



Autónoma

Universidad Autónoma del Perú

**FACULTAD DE CIENCIAS DE GESTIÓN
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

TESIS

LA GESTIÓN EMPRESARIAL Y SU INCIDENCIA EN LA RENTABILIDAD DE LA
EMPRESA AGUA DE MESA SAMUEL EIRL PIURA - EN EL AÑO 2019

**PARA OBTENER EL TÍTULO DE
CONTADOR PÚBLICO**

AUTORES

ANA MERCEDES RAMÍREZ ESCOBAR

ORCID: 0000-0002-3244-2298

FIORELLA VALERIA CALDAS PAXI

ORCID: 0000-0002-0518-7076

ASESOR

MG. HUGO GALLEGOS MONTALVO

ORCID: 0000-0002-3659-9970

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN

GESTIÓN EMPRESARIAL

LIMA, PERÚ, OCTUBRE DE 2021

DEDICATORIA

Dedicado a nuestros queridos familiares, por todo el apoyo brindado, en las dificultades propias de esta etapa de nuestras vidas. Nada hubiera sido posible sin ellos, agradezco su confianza y consejos en todo momento de la carrera. Dedicado a mi esposo y a mi hijo Samuel, que son los pilares principales de mi esfuerzo constante.

Ana Ramírez.

Con estima y aprecio a mis familiares que con su apoyo incondicional me dieron la fortaleza para el logro de esta meta.

Fiorella Caldas.

AGRADECIMIENTOS

Primeramente, agradecemos a Dios, por la fortaleza para realizar nuestros sueños, a la Universidad Autónoma del Perú, porque más que una oportunidad, es una familia para compartir conocimientos, a los docentes por su apoyo para seguir adelante y ser parte del cumplimiento de nuestras metas.

Agradecemos a los asesores por hacer posible lo imposible , gracias por compartir sabiduría y conocimiento.

ÍNDICE

DEDICATORIA	ii
AGRADECIMIENTOS.....	iii
RESUMEN	vii
ABSTRACT	viii
INTRODUCCIÓN	ix
CAPÍTULO I: PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN	
1.1. Realidad problemática	12
1.2. Justificación e importancia de la investigación.....	15
1.3. Objetivos de la investigación: general y específicos	18
1.4. Limitaciones de la investigación.....	18
CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO	
2.1. Antecedentes de la investigación.....	21
2.2. Bases teórico científicos	31
2.3. Definición conceptual de la terminología empleada.....	66
CAPÍTULO III: MARCO METODOLÓGICO	
3.1. Tipo y diseño de investigación	70
3.2. Población y muestra	71
3.3. Hipótesis	72
3.4. Variables – Operacionalización.....	73
3.5. Métodos y técnicas de investigación.....	77
3.6. Técnica de procesamiento y análisis de datos.....	80
CAPÍTULO IV: ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS	
4.1. Resultados descriptivos e inferenciales	83
4.2. Contrastación de hipótesis.....	93
CAPÍTULO V: DISCUSIONES, CONCLUSIÓN Y RECOMENDACIONES	
5.1. Discusiones.....	98
5.2. Conclusión	100
5.3. Recomendaciones	101
REFERENCIAS	
ANEXOS	

LISTA DE TABLAS

Tabla 1	Método de reducción de los estados a por cientos
Tabla 2	Método de aumento y disminuciones
Tabla 3	Método de tendencias
Tabla 4	Margen de rentabilidad
Tabla 5	Población de la empresa Agua de Mesa Samuel E.I.R.L.
Tabla 6	Operacionalización de la variable gestión empresarial
Tabla 7	Operacionalización de la variable rentabilidad
Tabla 8	Interpretación de correlaciones
Tabla 9	Validez del cuestionario gestión empresarial
Tabla 10	Fiabilidad de la variable gestión empresarial
Tabla 11	Validez del cuestionario rentabilidad
Tabla 12	Fiabilidad de la variable gestión empresarial
Tabla 13	Análisis de frecuencias de la variable gestión empresarial
Tabla 14	Análisis de frecuencias de la variable rentabilidad
Tabla 15	Análisis de frecuencias de la dimensión control
Tabla 16	Análisis de frecuencias de la dimensión organización
Tabla 17	Análisis de frecuencias de la dimensión dirección
Tabla 18	Análisis de frecuencias de la dimensión rentabilidad económica
Tabla 19	Análisis de frecuencias de la dimensión rentabilidad financiera
Tabla 20	Análisis de frecuencias de la dimensión apalancamiento
Tabla 21	Correlación entre gestión empresarial y rentabilidad
Tabla 22	Correlación entre control y rentabilidad económica
Tabla 23	Correlación entre organización y rentabilidad financiera
Tabla 24	Correlación entre dirección y apalancamiento

LISTA DE FIGURAS

Figura 1	Gestión empresarial planeación y organización
Figura 2	Enfoque sistémico de la administración
Figura 3	Modelo insumo-producto
Figura 4	Circuito de realimentación del control administrativo
Figura 5	Método gráfico de análisis de estados financieros
Figura 6	Organización formal e informal
Figura 7	Relación entre planeación y control
Figura 8	Jerarquía de las necesidades de Maslow
Figura 9	Elemento clave del liderazgo
Figura 10	Gráfico del diseño de la investigación
Figura 11	Análisis de la variable gestión empresarial
Figura 12	Análisis de la variable rentabilidad
Figura 13	Análisis de la dimensión control
Figura 14	Análisis de la dimensión organización
Figura 15	Análisis de la dimensión dirección
Figura 16	Análisis de la dimensión rentabilidad económica
Figura 17	Análisis de la dimensión rentabilidad financiera
Figura 18	Análisis de la dimensión apalancamiento

LA GESTIÓN EMPRESARIAL Y SU INCIDENCIA EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA AGUA DE MESA SAMUEL EIRL PIURA- EN EL AÑO 2019

ANA MERCEDES RAMÍREZ ESCOBAR
FIORELLA VALERIA CALDAS PAXI

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DEL PERÚ

RESUMEN

La presente investigación fue titulada la gestión empresarial y su incidencia en la rentabilidad de la empresa Agua de Mesa Samuel E.I.R.L. Piura, en el año 2019. El problema principal fue básicamente que presenta una rentabilidad relativamente baja para el propietario del negocio, pues, esta se manifiesta de varias formas, siendo el principal problema la inadecuada gestión empresarial, donde no se utiliza eficientemente la técnica de organización, dirección y control, con el fin de obtener el máximo rendimiento. La investigación fue muy importante porque existe alta probabilidad de mejorar el rendimiento de las inversiones a través de la eficiencia y eficacia de la gestión empresarial, por ello se formuló como objetivo determinar el nivel de incidencia entre las variables gestión empresarial y rentabilidad. El diseño fue no experimental de corte transversal, tipo aplicada y por su profundidad fue descriptivo correlacional, método cuantitativo, la muestra comprende 23 colaboradores a quienes se le aplicó la técnica de encuesta y como instrumento el cuestionario. El instrumento de medición fue sometido a la opinión de tres expertos para validar el contenido y constructo, además, se ha obtenido un alfa de Cronbach con valor de 0,748 y 0,776 lo que demuestra que es confiable para su aplicación. Los resultados muestran un p-valor de 0,000 y un coeficiente de correlación de Spearman = 0,701 por tanto, se rechaza la hipótesis nula y se confirma que la gestión empresarial tiene una correlación positiva de magnitud considerable con la rentabilidad de la empresa.

Palabras clave: gestión empresarial, rentabilidad, rendimiento.

**BUSINESS MANAGEMENT AND ITS IMPACT ON THE PROFITABILITY OF THE
AGUA DE MESA COMPANY SAMUEL EIRL PIURA- IN THE YEAR 2019**

**ANA MERCEDES RAMIREZ ESCOBAR
FIORELLA VALERIA CALDAS PAXI**

UNIVERSIDAD AUTONOMA DEL PERU

ABSTRACT

This research was titled business management and its impact on the profitability of Agua de Mesa Samuel E.I.R.L. Piura, in 2019. The main problem was basically that it presents a relatively low profitability for the business owner, since this is manifested in several ways, the main problem being inadequate business management, where the technique of organization, direction and control, in order to obtain the maximum performance. The research was very important because there is a high probability of improving the return on investments through the efficiency and effectiveness of business management, for this reason it was formulated as an objective to determine the level of incidence between the variables business management and profitability. The design was non-experimental, cross-sectional, applied type and, due to its depth, it was descriptive, correlational, quantitative method, the sample comprises 23 collaborators to whom the survey technique was applied and the questionnaire as an instrument. The measurement instrument was submitted to the opinion of three experts to validate the content and construct, in addition, a Cronbach's alpha with a value of 0.748 and 0.776 has been obtained, which shows that it is reliable for its application. The results show a p-value of 0.000 and a Spearman correlation coefficient = 0.701, therefore, the null hypothesis is rejected and confirming that business management has a positive correlation of considerable magnitude with the profitability of the company.

Keywords: business management, profitability, performance.

INTRODUCCIÓN

La investigación se titula *La gestión empresarial y su incidencia en la rentabilidad de la empresa Agua de Mesa Samuel E.I.R.L. Piura, en el año 2019*. El problema principal fue básicamente que presenta una rentabilidad baja para el negocio, pues, esta se manifiesta de varias formas, siendo el principal problema la inadecuada gestión empresarial afectando la rentabilidad de la organización. El estudio realizado fue muy importante porque a través del buen funcionamiento de la gestión empresarial se puede incrementar y mejorar la rentabilidad de la organización, además, aporta conocimiento y soporte a la teoría de las variables estudiadas. El problema que se formula en la investigación fue de qué manera se relaciona la gestión empresarial y la rentabilidad de la empresa, asimismo, el objetivo que se busca fue determinar la relación entre la variable gestión empresarial y la rentabilidad de la empresa, para cumplir los objetivos se formuló la hipótesis: La gestión empresarial incide positivamente en la rentabilidad de la empresa Agua de Mesa Samuel E.I.R.L. Piura, 2019. El estudio se encuentra estructurado por cinco capítulos, la que se describe a continuación:

El capítulo I problema de investigación, se desarrolla el problema central de la empresa, su enfoque se realizó desde un ámbito mundial de forma deductiva, para centrarnos en el problema local. En este capítulo se incluye y formula el problema general y específicos que dieron lugar a la investigación, se realiza la justificación, los objetivos y las limitaciones que fueron absueltas para terminar exitosamente el presente estudio.

El capítulo II marco teórico, se define conceptualmente las variables y sus dimensiones, para ello, fueron utilizados fuentes bibliográficas físicas y digitales. El marco teórico está compuesto por tres elementos importantes, el primero describe los antecedentes nacionales e internacionales asociadas a las variables, el segundo la revisión de la literatura, y el tercero se describe la definición conceptual de los términos usados a lo largo de la investigación.

El capítulo III metodología, comprende el tipo y diseño del estudio, también se presenta la muestra que fue utilizada para aplicar el cuestionario, la hipótesis que se pretende probar y la operacionalización de las dos variables gestión empresarial y rentabilidad respectivamente; para terminar, se muestra la técnica e instrumentos utilizados, como también la técnica de procesamiento de la información.

El capítulo IV análisis e interpretación de los resultados, está compuesto con la recopilación de datos, tabulación y presentación en una matriz para evaluar a través de la estadística descriptiva e inferencial. Para ello, se utilizó tablas de frecuencias y gráficos, así como el uso del estadístico Spearman para contrastar la hipótesis.

El capítulo V discusiones, conclusiones y recomendaciones, se exponen las discusiones con otras investigaciones similares para compararlas, también, se describe las conclusiones que son las respuestas a los objetivos, asimismo, las recomendaciones se realizan para cada conclusión realizada.

De igual manera, se presenta las referencias bibliográficas como libros físicos, revistas, diarios, referencia electrónica, entre otros, que fueron de vital importancia para el desarrollo del estudio.

Por último, se encuentra los anexos de todo tipo de información contable que evidencia el trabajo realizado en la empresa y las soluciones o propuestas presentadas.

CAPÍTULO I
PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1.1. Realidad problemática

En el mundo, la gestión empresarial es tan importante para garantizar los resultados óptimos, lo cual incide tanto a las pequeñas empresas como las grandes empresas. Por ello, la aplicación eficiente de la gestión empresarial, garantiza la supervivencia en un mercado altamente competitivo, se hace evidente que la falta de conocimiento en gestión empresarial, específicamente del proceso de planificar, organizar, dirigir y controlar, tiene sus efectos en el rendimiento esperado por los accionistas, en ese sentido, muy pocas empresas le prestan la debida importancia a esta variable.

En México, Calles, Félix y Gastélum (2013) realizaron un estudio a 187 pequeños empresarios de la ciudad de Hermosillo, con la finalidad de definir las bases de la gestión empresarial, aporte a las pymes y puedan subsistir y desarrollarse en un medio ambiente altamente cambiante. La investigación establece que cuando las Pymes desconocen o no utilizan las herramientas de gestión empresarial, entonces, no están alineadas a los cambios que la globalización nos exige, por lo tanto, disminuye el nivel competitivo en el lugar que se desarrolla, además, corre el riesgo de quiebre en el futuro.

Por eso, es muy importante considerar a la gestión empresarial como una de las herramientas administrativas para alcanzar la mayor rentabilidad económica y financiera, así como la utilización eficiente del tipo de apalancamiento operativo y financiero para alcanzar la rentabilidad deseada por los accionistas.

En Colombia, Batista y Guacari (2018) realizaron una estudio con el fin de analizar la gestión empresarial y su competitividad de las pymes e incrementar la rentabilidad en la ciudad de Cartagena “Centro comercial nueva Colombia”, el propósito fue mejorar su rentabilidad, competitividad y toma de decisiones; los resultados evidencian el 53% de encuestados no ha recibido capacitación, esto significa que carecen de conocimientos en aplicar herramientas administrativas y mejorar la gestión, asimismo, el 47% de los

encuestados recibieron capacitación en programas del gobierno y la cámara de comercio.

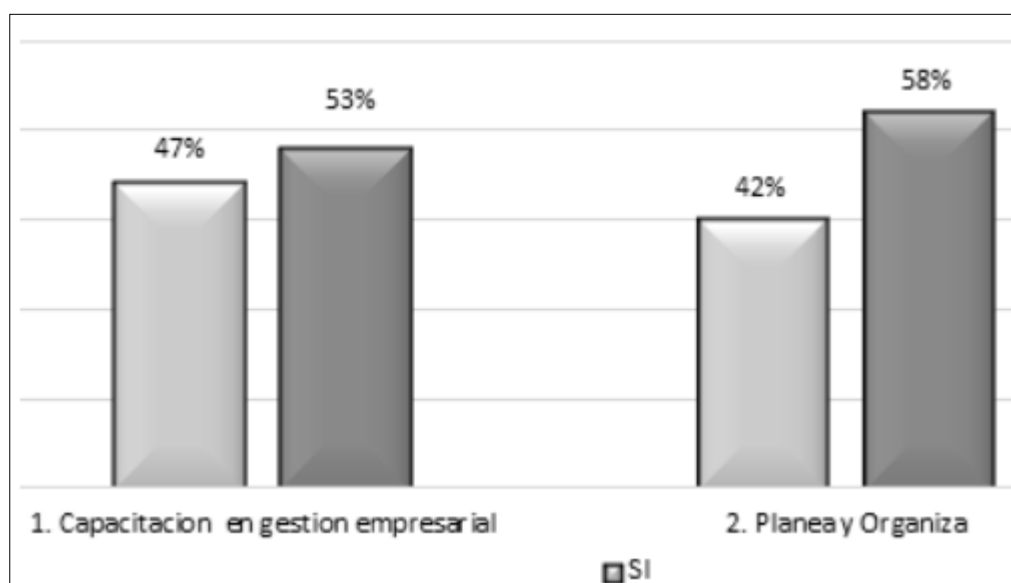


Figura 1. Gestión empresarial planeación y organización. Fuente: (Batista y Guacari, 2018, p. 78).

Con relación a la pregunta si se planea y organiza, la investigación muestra que el 58% no planea ni organiza las actividades del negocio, esto es preocupante porque más de la mitad de encuestados no tiene el debido interés de aplicar esta herramienta administrativa, lo que provoca el desconocimiento de una buena gestión de los recursos y obtener una mayor rentabilidad y competitividad. Por el contrario, el 42% indicó que, si utiliza este tipo de herramientas de gestión, pero con menor frecuencia.

En Perú, se realizó una investigación para determinar las causas de la desaparición de micro empresas, es decir, su mortalidad desarrollada en el mercado de Lima a una muestra de 60 micros empresarios, con experiencia al fracaso. El estudio fue realizado por Alva (2017) donde encontró que los principales factores de fracaso y mortalidad de las empresas fueron la falta de un plan de negocios, la alta competencia en la zona, falta de mecanismos de control del efectivo y la situación económica del país. Los resultados en concreto evidencian la falta de gestión en la organización, ejecución y control de los recursos, carece en plantear estrategias que generen rentabilidad en los

negocios, es decir, no hace uso eficiente o desconocen la administración de los recursos, y el tipo de apalancamiento para generar rentabilidad económica y financiera.

Se están aplicando mejorar la gestión empresarial y la productividad en diversas actividades del sector y hacer frente a la competencia, es por eso, mejorar la rentabilidad pueden beneficiar a las empresas que se encuentran en el afán de obtener mayores ventas, y así no perjudique las utilidades, es por ello, se pretende sugerir la adopción de un sistema de costos en el futuro que beneficie a la empresa, lo cual no facilita información oportuna para la toma de decisiones y así obtener una mejor rentabilidad; por ende, con la aplicación adecuada en la gestión empresarial se pretende generar una rentabilidad acorde al mercado.

En Piura, se encuentra la empresa Agua de Mesa Samuel E.I.R.L., con dirección fiscal en Urbanización Los Titanes, Mz. E, lote 14, segunda etapa - Piura, con número de RUC 20601737621, el problema principal fue básicamente que presenta una rentabilidad baja para el dueño del negocio, pues, esta se manifiesta de varias formas, siendo el principal problema la inadecuada gestión empresarial, donde no se utiliza eficientemente la técnica de organización, dirección y control, con el fin de obtener el máximo rendimiento. Con relación a la organización, la empresa no dirige por objetivos, por tanto, cada área carece de responsabilidades para cumplir con los plazos establecidos, esto afecta la satisfacción de los clientes quienes son los más perjudicados.

La empresa al no planificar no sabe a dónde se dirige, por tanto, no hay una guía o un objetivo a seguir, la organización es el siguiente proceso del plan, pero sin plan no se puede realizar una estructura adecuada que garantice cumplir los objetivos y mejorar la rentabilidad, también, no hay un plan de mejora de las actualizaciones de maquinarias alineadas a la automatización (mayor tecnología) con la finalidad que reduzca los costos de producción y aumentar los beneficios económicos de la empresa.

En esa línea de ideas, la empresa ha tenido efectos negativos en cuanto a la caída de las ventas, a su vez se ha visto una reducción de los indicadores de rentabilidad asociados a las ventas, así como también se aprecia una mala gestión de los recursos para generar beneficios económicos. Por esta razón, la presente investigación busca medir el nivel de relación que existe entre la gestión empresarial y la rentabilidad de la organización, con la finalidad que se tome las acciones correctivas y evitar posibles pérdidas en el futuro o el fracaso de la empresa, en tal sentido, se plantea las preguntas de esta investigación:

1.1.1 Problema general

¿De qué manera la gestión empresarial incide en la rentabilidad de la empresa Agua de Mesa Samuel E.I.R.L. Piura, 2019?

1.1.2 Problemas específicos

- ¿De qué manera el control incide en la rentabilidad económica de la empresa Agua de Mesa Samuel E.I.R.L. Piura, 2019?
- ¿Cuál es la incidencia de la organización con la rentabilidad financiera de la empresa Agua de Mesa Samuel E.I.R.L. Piura, 2019?
- ¿De qué manera la dirección incide con el apalancamiento de la empresa Agua de Mesa Samuel E.I.R.L. Piura, 2019?

1.2. Justificación e importancia de la investigación

El presente estudio es muy importante porque se ha realizado con la finalidad de obtener una solución a los problemas frecuentes que presenta la compañía Agua de Mesa Samuel E.I.R.L., se ha formulado la pregunta “De qué manera la gestión empresarial incide en la rentabilidad de la empresa Agua de Mesa Samuel E.I.R.L. Piura, 2019. Esta investigación importante también porque nos ayuda a difundir el conocimiento de la gestión empresarial que

tienen los pequeños empresarios de la ciudad de Piura dedicados a la fabricación y comercialización de agua de mesa, y que tan beneficioso es como parte de la sociedad, contribuyendo al desarrollo económico nacional dentro de la emergente zona en la que viven y trabajan, aportando al mejoramiento comercial y laboral, originando una concientización de los beneficios a corto y largo plazo, necesario para el éxito de la compañía.

1.2.1 Justificación teórica

Desde el punto de vista teórico, el estudio aporta a las definiciones conceptuales del conocimiento de las variables, en cuanto a la importancia de la gestión empresarial y la relación que tiene con la rentabilidad, se establece una propuesta para ser incorporada en un plan de estudio, dado que se estaría demostrando que gracias a una rentabilidad favorable y adecuada el desarrollo económico sería positivo y notorio.

Esto se fundamenta principalmente en la teoría de Rubio (2008) para la variable gestión empresarial basado en las funciones administrativas de planificar, organizar, dirigir y controlar. Por otro lado, la investigación recoge los aportes del autor Sánchez (1994) para la variable rentabilidad, donde descompone la variable en rentabilidad económica, rentabilidad financiera y apalancamiento de la empresa.

1.2.2 Justificación práctica

La información e investigación basada en la realidad de la compañía, se podrá determinar que la rentabilidad anhelada por la empresa Agua de Mesa Samuel E.I.R.L. Piura, 2019, se puede lograr mediante el buen funcionamiento de la gestión empresarial y la calidad de producción que lleven en sus negocios, de esta manera, se puede incrementar y optimizar el rendimiento de la compañía.

Por lo tanto, existe alta probabilidad de mejorar el rendimiento de las inversiones a través de la eficiencia y eficacia de la gestión empresarial de la empresa Agua de Mesa Samuel E.I.R.L. Piura, 2019.

1.2.3 Justificación metodológica

En cuanto a la justificación metodológica, el presente estudio recolectó los datos de la muestra, a través del diseño de dos instrumentos importantes para medir las variables, se ha tomado en cuenta el tipo y diseño para realizar cuidadosamente las preguntas para cada indicador, que mide la dimensión y a la vez las variables estudiadas.

El diseño de investigación busca la relación entre dos variables para que en la medida de las variaciones de un factor recaiga en el otro factor, todo esto mediante un entorno realista. Asimismo, como se ha comentado se diseñó dos instrumentos de medición (cuestionarios), uno para medir la variable gestión empresarial y otra para medir la rentabilidad, la misma que fue sometida a la validez de expertos, así como también, demuestra la fiabilidad por obtener un alfa de Cronbach superior a lo permitido por la metodología de la investigación.

1.2.4. Justificación legal

Desde la perspectiva legal, la investigación se sustenta a diferentes decretos y leyes, entre los que destaca el Decreto Legislativo N° 771 alineadas al sistema tributario de nuestro país, asimismo, se ampara al Código Tributario (CT) mediante Decreto Supremo N° 133-2013-EF, dónde se describe las normas de tributación, infracciones, delitos tributarios, entre otros. En ese orden de ideas, el estudio se sustenta en la ley del impuesto a la renta (LIR), así como también la ley del IGV. En cuanto a las organizaciones se ampara a la ley N° 28015 promulgada en el año 2003, la que tiene como finalidad la promoción y competitividad de los negocios, la productividad y rentabilidad empresarial.

En su efecto, la investigación se ampara según el artículo 61 del CT refiere los índices técnicos para determinar la base presunta. Al respecto, Sunat se encuentra facultado a tomar como base aquellos índices técnicos, ya sea de rotación de inventarios, variaciones del costo de producción, cuentas por cobrar, índice de renta neta, indicadores de actividad, entre otros.

