. Adicionalmente se ha creado una doble relación entre lo administrativo y contable, ya que esto influye en lo contable, y lo contable ayudará a impulsar a la empresa.</p>
<p><b>Teoría 3: Teoría de la contabilidad y el control</b></p>		

<b>Autor de la teoría</b>	<b>Año</b>	<b>Cita</b>	<b>Parafraseo (1)</b>	<b>Aplicación en su tesis (2)</b>	<b>Redacción final (1+2+3+4)</b>
<b>Shyam Sunder</b>	<b>1997</b>	Gómez (2005) indico que “el control en las organizaciones es un balance sostenido o un equilibrio entre los intereses de los participantes. Debe distinguirse del control de las organizaciones, lo cual sugiere manipulación o explotación de algunos de los participantes de la organización por otros” (p.3).	Gómez (2005) señaló que en la teoría de la contabilidad y el control señala que el control en las organizaciones es el resultado de los participantes, debe diferenciar del control de las empresas y se sugiere manipular y explotar algunos participantes por otros (Gómez, 2005).	Esta teoría se aplicará para obtener un resultado de los trabajadores y tener en cuenta cuáles son sus mayores virtudes o capacidades en la empresa y poderlas explotarlas y así poder lograr un mayor rendimiento de la organización.	El estudio se sustenta en la teoría de contabilidad y control avalado por Gomes (2005), Buelvas & Mejía (2014), sostuvieron que el control en las organizaciones es un balance sostenido o equilibrio entre los intereses de los participantes, y debe resaltarse del control de la empresa, por lo que se recomienda aprovechar el rendimiento de los mejores participantes de la organización por otros. Igualmente señalaron que los indicadores de la rentabilidad miden la realidad de los costos y

					gastos operacionales para transformar las ventas en utilidades. Estás teorías se empleará para crear un control en la organización y obtener resultados sobre los intereses de los trabajadores, y aprovechar el rendimiento de ellos en la empresa por otros y tener mejores resultados. También el control en los indicadores de
<b>Referencia:</b>	(Gómez, 2005)				
<b>Au- tor/es</b>	<b>Año</b>	<b>Cita</b>	<b>Parfraseo (3)</b>	<b>Aplicación en su tesis (4)</b>	

<b>Ortiz, H</b>	<b>2004</b>	Buevas & Mejía (2014) avalaron que “los indicadores de rentabilidad, lucratividad o rendimiento pretenden medir la efectividad con que la administración controla los costos y gastos operacionales para convertir las ventas en utilidades” (p.104).	Buevas & Mejía (2014) Señalaron que los indicadores de la rentabilidad como herramienta de control través de la cual se puede ejercer un mejor control de costos y gastos.	Está teoría se aplicará para que los indicadores de rentabilidad sean utilizados adecuadamente y así medir periódicamente los costos y los gastos y tomar decisiones para el bienestar de la empresa.	rentabilidad para medir los costos y gastos operacionales y transformar las ventas en utilidades para la empresa.
<b>Referencia:</b>	(Buevas & Mejía, 2014)				

Anexo 5: Antecedentes Internacionales

Datos del antecedente 01: Internacional				
Título	Análisis de la interrelación crecimiento –rentabilidad en Brasil		Metodología	Análisis estático y dinámico
Autor	Daza Izquierdo J		Tipo	Descriptivo comparativo
Año	2015		Enfoque	Mixto

Objetivo	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 obtenidos nos indican que existe una clara influencia de la rentabilidad sobre el crecimiento empresarial, pero no al contrario, y que el signo de esta relación difiere si distinguimos según la propiedad y el control de las empresas. Estos resultados pueden ser utilizados por empresarios que deseen realizar su actividad productiva en Brasil o por las autoridades públicas	Método	
		Población	Empresas de Brasil
		Muestra	1246 empresas
		Unidades informantes	
		Técnicas	
		Instrumentos	Tes de sargan
Conclusiones	Se concluyó que existe una influencia de la rentabilidad sobre el crecimiento empresarial y esto difiere si distinguimos según la propiedad y el control de las empresas.	Método de análisis de datos	Log-Normal
Redacción final al estilo artículo	Daza (2015) demostró que la relación entre crecimiento y rentabilidad empresarial para un panel de 1246 empresas que tienen una actividad en Brasil durante los años 2002 a 2012, indican que existe una clara influencia de la rentabilidad sobre el crecimiento empresarial, que el signo de esta relación difiere si distinguimos según la propiedad y el control de las empresas.		

Datos del antecedente 02: Internacional			
Título	Propuesta para mejorar la rentabilidad de la empresa Corpevin S. A	Metodología	
Autor	Carpio Vargas, Jennifer Pamela / Díaz Bueno, Yesenia Denisse	Tipo	Descriptiva

Año	2016	Enfoque	
Objetivo	Realizar una propuesta para la reducción de costos que mejore la rentabilidad de la Empresa	Diseño	
Resultados	Se pudo conocer el problema en los costos que ha sufrido los materiales importados con el tema del incremento de las salvaguardias, los cuales se han sustituido con materiales nacionales ayudando a incrementar la rentabilidad de la matriz productiva en el Ecuador y reduciendo el costo de las viviendas la cual mejorara la rentabilidad de la empresa	Método	Cualitativo
		Población	20 empleados
		Muestra	La empresa
		Unidades informantes	
		Técnicas	Cuestionario
		Instrumentos	Encuesta
Conclusiones	Se concluyó que la empresa incrementó sus costos de materiales importados en un 35% en el periodo 2015, lo que determinó que la empresa no sea muy rentable	Método de análisis de datos	
Redacción final al estilo artículo	Carpio Vargas & Diaz Bueno (2016) evidenciaron que la empresa en el año 2015 aumento en el 35% sus costos de materiales importados lo que determinó que la empresa no sea rentable debido al incremento de las salvaguardias, razón por la cual se optó por sustituir por productos nacionales y esto contribuyó en aumentar la rentabilidad de la matriz productora y reduciendo el costo de las viviendas, la cual mejoró la rentabilidad de la empresa en el año 2016.		
Datos del antecedente 03: Internacional			
Título	Los determinantes del alcance y la rentabilidad en las Fondo Nacional Internacional - IMF	Metodología	Mixta