1.3. Objetivos de la investigación: general y específicos

1.3.1 Objetivo general

Determinar la incidencia de la gestión empresarial en la rentabilidad de la empresa Agua de Mesa Samuel E.I.R.L. Piura, 2019.

1.3.2 Objetivos específicos

- Determinar la incidencia del control en la rentabilidad económica de la empresa Agua de Mesa Samuel E.I.R.L. Piura, 2019.
- Establecer la incidencia de la organización en la rentabilidad financiera de la empresa Agua de Mesa Samuel E.I.R.L. Piura, 2019.
- Determinar la incidencia de la dirección en el apalancamiento de la empresa Agua de Mesa Samuel E.I.R.L. Piura, 2019.

1.4. Limitaciones de la investigación

A través del desarrollo de la investigación, se presentaron ciertas limitaciones de diferentes tipos y niveles, algunas con mayor relevancia para concluir el estudio, de tal manera fueron controladas en su debido momento, entre las cuales se describe los siguientes:

1.4.1 Limitación económica

En cuanto a la adquisición de fuentes escritas como libros físicos se presentó limitaciones por el alto costo que representa, no obstante, se logró superar este obstáculo con ayuda de bibliotecas virtuales, especialmente de la Universidad Autónoma del Perú, o mediante la información que fue extraída del internet.

1.4.2 Limitación espacial

Una gran limitación es la espacial, pues la zona en la que reside el investigador no es una zona céntrica, a pesar de ello, la ayuda de la tecnología fue necesaria para el logro exitoso de la investigación, el internet y el ajuste al horario habitual fue importante, se aprovechó cada oportunidad presentada para llegar a la ubicación y extraer toda la información posible de la organización.

1.4.3 Limitación de tiempo

De acuerdo al lugar de ubicación de la empresa, el factor tiempo fue uno de los mayores inconvenientes para la recopilación de la información, especialmente al realizar la encuesta. El tiempo de visita a las instalaciones requiere de varios días por estar ubicado en la ciudad de Piura. Sin embargo, Se pudo disponer de espacio y tiempo gracias a la solicitud de permisos y adelanto de vacaciones para concluir exitosamente el presente trabajo de investigación.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1. Antecedentes de la investigación

2.1.1 Antecedentes internacionales

Para el estudio, se investigaron diferentes autores nacionales e internacionales relacionadas a nuestras variables gestión empresarial y rentabilidad, con la finalidad de asociar y discutir resultados con nuestro estudio.

Según Rodríguez y Martínez (2017) en su tesis titulada *Los costos de los servicios de aguas y suelos del laboratorio ambiental Cestta de la ciudad de Riobamba y su incidencia en su rentabilidad en el período 2015*. Tesis de grado para optar el título de contador público. Universidad Nacional de Chimborazo, Riobamba - Ecuador. El autor al terminar con la siguiente investigación llegó a las siguientes conclusiones:

La empresa desconoce los costos de los servicios de agua y suelo, especialmente de costos de materiales y mano de obra de los servicios asociados al rubro de la organización. Por lo tanto, carece de información de costos a través de tarjetas kardex, lo cual perjudica en realizar comparaciones entre lo presupuestado y el costo real para establecer las variaciones que existe entre uno y otros, con el fin que ayude en la toma de decisiones de la compañía. El problema se fundamenta básicamente en la poca importancia de utilizar herramientas tecnológicas como el programa Excel, como también, el desconocimiento de este programa, para identificar los elementos del costo de servicios.

Según los resultados de la evaluación y análisis del rendimiento de la empresa en el 2015, los indicadores financieros dan cuenta que la gestión empresarial no fue efectiva, por lo menos durante este periodo de tiempo. La investigación muestra una baja considerable de los márgenes de rentabilidad, por ejemplo, se registra un margen bruto de 28.47%, es decir, el costo del servicio asciende a 71.53% relativamente alto, asimismo, se registra un

margen operacional de -0,84% y un margen neto de -0,86 lo que quiere decir, una gran cantidad de gastos operativos incurridos en el periodo por la prestación del servicio de la empresa. Con respecto a la rentabilidad financiera, los resultados no son nada alentadores, se registró una rentabilidad de activos (ROA) de -1,75% lo que permite afirmar que la gestión empresarial de los activos totales ha sido pésima para generar beneficios para el negocio, también, se muestra una rentabilidad de capital de -5,61% interpretándose pérdidas para los socios por el capital aportado a la empresa.

Las conclusiones aportan mucho al estudio, dado que tiene relación en la investigación, pues nos habla de cómo la solvencia económica puede afectar la rentabilidad, y cómo esta se puede convertir en un resultado negativo para las empresas, si es que no se dirige con total sabiduría.

Romero (2017) en su tesis titulada *Diseño de estrategias para mejorar la rentabilidad de la empresa Produarroz S.A.* Tesis de grado para optar el título de contador público. Universidad de Guayaquil, Ecuador. La muestra comprende 9 colaboradores en total y se usó como instrumento el cuestionario. La autora, al terminar con la siguiente investigación determinó las conclusiones siguientes:

La organización como tal, se dedica a producir y comercializar arroz en la ciudad de Cantón Yaguachi; la investigación identificó la carencia de utilizar un adecuado proceso administrativo, en ese sentido, no tiene establecido un manual de procedimientos que esté alineado a las funciones y estrategias de la empresa, el abastecimiento es pésimo por no contar con una logística establecida y adecuada, además, no realiza un control financiero eficiente y eficaz que satisfaga a los accionistas de la compañía..

Es importante resaltar que una de las varias recopilaciones de datos utilizadas se desarrolló a través de la entrevista al gerente, los cuales se obtuvo información primaria valiosa para el estudio. Los resultados muestran una rentabilidad de activos (ROA) para el año 2015 de 11.89%, proyectando una

contracción para el siguiente año 2016 en 11.35% lo que significa una disminución de la rentabilidad en 4.6%.

Con respecto a la rentabilidad sobre patrimonio (ROE), los resultados evidencian para el 2015 un índice de 16.52%, esperando una contracción para el año 2016 en 14.38%, estos resultados afectan directamente a las utilidades de los accionistas con una disminución de 12.6%.

En cuanto al apalancamiento, la empresa en el año 2015 se encuentra endeudada con terceros que representa 28% de los activos totales, sin embargo, para el año 2016 se estima una disminución hasta 21% quedando como aporte de capital en 79%, lo que demuestra que a pesar de la baja rentabilidad la organización demuestra solidez.

Las conclusiones anteriores son muy acertadas y nos ayudan mucho en la investigación, dado que, una mala administración en la gestión empresarial nos causa muchas pérdidas en vez de ganancias, y esto ocasiona la baja rentabilidad de la empresa y por ende al quiebre de esta, es por eso, se hace necesario determinar estrategias para ayudar a la mejora de la organización.

Por otro lado, Cantero y Leyva (2016) en su artículo científico titulado “La rentabilidad económica, un factor para alcanzar la eficiencia empresarial”. Realizada en la Universidad de Holguín, Cuba. El objetivo del estudio se basa en diseñar un procedimiento para analizar la rentabilidad económica como índice clave de resultado en la gestión empresarial de los negocios, para ello, se realizó un procedimiento que consta de 4 fases y 9 pasos, la muestra fue la empresa Calderas Alastro Holguín. Las conclusiones fueron las siguientes:

Las cuatro fases del diseño fueron caracterización, diagnóstico, proyección de las soluciones y aplicación. Los resultados obtenidos con esta metodología evidencian que los inventarios influyeron de forma positiva en la rentabilidad de la compañía.

Asimismo, el estudio encontró que los activos inmovilizados influyen de manera directa y significativa en la rentabilidad de la organización, esto quiere decir, cuando se gestiona de manera eficaz los activos, entonces, se incrementa el rendimiento económico de la organización, dicho de otra manera, la eficiencia en la administración de los activos genera mayor rentabilidad económica para la organización.

Además, se realizó un análisis del cumplimiento de las ventas, lo que demostró una sobrevaloración de los ingresos, es decir, la empresa alcanzó un mayor ingreso de lo proyectado. Por otro lado, se evaluó la relación entre el ingreso promedio y la productividad, lo que se halló es que mientras mayor es el sueldo medio, la productividad se incrementa de manera significativa.

La investigación fue muy importante porque se ha desarrollado una nueva metodología del diseño de un procedimiento de evaluación de la rentabilidad como factor clave del resultado de la gestión empresarial, es decir, demuestra la rentabilidad de un negocio identificando los puntos débiles que carece la organización.

Flores (2015) en su tesis titulada *Proceso administrativo y gestión empresarial en Coproabas, Jinotega 2010-2013*. Tesis para optar el grado de maestro en gerencia empresarial. Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua, Managua - Nicaragua. La muestra estuvo conformada por 18 colaboradores entre los que se destacan 15 colaboradores, 2 jefes y 1 gerente. En las conclusiones de la siguiente investigación, una de las problemáticas de la pyme son los obstáculos que presentan en el momento de hacer sus gestiones financieras, lo cual es muy coherente e influye mucho con la investigación, dado que la administración financiera consiste en gestionar aquellos recursos que posee la organización.

Los resultados obtenidos con relación a la participación de los trabajadores en el presupuesto de la compañía, el 73.33% indica que no participa para nada en la planeación del presupuesto, solo el 26.67% refiere que forman parte de la preparación del presupuesto de forma anual.

En efecto, la gestión empresarial de la organización se encuentra sujeto a los bajos conocimientos de los procesos administrativos de la alta dirección, lo que algunos realizan sus funciones en base a las experiencias adquiridas de muchos años, además, evidencian el poco compromiso de algunos de ellos, lo que está afectando considerablemente en los resultados obtenidos, específicamente en los beneficios de los socios y la rentabilidad de ellos.

En cuanto al control, del total de encuestados el 40% indica que el control es parte del proceso, sin embargo, el 33% refiere que se realiza en todo el proceso, no obstante, existe un 26.67% que indica que el control no se realiza. De lo mencionado, se deduce que no se realiza comparaciones entre los resultados actuales y pasados para poder corregir y mejorar los planes y a su vez la rentabilidad del negocio.

Es importante señalar que los problemas que aquejan a las empresas es la falta de acuerdo entre los socios, dado que a veces se sienten inseguros de las decisiones de sus compañeros, y no pueden ver con claridad que los resultados adquiridos son realmente aceptables, si a esto se agrega la falta de personal capacitado que se necesita para realizar un buen trabajo, entonces, los resultados tienen alta probabilidad de ser deficientes, es por eso, las gestiones empresariales no se desarrollan eficazmente en los negocios.

2.1.2 Antecedentes nacionales

Chira y Suaquita (2019) en su tesis titulada “La gestión empresarial y la rentabilidad en la empresa Faket Sport Juliaca 2019” ciudad de Puno, realizada en la Universidad Peruana Unión, para obtener el grado de Bachiller en contabilidad y gestión tributaria. El objetivo del estudio se basó en determinar la correlación entre la variable gestión empresarial y la rentabilidad de la compañía de negocios Faket Sport. Para tal propósito, el diseño fue no experimental transversal, de tipo correlacional, con una muestra que comprende 10 colaboradores de la empresa entre el gerente y colaboradores, el instrumento fue el cuestionario que presenta un alfa de Cronbach de 0,879 y 0,899 para cada variable, lo que demuestra su confiabilidad y aplicabilidad. Entre las conclusiones más importantes se describe lo siguiente:

De acuerdo a los resultados estadísticos de Pearson, los resultados muestran una significancia = 0,003 y un coeficiente = 0,561 lo que determina que existe relación positiva o directa entre la gestión empresarial y la rentabilidad de la empresa.

Teniendo en cuenta la conclusión anterior, se hace necesario el desarrollo de un sistema, pensado para satisfacer las necesidades de información de las empresas en cuanto a la gestión empresarial que afecta así la rentabilidad de las empresas formales, lo que contribuye al presente trabajo.

Choy (2019) en su tesis titulada “Gestión empresarial y su influencia en la rentabilidad de la empresa Dynamo Group E.I.R.L., ciudad de Tarapoto, 2019” realizada en la Universidad Cesar Vallejo, para optar el grado de maestro en administración de negocios. La investigación se realizó con objeto de determinar la influencia entre la gestión empresarial en la rentabilidad de la compañía, para ello, se realizó el estudio a una muestra de 15 trabajadores. Las conclusiones relevantes fueron:

De acuerdo a los resultados estadísticos se ha obtenido una significancia = 0,012 menor al p-valor de 0,05, por esta razón se descartó la hipótesis nula y se aceptó la alterna que describe la gestión empresarial incide en la rentabilidad de la organización. Asimismo, a través del análisis del coeficiente de Spearman, se muestra un valor de 0,628 lo que de acuerdo a la tabla de interpretaciones se afirma una relación positiva moderada.

Por otro lado, al medir la dimensión organización y rentabilidad, los resultados estadísticos evidencian una significancia = 0,009 menor al p-valor de 0,05, por esta razón, se descartó la hipótesis nula y se aceptó la alterna que describe la organización se relaciona con la rentabilidad de la compañía. Asimismo, a través del análisis del coeficiente de correlación de Spearman se muestra un valor de 0,650 lo que de acuerdo a la tabla de interpretaciones se afirma una correlación positiva moderada entre las variables.

Del mismo modo, al medir la dimensión dirección y rentabilidad, los resultados estadísticos evidencian una significancia = 0,007 menor al p-valor de 0,05, por esta razón, se descartó la hipótesis nula y se aceptó la alterna que describe la dirección se relaciona con la rentabilidad de la compañía. Asimismo, a través del análisis correlación de Spearman se muestra un valor de 0,660 lo que de acuerdo a la tabla de interpretaciones se afirma una correlación positiva moderada entre las variables.

Finalmente, al medir la dimensión control y rentabilidad, los resultados estadísticos evidencian una significancia = 0,013 menor al p-valor de 0,05, por esta razón, se descartó la hipótesis nula y se aceptó la alterna que describe el control se relaciona con la rentabilidad de la organización. Asimismo, a través del análisis del coeficiente de correlación de Spearman se muestra un valor de 0,626 lo que de acuerdo a la tabla de interpretaciones se afirma una correlación positiva moderada entre las variables.

La investigación realizada fue muy importante para nuestro estudio porque mide el grado asociación de variables (gestión empresarial y rentabilidad), propósito que busca la presente investigación, además, presenta las mismas dimensiones de organización, dirección y control que nos permite comparar los resultados obtenidos con nuestra investigación.

Mateo (2019) en su tesis titulada *La gestión empresarial y la rentabilidad de las empresas ferreteras en la ciudad de Tingo María 2018*. Tesis de grado para optar el título de contador público, en la ciudad de Huánuco, Perú. El propósito fue determinar si la gestión empresarial tiene impacto en la rentabilidad de las compañías. El diseño fue no experimental de corte transversal, nivel descriptivo correlacional, la muestra comprende 45 representantes de empresas de la ciudad de Huánuco y el instrumento utilizado fue el cuestionario de preguntas. Las conclusiones fueron:

Con relación a la dimensión planeación, del total de 45 encuestados el 58% indica que generalmente se implantan planes en sus empresas, así como el 31% indica que solo a veces, esto quiere decir, aproximadamente el 89% logran implementar planes y ocasionalmente también lo realizan,

En cuanto a la dimensión organización de la empresa, del total de encuestados el 89% indica un intervalo entre bueno y regular, siendo un 11% que refiere que el estilo de organización es excelente. También, a la pregunta de la rentabilidad financiera el 89% indica que es entre bueno y regular lo cual tiene una relación directa con la dimensión organización.

En lo que respecta a la dimensión dirección, específicamente la motivación de los colaboradores, del total de 45 encuestados el 62% opina que a veces se motiva, el 27% indica que generalmente se motiva y el 11% refiere que siempre se motiva. Asimismo, los encuestados indican que la comunicación en las empresas es buena con 47% y regular 31%, no obstante, el 22% piensa que la comunicación es excelente en las empresas.

En el caso de la dimensión control en las medidas de desempeño de los colaboradores, del total de encuestados el 60% indica que se realiza generalmente la medición del desempeño, el 29% opina que a veces y el 11% refiere que siempre se controla el desempeño. En esa línea de ideas, para medir la rentabilidad económica el 58% indica que es bueno, el 31% que es regular y el 11% que es excelente el ROI, los resultados permiten afirmar que existe relación entre el control y la rentabilidad económica de las empresas ferreteras.

Es coherente la conclusión de esta investigación, y se relaciona con la investigación de este trabajo, dado que los indicadores de rentabilidad ayudan a la alta dirección en la toma de decisiones, además, se puede lograr identificar las posibles causas del problema.

Ramírez (2018) en su tesis *La gestión empresarial como factor de la rentabilidad de la comercialización del café en el Alto mayo 2015* de la ciudad de Tarapoto, Perú. Unidad de posgrado de la Universidad Nacional de San Martín. Investigación realizada para obtener el grado académico de doctor en gestión empresarial. El objetivo se fundamenta en determinar la influencia de la gestión empresarial en la rentabilidad de las empresas cafeteras. La metodología fue diseño no experimental de corte transversal correlacional, tipo aplicada, nivel explicativo, la muestra se identifica por 20 personas de 10 empresas en total que comercializan café en la zona de San Martín, instrumento utilizado en el estudio fue el cuestionario. Las conclusiones a las que llegó fueron:

En base a la relación entre la rentabilidad y las perspectivas de la gestión empresarial utilizando el cuadro de mando integral, se identifica una correlación directa baja de 0,303 entre la rentabilidad y los clientes internos (colaboradores de las empresas). Asimismo, se muestra una correlación positiva moderada de 0,462 entre la rentabilidad con la formación y crecimiento. También, los resultados dan cuenta de una correlación positiva baja de 0,207 entre la rentabilidad y la visión, misión y estrategias. En esta

línea de ideas, se presenta una correlación positiva baja de 0,367 entre la rentabilidad y los procesos internos. Finalmente, se presenta una significancia = 0,000 para todos los casos, por lo tanto, se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis planteada: la gestión empresarial se relaciona con la rentabilidad de la comercialización del café.

Teniendo en cuenta, la conclusión anterior, es de mucha ayuda a nuestra investigación, dado que nos enseñan opciones de cómo ayudar a la empresa desde la perspectiva del cuadro de mando integral, para realizar alguna mejora en esta, y a la vez, ayude a que la rentabilidad siga creciendo y sea muy positiva para la empresa.

Medina y Mauricci (2014) en su tesis titulada *Factores que influyen en la rentabilidad por línea de negocio en la Clínica Sánchez Ferrer, periodo 2009-2013*. Tesis de grado para optar el título de economista. Universidad Privada Antenor Orrego, Trujillo – Perú. La muestra comprende la serie de datos que contiene los estados financieros de la clínica, utilizando como instrumento el análisis documental de la empresa. El autor al terminar con la siguiente investigación llegó a lo siguiente:

Con respecto al ROE, la clínica desde el año 2009 al 2011 obtuvo un indicador negativo (-73%, -85% y -20%), es a partir del año 2012 los resultados demuestran un ROE positivo de 5% y para el año 2013 incrementa a 9%, esto debido a la inversión realizada en infraestructura y capacidades, así como estrategias implementadas en la corporación a raíz de la investigación realizada.

Sin embargo, en la investigación realizada no se encuentra algún tipo de evidencia estadística que las variaciones en los activos fijos impacten en la rentabilidad de forma significativa, lo cual el investigador considera no concluyente. No obstante, el estudio evidencia que la rentabilidad tiene relación al desempeño de la empresa en periodos previos, la misma que se intuye debe estar asociados a otras variables que no abarca el estudio.

Estas conclusiones son muy acertadas y tienen mucha relación con la presente investigación, dado que verdaderamente uno de los problemas que afecta la rentabilidad es el capital humano, el desempeño de la empresa (pymes) y su falta de manejo en el negocio, considerando los estudios que se han realizado en esta investigación.

2.2. Bases teórico científicos

2.2.1 Bases teórico de la variable gestión empresarial

➤ Definición de gestión empresarial

Según el autor Rubio (2008) define:

La gestión se apoya y funciona a través de personas, por lo general equipos de trabajo, para poder lograr resultados. (...) Una de las mejores definiciones de las funciones de un Directivo es la que hace años dio Luther Gulik, quien identificó las seis funciones fundamentales de toda gerencia: planificación, organización, personal, dirección, control y representatividad. (pp. 12-13).

Es decir, la gestión es sinónimo de administración, dado que está asociado a la gestión de los recursos, con mayor importancia en la administración de personas para alcanzar objetivos y metas; por tanto, dentro de las funciones gerenciales es planificar, organizar, dirigir y controlar.

De manera semejante, Weihrich, Cannice y Koontz (2017) sostienen que las funciones del gerente están alineadas en los descubrimientos de la administración y se clasifica en planear, organizar, integrar personal, dirigir y controlar. En resumen, es el proceso que debe llevar a cabo todo gerente de empresa en su debida gestión.

Naturalmente, la gestión empresarial es un conglomerado de estrategias que tienen como propósito mejorar e incrementar la productividad y competitividad de la organización. Para ello, es imprescindible la administración de los clientes internos (colaboradores) y externos (clientes, proveedores, accionistas, entre otros) con el fin de lograr los objetivos.

Según Wehrich et al. (2017) indica que la gestión empresarial no debe darse solo a nivel interno, si no que incluya las interacciones entre ellas, como también el ambiente externo de la empresa. De acuerdo al modelo de Wehrich, se presenta en la figura 2 el enfoque sistémico del proceso administrativo, las cuales tiene los siguientes componentes:

Insumos y solicitantes

Se refiere aquellos insumos proporcionados por el ambiente externo que incluyen personas, habilidades técnicas y gerenciales, conocimiento y capital. Además, otros solicitantes que requieran algo de la organización como proveedores que quieren asegurar la compra, accionistas que quieren que su inversión sea más rentable y beneficiosa, los gobiernos en el cumplimiento del pago de impuestos, entre otros.

Para llevar a cabo una gestión empresarial eficiente, es necesario que los involucrados tengan conocimientos técnicos de las diferentes áreas de la organización, por ejemplo, la importancia del talento humano en la compañía, el manejo de las motivaciones y frustraciones de las personas, la importancia de la planificación de las tareas, el liderazgo que inspire confianza, el clima organizacional, los valores de la empresa, su filosofía y la calidad de la organización y control de sus actividades. Todo ello, tendrá sus efectos positivos a través de su medición con indicadores de rentabilidad para evaluar el desempeño de la gestión. La figura 2 muestra un resumen del enfoque de la administración según los autores Wehrich et al., (2017).

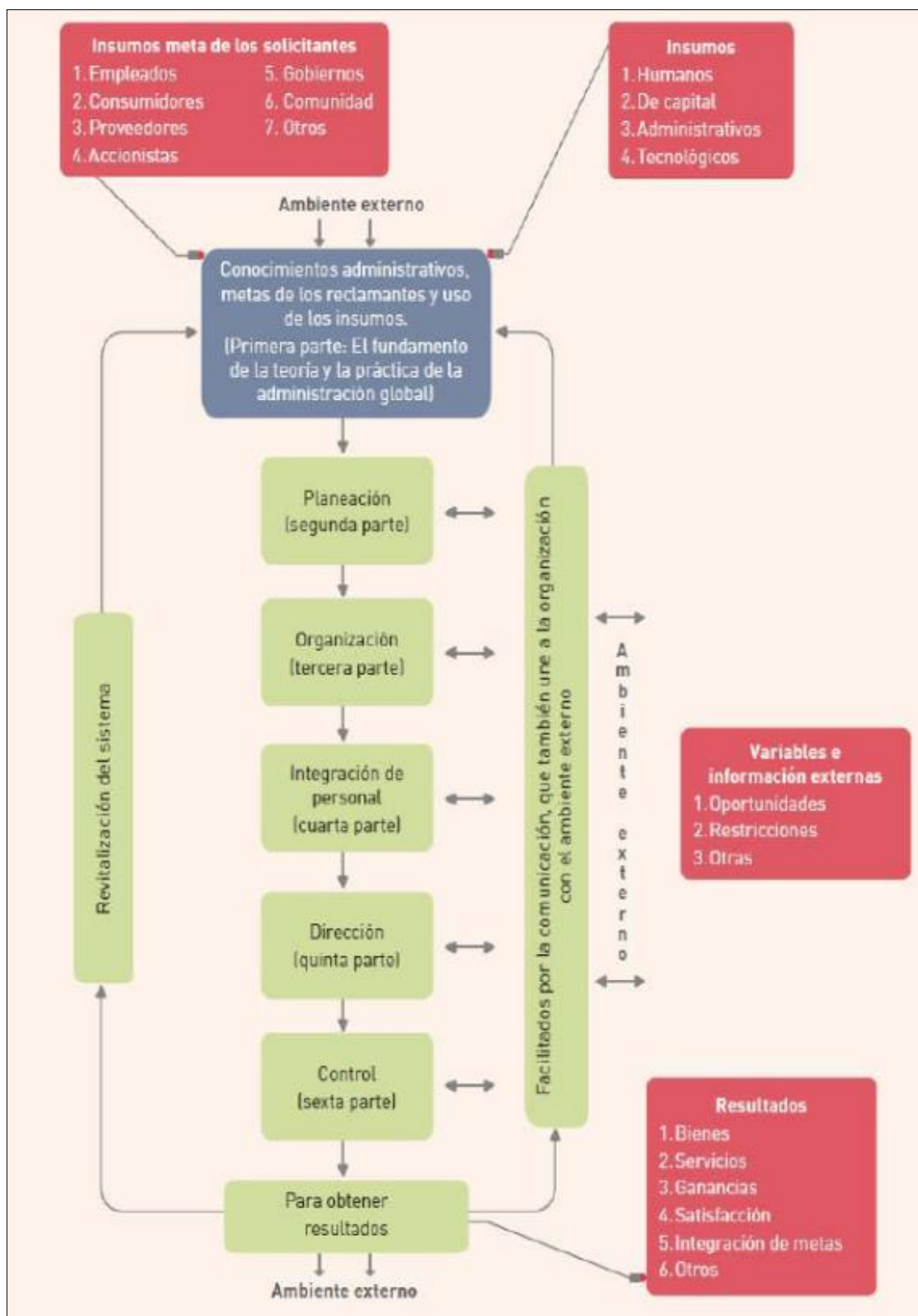


Figura 2. Enfoque sistémico de la administración. (Wehrich et al., 2017, p. 30).

Proceso de transformación administrativa

En este caso, los gerentes tienen la misión de transformar los insumos entrantes en resultados, por ejemplo, mejorar la rentabilidad económica y financiera de la empresa, que garantice la eficiencia y eficacia de la gestión de los recursos para generar beneficios económicos. En ese sentido, de acuerdo al enfoque se puede utilizar la escuela humanística de Elton Mayo, donde se basa en la creación de relaciones interpersonales y la motivación de las personas, sin embargo, el enfoque más amplio de las funciones gerenciales se centraliza en planear, organizar, dirigir y controlar.

Sistema de comunicación

Weihrich et al. (2017) argumentan que la comunicación en la empresa se basa en dos supuestos fundamentales: integrar las funciones gerenciales y enlazar a la empresa, el primero se basa en la comunicación esencial del líder con los colaboradores, capacitación y motivación hasta lograr el compromiso con la empresa; el segundo, es básicamente enlazar a la organización con el ambiente externo (a través de la comunicación obtenemos información de las necesidades de los clientes, productos a ofrecer para obtener beneficios).

Variables e información externa

La información externa se refiere al análisis del entorno externo, podemos utilizar el análisis "pestel" que significa factores políticos, económicos, sociales, tecnológicos, económicos y legales. A través de este análisis se identifica las oportunidades y amenazas o restricciones que afectan a la organización.

El enfoque sistémico de la administración tiene el propósito de obtener resultados óptimos para la empresa, las cuales serán evaluados a través de indicadores financieros como rentabilidad, liquidez, solvencia y gestión.

Otra definición de gestión empresarial desde la opinión del autor Montolivo (2019) explica que la gestión de la empresa está asociada a actividades de planificar y organizar a los individuos, además de otros recursos importantes para el funcionamiento óptima del negocio.

Por otro lado, Mora, Duran y Zambrano (2016) explican que la gestión empresarial utiliza estrategias y medidas óptimas, con el fin de que la organización sea viable desde el punto de vista económico. La gestión empresarial abarca diferentes factores como financiero, pasando desde la producción hasta el abastecimiento logístico.

En definitiva, las funciones de la gestión empresarial son importantes para garantizar el rendimiento para los accionistas, la sabiduría de la gestión de personas ayuda a mejorar su eficiencia, aumenta el compromiso y por tanto, los beneficios de la empresa medidos a través de indicadores de rentabilidad.

➤ **Importancia de la gestión empresarial**

Se ha comprobado que la gestión es muy importante para el desarrollo económico de cualquier tipo de empresa, por lo tanto, la gestión es determinante en la actualidad a nivel local, regional o nacional que desempeñen funciones y actividades en el país. (Mora et al., 2016, p. 515).

Por lo tanto, la gestión empresarial es importante porque permite incrementar la productividad y competitividad del sector al que va dirigido, la eficiente gestión empresarial busca que la oferta satisfaga la demanda, utilizando procedimientos con costos bajos que beneficien al usuario o consumidor, lo que genera mayor productividad y rentabilidad de los negocios.

➤ **Características de la gestión empresarial**

De acuerdo con Izquierdo (2017) indica 10 características de la gestión empresarial que conceptualizan a un emprendedor exitoso y son:

- Conocer el negocio, conocer a la empresa como un sistema y que se sostiene con la gestión eficiente de recursos.
- Iniciativa, que involucra visión de negocio y asumir riesgos.
- Va más allá de ser un administrador, analizar las tendencias de ventas, cuadro de mando para diseñar estrategias alineadas a los clientes.
- Asume riesgos, es la capacidad de controlar el miedo al fracaso, se puede minimizar con preparación.
- Delegar, significa no hacer todo el trabajo solo, confiar en las personas.
- Compromiso, es la capacidad de dar lo mejor de uno en beneficio de un fin.
- Escuchar, es importante para una comunicación efectiva con los clientes internos (trabajadores) y externos (clientes y proveedores).
- Paciencia, refiere superar los obstáculos que se presentan para alcanzar lo propuesto.
- Analiza, los indicadores son importantes para analizar lo que está bien o mal, nos ayudan también en la toma de decisiones.
- Disposición a invertir, aprovechar oportunidades para sacar el máximo beneficio y obtener rentabilidad.

➤ **Técnicas de gestión empresarial**

Entre las técnicas más importantes, según los autores Mora et al. (2016) describen los siguientes:

- Análisis estratégico desde el punto de vista interno y externo.
- Gestión organizacional.
- Administración de la tecnología e información.
- Administración financiera.
- Administración del potencial humano.
- Dirección de operaciones y

- Administración ambiental.

El análisis estratégico está relacionado con el análisis de las fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas (FODA), la identificación de los escenarios externos para la toma de decisiones empresariales para generar rendimiento económico y financiero.

La gestión organizacional o proceso administrativo comprende las funciones de gerencia (planifica, organiza, dirige y controla), con el propósito de gestionar con eficacia y cumplir las metas de la compañía (rentabilidad).

Otra técnica importante es la gestión de la tecnología de la información, no podemos ser ajenos ante la pandemia Covid_19 que las plataformas digitales son y seguirán siendo una de las estrategias más importantes para los negocios, además, representa optimización de los costos en comparación con una tienda física.

Con relación a la gestión financiera, básicamente es la obtención de dinero y financiamiento, ya sea por medios propios o por algún tipo de apalancamiento financiero que se necesite. El gerente financiero tiene la función de planificar y proyectar los estados financieros futuros deseables con el fin de lograr el máximo rendimiento.

Con respecto a la gestión de personas se busca la adecuada administración del reclutamiento y selección del personal, inducción, capacitación y motivación, son importantes para que el colaborador se sienta comprometido y mejore la productividad y rentabilidad de la empresa.

En cuanto a la administración de operaciones, se refiere específicamente a la gestión de la producción, en este caso lo podemos asociar al proceso productivo de la empresa agua de mesa Samuel E.I.R.L., de la ciudad de Piura, 2019. Según la figura 3 indica que el proceso se refiere a la entrada, transformación y salida (resultados).



Figura 3. Modelo insumo-producto. (Heinrich et al., 2017, p. 28).

Por último, el ambiente debe gestionarse contribuyendo a la creación de conciencia del individuo en el cuidado, defensa y protección del medio ambiente. (Mora et al., 2016, p. 518). Naturalmente, las empresas contribuyen con la implementación de políticas, además, a través de su filosofía contribuye en sensibilizar a los integrantes en la protección del medio ambiente.

➤ **Teorías relacionadas a la gestión empresarial**

Existen distintas contribuciones de diversos autores asociados a la evolución del pensamiento administrativo, por tanto, la gestión empresarial, citaremos algunas teorías que están relacionadas a la presente investigación.

Teoría de la administración científica

De acuerdo con el padre de la administración científica Frederick Taylor, su mayor importancia fue incrementar la productividad con mayor eficiencia en el proceso productivo, mejores remuneraciones a los trabajadores, utilizando el método científico. Los principales aportes de esta teoría fue el estudio de

tiempos y movimientos, la cooperación armoniosa de los trabajadores con la administración alcanzando el máximo ingreso por ser más productivos.

Otro de los aportes de la administración científica es la gráfica de Gantt, estableciendo el tiempo que debe cumplirse por cada tarea asignada, para Taylor al lograr la especialización del trabajador mejora la productividad de la organización, que trae consigo una mejora de la rentabilidad para la empresa.

Teoría clásica de la administración

Esta teoría la desarrolló Henri Fayol, sus principales aportes a la gestión empresarial fue la creación de los 14 principios administrativos que hasta el día de hoy son vigentes, entre estos principios destaca la autoridad y responsabilidad, donde manifiesta que la segunda es consecuencia de la otra, Fayol indica que la autoridad es una combinación de factores como la inteligencia y experiencia. Otro aporte importante de la teoría clásica es la creación de las funciones administrativas que coinciden y son la guía de la edad moderna como planear, organizar, dirigir, coordinar y controlar.

Teoría de las relaciones humanas

La teoría de las relaciones humanas (TRH) se inicia entre los años de 1924 y 1927, tiempo en que duró la investigación experimental en la planta Hawthorne en la Western Electric Company realizada por Elton mayo, la teoría realiza sus aportes importantes en las condiciones físicas del trabajo en relación a la producción, señalando específicamente que con una mejor iluminación se puede incrementar la productividad, se encuentra otros factores como las relaciones laborales y el bajo estrés de supervisión, se comprobó que los colaboradores no solamente trabajan por dinero, sino también, para satisfacer diferentes necesidades, a partir de ello, Maslow crea la pirámide de necesidades, donde establece que la persona tiene 5 tipos de necesidades, inicia con las fisiológicas (básicas de alimentarse y vestirse), seguridad (familiar, salud, empleo), afiliación (afecto, amistad), reconocimiento (respeto,

éxito, confianza) y autorrealización (creatividad, moralidad, aceptación de hechos).

2.2.2 Dimensiones de la gestión empresarial

➤ Dimensión 1: Control

De acuerdo con Rubio (2008) explica que se debe tener en cuenta 3 funciones principales para un buen control de la gestión, se detalla a continuación:

- Establecer cuál será la finalidad y misión del negocio, para ello, se requiere definir las metas.
- Capacitación de los colaboradores para que laboren de manera eficiente en la compañía a través de su formación.
- Corregir y adaptarse a los cambios sociales que pueden impactar negativamente, se debe tener en cuenta los efectos y adecuarlos a las estrategias del negocio.

Por otro lado, los aportes de Mora et al. (2016) indican que después de haber realizado los planes, organizado las áreas y capacitado a los colaboradores, existe probabilidades de alguna falla durante su proceso, por ello, el control busca asegurar y alinear aquellas desviaciones que no están contemplados en el plan, monitorear el desempeño, así como comparar los resultados obtenidos con las metas pre establecidas por la empresa.

Según los aportes de Weihrich et al. (2017) el control se entiende por corrección y medición del desempeño, comparar los resultados reales con la proyectada realizada en la etapa de planificación. En todo caso, solo se puede controlar y medir lo que se ha propuesto alcanzar con los objetivos y planes de acción.

Control como sistema de realimentación

Según el autor Wehrich et al. (2017) considera al control administrativo como un sistema que mide el desempeño real con el pronóstico, para ello, Wehrich et al. (2017) diseñaron un modelo del control administrativo, tal y como se muestra a continuación:



Figura 4. Circuito de realimentación del control administrativo. (Wehrich et al., 2017, p. 520).

La figura 4 muestra el circuito de realimentación del control administrativo, se inicia con el desempeño real donde se establece indicadores de desempeño real que pueden ser los ratios financieros de rentabilidad, por ejemplo, el ROI y ROE se compara el desempeño real con las políticas y normas establecidas, luego se identifica algún tipo de desviación, se analiza las causas que provocaron dicha desviación y se realiza un programa de acción de corrección y mejora, se establece instrumentos de corrección para lograr el desempeño deseado, esto es realimentado al proceso de control administrativo.

En efecto, el control administrativo realiza comparaciones entre el desempeño real y el desempeño deseado e identifica variaciones, sus causas y efectos, y se establece correcciones como herramienta de control.

Indicador información

La información es muy importante en las organizaciones porque identifica las desviaciones de los planes, por tanto, identificarlos en tiempo real ayuda a la toma de decisiones de la empresa.

Según los autores Weihrich et al. (2017) la tecnología moderna cada vez es más cambiante, hoy en día, los sistemas de información arrojan resultados en tiempo real, la transmisión y almacenamiento son tan rápidos para obtener información precisa cuando se requiera y dónde se quiera.

Por lo tanto, se puede decir que la información son datos organizados entre sí, que producen significado para las personas, por ejemplo, cuando tenemos que resolver un problema, recurrimos a fuentes de información disponible, otro ejemplo es si queremos saber si una empresa es rentable o no, se requiere información de los estados financieros para analizarlos y evaluarlos a través de diferentes indicadores

Indicador estados financieros

Los estados financieros representan una estructura gráfica de la representación de lo que tiene la empresa (activos), de lo que debe a terceros (pasivos) y del capital que se tiene (patrimonio). Asimismo, de las ganancias y/o pérdidas que se han generado en un periodo determinado.

De acuerdo a la Norma Internacional de Contabilidad 1 (NIC 1) precisa que dichos estados financieros son una representación de la administración de la empresa y los resultados conseguidos (rentabilidad). En resumen, los estados financieros son un resumen de la contabilidad de la empresa realizada en el pasado y las finanzas se enfocan al futuro, proyectando una visión panorámica, de ahí, el nombre de estados financieros proyectados que son parte de la planificación en la gestión empresarial.

Indicador análisis financiero

Según el autor García, citado por Flores (2019) realizar un análisis de las operaciones financieras de una compañía es realizar cálculos matemáticos, uso de indicadores que muestra cambios representativos de una partida como incrementos y decrementos.

De acuerdo a lo manifestado por el autor, el análisis financiero se evalúa los cambios en las partidas; el análisis financiero se puede realizar bajo varios métodos, entre los más importantes según Flores (2019) tenemos:

El método de análisis vertical o estructurado

Este método estudia las relaciones de los elementos compuestos en los estados financieros, se divide en dos: a) Método de reducción de los estados a porcentaje y b) Método de razones.

a) Método de reducción de los estados a porcentaje

Tabla 1

Método de reducción de los estados a por cientos

Cuenta	S/.	Porcentaje
Activo corriente o circulante	3,000	30%
Activo inmovilizado o fijo	7,000	70%
Total de activo	10,000	100%

Como se muestra en la tabla 1 se interpreta que el activo corriente representa el 30% del total de activo y el activo inmovilizado o fijo representa el 70% del total de activo. Es decir, el método de reducción es el peso de cada partida en comparación del total de la partida.

b) Método de razones o coeficientes

Este método de análisis vertical lo constituyen las razones financieras, también conocidas como ratio financiero o índice financieros, entre los más importantes destaca los indicadores de liquidez, rentabilidad, solvencia y gestión.

$$\text{Liquidez corriente} = \frac{\text{Activo corriente}}{\text{Pasivo corriente}} = \frac{3,000}{2,000} = 1.5$$

La liquidez corriente o general se interpreta por cada sol que la empresa adeuda, se cuenta con un sol cincuenta para enfrentar su pasivo corriente.

El método de análisis horizontal o evolutivo

Se estudia la relación que tienen dos o más grupos de los estados financieros, entre las más importantes se presentan 3:

- Método de aumento y disminuciones.
- Método de tendencias.
- Método gráfico

a) Método de aumento y disminuciones.

Tabla 2

Método de aumento y disminuciones

Cuentas	2019	2018	Valores absolutos	Valores relativos
Efectivo y equivalente de efectivo	85,000	50,000	35,000	70.0%
Cuentas por cobrar comerciales	650,000	550,000	100,000	18.2%

Según la tabla 2 muestra un incremento para el año 2019 en S/. 100,000 con respecto al año 2018, lo que representa el 18.2%.

b) Método de tendencias.

Tabla 3

Método de tendencias

Cuentas	2019	2018	2017	2016
Cuentas por pagar comerciales	420,000	180,000	250,000	200,000
Porcentaje de tendencias	210%	90%	125%	100%

De acuerdo a la tabla 3 se ha tomado como año base el 2016, se realizó el análisis comparativo para los siguientes años, se interpreta que en el año 2017 las cuentas por pagar obtuvieron un incremento de 25%; no obstante, para el año 2018 disminuyó en 10% en comparación con el 2016; finalmente, para el año 2019 incrementó en 10% respecto al 2016.

c) Método gráfico

El método gráfico es solo una representación gráfica de los resultados del análisis que puede ser un indicador financiero o ratio financiero extraído del análisis.

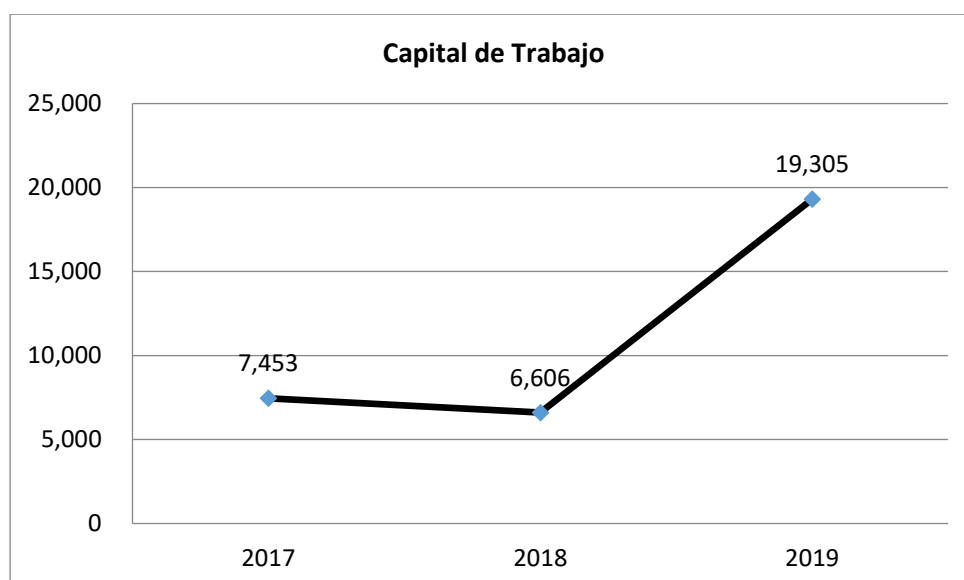


Figura 5. Método gráfico de análisis de estados financieros.

➤ **Dimensión 2: Organización**

Existen varias definiciones de autores respecto a la organización de una empresa. Para Rubio (2008) la organización es el proceso de la cuantificación del progreso de un individuo para alcanzar los propósitos de la compañía. El autor Montolvino (2019) indica que es definir las responsabilidades de cada trabajador en la jerarquía organizacional, esta puede ser por medio de un manual de funciones y responsabilidades. Otros autores como Mora et al. (2016) refiere que la organización es la forma de diseñar una estructura de una empresa alineada a sus estrategias, donde se agrupe tareas a realizar, jerarquías, responsabilidades, entre otros.

De acuerdo a las definiciones citadas, se puede decir que la organización debe cumplir 4 supuestos: primero, identifica las funciones de la empresa (MOF); segundo, transformar dichas funciones en departamentos (departamentalización); tercero, definir las responsabilidades de las personas (para la evaluación y control) y cuarto, diseñar la estructura organizacional (alineada a la misión, visión y estrategias).

Asimismo, Weihrich et al. (2017) indica que la organización es definir la estructura del negocio, dónde abarque de manera formal las tareas y funciones del colaborador en determinado puesto. Sin embargo, los autores aclaran que la organización se divide en formal e informal.

La organización formal es una forma donde los puestos de trabajo están organizadas entre sí, y una organización informal es cualquier tipo de actividad sin propósitos en común, conscientes y puede contribuir a resultados grupales. (Weihrich et al., 2017). A continuación, se muestra un gráfico de la organización formal y organización informal y como se integran dentro de una empresa.

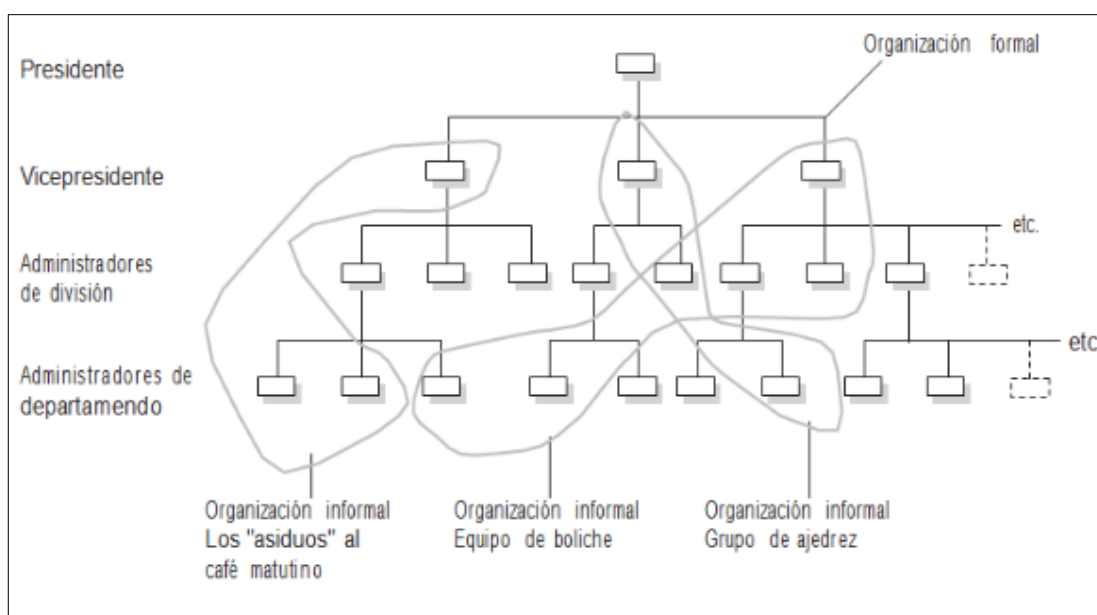


Figura 6. Organización formal e informal. (Wehrich et al., 2017, p. 216).