Autor	Rocha Ramírez, Adriana / Zepeda Cervantes, Mauricio / Ponce Bernal, Luis Arturo	Tipo	
Año	2018	Enfoque	
Objetivo	Analizar la relación entre el desempeño financiero y el alcance de las IMF con variables independientes como: entorno del país, tamaño de la IMF, gastos y estructura de capital.	Diseño	
Resultados	No encontramos una relación directa entre el desempeño financiero y las variables independientes. Sin embargo, descubrimos que esta relación se vuelve significativa cuando usamos la eficiencia operativa como una variable mediadora (es decir, gastos personales y administrativos). En otras palabras, el medio ambiente (corrupción, estado de derecho e ineficiencia gubernamental), el tamaño y la estructura de capital mantienen un efecto significativo en la eficiencia operativa, lo que a su vez afecta el desempeño financiero.	Método	Rotación varimax
		Población	Fondo Internacional Monetario
		Muestra	545 IMF
		Unidades informantes	
		Técnicas	
		Instrumentos	
Conclusiones	Se determinó que no existe una relación directa entre el desempeño financiero y las variables independientes, y se descubrió que se vuelve significativa cuando se usa la eficiencia operativa como variable medidora.	Método de análisis de datos	
Redacción final al estilo artículo	Rocha Ramírez, Cervantes Zepeda, & Bernal Ponce (2018) llegaron a evidenciar que después de probar la bondad de ajuste del modelo y verificar otras pruebas de validez, no existe relación directa entre el desempeño financiero y las variables independientes como (Entorno del país, tamaño de la IMF, gastos y estructura de capital) sin embargo, se vuelve significativa cuando usamos la eficiencia ope-		

Datos del antecedente 04: Internacional

Título	Estrategias y niveles de precios y su impacto en la rentabilidad corporativa	Metodología	
Autor	De Toni, Deonir / Sperandio Milan, Gabriel / Busata Saciloto Evandro / Larentis, Fabiano	Tipo	
Año	2016	Enfoque	
Objetivo	Proponer y probar un modelo teórico que muestre los impactos de la política de precios en la rentabilidad corporativo	Diseño	
Resultados	La rentabilidad de las empresas encuestadas se ve afectada positivamente por la estrategia de fijación de precios basada en el valor y los altos niveles de precios, mientras que se ve afectada negativamente por los bajos niveles de precios. Tales hallazgos indican que las políticas de precios influyen en la rentabilidad de las organizaciones y, por lo tanto, una mirada más estratégica en el proceso de precios puede constituir un aspecto que los gerentes no pueden pasar por alto.	Método	
		Población	Trabajadores
		Muestra	2600 empresas
		Unidades informantes	
		Técnicas	Encuestas, llamadas telefónicas
		Instrumentos	Cuestionario
Conclusiones	La muestra de 2600 empresas afirma que se ven afectadas positivamente por la estrategia de fijación de precios y afectadas negativamente por los	Método de análisis de datos	
Redacción final al estilo artículo	De tony, Milan, Sacilote, & Larentis (2016) llegaron a la conclusión que los impactos de la política de precios en la rentabilidad corporativa se ven afectada positivamente por la estrategia de precios basada por el valor y los altos niveles de precios, mientras que se ve afectada negativamente por los bajos niveles de precios, estos hallazgos indican que las políticas de precios influyen en la rentabilidad de las organizaciones.		

Datos del antecedente 05: Internacional			
Título	El impacto de los indicadores macroeconómicos a la rentabilidad de la pyme	Metodología	
Autor	Rokas, Bekeris	Tipo	
Año	2012	Enfoque	Cualitativo y cuantitativo
Objetivo	Evaluar el impacto de los indicadores macroeconómicos sobre la rentabilidad de las pymes en Lituania	Diseño	
Resultados	El resultado de las muestras de las empresas pymes afirmó que los indicadores macroeconómicos (Inflación, el salario promedio, número de empresas y el valor monetario), no son estadísticamente significativa y no tiene una fuerte correlación con la empresa.	Método	Correlación
		Población	83,169 empresas
		Muestra	Empresa de Lituania
		Unidades informantes	Departamento de estadísticas de Lituania
		Técnicas	Encuestas
		Instrumentos	
Conclusiones	Con la base en los resultados obtenidos en este trabajo, se evidenció que no existe una correlación significativa entre los indicadores macroeconómicos y la rentabilidad de las pymes.	Método de análisis de datos	
Redacción final al estilo artículo	Rokas (2012) llegó a la conclusión que el impacto de los indicadores macroeconómicos a la rentabilidad de las pymes en Lituania, como la inflación, el salario promedio, números de empresa y valor monetario no son estadísticamente significativamente y no tiene una fuerte correlación significativa entre los indicadores y la rentabilidad de las pymes.		

## Anexo 6: Antecedentes nacionales

Datos del antecedente 01: Nacional			
Título	Factores que influyen en la rentabilidad de la empresa constructora Miranda Ingenieros S.R.L, 2017	Metodología	
Autor	Zurita Farceque, Trinidad	Tipo	
Año	2018	Enfoque	Cualitativo
Objetivo	Analizar los factores que influyen en la rentabilidad	Diseño	Analítico e inductivo
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	Analítico
		Población	Personal de la empres
		Muestra	01 empresa
		Unidades informáticas	
		Técnicas	Entrevistas
		Instrumentos	Guía de entrevista
Conclusiones	En la empresa constructora Miranda Ingenieros S.R.L, ubicada en Av. Benavides N°.264 – oficina N°.908 en el distrito de Miraflores, el factor de mayor incidencia en la rentabilidad es la producción donde se acumulan los altos costos y gastos relacionados directamente a los proyectos de construcción.	Método de análisis de datos	Triangulación

Redacción final al estilo artículo	Zurita Farceque (2018) llegó a la conclusión que la empresa tiene varios factores que influyen en la rentabilidad, esto debido a la producción, la administración, la toma de decisiones, el mercado y el flujo de caja, que le impiden tener un control adecuado de los costos y gastos, cabe mencionar que el mayor factor que incidió fue la producción al reflejar los mayores costos del proceso de pro-
------------------------------------	---

Datos del antecedente 02: Nacional			
Título	Análisis de la rentabilidad de una empresa comercializadora 2017-2018	Metodología	
Autor	Ccahuin Sánchez, Renzo Guillermo	Tipo	
Año	2019	Enfoque	Cualitativo
Objetivo	Analizar la rentabilidad de una empresa comercializadora, Lima 2017-2018, así como también, sus objetivos específicos	Diseño	Deductivo e inductivo
Resultados	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.	Método	Analítico y inductivo
		Población	Gerente general, contador general, analista contable
		Muestra	
		Unidades informáticas	
		Técnicas	Entrevistas y revisión documental
		Instrumentos	Guía de entrevista y guía de revisión documental