Como se muestra en la figura 6 la organización formal se identifica por los órganos de línea con jerarquía de autoridad y responsabilidad en cada nivel (presidente, vicepresidente, administradores de división y administradores de departamento). Por el contrario, la organización informal identifica básicamente grupos de amistades que reúnen intereses en común, por lo general, en la organización informal no existe niveles de jerarquía, pero sí un líder por cada grupo.

Indicador planificación

Wehrich et al. (2017) argumentan que en la planificación se establecen la misión, visión y objetivos, además, se formula la estrategia y tácticas para alcanzar dicho propósito, no sin antes realizar el análisis estratégico de la compañía. Es decir, la planeación no solo se enfoca a plantear objetivos y metas que se quiere lograr, si no también, establecer el cómo se va realizar y que tipos de recursos, procedimientos, reglas y programas necesarios para alcanzar lo planeado. Según los autores Wehrich et al. (2017) indican que existe una relación entre lo planeado y el control, por ello, diseñó el siguiente gráfico:

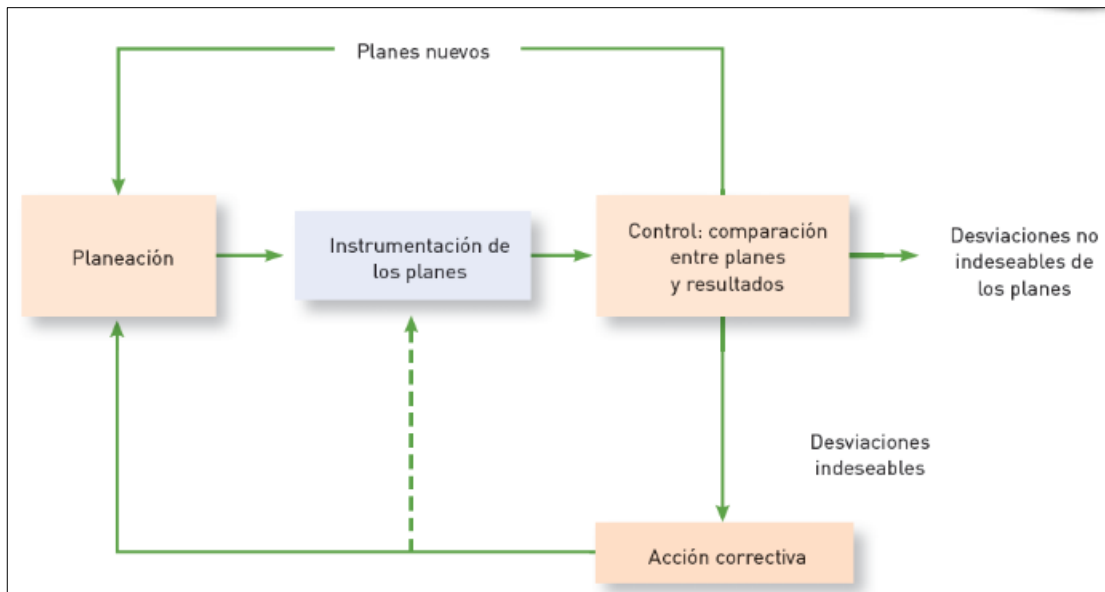


Figura 7. Relación entre planeación y control. (Weihrich et al., 2017, p. 119).

La figura 7 indica que la planeación y el control son inseparables, es decir, no se puede controlar algo que no se ha planeado previamente, el control es la comparación entre los planes y resultados obtenidos por la organización.

Indicador ejecución

El plan de ejecución es en realidad un documento formal donde se describe los objetivos, las estrategias o cómo se llevará a cabo, y quienes son las partes involucradas. Para llevar a cabo la ejecución, se debe contar con aquellos recursos necesarios para la ejecución y cumplimiento del plan pre establecido.

La ejecución es el paso siguiente de la planeación, es decir, una vez que ya se definieron los objetivos, estrategias, tareas, con tiempos establecidos de inicio y fin a través de un diagrama de Gantt, el proceso siguiente es la ejecución, es decir, después de haber designado a los responsables, se puede ejecutar el plan, dado que cada persona ya sabe las funciones que debe realizar para cumplir con los objetivos y metas.

Indicador procesos

El proceso es una secuencia de acciones, tomados en cuenta en la producción de una organización, con el fin de aumentar la eficiencia y productividad del ente. Por lo tanto, los negocios buscan incansablemente minimizar los costos e incrementar la rentabilidad, produciendo cada día más. (Salazar, 2013, párr. 4).

Por lo tanto, un proceso está compuesto por input (entrada), transformación y output (salida), por ejemplo, en una empresa de fabricación de muebles, el input sería la madera e insumos, se procesa con la mano de obra directa, para luego terminar con una mesa de madera que es el output o salida del producto final. En este proceso, se debe tener en cuenta la optimización para minimizar los costos, ya sea mejorando, fusionando o automatizando una acción.

➤ Dimensión 3: Dirección

Mora et al. (2016) define la dirección como el proceso de dirigir, liderar y coordinar las actividades de los individuos, a través de la motivación de los subordinados, es decir, que el trabajador se sienta satisfecho y comprometido. Según Mora la palabra dirigir comprende 4 aspectos importantes:

- Producir: cumplir las metas, obtener resultados y ser eficaz.
- Administrar: eficientemente los recursos.
- Emprender: innovación y creación.
- Integrar: individuos, equipos de trabajos y cultura.

Según Rubio (2008) argumenta que la dirección es establecer una adecuada comunicación entre individuos, así como también tener la habilidad para diseñar y crear un ambiente agradable y propicio, con la finalidad de alcanzar la rentabilidad esperada por la compañía.

De acuerdo con Wehrich et al. (2017) dirigir implica la capacidad de influir en individuos con el fin de alcanzar las metas personales, de grupo y de la compañía.

En resumen, considerando la teoría de los autores se puede definir a la dirección como la capacidad que tiene un líder para motivar y comprometer a los individuos para alcanzar el propósito organizacional.

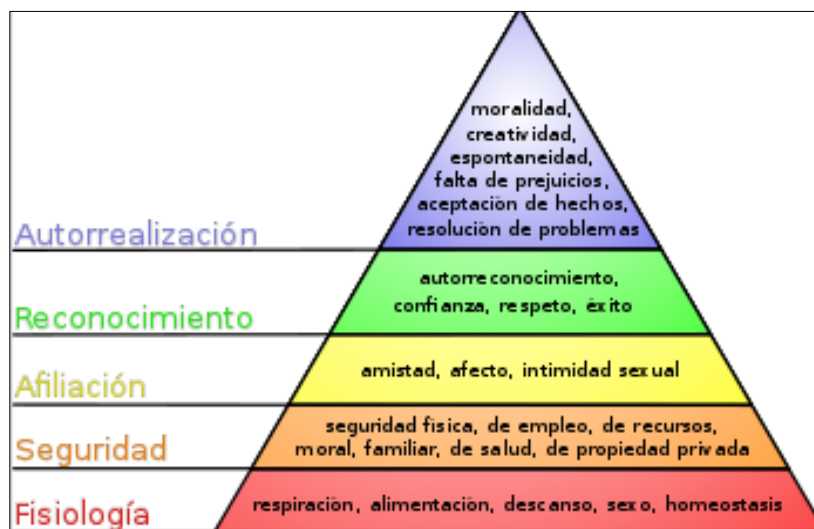


Figura 8. Jerarquía de las necesidades de Maslow. Wehrich et al., 2017, p. 407)

Se ha tocado de forma importante la motivación de las personas, para ello se ilustra en la figura 8 la jerarquía de las necesidades planteadas por Maslow, compuesta por 5 niveles fisiológicas, seguridad, afiliación y autorrealización.

Indicador liderazgo

De forma similar define al liderazgo, Montolivo (2019) argumenta que el liderazgo es el papel que desempeñan los administradores, por tanto, impacta en el comportamiento de los trabajadores para que cumplan los objetivos y propósitos empresariales.

Para Lussier y Achua (2011) sostienen: “Es el proceso de influencia entre líderes y seguidores para lograr los objetivos organizacionales por medio del cambio” (p. 6). Es decir, a través del gráfico se define al liderazgo como el proceso de cambio, influencia en individuos, para alcanzar un propósito.

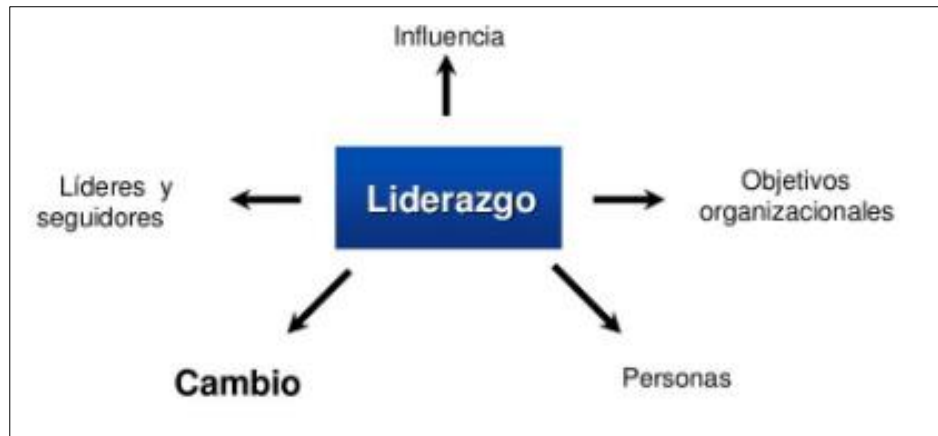


Figura 9. Elemento clave del liderazgo. (Lussier y Achua, 2011, p. 6).

Como se muestra en la figura 9 la definición del concepto de liderazgo se descompone en 5 elementos principales cambio, personas, objetivos organizacionales, influencia, líderes y seguidores.

Indicador integración

Weihrich et al. (2017) refieren que la integración es cubrir o mantener cubiertos cada puesto de trabajo en la estructura orgánica y que cada individuo se integre eficientemente en sus labores, así como también, entre trabajadores.

Naturalmente, la integración está relacionada a establecer estructura intencionada de funciones y cargos, para ello, se debe identificar los talentos que la ocuparán, siguiendo el proceso de reclutar, seleccionar, colocar, promover, evaluar, y capacitar a los trabajadores con el fin que la integración sea exitosa.

Un aspecto importante en la integración es la motivación de las personas, lo cual se logra satisfaciendo las necesidades de ellos, aquí el líder juega un papel importante para lograr el compromiso de los individuos.

Indicador autoridad

La autoridad es uno de los principios de la administración que se denomina “autoridad y responsabilidad” sin embargo, la toma de decisiones tiene un proceso establecido que inicia con la identificación del problema, buscar alternativas de solución, analizar y evaluar la alternativa más viable, para luego tomar la decisión que mejor convenga. (Lussier y Achua, 2011).

Sin embargo, se debe tomar la autoridad con mucha delicadeza, para no herir susceptibilidades de las personas, debemos recordar que las personas son importantes para el propósito de la empresa y alcanzar la rentabilidad deseada.

2.2.3 Bases teórico de la variable rentabilidad

➤ Definición de rentabilidad

Sánchez (1994) manifiesta que la rentabilidad de los negocios se puede medir eficientemente a través de la rentabilidad económica y financiera, es decir, el rendimiento de los activos y la inversión de los propietarios para generar beneficios, no obstante, el efecto multiplicativo del grado de apalancamiento.

Por otro lado, Ccaccya (2015) refiere que el propósito de todo negocio es generar beneficios y utilidades, en otras palabras, se deduce a los ingresos aquellos costos y gastos que fueron necesarios realizarlos para obtener un rendimiento esperado por la gerencia y los accionistas, en un determinado periodo de tiempo.

En ese orden de ideas, Díaz (2012) indica que la literatura disponible elude dar una definición concisa de la rentabilidad, ampliando de forma general en indicadores y fórmulas para medirla.

Asimismo, Liscano y Castello (2004), citado por Daza (2016) indica que la rentabilidad es la capacidad del negocio para generar excedentes, iniciando previamente con un conjunto de inversiones que realiza el accionista de una empresa. Por tanto, la rentabilidad son los resultados generados por realizar un tipo de actividad productiva, transformación, económico o intercambio, considerando que los saldos positivos o beneficios se establecen al final de la operación.

En definitiva, la rentabilidad es el beneficio que se espera obtener por la inversión realizada, este beneficio es la utilidad por la inversión de los socios o por financiamientos externos como entidades financieras. Además, a través de los indicadores de rentabilidad se puede identificar el éxito o fracaso de una entidad.

Desde la perspectiva de la contabilidad, se puede definir a la rentabilidad desde dos perspectivas importantes, la rentabilidad económica y financiera, la primera se refiere al uso de los activos para generar beneficios, y la segunda se enfoca al rendimiento de forma porcentual de los fondos de los propietarios.

➤ **Importancia de la rentabilidad**

De acuerdo con Daza (2016) el estudio de la rentabilidad es muy importante porque tiene una estrecha relación entre crecimiento y rentabilidad, lo que es una de las importantes líneas de investigación en las finanzas modernas.

Por otro lado, la rentabilidad es importante porque evalúa los resultados económicos y financieros de un proyecto de inversión, nos referimos si un plan de negocios es capaz de cubrir o sobrepasar el costo de la inversión realizada, se mide la tasa interna de retorno (TIR) que exigen los socios por el aporte al proyecto.

➤ **Características de un negocio rentable**

Según Rosas (2015) indica que se puede distinguir si un negocio es rentable o no a través de 5 características:

- Un plan bien conciso, que describa los objetivos, estrategias y recursos a considerar.
- Relación con clientes exitosas, lo cual identifica las necesidades para producir un producto o servicio rentable.
- Conocimiento de las finanzas, un negocio que realiza presupuestos, flujo de caja, elabora informes, es más probable que sea exitoso.
- Producto diferenciado y servicio de calidad, la mejor experiencia de compra garantiza la fidelidad de los clientes y recomiendan.
- Transformación digital, los negocios actuales deben convivir con la tecnología que es cada vez cambiante, la adaptación y flexibilidad al cambio amplía el alcance y éxito de la empresa.

➤ **Tipos de rentabilidad**

De acuerdo con Gitman y Zutter (2016) indica que entre los tipos de rentabilidad tenemos los siguientes:

- Rendimiento sobre los activos totales o rentabilidad económica.
- Rendimiento sobre el patrimonio o rentabilidad financiera.
- Margen de utilidad bruta, operativa y neta.

Flores (2019) agrega adicional a los tipos de rentabilidad la denominada rentabilidad del capital (utilidad neta/capital social), que es similar a la rentabilidad financiera, donde la utilidad neta se divide entre el patrimonio. Ambos son similares pero diferentes, realizando un análisis es más preciso cuando se avalúa con el capital social de los accionistas, dado que no cuenta con las demás partidas como utilidades acumuladas, reserva legal, entre otros.

➤ **Ratios financieros**

De acuerdo con Flores (2019) indica que los ratios financieros miden la proporción de un valor en función de otro, es decir, el cociente de un número con relación a otro número, a los ratios se le denomina también como razones, índices o relación. Entre los ratios financieros más conocidos y usados tenemos los de liquidez, endeudamiento, rentabilidad y gestión.

Ratios de liquidez

Flores (2019) indica que las razones de liquidez miden la capacidad que tienen las empresas para cubrir sus pasivos, es decir, se fundamenta en la gestión de los activos que cuenta en comparación con los pasivos pendientes.

- **Razón corriente o liquidez general**

La liquidez general muestra la relación de los activos corrientes y pasivos corrientes. Es decir, mide que tan capaz es la compañía para cumplir sus obligaciones corrientes. La fórmula de la razón corriente es:

$$\text{Razón de liquidez} = \text{Activos circulantes} / \text{pasivos a corto plazo}$$

El autor cuando habla de liquidez hace referencia a la capacidad que tiene la empresa para generar dinero en el menor tiempo posible, es decir, el poder que tiene la entidad para obtenerlo a través de sus activos con el único fin de que pueda cumplir con sus obligaciones propuestas.

- **Prueba ácida**

Este indicador es similar a la liquidez general, sin embargo, se deduce a los activos corrientes la partida de inventarios para ser más líquido, es decir, no se considera el costo de los inventarios al medir la relación con las deudas de corto plazo. La fórmula es la siguiente:

$$\text{Prueba ácida} = \text{Activos circulantes} - \text{inventarios} / \text{pasivos a corto plazo}$$

Esta prueba evalúa lo más líquido de los activos corrientes para hacer frente a los pasivos de corto plazo, por ello, se descuenta a los activos corrientes los inventarios.

Ratios de gestión

Los ratios de gestión miden la duración del ciclo productivo entre las cuales son los días promedio de cobro a clientes y pago a proveedores, los días que permanecen los stocks en los almacenes, por tanto, mientras mejores sean los indicadores, entonces, se interpreta un uso adecuado de los recursos. (Gitman y Zutter, 2016).

- **Rotación de cobro**

Según Flores (2019) refiere que la rotación de cobros son las veces en el año en promedio que cobra la empresa a sus clientes, también, son los días en promedio que demora en cobrar a los clientes por el otorgamiento de un crédito.

Llegamos a la conclusión que el ratio de rotación de cobro es un indicador importante para el control del efectivo. La fórmula es la siguiente:

$$\text{Rotación de cobro} = \text{Ventas al crédito} / \text{cuentas por cobrar}$$

Podemos decir que la razón o ratio de cuentas por cobrar mide o determina el tiempo en el cual la empresa debe tener en cuenta para pagar sus obligaciones, por ende, nos ayuda a la toma de decisiones de cuando nosotros debemos cobrar, tener la liquidez suficiente y garantizar el buen desarrollo de la organización.

- **Rotación por pagar**

Flores (2019) indica que en este caso analizaremos las veces en el año que se paga a los proveedores, también, los días de pago en promedio que la empresa se demora en cumplir con sus deudas. La fórmula se determina de la siguiente manera:

$$\text{Rotación de cuentas por pagar} = \text{Compras al crédito} / \text{cuentas por pagar}$$

Lo ideal de la rotación por pagar es que sea menor a la rotación de cobro, para poder cubrir los pagos a proveedores. Por lo general, la empresa debería implantar en sus políticas, que los cobros se realicen en menos días que sus pagos, pero en caso no se dé, el gestor es el encargado de ver la mejor manera para que la empresa no sufra de liquidez, ya que los gastos son mensuales y el exceso de falta de liquidez podría traer consecuencias negativas.

- **Rotación de inventarios**

Flores (2019) argumenta que la rotación de inventarios son las veces que la mercadería permanece en los almacenes para su posterior venta, por lo

tanto, mientras mayor rotación tenga los inventarios, mayor será la liquidez de la organización. La fórmula es la siguiente:

$$\text{Rotación de inventarios} = \text{Costo de ventas} / \text{stock medio de inventarios}$$

Este ratio de gestión es importante, ya que como menciona el autor nos denota el comportamiento de los inventarios, cada cuanto tiempo la empresa obtiene liquidez por parte de las existencias, así también, ayuda a conocer y calcular el volumen de compras que se debe generar. Si el movimiento es a corto tiempo, genera una ventaja en el tema de costos, ya que a mayor volumen de compras menor el precio, además, es ventajoso en el aspecto económico de la empresa. Las mercaderías son todos aquellos que la empresa va producir, la rotación de este nos determina que existen ventas ya sean al crédito o al contado, pero significa entradas de dinero, está relacionada con la rotación de cobros.

➤ **Ratios de rentabilidad**

Los ratios de rentabilidad se mencionaron anteriormente, las cuales se definen alguno de ellos, luego se complementa estos ratios con las dimensiones de rentabilidad económica y financiera, así como el apalancamiento.

Gitman y Zutter (2016) explica que el margen de rentabilidad son indicadores financieros que miden la proporción de los ingresos para convertirse en beneficios o utilidades.

Tabla 4

Margen de rentabilidad

Descripción del margen	Fórmula
Margen de utilidad bruta	Utilidad bruta / ventas
Margen de utilidad operativa	Utilidad operativa / ventas
Margen de utilidad neta	Utilidad neta / ventas

De acuerdo a la tabla 4 se aprecia los 3 tipos de márgenes de utilidad bruta, operativa y neta, la primera indica los beneficios obtenidos después de descontar a las ventas totales, aquellos costos que fueron necesarios para producirla; la segunda indica los beneficios generados después de descontar a la venta los costos y gastos de administración y ventas (operativos); y el tercero indica los beneficios obtenidos luego de disminuir a los ingresos los costos y gastos operativos, además de intereses y tributos.

Los márgenes de utilidad se realizan el análisis a los estados de resultados, sin embargo, para el análisis de la rentabilidad económica y financiera, es necesario utilizar el estado de situación de la compañía.

2.2.4 Dimensiones de la rentabilidad

➤ Dimensión 1: Rentabilidad económica

Sánchez (2014), citado por Gitman y Zutter (2016) argumenta que la rentabilidad económica se denomina también rentabilidad de los activos (ROA), mide la eficiencia del uso de aquellos activos disponibles para generar utilidades, también, el ROA es utilizado para medir el nivel de gestión de los activos de la compañía para generar rentabilidad.

De forma similar, Aznarán (2012), citada por Flores (2019) indica que el ROA mide la capacidad que posee una entidad para obtener beneficios con el uso eficiente de sus activos totales. La fórmula del ROA es la siguiente:

$$\text{Rentabilidad económica} = \frac{\text{Utilidad netas}}{\text{Activos totales}}$$

El ROA, se halla dividiendo la utilidad neta con los activos totales, cuyos resultados óptimos es que el coeficiente sea alto, lo cual significaría que se está empleando eficientemente los recursos disponibles.

Indicador inversiones realizadas

Las inversiones realizadas de una empresa son aquellos que pertenecen dentro de los activos totales de los estados financieros, es decir, está compuesto de activos corrientes y no corrientes, que puede ser financiado por los socios (patrimonio) o terceros (pasivo).

En referencia a lo expuesto, Sánchez (2009) argumenta que las inversiones de la empresa son aquellos recursos que posee una compañía y son controlables por la entidad, cuya gestión se espera el incremento de utilidades.

El propio Marco conceptual (2010) refiere que los activos son aquellas inversiones controlados por la organización que fueron realizadas en el pasado, y como tal, se espera generar utilidades para el negocio.

Por lo tanto, el objetivo de toda inversión realizada es la obtención de beneficios económicos para la entidad, de las cuales los socios evalúan la gestión realizada en dichos activos para obtener un rendimiento esperado.

Indicador beneficio

Como se ha comentado anteriormente, la finalidad de las inversiones es la obtención de utilidades o beneficios económicos para los socios, es por ello, que se evalúa constantemente la gestión empresarial en el uso de sus recursos para alcanzar la meta planteada.

Según Flores (2019) aclara que los beneficios de una empresa se pueden entender como la diferencia entre los ingresos obtenidos menos aquellos costos relativos a la producción de bienes (MPD, MOD y CIF). Es decir, se deduce a las ventas el costo del material, la mano de obra para la fabricación y los costos indirectos, además, se deduce aquellos gastos operativos necesarios en la administración del negocio.

De acuerdo a lo manifestado por el autor para obtener beneficios se descuenta a los ingresos los costos relacionados con el proceso productivo, denominada en el estado de resultados como costos de ventas, de esta diferencia se obtiene la utilidad bruta, luego se deduce los gastos operativos y se obtiene la utilidad operativa, el siguiente proceso es descontar los intereses y tributos para generar los beneficios netos o utilidad neta.

Indicador costo

Según Sánchez (2009) explica que son desembolsos recuperables y genera ingresos en el futuro. Por ejemplo, la adquisición de un material o el costo de mano de obra involucrada en la fabricación de un producto es un costo porque está relacionada directamente con la producción de un activo.

Es decir, el costo es recuperable con el tiempo (cuando se vende el bien o servicio), sin embargo, los gastos incluidos no son recuperados, un ejemplo de gastos pueden ser los gastos de administración (sueldo administrativo, útiles de oficina, otros), y los gastos de ventas (comisiones de vendedores, supervisor de ventas, gerente de ventas, otros).

Los costos en una empresa del rubro industrial comprenden los tres elementos del costo que son el material directo, mano de obra directa y los costos indirectos. Estos tres elementos, se denomina costos de producción.

➤ **Dimensión 2: Rentabilidad financiera**

Según los aportes de Flores (2019) señala que es el rendimiento de los socios, por lo tanto, mide que tan productivo son las inversiones realizadas por los propietarios.

Por otro lado, Gitman y Zutter (2016) explican que la rentabilidad financiera se denomina ROE (Return On Equity), que significa retorno del patrimonio. El indicador ROE son de interés de los accionistas porque evalúan

la rentabilidad de los recursos propios. Para medir el ROE se puede utilizar la fórmula siguiente:

$$\text{Rentabilidad financiera} \\ \text{ROE} = \frac{\text{Utilidad netas}}{\text{Patrimonio}}$$

En resumen, el ROE es un indicador importante, dado que mide la capacidad de la entidad para remunerar a sus socios. Es natural que, mientras mayor riesgo se asume en las inversiones, mayor será el rendimiento. Existe tres formas para mejorar el ROE, primero, incremento de los ingresos manteniendo los costos fijos, lo que el efecto es el aumento de la utilidad; segundo, disminuyendo el activo, en otras palabras, mantener la deuda y disminuir el capital propio; tercero, incrementar la deuda con terceros, de tal manera al aplicar la fórmula este tenga una tendencia creciente.

Indicador recursos propios

El indicador recursos propios o patrimonio neto, de acuerdo con el autor Sánchez (2009) refiere que está compuesto por diferentes partidas que representan las inversiones de los socios, además, dichas partidas se rigen a efectos contractuales, ya sea por orden de los estatutos o por alguna disposición legal.

En concordancia al Marco Conceptual (2010) indica que el patrimonio de la entidad es la diferencia entre el total de activos y las deudas contraídas con terceros (pasivos).

En efecto, de acuerdo a la partida doble del total de activos se descuenta los pasivos y obligaciones para determinar el patrimonio neto o recursos propios de los socios, para estar en balance cumpliendo así, el principio contable.

Indicador rendimiento de capital

Según el Diccionario panhispánico del español jurídico (2015) es claro en precisar que el rendimiento de capital consiste en la generación de utilidades o beneficios, dinerarios o en especie, cualquier tipo de denominación que provengan de las inversiones de los propietarios.

Naturalmente, el rendimiento de capital son aquellas utilidades provenientes de las inversiones realizadas por los socios, se consignan como patrimonio en el estado de situación financiera. Cabe señalar que el rendimiento de capital se evalúa solo con el patrimonio neto, dejando de lado las inversiones de terceros que se presentan como el pasivo de la entidad.

Indicador ratio financiero - ROE

Según Gitman y Zutter (2016) precisan que el rendimiento patrimonial es simplemente la rentabilidad de los socios por el aporte realizado a la compañía. Su fórmula del ratio financiero es la siguiente:

$$\text{ROE} = \text{Utilidades disponibles para los accionistas} / \text{patrimonio}$$

El indicador financiero ROE (Return On Equity) es un indicador de rentabilidad que evalúa la capacidad de las inversiones de los socios para generar beneficios económicos, en otras palabras, el rendimiento obtenido por las inversiones de los propietarios.

➤ **Dimensión 3: Apalancamiento**

Según Sevilla (2018) explica que apalancar es mover algo con la ayuda de una palanca, por tanto, se define como apalancamiento aquella estrategia que utilizan los empresarios para incrementar las utilidades de una inversión. El apalancamiento consiste en la utilización de financiamiento o crédito, costos fijos u otro tipo de herramienta que permita generar o incrementar la rentabilidad de la entidad. Hay que tener en cuenta que el apalancamiento tiene

riesgos, es decir, a mayor grado de apalancamiento, mayor es el riesgo para la empresa.

Flores (2019) indica que es la forma de financiarse para aumentar o incrementar las utilidades y beneficios de la compañía. Hay dos tipos de apalancamiento en el mundo empresarial: el apalancamiento operativo y financiero.

Definitivamente, el apalancamiento operativo y financiero, tiene la finalidad de mejorar la rentabilidad de la empresa, ya sea con un proyecto nuevo que se va a financiar con un crédito (apalancamiento financiero) o con la disminución de los costos.

Indicador apalancamiento operativo

Según el autor Flores (2017) refiere que cuando una entidad se apalanca operativamente, entonces se puede decir que administra de manera eficiente sus costos fijos, con el fin de incrementar las utilidades, por efectos de las fluctuaciones de la demanda.

Es decir, los costos fijos actúan como una palanca o punto de apoyo, por el cual los ingresos por ventas actúan directamente para generar utilidades para el negocio.

Por otro lado, es preciso señalar que el margen de contribución se obtiene de la diferencia entre los ingresos por ventas y los costos variables, ahora bien, si estos exceden los costos fijos se puede interpretar que la entidad tiene un apalancamiento operativo positivo, por el contrario, si esta diferencia es menor a los costos fijos, se interpreta que tiene un apalancamiento operativo negativo. Flores (2017) realiza este comparativo de la siguiente manera:

$$\begin{array}{l} \text{Apalancamiento operativo positivo} \\ \text{(favorable para la empresa)} \end{array} = \text{Ingresos} - \text{Costos variables} > \text{Costos fijos}$$

La fórmula del apalancamiento operativo indica que los costos fijos no varían y actúa como palanca, por lo tanto, para que el apalancamiento operativo sea positivo se tiene dos opciones, primero se puede realizar acciones que implique el incremento de los ingresos y segundo optimizar y minimizar los costos variables, ello en razón de que la diferencia sea mayor a los costos fijos de la compañía.

$$AO = \frac{N (Pvu - Cvu)}{N (Pvu - Cvu) - CF}$$

Dónde:

N = Número de unidades.

Pvu = Precio de venta unitario.

Cvu = Costo variable unitario.

CF = Costos fijos

AO = Apalancamiento operativo.

Indicador apalancamiento financiero

De acuerdo con Flores (2017) explica que este tipo de apalancamiento hace uso de deudas contraídas con terceros, el propósito es a través del financiamiento ya sea bancario u otro medio, se pretende mejorar la rentabilidad de los aportes de los socios, con incremento un poco más rápido de las utilidades. Cuando se obtiene deudas con terceros y no aportes propios, el indicador tiene efectos positivos crecientes.

En efecto, cuando la organización incurre en deudas de terceros, se dice que se está apalancando financieramente, por el contrario, cuando carece de deudas o financiamiento, entonces no tiene apalancamiento financiero. Flores (2017) recomienda tener bajo apalancamiento financiero, con el fin de mantener los costos fijos para tener mayor utilidad o beneficio.

No obstante, de no tener apalancamiento financiero se podría estar perdiendo una oportunidad, por ejemplo, en un negocio nuevo se requiere una

inversión para realizarla, sin embargo, los socios no tienen la capacidad suficiente para tal inversión y no quieren tener un apalancamiento financiero, por ello, se está perdiendo la oportunidad de rentabilidad futura y está en razón y de acuerdo al análisis y evaluación del rendimiento del proyecto (tasa interna retorno, valor actual, análisis costo beneficios, entre otros). La fórmula para determinar el apalancamiento financiero es la siguiente:

$$AF = \frac{U.A.I.I.}{UAI - I - DP} \times \frac{1}{(1-T)}$$

Dónde:

UAI = Utilidad antes de intereses e impuestos.

I = Intereses financieros.

DP = Dividendos por acciones preferenciales.

T = Impuesto a la renta o tributo.

AF = Apalancamiento financiero.

2.3. Definición conceptual de la terminología empleada

Activos corrientes

Los activos corrientes se le denominan también activos circulantes o activos de corto plazo, así pues, comprende aquellos activos con vencimiento menores a 12 meses o 1 año. Estos activos tienen un orden de los más líquido a lo menos líquido, por ello, la primera partida comprende el efectivo.

Apalancar

Es la acción de mover o levantar algo, con el fin de mover un objeto. En el mundo empresarial se dice que apalancar es elevar el nivel de deuda de la entidad.

Costo de ventas

El costo de ventas es aquel valor que cuesta a la entidad producir o fabricar un producto para su venta. El costo de ventas está compuesto por el material directo, mano de obra relacionada de forma directa con la producción y los costos indirectos. Para una empresa comercial el costo de ventas es el costo de la mercadería comprada y se calcula el inventario inicial de mercadería, más las compras de mercaderías, menos el inventario final de mercadería. Por ello, para determinar las compras solo se despeja esta variable.

Gastos operativos

Se define como aquellos que son necesarios para la gestión y desarrollo de sus actividades. Los gastos operativos también se le conocen como costos operativos. Estos gastos se dividen en dos grupos importantes, por un lado, se tiene los gastos asociados a la administración, por otro lado, comprende los gastos relacionados a la comercialización de productos.

Gastos de administración

Comprenden todo lo relacionado al área administrativa, tales como remuneraciones del personal administrativo, luz, agua, mantenimiento de equipos de oficina, depreciación, entre otros.

Gastos de ventas

Comprenden todo lo relacionado al área de ventas de la organización, entre los más importantes tenemos, las remuneraciones del gerente de ventas, supervisor de ventas, vendedores, comisiones, gastos de alquiler de ventas, entre otros.

Interés financiero

Los intereses financieros son los precios que se pagan por el uso y disposición de un préstamo de dinero, por lo general, los préstamos lo realizan las entidades financieras a personas naturales o jurídicas, y en contraprestación reciben un interés acordado por un periodo determinado.

Margen de contribución

Es la diferencia entre los ingresos netos y los costos variables que se ha obtenido en el desarrollo de sus operaciones, y por un tiempo determinado.

Pasivos a corto plazo

Son aquellas obligaciones que tiene la organización con terceros, con vencimientos menores a 12 meses o un año, los pasivos de corto plazo también se les conocen como pasivos corrientes o pasivos circulantes, y son una de las fuentes de financiamiento de los activos de la compañía.

Rotación

La rotación es la cantidad de veces que rota en el año una unidad de medida, ya sea la cantidad de veces de los inventarios que se venden en un año, la cantidad de veces que cobra la entidad en el año o la cantidad de veces que paga la compañía en el periodo de un año.

Stock medio de inventarios

Se define como el promedio o la media aritmética de los costos de los inventarios iniciales y el costo de los inventarios finales de un ejercicio. Es decir, la sumatoria de inventarios iniciales y los inventarios finales, para luego dividirlo entre dos.

CAPÍTULO III
MARCO METODOLÓGICO

3.1. Tipo y diseño de investigación

3.1.1 Tipo de investigación

La investigación se clasifica en varios tipos de acuerdo a diferentes autores, sin embargo, en la presente investigación utilizamos algunas de las clasificaciones propuesta por Valderrama y Jaimes (2019) considerando la metodología y la naturaleza del estudio.

Por su finalidad fue *aplicada*, porque genera conocimiento con aplicación directa a un sector productivo en el corto plazo, con cambios inmediatos, en este caso la empresa Agua de Mesa Samuel E.I.R.L.

Por su nivel o profundidad fue *descriptivo correlacional*, en ese sentido, la investigación fue descriptiva porque se estudiaron los hechos en condiciones naturales, lo cual describe a cada una de las variables; asimismo, fue correlacional porque el estudio se basa en medir el grado de relación que existe entre la gestión empresarial y la rentabilidad de la empresa.

3.1.2 Diseño de investigación

El diseño que se presenta en la investigación fue no experimental de corte transversal, la cual es definida por Hernández y Mendoza (2018) como el estudio realizado sin la manipulación o intervención en las variables objeto de estudio, es decir, se observa las variables en su estado natural de la realidad, sin la manipulación deliberada del investigador.

Asimismo, los autores Hernández y Mendoza (2018) definen al diseño transversal como aquellas investigaciones realizadas en un momento único, es decir, recoge datos de la muestra en una sola medición. La representación gráfica de diseño se describe de la siguiente manera:

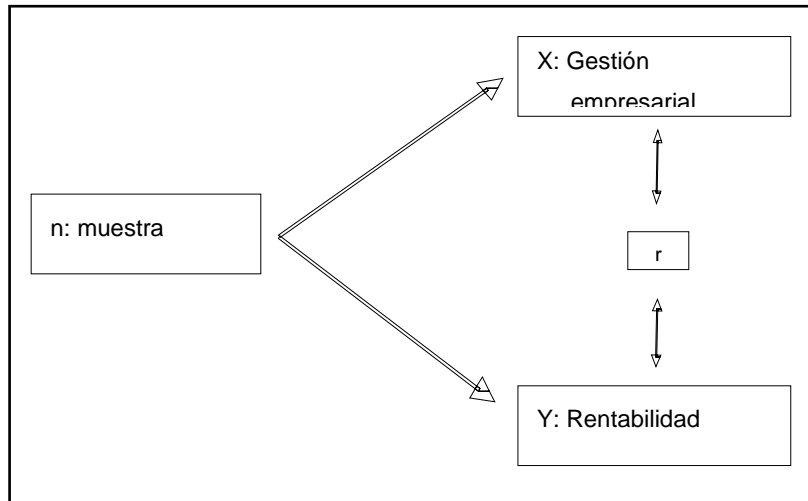


Figura 10. Gráfico del diseño de la investigación

Dónde:

X : Variable gestión empresarial.

Y : Variable rentabilidad.

r : Relación entre variables.

n : muestra (empresa Agua de Mesa Samuel E.I.R.L.)

3.2. Población y muestra

3.2.1 Población

La población está conformada por el total de personas que laboran en la empresa Agua de Mesa Samuel E.I.R.L., Piura, 2019, la cual comprende una población de 23 colaboradores en total.

Al respecto, Valderrama y Jaimes (2019) indican que la población es conocida también como universo, está conformada por un conjunto de individuos, cosas o animales que guardan características similares para ser medidas en un estudio.

Tabla 5

Población de la empresa Agua de Mesa Samuel E.I.R.L.

Descripción	Cantidad	Porcentaje
Administración	3	13.0%
Logística	1	4.3%
Finanzas	2	8.7%
Gerencia	1	4.3%
Producción	16	69.6%
Total	23	100.0%

Como se aprecia en la tabla 5 se describe al total de población por áreas de la empresa Agua de Mesa Samuel E.I.R.L. Piura, 2019. Se precisa una mayor frecuencia del área de producción 69.6% que representan 16 colaboradores y el 30.4% laboran en oficina y representan 7 colaboradores en total.

3.2.2 Muestra

Como se ha mencionado en el punto anterior, por el total de población se categoriza como pequeña empresa, en ese sentido, la muestra de la investigación fue censal y comprende el total de la población, es decir, 23 colaboradores de la empresa Agua de Mesa Samuel E.I.R.L. Piura, 2019.

3.3. Hipótesis

3.3.1 Hipótesis general

H₀: La gestión empresarial no incide positivamente en la rentabilidad de la empresa Agua de Mesa Samuel E.I.R.L. Piura, 2019.

H_a: La gestión empresarial incide positivamente en la rentabilidad de la empresa Agua de Mesa Samuel E.I.R.L. Piura, 2019.

3.3.2 Hipótesis específica

H₁: El control incide de manera significativa en la rentabilidad económica de la empresa Agua de Mesa Samuel E.I.R.L. Piura, 2019.

H₂: La organización tiene una incidencia positiva en la rentabilidad financiera de la empresa Agua de Mesa Samuel E.I.R.L. Piura, 2019.

H₃: La dirección incide significativamente en el apalancamiento de la empresa Agua de Mesa Samuel E.I.R.L. Piura, 2019.

3.4. Variables – Operacionalización

La investigación comprende dos variables importantes, variable 1: gestión empresarial, es un tipo de variable cualitativa con escala ordinal; y variable 2: rentabilidad, categorizada como variable cualitativa (por no tener acceso a la información financiera) con escala ordinal. Es oportuno señalar que las variables se denominan variable 1 y variable 2, porque el objetivo fue medir la correlación entre ellas mas no la causalidad.

Al respecto, Valderrama y Jaimes (2019) definen:

Cabe precisar que, si el estudio es explicativo, experimental y predictivo, se trabaja con las variables independiente y dependiente (...). Sin embargo, en las investigaciones del nivel correlacional, las variables independiente y dependiente se denominan variable 1 y variable 2; otros investigadores las consideran variable principal y secundaria, puesto que el objetivo principal del estudio correlacional es medir el nivel o grado de relación entre ellas. (p. 237).

3.4.1 Definición conceptual de la variable 1: Gestión empresarial

Rubio (2008) define:

La gestión se apoya y funciona a través de personas, por lo general equipos de trabajo, para poder lograr resultados. (...) Una de las mejores definiciones de las funciones de un Directivo es la que hace años dio Luther Gulik, quien identificó las seis funciones fundamentales de toda gerencia: planificación, organización, personal, dirección, control y representatividad. (pp. 12-13).

3.4.2 Definición operacional de la variable 1: Gestión empresarial

La gestión empresarial es la utilización eficiente de herramientas administrativas, las cuales serán medidos a través de un cuestionario con escala de Likert de 5 categorías, para medir la variable a través de sus dimensiones: control, organización y dirección.

3.4.3 Definición conceptual de la variable 1: Rentabilidad

Sánchez (1994) afirma:

El presente trabajo tiene por objeto contrastar empíricamente determinadas cuestiones relativas a la rentabilidad económica y financiera de la de la gran empresa española (...). A su vez, también es aceptado de forma unánime que la rentabilidad financiera, es decir, la mayor o menor capacidad que tienen las empresas de crear riqueza para sus propietarios, depende del efecto, también multiplicativo, causado por la rentabilidad económica y el grado de endeudamiento o apalancamiento. (p. 160).

3.4.4 Definición operacional de la variable 1: Rentabilidad

La rentabilidad es un indicador financiero que se utiliza para evaluar el rendimiento de las inversiones, las cuales serán medidos a través de un cuestionario con escala de Likert de 5 categorías, a través de sus dimensiones: rentabilidad económica, rentabilidad financiera y apalancamiento.

Tabla 6

Operacionalización de la variable gestión empresarial

Variable	Definición conceptual	Definición operacional	Dimensiones	Indicadores	Ítem
Gestión empresarial	Rubio (2008) define: La gestión se apoya	La gestión empresarial es la utilización eficiente de herramientas administrativas, las cuales serán medidos a través de un cuestionario con escala de Likert de 5 categorías, para medir la variable a través de sus dimensiones: control, organización y dirección.	Control	Información	1
	y funciona a través de personas, por lo general equipos de trabajo, para poder lograr resultados. (...) Una de las mejores definiciones de las funciones de un Directivo es la que hace años dio Luther Gulik, quien identificó las seis funciones fundamentales de toda gerencia: planificación, organización , personal, dirección , control y representatividad. (pp. 12-13).			Estados financieros	2
				Análisis financiero	3
				Planificación	4
				Ejecución	5
				Procesos	6
				Liderazgo	7
				Integración	8
				Autoridad	9

Tabla 7

Operacionalización de la variable rentabilidad

Variable	Definición conceptual	Definición operacional	Dimensiones	Indicadores	Ítem
Rentabilidad	El presente trabajo tiene por objeto contrastar empíricamente determinadas cuestiones relativas a la rentabilidad económica y financiera de la de la gran empresa española (...). A su vez, también es aceptado de forma unánime que la rentabilidad financiera , es decir, la mayor o menor capacidad que tienen las empresas de crear riqueza para sus propietarios, depende del efecto, también multiplicativo, causado por la rentabilidad económica y el grado de endeudamiento o apalancamiento . (p. 160).	La rentabilidad es un indicador financiero que se utiliza para evaluar el rendimiento de las inversiones, las cuales serán medidos a través de un cuestionario con escala de Likert de 5 categorías, a través de sus dimensiones: rentabilidad económica, rentabilidad financiera y apalancamiento.	Rentabilidad económica	Inversiones realizadas	10
				Beneficio	11
			Rentabilidad financiera	Costo	12
				Recursos propios	13
			Apalancamiento	Rendimiento de capital	14
				Ratio financiero - ROE	15
				Apalancamiento operativo	16
	Apalancamiento financiero	17			

3.5. Métodos y técnicas de investigación

3.5.1 Método de investigación

El método fue cuantitativo, al respecto el autor Pino (2018) indica que el método cuantitativo es utilizado por la ciencia, con la finalidad de examinar datos o información, por esta razón, hace uso de la informática estadística y matemáticas para probar la hipótesis de un estudio específico.

3.5.2 Técnicas de investigación

La técnica fue la encuesta, al respecto Hurtado (2000), citado por Valderrama y Jaimes (2019) indica que son aquellos procedimientos y actividades que permite recolectar información relevante para cumplir con los propósitos y objetivos de la entidad.

En efecto, ha sido muy importante utilizar la encuesta para obtener información respecto a las variables gestión empresarial y rentabilidad de la empresa Agua de Mesa Samuel E.I.R.L., Piura, 2019.

3.5.3 Instrumentos utilizados en la investigación

El instrumento utilizado en la investigación fue el cuestionario con preguntas cerradas, se utilizó la escala de Likert, al respecto Valderrama y Jaimes (2019) indican que el cuestionario es uno de los instrumentos más utilizados en las investigaciones, porque contiene diversas preguntas alineada a los indicadores para obtener información primaria de los encuestados.

A continuación, se describe dos cuestionarios diseñados para medir las variables, es decir, un cuestionario denominado gestión empresarial y otro cuestionario denominado rentabilidad.

Instrumento I: Gestión empresarial

Ficha técnica

Nombre	: Cuestionario gestión empresarial.
Autores	: Ana Mercedes Ramírez Escobar. Fiorella Valeria Caldas Paxi.
Administración	: Individual.
Duración	: Sin tiempo.
Aplicación	: Colaboradores de la empresa Agua de Mesa Samuel EIRL. Piura, 2019.
Materiales	: Hoja de aplicación y lapicero.

Descripción

Se ha diseñado el cuestionario para medir la variable gestión empresarial, a través de sus 3 dimensiones: control, organización y dirección, la escala utilizada fue de Likert con 5 categorías, los ítems de preguntas están asociados a cada uno de los indicadores y a la vez a cada dimensión.

Normas de aplicación

La aplicación del cuestionario se realizó de forma presencial, es decir en las instalaciones de la empresa Agua de Mesa Samuel EIRL. Piura, 2019. Se aplicó directamente a la muestra del estudio haciendo relevancia que la información es anónima y confiable, así como también se ha obtenido los permisos pertinentes. La escala de valoración fueron las siguientes:

Siempre	:	5
Casi siempre:		4
A veces	:	3
Casi nunca	:	2
Nunca	:	1

Normas de calificación

El cuestionario se califica con la suma de los puntajes de cada dimensión y la variable, para luego utilizar la tabla de baremos a través de rangos y niveles: eficiente, medianamente eficiente y deficiente, para ser procesados estadísticamente en el programa SPSS.

Instrumento I: Rentabilidad

Ficha técnica

Nombre	: Cuestionario rentabilidad.
Autores	: Ana Mercedes Ramírez Escobar. Fiorella Valeria Caldas Paxi.
Administración	: Individual.
Duración	: Sin tiempo.
Aplicación	: Colaboradores de la empresa Agua de Mesa Samuel EIRL. Piura, 2019.
Materiales	: Hoja de aplicación y lapicero.

Descripción

Se ha diseñado el cuestionario para medir la variable rentabilidad, a través de sus 3 dimensiones: rentabilidad económica, rentabilidad financiera y apalancamiento, la escala utilizada fue de Likert con 5 categorías, los ítems de preguntas están asociados a cada uno de los indicadores y a la vez a cada dimensión.