Conclusiones	La empresa comercializadora, concluyo que los factores que incidieron en la rentabilidad son las ventas, ingresos por activos (Arrendamientos), por la notable variación en el año 2017 donde se produjo perdida.	Método de análisis de datos	Triangulación
Redacción final al estilo artículo	Ccahuin Sánchez (2019) llegó a evidenciar que los factores que más incidieron en el incremento y disminución de la rentabilidad de la empresa comercial, esto debido a las ventas, ingresos por activos (arrendamientos) y la caída del mercado internacional de las maquinarias que fue el motivo principal que afecto la rentabilidad.		
Datos del antecedente 03: Nacional			
Título	Incidencias de los costos de producción en la rentabilidad de una empresa industrial	Metodología	
Autor	Aguilar Rodríguez, Rossely Thalía	Tipo	
Año	2018	Enfoque	Cualitativo
Objetivo	Analizar la influencia de los costos en la rentabilidad de una empresa indus-	Diseño	
Resultados	Se determinó que no existe una estructura de procesos en la producción, lo que genera un gasto al no existir un control de sus insumos, Kardex de materias primas, órdenes de compra y un sistema contable que se ejecuta al máximo.	Método	
		Población	Empresas de la industria de Lima
		Muestra	Trabajadores de la empresa
		Unidades informantes	
		Técnicas	Entrevistas
		Instrumentos	Guía de entrevista,

Conclusiones	La empresa de construcción concluyó que el factor que más incidió en la rentabilidad, es que no existes procesos de producción adecuados los cuales generaron gastos a la empresa y disminuyeron la rentabilidad.	Método de análisis de datos	Triangulación
Redacción final al estilo artículo	Aguilar Rodríguez (2018) llegó a determinar que la empresa tiene influencia de los costos en la rentabilidad, esto debido que no existe una estructura de procesos de producción, ordenes de compras y un sistema contable. Estos factores generan un gasto al no existir un control adecuado que permita el correcto proceso de producción los cuales generan gastos para la empresa y disminuyen la rentabilidad.		
Datos del antecedente 04: Nacional			
Título	Planeamiento financiero para incrementar la rentabilidad en la empresa comercial relojera Representaciones Yago S.A.C	Metodología	
Autor	Romero Ramírez, Enrique Alejandro	Tipo	
Año	2017	Enfoque	Holística y mixta
Objetivo	Proponer la planificación financiera para la incrementar la rentabilidad	Diseño	No experimental
Resultados	Que la empresa tiene una baja rentabilidad por un mal manejo financiero y una gestión pésima en la parte de inventarios, por lo cual se propuso una la aplicación de funciones y procedimientos para tener mejores resultados financieros y una mejor gestión de inventarios	Método	Analítico, Sintético
		Población	Trabajadores de contabilidad y finanzas
		Muestra	La empresa
		Unidades informantes	Estados financieros
		Técnicas	Entrevistas
		Instrumentos	Encuesta y cuestiona-

Conclusiones	Se concluyó en la optimización de los pasivos, los inventarios no hay un control adecuado, no existe una política interna establecida, y se propuso un manejo adecuado en las áreas de finanzas, y en el área de almacén se propuso ayuda de expertos en el rubro, asimismo implementar políticas internas.	Método de análisis de datos	
Redacción final al estilo artículo	Romero Ramírez (2017) llegó a la conclusión que la empresa tiene una baja rentabilidad, esto debido al mal manejo financiero, pésima gestión en los inventarios, falta de un control adecuado y no hay una política interna establecida. Es fundamental destacar que los factores mencionados afectan cumplir con los objetivos establecidos y la rentabilidad de la empresa.		
Datos del antecedente 05: Nacional			
Título	Planeamiento financiero para incrementar la rentabilidad financiera de la empresa Red Marítima integral S.A.C	Metodología	
Autor	Otani Navio, Jhony	Tipo	Proyectiva
Año	2018	Enfoque	Holístico de arquetipo mixta cualitativa y cuantitativa
Objetivo	Proponer estrategias para incrementar la rentabilidad financiera	Diseño	No experimental
Resultados	Se ha determinado que la empresa cuenta con una utilidad mínima, ausencia de préstamos o capital financiero y una falta de control administrativo, ya que para dichos escenarios se plantea realizar un planeamiento financiero.	Método	Inductivo
		Población	Colaboradores de la empresa
		Muestra	La empresa

		Unidades informantes	Gerente general, administrador y contador
		Técnicas	Entrevistas
		Instrumentos	Análisis documental
Conclusiones	Se concluye en optimizar los recursos financieros teniendo un manejo adecuado en la parte financiera e implementar un control administrativo para poder incrementar la rentabilidad	Método de análisis de datos	Triangulación
Redacción final al estilo artículo	Otani Navio (2018) llegó a la conclusión que la empresa cuenta con una utilidad mínima durante el periodo 2015 al 2017, esto debido que no cuentan con préstamos, capital financiero y falta de control administrativo que no le permite realizar inversiones y poder lograr mejores ingresos. Es importante recalcar que estos factores son muy importantes para que la empresa, por ende, esto afecta a que no tenga rentabilidad.		

Anexo 7: Variable o categoría

**Variable o categoría 1: Rentabilidad**

Autor/es	Año	Cita	Parfraseo (1)	Aplicación en su tesis (2)	Redacción final (1+2+3+4)
Gitman	1997	La rentabilidad es la relación entre ingresos y costos generados por el uso de los activos de la	La rentabilidad tiene vínculo entre los ingresos y costos generados por los activos de la	Esto concepto se aplicará para lograr medir los ingreso y gastos generados por los activos de la empresa en sus actividades comerciales, así como también se evaluarán	Estos conceptos de rentabilidad respaldados por De la Hoz, Ferrer, & De la Hoz (2018), Morillo (2001), Contreras & Diaz (2015), Arguelles, García , & Fajardo (2017), Daza (2015) indican que la rentabilidad tiene vínculo entre las ventas y costos generados por la utilización de los activos de la empresa

		<p>empresa en actividades productivas. La rentabilidad de una empresa puede ser evaluada en referencia a las ventas, a los activos, al capital o al valor accionario (De la Hoz, Ferrer, &amp; De la Hoz, 2018, p.8)</p>	<p>empresa en la actividad comercial, La rentabilidad se calcula mediante los ingresos, los activos y el capital de la empresa (De la Hoz, Ferrer, &amp; De la Hoz, 2018).</p>	<p>las ventas, los activos, el capital y valor accionario para poder analizar la rentabilidad de cada rubro de la empresa.</p>	<p>en su actividad comercial, y puede ser evaluada en relación a sus ingresos, activos y capital o valor accionario, también señalan que la rentabilidad financiera indica la habilidad de la empresa a desarrollar utilidades con la inversión ejecutada por los accionistas, incorporando las utilidades no entregadas a los socios de la empresa para poder obtener mayores ganancias, además la rentabilidad hace referencia a las ventas y gastos en un periodo determinado de producción, asimismo la rentabilidad es una palabra muy usada en las empresas y se expresa como cociente entre un concepto de resultado y de capital invertido, tenemos que designar una variable para poder medirla y obtener un indicador que nos indica los significados de los resultados, en estos casos se denomina a la rentabilidad financiera como rentabilidad de capital que los socios invirtieron directamente, finalmente la rentabilidad a nivel gerencial se considera como la capacidad o aptitud de la empresa para lograr utilidad de un conjunto de</p>
--	--	--	--	--	---

					<p>inversiones efectuadas, se afirma que la rentabilidad es un cálculo de un resultado obtenido de cualquier actividad empresarial ya sea de producción o ingresos.</p> <p>Estos conceptos se aplicarán para lograr medir los ingresos y gastos generados por los activos de la empresa en sus actividades comerciales, así como también se evaluarán las ventas, los activos, el capital y el valor accionario para poder analizar la rentabilidad de cada rubro de la empresa, también nos ayuda a comprender cuán importante es para la empresa producir utilidades a partir de la inversión inicial realizada por los socios y tenemos que incluir las utilidades futuras no deben ser distribuidas para lograr mayor rentabilidad, además, nos ayudará comparar los ingresos y gastos en la producción de los productos de la empresa, asimismo nos ayudará a entender que la rentabilidad se expresa como concepto de resultado y capital invertido, tenemos que</p>
--	--	--	--	--	--

					<p>aplicar un variable para medirla y obtener indicadores que emitan un significado, donde la rentabilidad financiera se denomina rentabilidad de capital que invierten los socios, finalmente permitirá analizar la capacidad o aptitud de la empresa de generar utilidad al momento de realizar las inversiones, también permite verificar el resultado de la capacidad de todas las áreas al momento del resultado la actividad económica de la empresa.</p>
<b>Referencia:</b>	(De la Hoz, Ferrer, & De la Hoz, 2018°				
<b>Autor/es</b>	<b>Año</b>	<b>Cita</b>	<b>Parafraseo (3)</b>	<b>Aplicación en su tesis (4)</b>	
<b>Urias</b>	1991	La rentabilidad financiera señala la capacidad de la empresa para producir utilidades a partir	La rentabilidad financiera indica la habilidad de la empresa a desarrollar	El concepto se aplicará, ya que nos ayuda a comprender cuán importante es para la empresa producir utilidades a partir de la inversión inicial	

		de la inversión realizada por los accionistas incluyendo las utilidades no distribuidas, de las cuales se han privado. Dicha rentabilidad se calcula mediante el siguiente coeficiente: Utilidad Neta / Capital Contable (Morillo, 2001, p.36).	utilidades con la inversión ejecutada por las acciones, inclusive las ganancias no entregadas a los socios de la empresa para poder obtener mayores ganancias (Morillo, 2001).	realizada por los socios y tenemos que incluir las utilidades futuras no deben ser distribuidas para lograr mayor rentabilidad.	
<b>Referencia:</b>	(Morillo, 2001)				
<b>Autor/es</b>	<b>Año</b>	<b>Cita</b>	<b>Parfraseo (5)</b>	<b>Aplicación en su tesis (6)</b>	

<b>Hosmalin</b>	<b>1966</b>	La rentabilidad es la confrontación de ingresos y gastos durante un periodo para la producción (Contreras & Diaz, 2015, p.40).	La rentabilidad hace referencia a las ventas y gastos en un periodo determinado de producción (Contreras & Diaz, 2015)	Esto concepto nos ayudará comparar los ingresos y gastos en la producción de los productos de la empresa.	
<b>Referencia:</b>	(Contreras & Diaz, 2015)				
<b>Autor/es</b>	<b>Año</b>	<b>Cita</b>	<b>Parfraseo (7)</b>	<b>Aplicación en su tesis (8)</b>	

<b>Sánchez</b>	<b>2002</b>	La rentabilidad es un término muy común en las organizaciones y se expresa como cociente entre un concepto de resultado y un concepto de capital invertido, hay	La rentabilidad es una palabra muy usada en las empresas y se expresa como cociente entre un concepto de resultado y de capital invertido, tenemos que designar	Este concepto nos ayudará a entender que la rentabilidad se expresa como concepto de resultado y capital invertido, tenemos que aplicar un variable para medirla y obtener indicadores que emitan un significado, donde la rentabilidad financiera se denomina	
<b>Referencia:</b>	(Arguelles, Garcia , & Fajardo, 2017)				
<b>Autor/es</b>	<b>Año</b>	<b>Cita</b>	<b>Parfraseo (9)</b>	<b>Aplicación en su tesis (10)</b>	
Liscano & Castello	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	La rentabilidad a nivel gerencial se considera como la capacidad o aptitud de la empresa para lograr utilidad de un conjunto de inversiones efectuadas, se afirma que	Este concepto se aplicará para permitirá analizar la capacidad o aptitud de la empresa de generar utilidad al momento de realizar las inversiones, también permite verificar el resultado de la capacidad de todas las áreas al	

		<p>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, 2015, p.268).</p>	<p>la rentabilidad es un cálculo de un resultado obtenido de cualquier actividad empresarial ya sea de producción o ingresos (Daza, 2015).</p>	<p>momento del resultado la actividad económica de la empresa.</p>	
<b>Referencia:</b>	(Daza, 2015)				

Anexo 8: Categoría

Categoría: Rentabilidad					
Crterios	Fuente 1	Fuente 2	Fuente 3	Fuente 4	Fuente 5
Cita textual	La rentabilidad es la relación entre ingresos y costos generados por el uso de los activos de la empresa en actividades productivas. La rentabilidad de una empresa puede ser evaluada en referencia a las ventas, a los activos, al capital o al valor accionario	La rentabilidad financiera señala la capacidad de la empresa para producir utilidades a partir de la inversión realizada por los accionistas incluyendo las utilidades no distribuidas, de las cuales se han priorado. Dicha rentabilidad se calcula mediante el	La rentabilidad es la confrontación de ingresos y gastos durante un periodo para la producción (Contreras & Diaz, 2015, p.40).	La rentabilidad es un término muy común en las organizaciones y se expresa como cociente entre un concepto de resultado y un concepto de capital invertido, hay que designar una variable para medirla y poder obtener un indicador que arroja un significado, para estos efectos denomina a la rentabilidad financiera como la rentabilidad de capital que han invertido directamente los socios y se manifiesta como un cociente, resultado de divi-	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, 2015, p.268).