Normas de aplicación

La aplicación del cuestionario se realizó de forma presencial, es decir en las instalaciones de la empresa Agua de Mesa Samuel EIRL. Piura, 2019. Se aplicó directamente a la muestra del estudio haciendo relevancia que la

información es anónima y confiable, así como también se ha obtenido los permisos pertinentes. La escala de valoración fueron los siguientes:

Siempre	:	5
Casi siempre:		4
A veces	:	3
Casi nunca	:	2
Nunca	:	1

Normas de calificación

El cuestionario se califica con la suma de los puntajes de cada dimensión y la variable, para luego utilizar la tabla de baremos a través de rangos y niveles: alta, regular y baja, para ser procesados estadísticamente en el programa SPSS.

3.6. Técnica de procesamiento y análisis de datos

Los cuestionarios utilizados fueron aprobados a través de la validación del instrumento y la fiabilidad con el alfa de Cronbach. Posteriormente, obtenido la información necesaria, fueron analizados mediante el uso del programa Excel, para luego exportarlos y evaluarlos en el SPSS.

Se realizó el análisis estadístico descriptivo de las variables y dimensiones a través de tablas de frecuencias y gráficos, para una mayor comprensión de los datos y con el propósito de medir la percepción de los colaboradores del nivel de eficiencia de la gestión empresarial, así como también, el nivel de rentabilidad de la empresa Agua de Mesa Samuel E.I.R.L. Piura, 2019.

Se realizó el análisis inferencial para probar o contrastar la hipótesis formulada en esta investigación, para ello, se utilizó al estadístico rho de Spearman con el fin de medir la relación entre variables, dado que son

variables cualitativas ordinales, por lo tanto, pertenecen a la estadística no paramétrica, al respecto Gamarra, Rivera, Wong y Pujay (2015) definen la prueba de Spearman como: “Esta prueba estadística permite medir la correlación o asociación de dos variables y es aplicable cuando las mediciones se realizan en una escala ordinal” (p. 231).

Es decir, como las variables son cualitativas, pertenecen a la estadística no paramétrica, por lo tanto, según la teoría no fue necesario aplicar la prueba de normalidad, dado que estos se utilizan para variables cuantitativas. En definitiva, queda demostrado que se ha utilizado al estadístico Spearman para contrastar la hipótesis.

Finalmente, para interpretar la correlación entre las variables de estudio, se ha utilizado la tabla 8 como interpretación de correlaciones positivas y negativas, así como la magnitud de la correlación.

Tabla 8
Interpretación de correlaciones

Valor		Descripción
-1.00	=	Correlación negativa perfecta
-0.90	=	Correlación negativa muy fuerte
-0.75	=	Correlación negativa considerable
-0.50	=	Correlación negativa media
-0.25	=	Correlación negativa débil
-0.10	=	Correlación negativa muy débil
0.00	=	No existe correlación entre las variables
0.10	=	Correlación positiva muy débil
0.25	=	Correlación positiva débil
0.50	=	Correlación positiva media
0.75	=	Correlación positiva considerable
0.90	=	Correlación positiva muy fuerte
1.00	=	Correlación positiva perfecta

Nota: Datos tomados de Hernández y Mendoza (2018).

CAPÍTULO IV
ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

4.1. Resultados descriptivos e inferenciales

4.1.1 Validez de la variable gestión empresarial

Tabla 9

Validez del cuestionario gestión empresarial

Validador	Experto	Aplicabilidad
Dr. Eduardo Bernales Aranda	Temático	Aplicable
Mg. Hugo Gallegos Montalvo	Metodológico	Aplicable
Mg. Lorenzo Zabaleta Orbegoso	Temático	Aplicable

De acuerdo a lo que se aprecia en la tabla 9 el cuestionario gestión empresarial fue sometido a la opinión de 3 expertos en el tema de investigación, por lo que demuestra claridad, pertinencia y relevancia del instrumento, por lo tanto, es aplicable al estudio.

4.1.2 Fiabilidad de la variable gestión empresarial

Tabla 10

Fiabilidad de la variable gestión empresarial

Alfa de Cronbach	N de elementos
,748	9

Como podemos apreciar en la tabla 10 el cuestionario gestión empresarial cuenta con 9 ítems de preguntas, la cual se ha demostrado su confiabilidad a través del alfa de Cronbach, se obtuvo un valor alfa de 0,748 lo que permite interpretar una fiabilidad de magnitud alta, esto de acuerdo a la tabla de interpretaciones de Gamarra et al. (2015) donde establece un rango desde 0,61 a 0,80 con interpretación del coeficiente de magnitud alta.

4.1.3 Validez de la variable rentabilidad

Tabla 11

Validez del cuestionario rentabilidad

Validador	Experto	Aplicabilidad
Dr. Eduardo Bernales Aranda	Temático	Aplicable
Mg. Hugo Gallegos Montalvo	Temático	Aplicable
Mg. Lorenzo Zabaleta Orbegoso	Temático	Aplicable

De acuerdo a lo que se aprecia en la tabla 11 el cuestionario gestión empresarial fue sometido a la opinión de 3 expertos en el tema de investigación, por lo que demuestra claridad, pertinencia, y relevancia del instrumento, por lo tanto, es aplicable a la investigación.

4.1.4 Fiabilidad de la variable rentabilidad

Tabla 12

Fiabilidad de la variable gestión empresarial

Alfa de Cronbach	N de elementos
,776	8

Como podemos apreciar en la tabla 12 el cuestionario rentabilidad cuenta con 8 ítems de preguntas, la cual se ha demostrado su confiabilidad a través del alfa de Cronbach, se obtuvo un valor alfa de 0,776 lo que permite interpretar una fiabilidad de magnitud alta, esto de acuerdo a la tabla de interpretaciones de Gamarra et al. (2015) donde establece un rango desde 0,61 a 0,80 con interpretación del coeficiente de magnitud alta.

4.1.5 Resultados descriptivos de las dimensiones con las variables

Análisis descriptivo de la variable gestión empresarial

Tabla 13

Análisis de frecuencias de la variable gestión empresarial

Niveles	Frecuencia	Porcentaje
Deficiente	6	26.1%
Medianamente eficiente	12	52.2%
Eficiente	5	21.7%
Total	23	100.0%

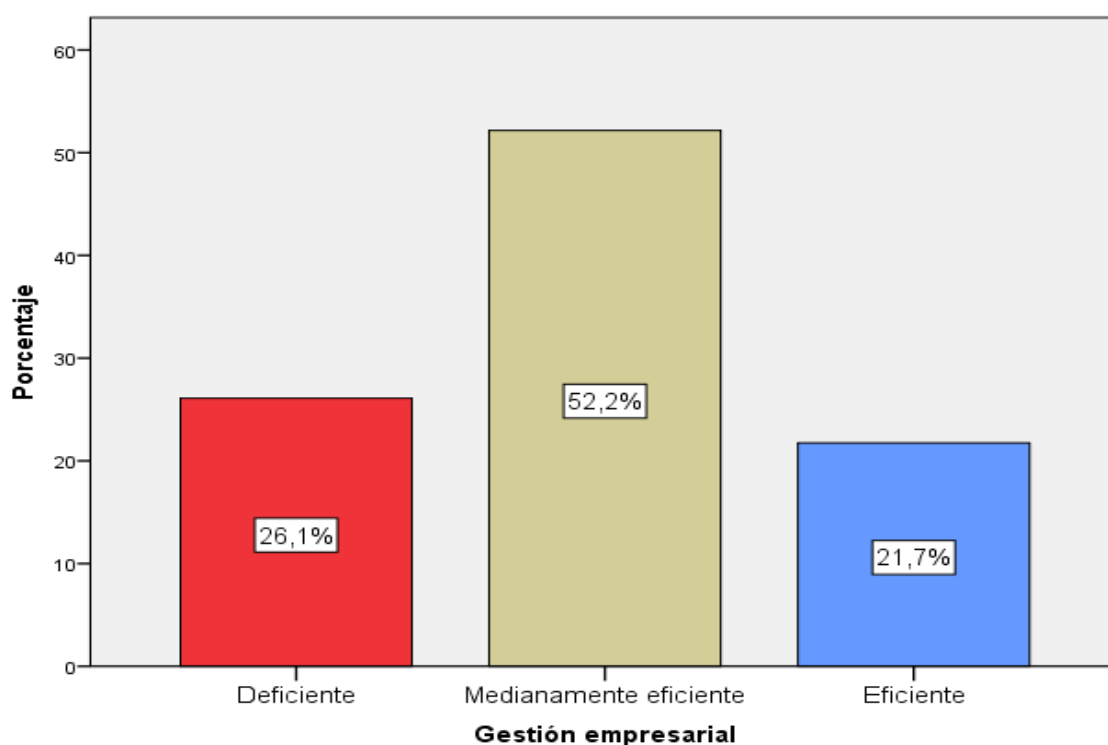


Figura 11. Análisis de la variable gestión empresarial.

Del total de 23 encuestados de la empresa Agua de Mesa Samuel E.I.R.L. Piura, 2019, respecto al nivel de percepción de la gestión empresarial, el 26.1% indica que la gestión es deficiente, asimismo, el 52.2% refiere que la gestión es medianamente eficiente, y el 21.7% percibe que la gestión es eficiente. Esto debido a la falta de conocimiento en gestión.

Análisis descriptivo de la variable rentabilidad

Tabla 14

Análisis de frecuencias de la variable rentabilidad

Niveles	Frecuencia	Porcentaje
Baja	7	30.4%
Regular	11	47.8%
Alta	5	21.7%
Total	23	100.0%

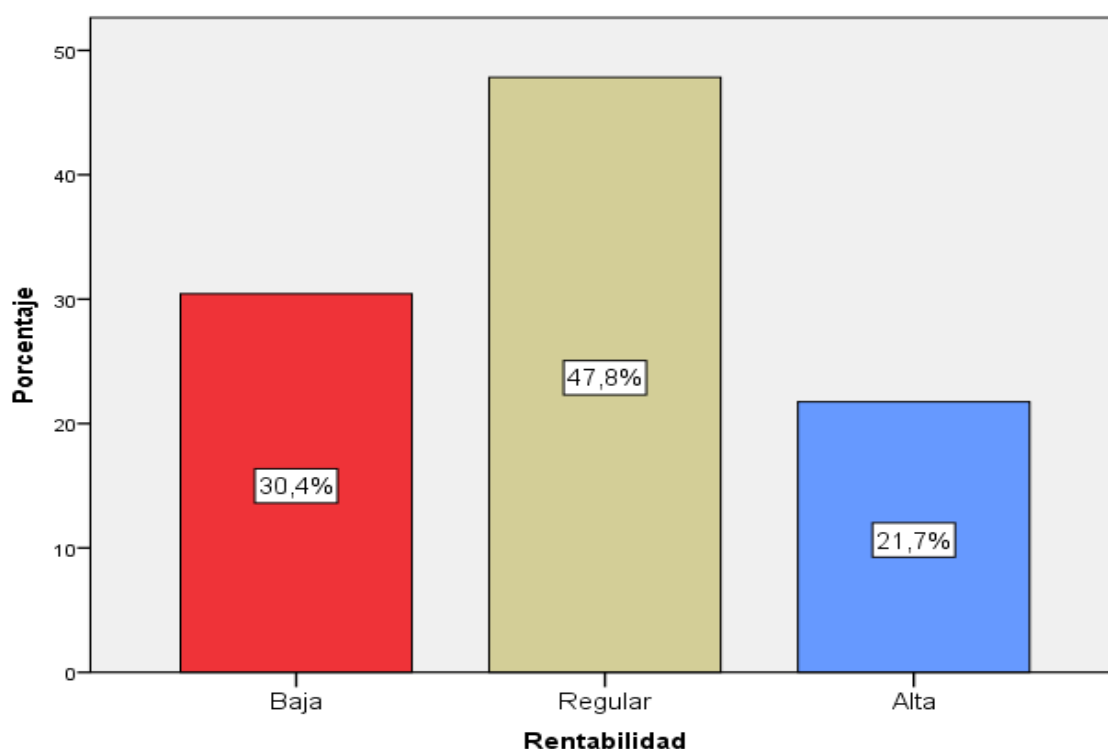


Figura 12. Análisis de la variable rentabilidad.

Del total de 23 encuestados de la empresa Agua de Mesa Samuel E.I.R.L. Piura, 2019, respecto al nivel de rentabilidad, el 30.4% indica que la rentabilidad es baja, asimismo, el 47.8% opina que la rentabilidad es regular, y el 21.7% refiere que la rentabilidad es alta. Los resultados permiten afirmar que un poco más del 78% opina que la rentabilidad de la empresa se encuentra en un intervalo entre baja y regular.

Variable 1: Dimensión control

Tabla 15

Análisis de frecuencias de la dimensión control

Niveles	Frecuencia	Porcentaje
Deficiente	3	13.0%
Medianamente eficiente	14	60.9%
Eficiente	6	26.1%
Total	23	100.0%

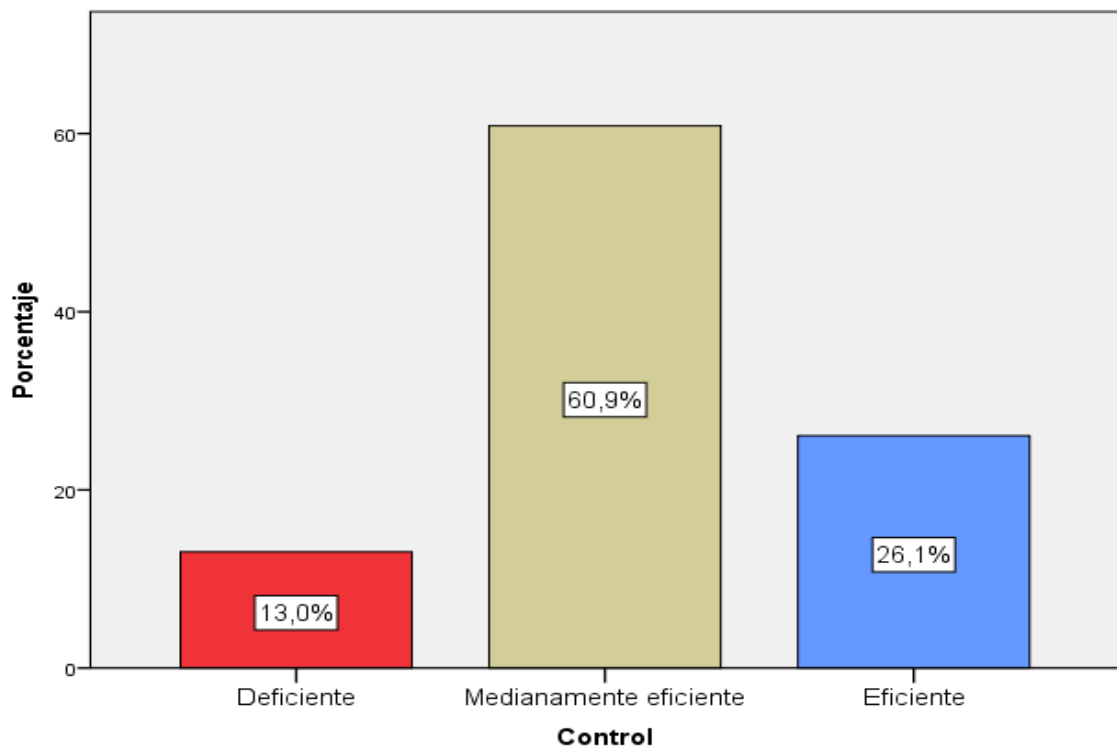


Figura 13. Análisis de la dimensión control.

Del total de 23 encuestados de la empresa Agua de Mesa Samuel E.I.R.L. Piura, 2019, respecto a la dimensión control, el 13.0% indica que se tiene un control deficiente, asimismo, el 60.9% refiere que se tienen un control medianamente eficiente, y el 26.1% argumenta que se tiene un control eficiente en la organización.

Variable 1: Dimensión organización

Tabla 16

Análisis de frecuencias de la dimensión organización

Niveles	Frecuencia	Porcentaje
Deficiente	4	17.4%
Medianamente eficiente	12	52.2%
Eficiente	7	30.4%
Total	23	100.0%

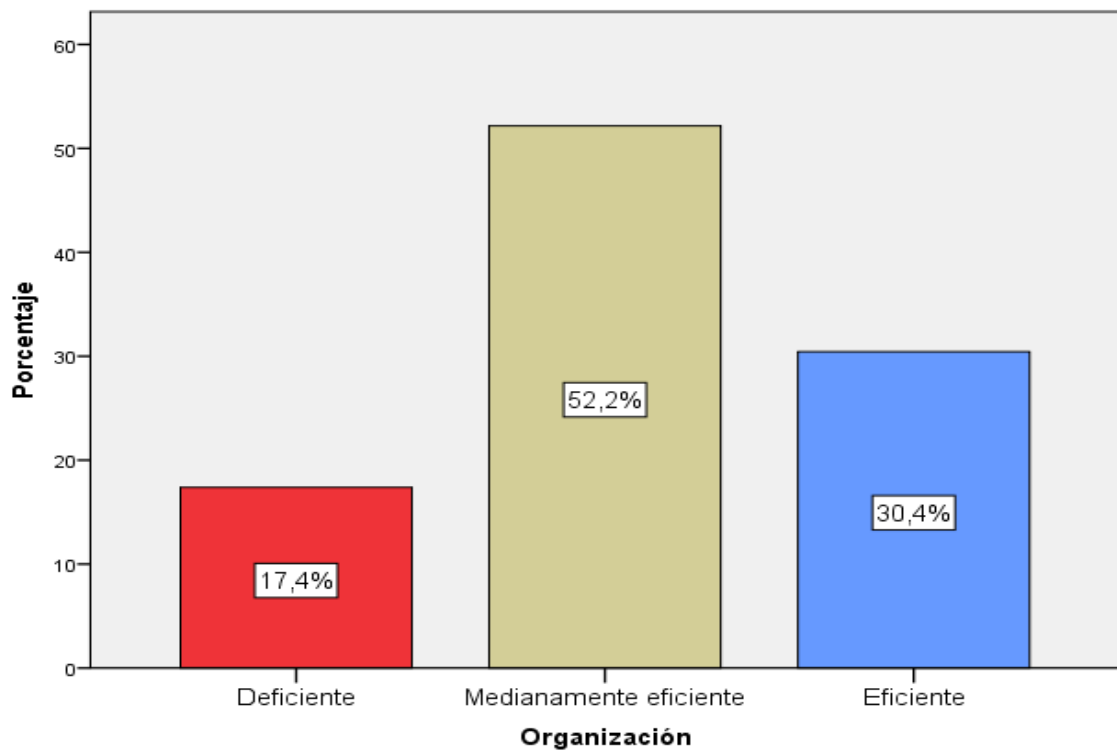


Figura 14. Análisis de la dimensión organización.

Del total de 23 encuestados de la empresa Agua de Mesa Samuel E.I.R.L. Piura, 2019, respecto a la dimensión organización, el 17.4% indica que es una organización deficiente, asimismo, el 52.2% opina que es una organización medianamente eficiente, y el 30.4% refiere que la organización es eficiente.

Variable 1: Dimensión dirección

Tabla 17

Análisis de frecuencias de la dimensión dirección

Niveles	Frecuencia	Porcentaje
Deficiente	4	17.4%
Medianamente eficiente	14	60.9%
Eficiente	5	21.7%
Total	23	100.0%

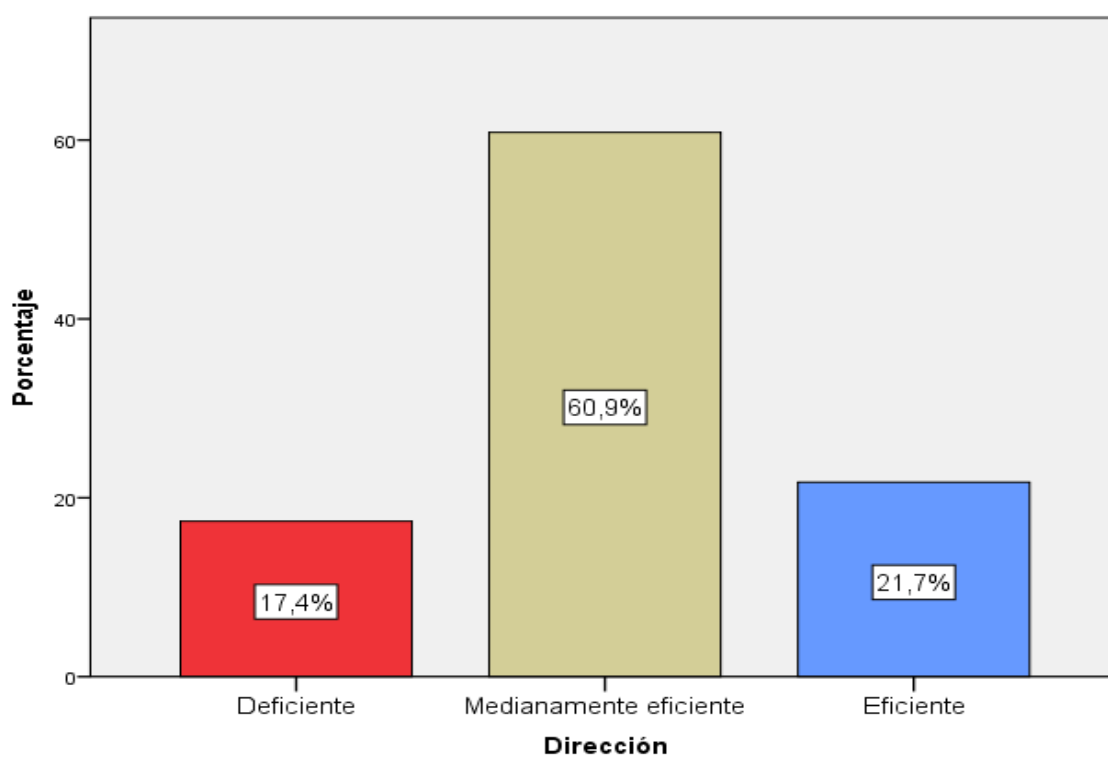


Figura 15. Análisis de la dimensión dirección.

Del total de 23 encuestados de la empresa Agua de Mesa Samuel E.I.R.L. Piura, 2019, respecto a la dimensión dirección, el 17.4% indica que la dirección es deficiente, asimismo, el 60.9% opina que la dirección es medianamente eficiente, y el 21.7% refiere que la dirección es eficiente.

Variable 2: Rentabilidad económica

Tabla 18

Análisis de frecuencias de la dimensión rentabilidad económica

Niveles	Frecuencia	Porcentaje
Baja	7	30.4%
Regular	12	52.2%
Alta	4	17.4%
Total	23	100.0%

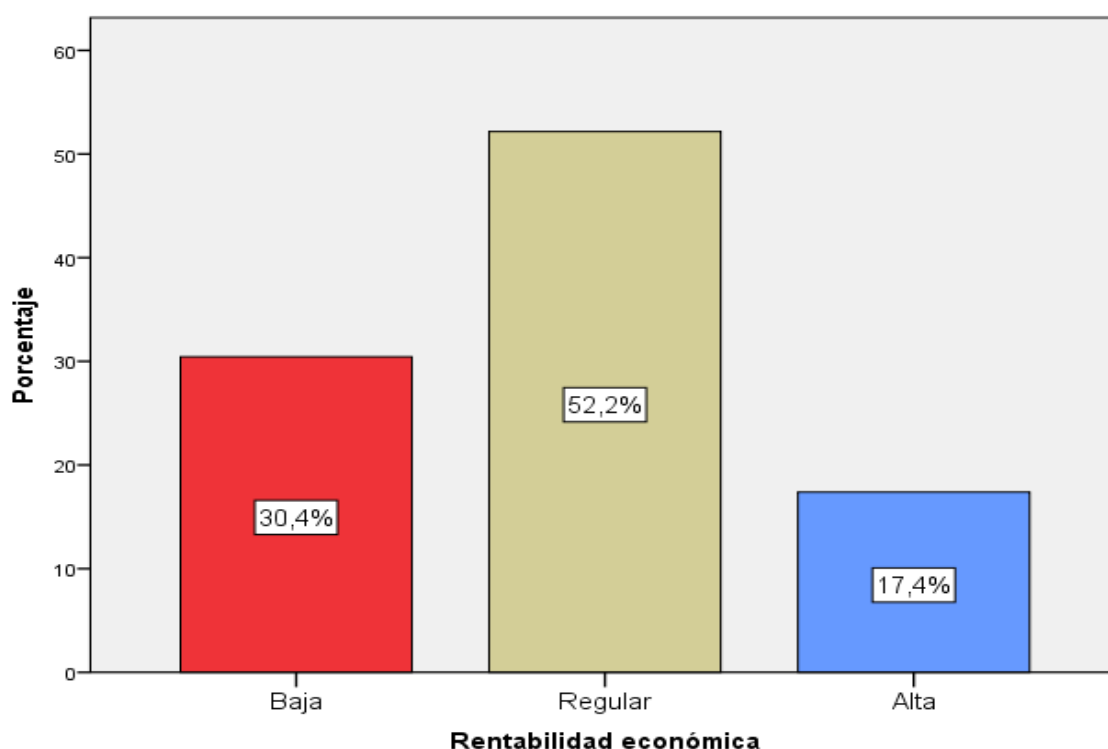


Figura 16. Análisis de la dimensión rentabilidad económica.