	(De la Hoz, Ferrer, & De la Hoz, 2018, p.8)	siguiente coeficiente: Utilidad Neta / Capital Contable (Morillo, 2001, p.36).		dir el resultado neto del período entre los activos totales por el mismo lapso de tiempo (Arguelles, García & Fajardo, 2017, p.85)	
<b>Redacción de la categoría de estudio</b>	La Rentabilidad es la <b>relación entre los ingresos y los costos</b> , y el resultado de la capacidad de la empresa para generar un excedente con el uso de los activos e <b>inversión y capital invertido por los socios</b> durante un periodo para la producción.				
<b>Construcción de las sub categorías según la fuente elegida</b>	Sub categoría 1:	Sub categoría 2:	Sub categoría 3:	Sub categoría 4:	
	<b>Rentabilidad sobre las ventas</b>	<b>Rentabilidad sobre el patrimonio</b>			

<b>Construcción de los indicadores</b>	I1	Ventas	I4	Capital social	I9		I13		
	I2	Activos	I5	Capital de trabajo	I10		I14		
	I3	Utilidades	I6	Patrimonio	I11		I15		
<b>Cita textual de la sub categoría</b>	La venta como la sesión de una mercadería mediante un precio convenido: a).al contado, cuando se paga la mercadería al momento que se toma b). a crédito, cuando se paga con posterioridad a la adquisición c). Cuando se paga se fracciona en varias entregas sucesivas (Ricardo, 2016).		Capital social es un recurso financiero aportado por los socios a la empresa, necesario para adquirir tal condición y necesario para que jurídicamente, se constituya la sociedad (Lejarriaga, Martín, & Muñoz, 2013).		Fuente 1		Fuente 1		
	Conjunto de bienes y derechos que posee una		Capital de Trabajo es la inversión de una empresa		Fuente 2				

	<p>empresa. Representa la masa positiva, la cual, entre otras cosas, esta integrada por: Cosas materiales, dinero, mercaderías, suministros, muebles, inmuebles etc. Relaciones materiales: Créditos a favor de la empresa, efecto de comercio etc.</p> <p>Derechos: Marcas de fábrica, patentes, llaves de negocio, etc. (Gitman &amp; Zutter, 2003).</p>	<p>en Activos a Corto Plazo (efectivo, Valores Negociables, Cuentas por Cobrar e Inventarios). El Capital de Trabajo Neto se define como los Activos Circulantes menos los Pasivos Circulantes, estos últimos incluyen préstamos bancarios, papel comercial y salarios e impuestos acumulados (Weston &amp; Capeland, 1996).</p>			
	<p>El margen de utilidad bruta mide el porcentaje que queda de cada dólar de ventas después de que la empresa pagó</p>	<p>Patrimonio de una empresa no es otra cosa que el conjunto de bienes, derechos y obligaciones que posee la empresa en un</p>	<p>Fuente 3</p>	<p>Fuente 3</p>	

	<p>sus bienes. Cuanto más alto es el margen de utilidad bruta, mejor (ya que es menor el costo relativo de la mercancía vendida) (Calderón Moquillaza, 2010).</p>	<p>determinado momento (Lejarriaga, Martín, &amp; Muñoz, 2013).</p>			
<b>Parfraseo</b>	<p>Las ventas vienen a ser una sesión de mercadería mediante un precio pactado, los cuales son al contado, es decir se paga al momento de la entrega de la mercadería, a crédito y en fracciones de pago.</p>	<p>El capital social es el recurso monetario que es aportado por los socios a la empresa y necesario para que se constituya jurídicamente la compañía.</p>	<p>Parfraseo de la fuente 1</p>	<p>Parfraseo de la fuente 1</p>	
	<p>Los activos son los bienes y derechos que posee una empresa, como</p>	<p>El capital de trabajo es la inversión que la empresa</p>	<p>Parfraseo de la fuente 2</p>	<p>Parfraseo de la fuente 2</p>	

	la maquinaria y equipo, mercadería, muebles e inmuebles a favor de la empresa.	invierte en los activos corrientes a corto plazo, así como también los préstamos bancarios que nos ayudan al crecimiento de la empresa.			
	La utilidad bruta es una proporción de cada venta que queda de los ingresos por las ventas, después que la empresa pago sus costos y gastos, cuando el margen es más alto la utilidad bruta es mejor.	El patrimonio de la empresa consiste en el conjunto de todos los bienes, derechos y obligaciones que tiene la empresa en un determinado instante para poder realizar su activada empresarial	Parfraseo de la fuente 3	Parafraseo de la fuente 3	
<b>Evidencia de la refe-</b>	(Romero, 2016) (Gitman & Zutter, 2003)	Lejarriaga, Martín, & Muñoz, 2013			

<b>rencia utilizando Ms word</b>	(Calderón, 2010)	(Weston & Capeland, 1996)  (Lizcano, 2005)			
<b>Redacción final</b>	Según Romero (2016); Gitman & Zuter (2003) y Calderón (2010) afirmaron que la rentabilidad radica en las ventas de mercadería mediante un precio convenido, las cuales son al contado y al crédito, asimismo lo activos fijos que son los bienes y derechos que tiene la empresa son los factores fundamentales para generar ingresos, Finalmente la utilidad bruta	Según Lejarriaga, Martín, & Muñoz (2013); Weston & Capeland (1996); Lizcano (2005) sostuvieron que la rentabilidad sobre el patrimonio está vinculada con el capital social, que son los recursos financieros aportados por los socios de la empresa, igualmente el capital de trabajo que es la inversión a corto y largo plazo en activos, préstamos bancarios, finalmente el patrimonio que viene hacer el			

	es la ganancia obtenida por cada dólar de ventas después de haber pagado sus bienes.	conjunto de bienes, derechos y obligaciones que posee la empresa en un determinado momento para su actividad comercial.			
--	--	---	--	--	--

Anexo 9: Matriz de justificación teórica, practica, metodológica

<b>Justificación teórica</b>	
<b>¿Qué teorías sustentan la investigación?</b>	<b>¿Cómo estas teorías aportan a su investigación?</b>

<p>1. Teoría de control</p> <p>2. Teoría de contabilidad y el control</p> <p>3. Teoría de contabilidad y el control</p>	<p>1. Permitió conocer la importancia de crear un diseño de procedimientos en los procesos de control de la producción y la información financiera contable, donde se capacitará al personal adecuado que se encargue del producto y coordinación con las áreas de producción, almacén y ventas y poder tener la información confiable y útil para la toma de decisiones frente a una necesidad de la empresa.</p> <p>2. También contribuyó a contar con un control interno y externo en los objetivos y proyectos establecidos en la planificación de la empresa, por esa razón se llevará un control desde la fase inicial hasta la fase final donde los resultados serán los mejores. Adicionalmente se ha creado una doble relación entre lo administrativo y contable, ya que esto influye en lo contable, y lo contable ayudará a impulsar a la empresa.</p> <p>3. Finalmente aporte para crear un control en la organización y obtener resultados sobre los intereses de los trabajadores, y aprovechar el rendimiento de ellos en la empresa por otros y tener mejores resultados. También el control en los indicadores de rentabilidad para medir los costos y gastos operacionales y transformar las ventas en utilidades para la empresa.</p>
<b>Redacción final</b>	<p>El estudio tiene justificación teórica porque se sustenta en la teoría de contabilidad y el control, razón por la cual nos permite conocer la importancia en los procedimientos y procesos de control de la producción, así como la información financiera, el personal capacitado y adecuado que se encargue del producto y la coordinación con las demás áreas involucradas; asimismo en la teoría de contabilidad y control contribuyó para crear un control interno y externo que nos permita verificar desde la fase inicial y final de los proyectos establecidos en la planificación de la empresa, finalmente aporte para crear un control organizacional del desempeño e interés de los trabajadores y poder aprovechar el rendimiento de ellos por otros, también el control en los indicadores de rentabilidad para poder medir los gastos operacionales y crear las ventas en utilidades.</p>
<b>Justificación práctica</b>	
<b>¿Por qué realizar el trabajo de investigación?</b>	<b>¿Cómo el estudio aporta a la organización?</b>

<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Porque nos permite identificar cuáles son los principales factores que incidieron en el desarrollo de la rentabilidad económica y financiera de la empresa.</li> <li>2. Nos permite conocer el desarrollo y rendimiento de los activos corriente que inciden en la rentabilidad y la toma de decisiones por la gerencia.</li> <li>3. Para identificar la evolución de las ventas por cada sucursal y la influencia del capital de trabajo y la rentabilidad</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Permite crear un correcto proceso y control para impedir que los factores no afecten el crecimiento de la rentabilidad económica ni financiera.</li> <li>2. Aportó que la empresa comprenda que tan importante son los activos corrientes, razón por la cual el uso eficiente contribuyen al desarrollo de la rentabilidad de la empresa.</li> <li>3. Permite que el área comercial puede hacer un seguimiento de las ventas por cada sucursal y poder evaluar cuales las fallas que disminuyen los ingresos en la empresa.</li> </ol>
<b>Redacción final</b>	<p>El estudio tiene como justificación practica porque nos permitió identificar cuáles fueron los factores que incidieron en el desarrollo de la rentabilidad económica y financiera de la empresa, por otra parte nos admitió conocer el rendimiento de los activos corrientes que incidieron en la rentabilidad, así como las toma de decisiones de la gerencia, también pudimos identificar la evolución e importancia de las ventas por sucursal y la influencia que tiene el capital de trabajo y la rentabilidad. También implementar un correcto proceso y control organizacional para impedir que los factores afecten el crecimiento de la utilidad, sobre todo a comprender la importancia del uso eficiente y eficaz de los activos corrientes que ayuden a incrementar la rentabilidad y poder hacer un seguimiento adecuado de las ventas por cada sucursal y evaluar las deficiencias que disminuyen los ingresos de la empresa.</p>

**Justificación metodológica**

¿Por qué realizar la investigación bajo el enfoque cualitativo?	¿Cómo las técnicas e instrumentos permitieron recopilar los <b>datos...</b> ?
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Porqué nos permite realizar un proyecto de investigación y proponer un método o estrategia de solución al problema.</li> <li>2. Porqué consiente en la recolección de datos vivenciales para propuestas de una interpretación más amplia de un estudio de los problemas</li> <li>3. Nos permite tener una amplia interpretación de las técnicas e instrumentos que nos ayudará a identificar los factores que afectaron a la rentabilidad</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>4. Las técnicas e instrumentos que utilizamos nos permitieron obtener la información de los sucesos y factores que afectaron la rentabilidad.</li> <li>5. La técnica de documentos nos permitió realizar una análisis vertical y horizontal de los EE FF, donde logramos identificar los componentes que afectaron la rentabilidad.</li> <li>6. Mediante la técnica de ratios financieros logramos identificar que tan rentables fueron los activos y el patrimonio de la empresa.</li> </ol>
<b>Redacción final</b>	<p>La justificación metodológica se realiza bajo el método de análisis documental que nos permite identificar cuáles son los factores que afectaron la rentabilidad y así poder tomar las medidas del caso e implementar nuevas estrategias que nos ayude a que la rentabilidad mejore, por otro lado nos permite clasificar la información en diferentes momentos y así poder tener una indagación más profunda del estudio de la investigación.</p>

Anexo 10: Matriz de problemas y objetos

Análisis de la rentabilidad en una empresa comercial de relojería y joyería, Lima 2014-2019