Del total de 23 encuestados de la empresa Agua de Mesa Samuel E.I.R.L. Piura, 2019, respecto a la rentabilidad económica, el 30.4% indica que la rentabilidad económica es baja, asimismo, el 52.2% opina que es regular, y el 17.4% refiere que es alta. Los resultados permiten afirmar que un poco más del 82% opina que el uso de los activos totales para generar beneficios, está en un nivel entre bajo y regular.

Variable 2: Rentabilidad financiera

Tabla 19

Análisis de frecuencias de la dimensión rentabilidad financiera

Niveles	Frecuencia	Porcentaje
Baja	4	17.4%
Regular	11	47.8%
Alta	8	34.8%
Total	23	100.0%

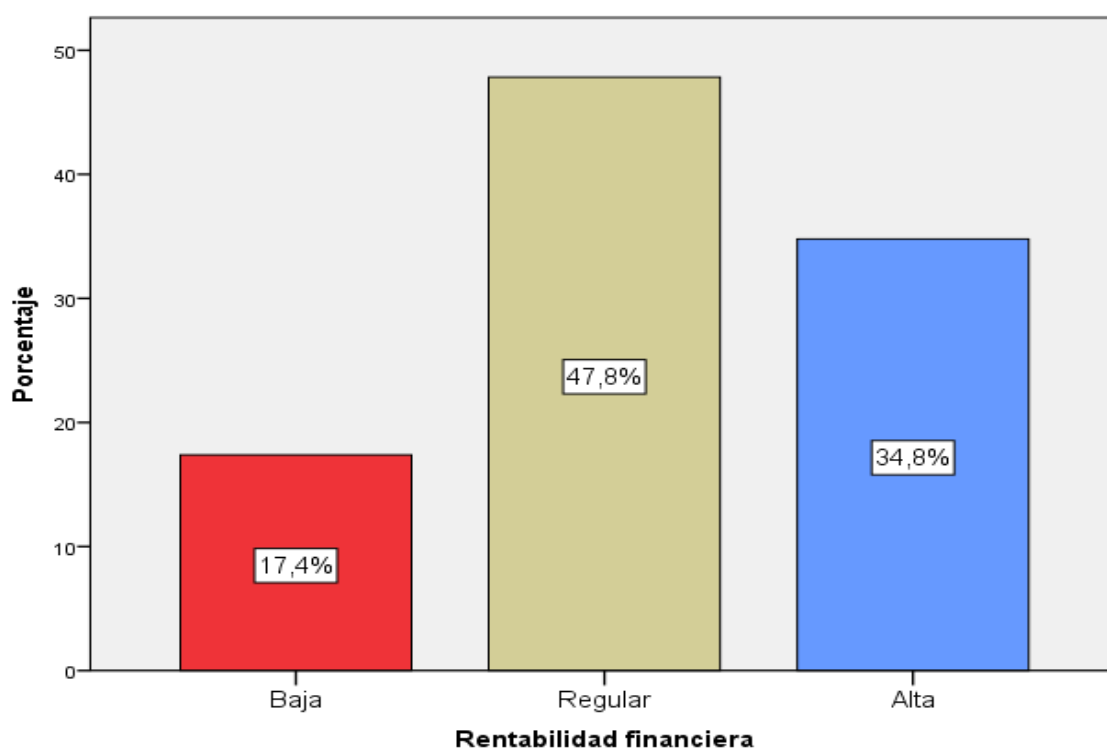


Figura 17. Análisis de la dimensión rentabilidad financiera.

Del total de 23 encuestados de la empresa Agua de Mesa Samuel E.I.R.L. Piura, 2019, respecto a la rentabilidad financiera, el 17.4% indica que la rentabilidad financiera es baja, asimismo, el 47.8% opina que es regular, y el 34.8% percibe que es alta. Los resultados permiten afirmar que un poco más del 65% opina que la rentabilidad de los propietarios se encuentra en un nivel entre bajo y regular.

Variable 2: Apalancamiento

Tabla 20

Análisis de frecuencias de la dimensión apalancamiento

Niveles	Frecuencia	Porcentaje
Baja	5	21.7%
Regular	13	56.5%
Alta	5	21.7%
Total	23	100.0%

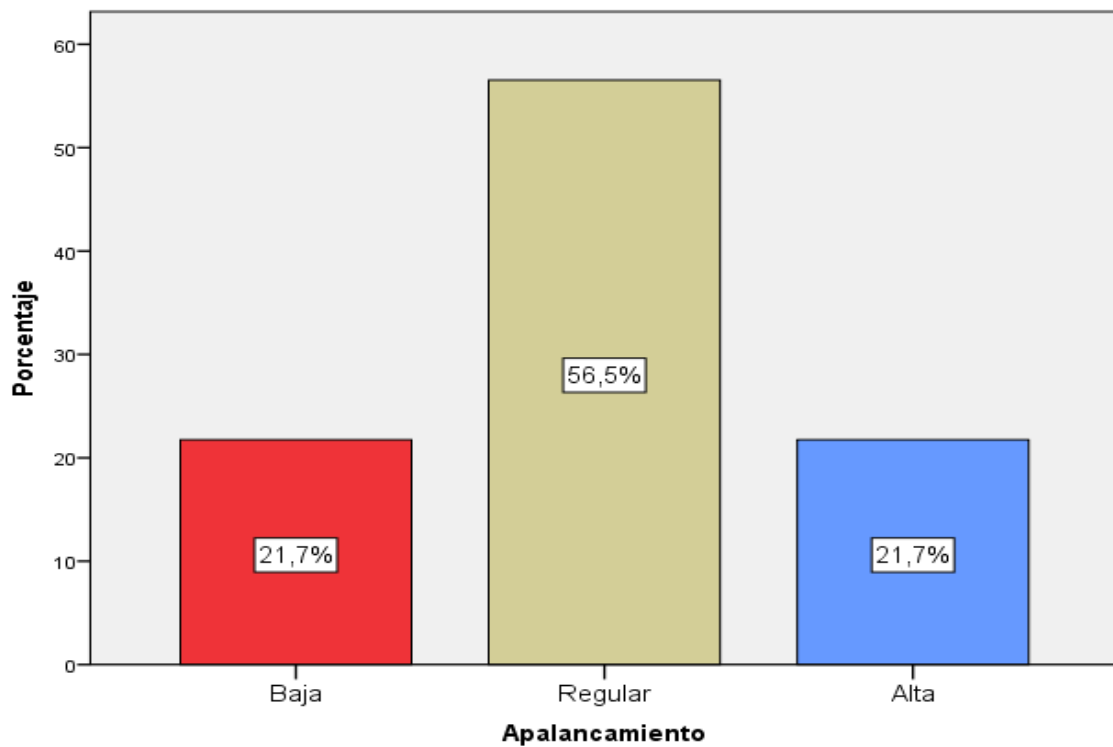


Figura 18. Análisis de la dimensión apalancamiento.

Del total de 23 encuestados de la empresa Agua de Mesa Samuel E.I.R.L. Piura, 2019, respecto al apalancamiento, el 21.7% indica que la empresa se apalanca en un nivel bajo, asimismo, el 56.5% opina que el negocio se apalanca en un nivel regular, y el 21.7% indica que la empresa se apalanca en un nivel alto. Los resultados permiten afirmar que un poco más del 80% indica que el apalancamiento de la empresa es entre bajo y regular.

4.2. Contrastación de hipótesis

4.2.1 Prueba de hipótesis general

H₀: La gestión empresarial no incide positivamente en la rentabilidad de la empresa Agua de Mesa Samuel E.I.R.L. Piura, 2019.

H_a: La gestión empresarial incide positivamente en la rentabilidad de la empresa Agua de Mesa Samuel E.I.R.L. Piura, 2019.

Nivel de significancia = 0,05 y nivel de confianza 95%.

Tabla 21

Correlación entre gestión empresarial y rentabilidad

		Gestión empresarial Rentabilidad		
Rho de Spearman	Gestión empresarial	Coeficiente de correlación	1,000	,701**
		Sig. (bilateral)		,000
		N	23	23
	Rentabilidad	Coeficiente de correlación	,701**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	
		N	23	23

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

Según los resultados de la tabla 21 el p-valor es 0,000 y resulta ser menor que 0,05 por tal motivo, se tiene evidencia suficiente para rechazar la hipótesis nula, por lo tanto, la gestión empresarial incide positivamente en la rentabilidad de la empresa Agua de Mesa Samuel E.I.R.L. Piura, 2019. Asimismo, el coeficiente de Spearman fue 0,701 lo que demuestra que existe una correlación positiva considerable entre la medición de las variables.

4.2.2 Prueba de hipótesis específica 1

H₀: El control no incide de manera significativa en la rentabilidad económica de la empresa Agua de Mesa Samuel E.I.R.L. Piura, 2019.

H₁: El control incide de manera significativa en la rentabilidad económica de la empresa Agua de Mesa Samuel E.I.R.L. Piura, 2019.

Nivel de significancia = 0,05 y nivel de confianza 95%.

Tabla 22

Correlación entre control y rentabilidad económica

			Control	Rentabilidad económica
Rho de Spearman	Control	Coeficiente de correlación	1,000	,567**
		Sig. (bilateral)		,005
		N	23	23
	Rentabilidad económica	Coeficiente de correlación	,567**	1,000
		Sig. (bilateral)	,005	
		N	23	23

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

Según los resultados de la tabla 22 el p-valor es 0,005 y resulta ser menor que 0,05 por tal motivo, se tiene evidencia suficiente para rechazar la hipótesis nula, por lo tanto, el control incide de manera significativa en la rentabilidad económica de la empresa Agua de Mesa Samuel E.I.R.L. Piura, 2019. Asimismo, el coeficiente de Spearman fue 0,567 lo que demuestra que existe una correlación positiva considerable entre la medición de las variables.

4.2.3 Prueba de hipótesis específica 2

H₀: La organización no tiene una incidencia positiva en la rentabilidad financiera de la empresa Agua de Mesa Samuel E.I.R.L. Piura, 2019.

H₂: La organización tiene una incidencia positiva en la rentabilidad financiera de la empresa Agua de Mesa Samuel E.I.R.L. Piura, 2019.

Nivel de significancia = 0,05 y nivel de confianza 95%.

Tabla 23

Correlación entre organización y rentabilidad financiera

			Organización	Rentabilidad financiera
Rho de Spearman	Organización	Coeficiente de correlación	1,000	,450*
		Sig. (bilateral)	.	,031
		N	23	23
	Rentabilidad financiera	Coeficiente de correlación	,450*	1,000
Sig. (bilateral)		,031	.	
N		23	23	

*. La correlación es significativa en el nivel 0,05 (bilateral).

Según los resultados de la tabla 23 el p-valor es 0,031 y resulta ser menor que 0,05 por tal motivo, se tiene evidencia suficiente para rechazar la hipótesis nula, por lo tanto, la organización tiene una incidencia positiva en la rentabilidad financiera de la empresa Agua de Mesa Samuel E.I.R.L. Piura, 2019. Asimismo, el coeficiente de Spearman fue 0,450 lo que demuestra que existe una correlación positiva media entre la medición de las variables.

4.2.4 Prueba de hipótesis específica 3

H₀: La dirección no incide significativamente en el apalancamiento de la empresa Agua de Mesa Samuel E.I.R.L. Piura, 2019.

H₃: La dirección incide significativamente en el apalancamiento de la empresa Agua de Mesa Samuel E.I.R.L. Piura, 2019.

Nivel de significancia = 0,05 y nivel de confianza 95%.

Tabla 24

Correlación entre dirección y apalancamiento

		Dirección	Apalancamiento
Rho de Spearman	Dirección	1,000	,735**
	Coeficiente de correlación		
		Sig. (bilateral)	,000
		N	23
	Apalancamiento	,735**	1,000
		Coeficiente de correlación	
		Sig. (bilateral)	,000
		N	23

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

Según los resultados de la tabla 24 el p-valor es 0,000 y resulta ser menor que 0,05 por tal motivo, se tiene evidencia suficiente para rechazar la hipótesis nula, por lo tanto, la dirección incide significativamente en el apalancamiento de la empresa Agua de Mesa Samuel E.I.R.L. Piura, 2019. Asimismo, el coeficiente de Spearman fue 0,735 lo que demuestra que existe una correlación positiva considerable entre la medición de las variables

CAPÍTULO V
DISCUSIONES, CONCLUSIÓN Y
RECOMENDACIONES

5.1. Discusiones

La presente investigación tuvo como propósito determinar el nivel de incidencia entre la gestión empresarial y la rentabilidad de la empresa Agua de Mesa Samuel E.I.R.L. En conjunto, un 78.3% de los encuestados indican que la gestión empresarial tiene un nivel entre “deficiente y medianamente eficiente”. El estudio coincide con el autor Choy (2019), quien realizó una encuesta a 15 colaboradores de la obra Hotel Eco turístico Ramírez Lodge, del total de encuestados el 80% manifiestan que la variable gestión empresarial se caracteriza por estar entre un nivel “inadecuado y regular”.

Con relación al análisis estadístico para medir su incidencia entre la variable gestión empresarial y rentabilidad de la empresa Agua de Mesa Samuel E.I.R.L. Piura, 2019. Se ha obtenido un p-valor de 0,000 y un coeficiente de Spearman de 0,701 lo que teóricamente permite rechazar la hipótesis nula y confirmar que la gestión empresarial tiene una correlación positiva de magnitud considerable en la rentabilidad del negocio. Estos resultados son coincidentes con Chira y Suaquita (2019), quien encontró un p-valor de 0,003 y un coeficiente de 0,561 y se clasifica como una correlación positiva considerable. También, la investigación apoya el estudio de Choy (2019), quien obtuvo una significancia = 0,012 y un coeficiente de 0,628 entre la gestión empresarial y la rentabilidad, se establece una correlación positiva considerable.

Asimismo, existe una correlación positiva de magnitud considerable entre las dimensiones control y rentabilidad económica, los resultados indican un p-valor de 0,005 y un coeficiente de correlación de Spearman de 0,567 por tanto, se establece una relación significativa entre las dimensiones. Estos resultados son coincidentes y apoyan la investigación de Choy (2019), quien encontró un p-valor de 0,013 y un coeficiente de 0,626 y se clasifica como una correlación positiva considerable entre ellas.

También se ha encontrado que existe una correlación positiva de magnitud media entre las dimensiones organización y la rentabilidad financiera, los resultados indican un p-valor de 0,031 y un coeficiente de Spearman de 0,450 por tanto, se establece una relación significativa entre las dimensiones. La investigación apoya al autor Mateo (2019), quien realizó una encuesta a 45 dueños o representantes de empresas ferreteras de la ciudad de Huánuco; el 89% consideran a la organización entre bueno y regular, con el mismo 89% indica que la rentabilidad está entre bueno y regular, lo cual tiene una relación directa con la organización. También, el resultado apoya el estudio de Choy (2019), quien encontró un p-valor de 0,009 y un coeficiente de 0,650 y se clasifica como una correlación positiva considerable y además significativa entre la organización y la rentabilidad de la empresa.

Finalmente, existe una relación positiva de magnitud considerable y además altamente significativa entre las dimensiones dirección y apalancamiento de la empresa Agua de Mesa Samuel E.I.R.L. Piura, 2019. Los resultados evidencian un p-valor de 0,000 y un coeficiente de Spearman de 0,735 por tanto, se establece una relación significativa entre las dimensiones. La información coincide con Choy (2019), quien evidencia un p-valor de 0,005 y un coeficiente de correlación de 0,660 y se clasifica como una correlación positiva considerable entre la organización y la rentabilidad de la compañía.

La investigación permite establecer que existe relación positiva de magnitud considerable entre la gestión empresarial y la rentabilidad de la empresa Agua de Mesa Samuel E.I.R.L. Piura, 2019. Asimismo, se ha determinado que las dimensiones de cada una de las variables están correlacionadas entre sí, siendo dos de ellas de magnitud considerable y una de magnitud media. Se sugiere para futuras investigaciones realizar el estudio con un diseño experimental y con muestra probabilística para obtener mejor precisión sobre la gestión empresarial y su incidencia en el rendimiento de las operaciones de la empresa.

5.2. Conclusión

De acuerdo al objetivo general, se determinó que existe un nivel de incidencia positiva considerable de 0,701 puntos entre las variables gestión empresarial y rentabilidad de la empresa Agua de Mesa Samuel E.I.R.L., Piura, 2019. Este resultado permite afirmar que el personal administrativo desconoce la importancia de aplicar las herramientas de gestión; en ese contexto, el control, organización y dirección son fundamentales para cumplir los objetivos del negocio y lograr la rentabilidad deseada.

Con relación al objetivo específico 1, se determinó que existe un nivel de incidencia positiva considerable de 0,567 puntos entre las dimensiones control y rentabilidad económica de la empresa Agua de Mesa Samuel E.I.R.L., Piura, 2019. Este resultado indica que los trabajadores realizan medianamente eficiente el control del análisis y evaluación de los estados financieros, y se ha obtenido una rentabilidad económica regular, es decir, no hay una adecuada gestión de los activos totales para generar beneficios.

Con relación al objetivo específico 2, se determinó que existe un nivel de incidencia positiva media de 0,450 puntos entre las dimensiones organización y rentabilidad financiera de la empresa Agua de Mesa Samuel E.I.R.L., Piura, 2019. Este resultado permite entender que los trabajadores comprenden medianamente la planificación, ejecución y procesos de la empresa, lo que ha venido perjudicando directamente al rendimiento de las inversiones del propietario.

Con relación al objetivo específico 3, se determinó que existe un nivel de incidencia positiva considerable de 0,735 puntos entre las dimensiones dirección y apalancamiento de la empresa Agua de Mesa Samuel E.I.R.L., Piura, 2019. Este resultado permite afirmar que la administración carece de liderazgo para integrar a las personas, y es precavido en la toma de decisiones, en ese contexto, la empresa no le da la debida importancia o desconoce el uso del apalancamiento para mejorar la rentabilidad.

5.3. Recomendaciones

La empresa Agua de Mesa Samuel E.I.R.L., debe mejorar y optimizar el uso de sus recursos, con el objeto de incrementar el rendimiento del negocio. En efecto, es oportuno que el personal administrativo obtenga una capacitación en gestión, con la finalidad de hacer uso eficiente de las herramientas administrativas de planificar, organizar, dirigir y controlar, de tal manera que, en el corto plazo mejore las funciones administrativas, por tanto, el rendimiento esperado por el propietario.

Es necesario realizar un control gerencial de medición y corrección del desempeño para garantizar que los objetivos y planes diseñados se logren, por ello, se recomienda analizar los estados financieros con el uso del método de análisis vertical (método de ratios financieros) y horizontal (método de aumentos y disminuciones, tendencias y gráfico), con la finalidad de tener un panorama de la situación real que ayude en la toma de decisiones.

Se recomienda a la empresa Agua de Mesa Samuel E.I.R.L., establecer un manual de organización y funciones (MOF) por áreas, asimismo, las funciones categorizarlos por departamentos, lo cual permita definir las responsabilidades de los colaboradores para su mejor control y alinear la estructura orgánica a la visión, misión y estrategias de la empresa, con el propósito de contar con una organización adecuada y eficiente para mejorar la rentabilidad financiera del propietario.

Es necesario capacitar a la administración en general en el tema de liderazgo, la administración debe comprender que, para alcanzar los objetivos organizacionales, es necesaria la integración de las personas satisfaciendo sus necesidades, se recomienda a la dirección que debe estar enfocada al cambio y a la influencia de las personas para cumplir las metas establecidas. Asimismo, es recomendable aprovechar las oportunidades de crecimiento, para ello, se puede dar un mejor uso al apalancamiento financiero como plan de crecimiento de mediano y largo plazo.

REFERENCIAS

Alva, E. (julio-diciembre de 2017). La desaparición de las microempresas en el Perú. Una aproximación a los factores que predisponen a su mortalidad. Caso del Cercado de Lima. *Economía y Desarrollo*, 158(2). Recuperado de http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0252-85842017000200005

Batista, A. y Guacari, W. (noviembre de 2018). Gestión empresarial y competitividad en las MIPYMES del centro comercial nueva Colombia de la ciudad de Cartagena. *Revista Innova ITFIP*, 3(1), 76-82. Recuperado de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=7964684>

Calles, F. Félix, S. y Gastélum, I. (2013). La gestión empresarial y su impacto en la administración financiera. Un estudio de las pequeñas y medianas empresas comerciales de Hermosillo, Sonora. *Ciencias Administrativas*, 17(3), 1-22. Recuperado de http://acacia.org.mx/busqueda/pdf/LA_GESTI__N_EMPRESARIAL_Y_SU_IMPACTO_EN_LA_ADMINISTRACI__N_FINANCIERA._UN_ESTUDIO_DE_LAS_PEQUE__AS_Y_MEDIANAS_EMPRESAS_COMERCIALES_DE_HERMOSILLO__SONORA..pdf

Cantero, H. y Leyva, E. (octubre-diciembre de 2016). La rentabilidad económica, un factor para alcanzar la eficiencia empresarial. *Ciencias Holguín*, 22(4), 1-17. Recuperado de <https://www.redalyc.org/pdf/1815/181548029004.pdf>

Chira, I. y Suaquita, F. (2019). *La gestión empresarial y la rentabilidad en la empresa Faket Sport Juliaca 2019* (Tesis de pregrado). Recuperado de https://repositorio.upeu.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12840/4106/Chira_Trabajo_Bachiller_2020.pdf?sequence=4&isAllowed=y

Choy, W. (2019). *Gestión empresarial y su influencia en la rentabilidad de la empresa Dynamo Group E.I.R.L., ciudad de Tarapoto, 2019* (Tesis de maestría). Recuperado de

https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/38997/Choy_RW.pdf?sequence=3&isAllowed=y

Daza, J. (abril-junio de 2016). Crecimiento y rentabilidad empresarial en el sector industrial brasileño. *Contaduría y Administración*, 61(2), 266-282. Recuperado de <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0186104215001278>

Decreto Legislativo No. 771, Ley Marco del Sistema Tributario Nacional. *Diario Oficial El Peruano*. Lima 30 de diciembre de 1993. Recuperado de <https://leyes.congreso.gob.pe/Documentos/DecretosLegislativos/00771.pdf>

Decreto Supremo N° 133-2013-EF, Texto Único Ordenado del Código Tributario. *Diario Oficial El Peruano*. Lima 22 de junio de 2013. Recuperado de https://www.mef.gob.pe/contenidos/tribu_fisc/normativa/TUO_13.pdf

Diccionario panhispánico del español jurídico. (2016). *Rendimiento del capital*. Web Site: RAE. Recuperado de <https://dpej.rae.es/lema/rendimiento-del-capital>

Flores, J. (2017). *Finanzas aplicadas a la gestión empresarial: Teoría y Práctica* (4ª ed.). Lima, Perú: Cecof Asesores.