<b>Problema general</b>	<b>Objetivo general</b>	<b>Hipótesis general</b>
¿Cuál es la situación de la rentabilidad en una empresa de Relojería y Joyería, Lima 2015 – 2019?	Analizar la rentabilidad en una empresa de Relojería y Joyería, Lima 2015-2019	
<b>Problemas específicos</b>	<b>Objetivos específicos</b>	<b>Hipótesis específicas</b>
¿Cuál es la situación de la rentabilidad sobre las ventas en una empresa de Relojería y Joyería, Lima 2015 – 2019?	Analizar la rentabilidad sobre las ventas en una empresa de Relojería y Joyería, Lima 2015 – 2019	
¿Cuál es la situación de la rentabilidad sobre el patrimonio en una empresa de Relojería y Joyería, Lima 2015 – 2019?	Analizar la rentabilidad sobre el patrimonio en una empresa de Relojería y Joyería, Lima 2015 – 2019	

Anexo 11: Matriz de método cualitativo

**Método - cualitativo**

<b>Enfoque de investigación: cualitativo</b>	
<b>Criterios</b>	<b>Fuente 1</b>
<b>Cita textual</b>	Estudia la realidad en su contexto natural, tal y como sucede, intentando sacar sentido de o interpretar los fenómenos de acuerdo a los significados que tienen para las personas implicadas. La investigación cualitativa implica la utilización y recogida de una gran variedad de materiales, entrevistas, experiencia personal, etc., que describen la rutina, las situaciones problemáticas y los significados en la vida de las personas (Díaz, 2018).
<b>Parafraseo</b>	El enfoque cualitativo consta en estudiar su contexto natural, tal como sucede e interpretar los fenómenos de acuerdo a los significados que tiene las personas implicadas, también implica la utilización y recopilación de una gran variedad de materiales, entrevistas y experiencia personal que describen la rutina, las situaciones problemáticas y significados en la vida de las personas.
<b>Evidencia de la referencia</b>	(Díaz, 2018)
<b>Utilidad/ aporte del concepto</b>	Este concepto nos permite poder estudiar el contexto natural tal como sucede, intentando sacar sentido y explicar los fenómenos de acuerdo al significado para las personas implicadas, asimismo nos permite reunir toda la información utilizada y recogida como entrevistas etc que nos permitan dar una explicación de la investigación.

<b>Redacción final</b>	El estudio se enfoque de investigación cualitativo consiste en estudiar la realidad en su contexto natural, tal como sucede para tratar de interpretar los acontecimientos de acuerdo a los significados que tiene para las personas implicadas, también implica el uso y agrupación de una gran variedad de materiales, entrevistas, experiencia personal y los escenarios inciertos, esto nos aporta a la nuestra investigación y nos permite dar una explicación de lo que investigamos (Díaz, 2018).
------------------------	--

Anexo 12: Matriz de método de estudio de caso

<b>Método de investigación 1: estudio de caso</b>	
<b>Criterios</b>	<b>Fuente 1</b>
<b>Cita textual</b>	El estudio de caso es una recogida formal de datos presentada como una opinión interpretativa de un caso único, e incluye el análisis de los datos recogidos durante el trabajo de campo y redactado en la culminación de un ciclo de acción, o la participación en la investigación (Monroy, 2009).
<b>Parafraseo</b>	El estudio de caso una recolección formal de antecedentes presentados como un informe explicativo de un caso, que contiene un estudio de los datos almacenados durante el trabajo de campo y escrito en la culminación de un periodo de acción o la intervención de la investigación.
<b>Evidencia de la referencia</b>	(Monroy, 2009)
<b>Utilidad/ aporte del concepto</b>	La metodología de estudio de caso, nos permite indagar en la recolección de datos en un caso único y consiente en analizar los datos recogidos en un periodo determinado y nos permite tener una investigación eficaz.

<b>Redacción final</b>	La investigación desarrolló bajo el método de estudio de caso, en una investigación formal que nos permite indagar de manera más profunda y precisa de un caso y tener que realizar un análisis documentario para interpretar los hechos, del mismo modo podemos realizar un examen de campo con los datos presentados en un periodo determinado de la investigación y así poder tener un mayor alcance de la información estudiada que nos lleve a obtener un resultado apto (Monroy,2009)
------------------------	---

Anexo 13: Matriz de investigación analítica

<b>Método de investigación 2: analítico</b>	
<b>Criterios</b>	<b>Fuente 1</b>
<b>Cita textual</b>	El método analítico da cuenta del objeto de estudio del grupo de investigación que en este trabajo se ocupa, con una rigurosa investigación documental, del método mismo que orienta su quehacer. Este método, empleado particularmente en las ciencias sociales y humanas, se define en el libro como un método científico aplicado al análisis de los discursos que pueden tener diversas formas de expresión, tales como las costumbres, el arte, los juegos lingüísticos y, de manera fundamental, la palabra hablada o escrita (Lopera, Ramírez, Zuluaga, & Ortiz, 2010).
<b>Parafraseo</b>	
<b>Evidencia de la referencia utilizando Ms word</b>	(Lopera, Ramírez, Zuluaga, & Ortiz, 2010)

<b>Utilidad/ aporte del concepto</b>	El de método de investigación analítico consiste en informar del objeto de estudio de investigación, que consiste en una exploración documental del trabajo investigado que se emplea en las ciencias sociales, este método científico también aplicado al análisis de los discursos que tienen diferentes formas de expresión.
<b>Redacción final</b>	Asimismo, se aplicó el método de investigación analítico, que permitió tener un informe del objeto de estudio de la investigación, lo cual consiste en una ardua indagación documental del mismo que orienta el trabajo, este método es empleado particularmente en las ciencias sociales y nos ayuda a delinear el objeto del estudio del problema de la entidad, asimismo ayudar a contribuir con otras investigaciones al estudio (Lopera, Ramírez, Zuluaga, & Ortiz 2010).

Anexo 14: Matriz de categorización de la categoría

<b>Categorización de la categoría (ver matriz 9)</b>		
<b>Sub categoría</b>	<b>Indicador</b>	<b>Ítem</b>
<b>Rentabilidad sobre las ventas</b>	Ventas	1.
	Activos corrientes	2.
	Utilidades	3.
<b>Rentabilidad sobre el patrimonio</b>	Capital social	4.
	Capital de trabajo	5.
	Patrimonio	6.
<b>Escenario de estudio</b>		
<b>Criterios</b>		

<b>Lugar geográfico</b>	La empresa está ubicada en la ciudad de Lima, Perú, en el distrito de Miraflores
<b>Provincia/Departamento</b>	Lima / Lima
<b>Descripción del escenario vinculado al problema</b>	Es una empresa que cuenta con más de 14 años en el mercado peruano dedicada a la venta de artículos de lujo como la joyería, relojería y accesorios, representa en Perú a más de cuarenta marcas prestigiosas de relojes del mundo y tiene el más grande servicio de postventa en Lima, además cuenta con varios puntos de venta en Perú y posee más de 100 trabajadores y en los últimos años ha presentado problemas de rentabilidad a comparación de los años anteriores.

<b>Documentos</b>					
<b>Criterios</b>	<b>P1</b>	<b>P2</b>	<b>P3</b>	<b>P4</b>	<b>P5</b>
<b>Nombre</b>	Estado de situación financiera	Estado de resultado integral			
<b>Año</b>	2014 - 2019	2014 - 2019			

<p><b>Justificar porqué se seleccionó a los sujetos</b></p>	<p>El estado de situación financiera y estados de resultado integral fueron seleccionados para poder conocer el comportamiento anual y la tendencia en varios años que nos permite conocer mediante un análisis vertical y horizontal, este análisis es importante porque podemos ver los cambios positivos y negativos que afectaron a la rentabilidad.</p>
---	--

Anexo 15: Matriz de análisis documental

<p><b>Técnica de recopilación de datos 2 análisis documental</b></p>	
<p><b>Criterios</b></p>	<p><b>Fuente 1</b></p>

<p><b>Cita textual</b></p>	<p>El análisis documental es un método que busca descubrir la significación de un mensaje, ya sea este un discurso, una historia de vida, un artículo de revista, un texto escolar, un decreto ministerial. Más concretamente, se trata de un método que consiste en clasificar y/o codificar los diversos elementos de un mensaje en categorías con el fin de hacer aparecer de las mejores maneras el sentido (Carhuanchu, Nolazco, Sicheri, Guerreo, &amp; Casana, 2019).</p>
<p><b>Parafraseo</b></p>	<p>El análisis documental consiste en descubrir el significado un mensaje, discurso, historia de vida, revista y texto escolar que radica en clasificar los diversos elementos de un mensaje con el fin de ser aparecer de las mejores maneras del sentido.</p>
<p><b>Evidencia de la referencia</b></p>	<p>(Carhuanchu, Nolazco, Sicheri, Guerrero, &amp; Casana, 2019)</p>
<p><b>Utilidad/ aporte del concepto</b></p>	<p>La técnica de análisis documental nos permite descubrir el significado de un mensaje o decreto ministerial, que nos ayudará a clasificar o codificar los diversos elementos de información para obtener resultados de un correcto análisis documental</p>
<p><b>Redacción final</b></p>	<p>La técnica de análisis documental es un método que consiste en buscar el significado de un mensaje y clasificar los diversos elementos de una misión en diferentes clases con el fin de hacer aparecer de las mejores maneras el sentido, también consiste en el análisis de documentos que nos permite tener un orden y clasificar la recopilación de datos de la información que nos reflejará el resultado en los procesos del análisis de la investigación profesional (Carhuanchu, Nolazco, Sicheri, Guerrero, &amp; Casana, 2019).</p>

Anexo 16: Matriz de ficha de análisis documental

<b>Instrumento de recopilación de datos 2 ficha de análisis documental</b>	
<b>Criterios</b>	<b>Fuente 1</b>
<b>Cita textual</b>	La ficha de análisis documental tiene por finalidad registrar información sobre documentos o procesos que realiza y que guardan relación con los documentos (Carhuancho, Nolazco, Sicheri, Guerreo, & Casana, 2019).
<b>Parafraseo</b>	Es un instrumento que nos permite realizar un análisis de los documentos que tiene por propósito registrar y procesar la información que guardan.
<b>Evidencia de la referencia</b>	(Carhuancho, Nolazco, Sicheri, Guerrero, & Casana, 2019)
<b>Utilidad</b>	Esta herramienta nos ayuda archivar y clasificar la documentación donde se procesan las informaciones, en el que podemos tener una formalidad de los procesos del análisis de la documentación.
<b>Redacción final</b>	La ficha de análisis de documentación es una herramienta que nos ayuda a registrar y analizar la información conseguida para poderla procesar y obtener resultados que nos ayuden a la investigación, es decir nos ayudará para la recaudación de datos, los mismo que nos arrojaron resultados para una toma de decisión y así poder tener un orden y control al momento de registrar correctamente la documentación (Carhuancho, Nolazco, Sicheri, Guerrero, & Casana, 2019).
<b>Ficha técnica del instrumento</b>	Nombre: Ficha de análisis documental  Autor: Elmer Prado

Año: 2020

Subcategorías – ítems/preguntas: SC1 Rentabilidad sobre las ventas (1-3); SC2 Rentabilidad sobre el patrimonio (4-6).

Subcategoría	Instrumentos	
	Análisis documental	
	Nro	Item
TC	1.	Estado de resultado integral - Ventas Anexo de la cuenta (701) Ventas
	2.	Estado de situación financiera - Activos corrientes Anexo de la cuenta (33) activo corriente
	3	Estado de situación financiera - Utilidades Anexo de la cuenta (59)
PC	4.	Estado de situación financiera - Capital Social Anexo de la cuenta (50) Capital social
	5.	Estado de situación financiera - Capital de trabajo Anexo de la cuenta (Activo circulante – Pasivo circulante)

	<b>6.</b>	Estado de situación financiera – Patrimonio  Anexo de la cuenta (Activo – pasivo)
--	-----------	---

<b>Procedimiento</b>	
<b>Paso 1:</b>	Revisión de la literatura marco teórico
<b>Paso 2:</b>	Diseño de instrumentos
<b>Paso 3:</b>	Recopilación de la información
<b>Paso 4:</b>	Diseño del análisis documental
<b>Paso 5:</b>	Aplicación del análisis documental
<b>Paso 6:</b>	Paso de la triangulación
<b>Paso 7:</b>	Redacción del informe final

<b>Aspectos éticos</b>	
<b>APA</b>	Los autores que han sido citados según la noma Apa, por lo que se acredita que no es copia

<b>Documentos</b>	Los estados financieros de la empresa fueron seleccionados para poder realizar el análisis de la rentabilidad y poder ver las tendencias y comparaciones de varios años, razón por la cual se solicitó los permisos correspondientes para utilizar la documentación.
<b>Data</b>	Toda la información no ha sido manipulada, por lo que se puede acreditar que la información es cierta y contribuye con la investigación del problema de la empresa