Flores, J. (2019). *Contabilidad gerencial: Contabilidad de gestión Empresarial, Teoría y Práctica* (5ª ed.). Lima, Perú: Cecof Asesores.

Flores, S. (2015). *Proceso administrativo y gestión empresarial en Coproabas, Jinotega 2010-2013* (Tesis de maestría). Recuperado de repositorio.unan.edu.ni/1800/1/5330.pdf

Gamarra, G., Rivera, T., Wong, F. y Pujay, O. (2015). *Estadística e investigación con aplicación de SPSS*. Lima, Perú: San Marcos.

Gitman, L. y Zutter, C. (2016). *Principios de Administración Financiera* (14ª ed.). México: Pearson.

Hernández, R. y Mendoza, C. (2018). *Metodología de Investigación: Las rutas cuantitativa, cualitativa y mixta*. Santa Fe, México: McGraw-Hill.

Hernández, R. y Mendoza, C. (2018). *Metodología de Investigación: Las rutas cuantitativa, cualitativa y mixta*. Santa fe, México: McGraw-Hill.

Izquierdo, S. (20 de enero de 2017). *10 características de la gestión empresarial que debes conocer* [mensaje en un blog]. Mygestión. Recuperado de <https://www.mygestion.com/blog/caracteristicas-de-la-gestion-empresarial>

Ley N° 28015, Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa. *Diario Oficial El Peruano*. Lima 03 de julio de 2003. Recuperado de <https://leyes.congreso.gob.pe/Documentos/Leyes/28015.pdf>

Lussier, R. y Achua, C. (2011). *Liderazgo: Teoría, aplicación y desarrollo de habilidades* (4ª ed.). Santa Fe, México: Cengage Learning.

Marco conceptual. (setiembre de 2010). *El Marco Conceptual para la Información Financiera*. MEF: IFRS Foundation. Recuperado de https://www.mef.gob.pe/contenidos/conta_public/con_nor_co/no_oficializ/ES_GVT_RedBV2016_conceptual.pdf

Martínez, J (2017). *Los costos de los servicios de aguas y suelos del laboratorio ambiental Cestta de la ciudad de Riobamba y su incidencia en su rentabilidad en el período 2015* (Tesis de pregrado). Recuperado de <http://dspace.unach.edu.ec/handle/51000/3806>

Mateo, M. (2019). *La gestión empresarial y la rentabilidad de las empresas ferreteras en la ciudad de Tingo María 2018* (Tesis de pregrado). Recuperado de <http://repositorio.udh.edu.pe/bitstream/handle/123456789/1778/MATEO%20GONZALES%2c%20Madeleyne%20Juvencia.pdf?sequence=3&isAllowed=y>

Medina, C. y Mauricci, G. (2014). *Factores que Influyen en la rentabilidad por línea de negocio en la Clínica Sánchez Ferrer, periodo 2009-2013* (Tesis de pregrado). Recuperado de https://repositorio.upao.edu.pe/bitstream/20.500.12759/325/1/MEDINA_CARLOS_FACTORES_RENTABILIDAD_NEGOCIO.pdf

Montolivo, S. (2019). *Administración: Como crear y gestionar negocios exitosos*. Lima, Perú.: Innovar.

Mora, L., Duran, M. y Zambrano, J. (octubre de 2016). Consideraciones actuales sobre gestión empresarial. *Ciencias económicas y empresariales*, 2(4), pp. 511-520. Recuperado de <https://dominiodelasciencias.com/ojs/index.php/es/article/view/276/328>

Norma Internacional de Contabilidad 1. (2010). *Presentación de Estados Financieros*. MEF: IFRS Foundation. Recuperado de https://www.mef.gob.pe/contenidos/conta_public/con_nor_co/nic/SpanishRed20_20_IAS01_GVT.pdf

Pino, R. (2018). *Metodología de Investigación: Elaboración de diseños para contrastar la hipótesis* (2ª ed.). Lima Perú: San Marcos.

Ramírez, J. (2018). *La gestión empresarial como factor de la rentabilidad de la comercialización del café en el Alto Mayo 2015* (Tesis doctoral). Recuperado de <http://repositorio.unsm.edu.pe/bitstream/handle/11458/3171/DOCTORADO%20-%20Jaime%20Ram%c3%adrez%20Navarro.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Rodríguez y Martínez (2017). *Los costos de los servicios de aguas y suelos del laboratorio ambiental Cestta de la ciudad de Riobamba y su incidencia en su rentabilidad en el período 2015* (Tesis de pregrado). Recuperado de

<http://dspace.unach.edu.ec/bitstream/51000/3806/1/UNACH-EC-FCP-CPA-2017-0013.PDF>

Romero, N. (2017). *Diseño de Estrategias para mejorar la Rentabilidad de la empresa Produarroz S.A* (Tesis de pregrado). Recuperado de <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/16462/1/TESIS%20FINAL%2012%20DE%20FEBRERO..pdf>

Rosas, R. (2015). *5 características de un negocio rentable* [mensaje en un blog]. RosanaRosas. Recuperado de <https://rosanarosas.com/caracteristicas-negocio-rentable/>

Rubio, P. (2008). *Introducción a la Gestión Empresarial*. Recuperado de http://www.adizesca.com/site/assets/g-introduccion_a_la_gestion_empresarial-pr.pdf

Salazar, H (mayo de 2013). *Definición de proceso* [mensaje en un blog]. Economía. Recuperado de <https://economia.org/proceso.php>

Sánchez, A. (1994). La rentabilidad económica y financiera de la gran empresa española: Análisis de los factores determinantes. *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, XXIV(78), 159-179. Recuperado de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=44122>

Sánchez, F. (2009). *Dirección y Administración Empresarial: El éxito de una empresa depende de la sabiduría de su administración*. Lima, Perú: World Wide Editores.

Sevilla, A. (2018). *Apalancamiento: Definición técnica*. Web Site: Economipedia. Recuperado de <https://economipedia.com/definiciones/apalancamiento.html>

Valderrama, S. y Jaimes, C. (2019). *El desarrollo de la Tesis: Descriptiva-comparativa, correlacional y cuasiexperimental*. Lima, Perú: San Marcos.

Wehrich, H., Cannice, M. y Koontz, H. (2017). *Administración: Una perspectiva global, empresarial y de innovación* (15ª ed.). México: McGraw Hill.

ANEXOS

Anexo 1: Informe de software anti-plagio (Turnitin)

Gestión empresarial

por Ana Y Fiorella Ramírez Y Caldas

Fecha de entrega: 25-oct-2021 01:19p.m. (UTC-0500)

Identificador de la entrega: 1683837708

Nombre del archivo: TESIS_ANA_RAM_REZ_Y_FORELLA_CALDAS_2019.docx.actual.docx (2.97M)

Total de palabras: 22519

Total de caracteres: 124948

Gestión empresarial

INFORME DE ORIGINALIDAD

19%

INDICE DE SIMILITUD

20%

FUENTES DE INTERNET

3%

PUBLICACIONES

11%

TRABAJOS DEL ESTUDIANTE

FUENTES PRIMARIAS

1

repositorio.autonoma.edu.pe

Fuente de Internet

8%

2

repositorio.ucv.edu.pe

Fuente de Internet

4%

3

Submitted to Universidad Cesar Vallejo

Trabajo del estudiante

1%

4

www.repositorioacademico.usmp.edu.pe

Fuente de Internet

<1%

5

repositorio.upla.edu.pe

Fuente de Internet

<1%

6

Submitted to Universidad Peruana de Las Americas

Trabajo del estudiante

<1%

7

Submitted to Universidad Autonoma del Peru

Trabajo del estudiante

<1%

8

repositorio.ulasamericas.edu.pe

Fuente de Internet

<1%

9

redi.unjbg.edu.pe

Fuente de Internet

Anexo 2: Matriz de Consistencia

La gestión empresarial y su incidencia en la rentabilidad de la empresa Agua de Mesa Samuel E.I.R.L. Piura, 2019

Problema general	Objetivo general	Hipótesis general	Variables	Dimensiones	Indicadores	Instrumentos		
¿De qué manera la gestión empresarial incide en la rentabilidad de la empresa Agua de Mesa Samuel E.I.R.L. Piura, 2019?	Determinar la incidencia de la gestión empresarial en la rentabilidad de la empresa Agua de Mesa Samuel E.I.R.L. Piura, 2019	La gestión empresarial incide positivamente en la rentabilidad de la empresa Agua de Mesa Samuel E.I.R.L. Piura, 2019	Gestión empresarial	Control	Información	Tipo de investigación Finalidad: aplicada, Profundidad: descriptivo correlacional		
					Estados Financieros			
					Análisis Financiero			
Organización	Planificación							
	Ejecución							
	Procesos							
¿De qué manera el control incide en la rentabilidad económica de la empresa Agua de Mesa Samuel E.I.R.L. Piura, 2019?	Determinar la incidencia del control en la rentabilidad económica de la empresa Agua de Mesa Samuel E.I.R.L. Piura, 2019	El control incide de manera significativa en la rentabilidad económica de la empresa Agua de Mesa Samuel E.I.R.L. Piura, 2019	Gestión empresarial	Dirección	Liderazgo	Diseño de investigación No experimental de corte transversal Método cuantitativo		
					Integración			
					Autoridad			
¿Cuál es la incidencia de la organización con la rentabilidad financiera de la empresa Agua de Mesa Samuel E.I.R.L. Piura, 2019?	Establecer la incidencia de la organización en la rentabilidad financiera de la empresa Agua de Mesa Samuel E.I.R.L. Piura, 2019	La organización tiene una incidencia positiva en la rentabilidad financiera de la empresa Agua de Mesa Samuel E.I.R.L. Piura, 2019		Rentabilidad	Rentabilidad económica		Inversiones realizadas	Muestra 23 colaboradores Técnica e instrumento La encuesta y el cuestionario
							Beneficio	
							Costo	
¿De qué manera la dirección incide con el apalancamiento de la empresa Agua de Mesa Samuel E.I.R.L. Piura, 2019?	Determinar la incidencia de la dirección en el apalancamiento de la empresa Agua de Mesa Samuel E.I.R.L. Piura, 2019	La dirección incide significativamente en el apalancamiento de la empresa Agua de Mesa Samuel E.I.R.L. Piura, 2019	Rentabilidad		Rentabilidad financiera	Recursos propios	Contrastación de hipótesis Rho se Spearman	
						Rendimiento de capital		
						Ratio financiero ROE		
Apalancamiento	Apalancamiento operativo							
	Apalancamiento financiero							

Anexo 3: Instrumento de recolección de datos

Cuestionario: Gestión empresarial

Muy buenos días, la presente encuesta es un estudio realizado con el fin de determinar el nivel de gestión empresarial de la empresa Agua de Mesa Samuel E.I.R.L., por favor responda según su criterio y escala dónde 1 significa “nunca” y 5 significa “siempre”, es preciso señalar que la información obtenida es confidencial y anónima, muchas gracias por su colaboración.

Ítems	Escala de medición				
	Nunca	Casi nunca	A veces	Casi siempre	Siempre
	1	2	3	4	5
Control					
Se cuenta con medidas de seguridad para restringir el acceso a información sobre los movimientos internos					
La empresa analiza constantemente la antigüedad de los saldos de las cuentas por cobrar hacia los clientes					
La organización evalúa constantemente la situación financiera en cuanto a los ingresos y gastos obtenidos, para mejorar el crecimiento de la empresa					
Organización					
La empresa planifica todas las operaciones que se realiza en las áreas					
Se cuenta con recursos necesarios y eficientes para la ejecución y cumplimiento del plan					
Contantemente la empresa mejora y optimiza los procesos productivos					
Dirección					
El líder influye y motiva para llevar a cabo acciones con el fin de cumplir los objetivos y metas					
Se reconoce y aprecia a los colaboradores por las funciones que se realiza					
Se toma decisiones de manera eficiente en todas los niveles jerárquicos					

Cuestionario: Rentabilidad

Muy buenos días, la presente encuesta es un estudio realizado con la finalidad de determinar el nivel de rentabilidad de la empresa Agua de Mesa Samuel E.I.R.L., por favor responda según su criterio y escala dónde 1 significa “nunca” y 5 significa “siempre”, es preciso señalar que la información obtenida es confidencial y anónima, muchas gracias por su colaboración.

Ítems		Escala de medición				
		Nunca	Casi nunca	A veces	Casi siempre	Siempre
		1	2	3	4	5
Rentabilidad económica						
10	La empresa ha obtenido beneficios óptimos en comparación con la inversión total.					
11	El beneficio económico obtenido ha sido lo esperado por la alta dirección.					
12	Se ha optimizado los costos para generar mayor rentabilidad para la empresa					
Rentabilidad financiera						
13	Se ha obtenido beneficios óptimos en comparación con la inversión de los propietarios.					
14	La inversión de capital permite generar utilidades óptimas para la empresa					
15	El índice de rentabilidad de patrimonio es el esperado por la alta dirección					
Apalancamiento						
16	Se realiza análisis específico del costo-volumen-utilidad de la empresa					
17	Se hace uso eficiente y eficaz de las deudas para incrementar la rentabilidad de los accionistas					

Anexo 4: Validación del instrumento

VALIDACIÓN DE INSTRUMENTO

I. DATOS GENERALES

- 1.1. Apellidos y Nombres del experto: MG CPC Zavaleta Orbegoso Lorenzo
- 1.2. Institución donde Labora: UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DEL PERÚ
- 1.3. Cargo que desempeña: DOCENTE TIEMPO COMPLETO
- 1.4. Mención de Maestría/Doctorado que ostenta: CONTABILIDAD CON MENCIÓN EN FINANZAS
- 1.5. Nombre del Instrumento motivo de Evaluación: LA GESTIÓN EMPRESARIAL Y LA RENTABILIDAD
- 1.6. Título de la Tesis: LA GESTIÓN EMPRESARIAL Y SU INCIDENCIA EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA AGUA DE MESA SAMUEL E.I.R.L. EN EL AÑO 2019
- 1.7. Autores del Instrumentos: ANA MERCEDES RAMÍREZ ESCOBAR Y FIORELLA VALERIA CALDAS PAXI

II. APRECIACIONES DEL EXPERTO:

Nº	PREGUNTAS	APRECIACIÓN		OBSERVACIONES
1	El Instrumento ¿Responde al planteamiento del problema?	SI (X)	NO ()	
2	El Instrumento ¿Responde a las variables de estudio?	SI (X)	NO ()	
3	Las dimensiones que se han considerado ¿Son las adecuadas?	SI (X)	NO ()	
4	El Instrumento ¿Responde a la operacionalización de la variable?	SI (X)	NO ()	
5	La estructura que presenta el instrumento ¿Facilita las opciones de respuesta?	SI (X)	NO ()	
6	Las preguntas ¿Están redactadas de forma clara y precisa?	SI (X)	NO ()	
7	¿El número de preguntas es el adecuado?	SI (X)	NO ()	
8	¿Se debe eliminar alguna pregunta?	SI ()	NO (X)	

III. REQUISITOS PARA CONSIDERAR UN INSTRUMENTO DE MEDICIÓN:

REQUISITOS	Deficiente 0 – 20%	Regular 21 – 40%	Bueno 41 – 60%	Muy Bueno 61 – 80%	Excelente 81 – 100%
1. Confiabilidad, el instrumento producirá resultados consistentes y coherentes.				75	
2. Validez, el instrumento realmente mide la variable que se busca medir.				75	
3. Objetividad, el instrumento muestra ser permeable a la influencia de los sesgos y tendencias de la investigación.				75	

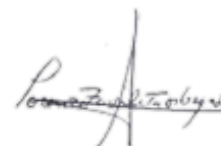
PROMEDIO DE VALORACIÓN:

75%

IV. OPCIÓN DE APLICABILIDAD

- (X) El Instrumento puede ser aplicado, tal como está elaborado
 () El instrumento debe ser mejorado, antes de ser aplicado
 Considerar las recomendaciones y aplicar el trabajo

Lima, 24 de Agosto de 2021



Experto: Lorenzo Zavaleta Orbegoso
DNI: 17959732

VALIDACIÓN DE INSTRUMENTO

I. DATOS GENERALES

- 1.1. Apellidos y Nombres del experto: DR.CPCC Eduardo A. Bernales Aranda
- 1.2. Institución donde Labora: UCV
- 1.3. Cargo que desempeña: DOCENTE
- 1.4. Mención de Maestría/Doctorado que ostenta: CONTABILIDAD CON MENCIÓN EN AUDITORÍA
- 1.5. Nombre del Instrumento motivo de Evaluación: LA GESTIÓN EMPRESARIAL Y LA RENTABILIDAD
- 1.6. Título de la Tesis: LA GESTIÓN EMPRESARIAL Y SU INCIDENCIA EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA AGUA DE MESA SAMUEL E.I.R.L. EN EL AÑO 2019
- 1.7. Autores del Instrumentos: ANA MERCEDES RAMÍREZ ESCOBAR Y FIORELLA VALERIA CALDAS PAXI

II. APRECIACIONES DEL EXPERTO:

N°	PREGUNTAS	APRECIACIÓN		OBSERVACIONES
1	El Instrumento ¿Responde al planteamiento del problema?	SI (X)	NO ()	
2	El Instrumento ¿Responde a las variables de estudio?	SI (X)	NO ()	
3	Las dimensiones que se han considerado ¿Son las adecuadas?	SI (X)	NO ()	
4	El Instrumento ¿Responde a la operacionalización de la variable?	SI (X)	NO ()	
5	La estructura que presenta el instrumento ¿Facilita las opciones de respuesta?	SI (X)	NO ()	
6	Las preguntas ¿Están redactadas de forma clara y precisa?	SI (X)	NO ()	
7	¿El número de preguntas es el adecuado?	SI (X)	NO ()	
8	¿Se debe eliminar alguna pregunta?	SI ()	NO (X)	

III. REQUISITOS PARA CONSIDERAR UN INSTRUMENTO DE MEDICIÓN:

REQUISITOS	Deficiente 0 – 20%	Regular 21 – 40%	Bueno 41 – 60%	Muy Bueno 61 – 80%	Excelente 81 – 100%
1. Confiabilidad, el instrumento producirá resultados consistentes y coherentes.				80	
2. Validez, el instrumento realmente mide la variable que se busca medir.				80	
3. Objetividad, el instrumento muestra ser permeable a la influencia de los sesgos y tendencias de la investigación.				80	

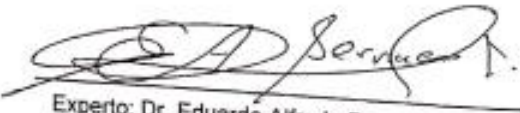
PROMEDIO DE VALORACIÓN:

80%

IV. OPCIÓN DE APLICABILIDAD

- (X) El Instrumento puede ser aplicado, tal como está elaborado
() El Instrumento debe ser mejorado, antes de ser aplicado
Considerar las recomendaciones y aplicar el trabajo

Lima, 24 de Agosto de 2021


Experto: Dr. Eduardo Alfredo Bernales Aranda
DNI: 09523405

VALIDACIÓN DE INSTRUMENTO

I. DATOS GENERALES

- 1.1. Apellidos y Nombres del experto: MG CPC HUGO GALLEGOS MONTALVO
- 1.2. Institución donde Labora: UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DEL PERÚ
- 1.3. Cargo que desempeña: DOCENTE TIEMPO COMPLETO
- 1.4. Mención de Maestría/Doctorado que ostenta: CONTABILIDAD CON MENCIÓN EN AUDITORÍA
- 1.5. Nombre del instrumento motivo de Evaluación: LA GESTIÓN EMPRESARIAL Y LA RENTABILIDAD
- 1.6. Título de la Tesis: LA GESTIÓN EMPRESARIAL Y SU INCIDENCIA EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA AGUA DE MESA SAMUEL E.I.R.L. EN EL AÑO 2019
- 1.7. Autores del Instrumentos: ANA MERCEDES RAMÍREZ ESCOBAR Y FIORELLA VALERIA CALDAS PAXI

II. APRECIACIONES DEL EXPERTO:

Nº	PREGUNTAS	APRECIACIÓN		OBSERVACIONES
1	El instrumento ¿Responde al planteamiento del problema?	SI (<input checked="" type="checkbox"/>)	NO ()	
2	El instrumento ¿Responde a las variables de estudio?	SI (<input checked="" type="checkbox"/>)	NO ()	
3	Las dimensiones que se han considerado ¿Son las adecuadas?	SI (<input checked="" type="checkbox"/>)	NO ()	
4	El instrumento ¿Responde a la operacionalización de la variable?	SI (<input checked="" type="checkbox"/>)	NO ()	
5	La estructura que presenta el instrumento ¿Facilita las opciones de respuesta?	SI (<input checked="" type="checkbox"/>)	NO ()	
6	Las preguntas ¿Están redactadas de forma clara y precisa?	SI (<input checked="" type="checkbox"/>)	NO ()	
7	¿El número de preguntas es el adecuado?	SI (<input checked="" type="checkbox"/>)	NO ()	
8	¿Se debe eliminar alguna pregunta?	SI ()	NO (<input checked="" type="checkbox"/>)	

III. REQUISITOS PARA CONSIDERAR UN INSTRUMENTO DE MEDICIÓN:

REQUISITOS	Deficiente 0 – 20%	Regular 21 – 40%	Bueno 41 – 60%	Muy Bueno 61 – 80%	Excelente 81 – 100%
1. Confiabilidad, el instrumento producirá resultados consistentes y coherentes.				70%	
2. Validez, el instrumento realmente mide la variable que se busca medir.				70%	
3. Objetividad, el instrumento muestra ser permeable a la influencia de los sesgos y tendencias de la investigación.				70%	

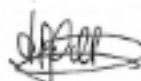
PROMEDIO DE VALORACIÓN:

70%

IV. OPCIÓN DE APLICABILIDAD

- () El instrumento puede ser aplicado, tal como está elaborado
() El instrumento debe ser mejorado, antes de ser aplicado
Considerar las recomendaciones y aplicar el trabajo

Lima, 24 de Agosto de 2021



Experto: MG. HUGO GALLEGOS MONTALVO
DNI : 07817994

Anexo 5: Carta de consentimiento de la empresa



Lima, 04 de Octubre del 2021

Señores:

UNIVERSIDAD AUTONOMA DEL PERÚ

Presente.-

Por medio de la presente hago constar que se ha dado permiso a la Sra. Ana Mercedes Ramirez Escobar, identificada con DNI N° 40628156, y la Sra. Fiorella Valeria Caldas Paxi, identificada con DNI N° 70027445, a realizar la aplicación y desarrollo de la investigación de la tesis: **“LA GESTIÓN EMPRESARIAL Y SU INCIDENCIA EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA AGUA DE MESA SAMUEL E.I.R.L. PIURA, EN EL AÑO 2019”**

La Sra Ana Mercedes Ramirez Escobar y la Sra. Fiorella Valeria Caldas Paxi, han contado con la información contable para el desarrollo de su investigación.

Atentamente.



Robert Israel Hurtado Valenzuela
Gerente General

Anexo 6: Interpretación de fiabilidad del instrumento

Para que el instrumento utilizado demuestre su confiabilidad para su aplicación, la presente investigación utilizó el alfa de Cronbach, obteniendo un valor de 0,748 y 0,776 para las variables gestión empresarial y rentabilidad respectivamente. Ahora bien, de acuerdo a la tabla de interpretaciones de los autores Gamarra et al. (2015) establece los rangos y el nivel de magnitud, por tanto, los instrumentos utilizados en la investigación demuestran que son fiables de magnitud alta.

Rangos	Magnitud
0,81 a 1,00	Muy alta
0,61 a 0,80	Alta
0,41 a 0,60	Moderada
0,21 a 0,40	Baja
0,01 a 0,20	Muy baja

Nota: Datos obtenidos de Gamarra et al. (2015).

Anexo 7: Fotografías e la encuesta

