



**UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO**

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES**

**ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

**Outsourcing comercial y su efecto en la rentabilidad de una  
empresa constructora e inmobiliaria de la ciudad de Trujillo**

TRABAJO DE INVESTIGACIÓN PARA OBTENER EL GRADO ACADÉMICO DE:  
Bachiller en Contabilidad

**AUTORES:**

Barreto Valverde, Luis Alberto (ORCID: 0000-0003-2222-8893)

Carbajal Aguilar, Diana Soledad (ORCID: 0000-0002-1047-8978)

Horna García, Melina Anabel (ORCID: 0000-0002-9022-8548)

Ruiz Mendoza, Sara Noemí (ORCID: 0000-0002-3103-4639)

**ASESOR:**

Mg. Soto Abanto, Segundo Eloy (ORCID: 0000-0003-1004-5520)

**LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:**

Finanzas

TRUJILLO – PERÚ

2020

## **Dedicatoria**

Este trabajo de investigación lo dedico a mis padres, por su apoyo incondicional que me brindan para lograr mis objetivos. A la universidad por abrirme las puertas y los docentes por todo sus conocimientos y experiencias compartidas.

Barreto Valverde, Luis Alberto

A Dios por concederme salud y la fuerza necesaria para alcanzar mis objetivos trazados y a mis amados Padres que son el motor de impulso para seguir adelante y no desistir.

Horna García, Melina Anabel

A Dios por concederme la vida, iluminar mi camino y guiarme en mi día a día. A mis padres, quienes a lo largo de mi vida han velado por mi bienestar y me impulsan a seguir adelante y a mis hermanos por su apoyo incondicional

Carbajal Aguilar, Diana Soledad

A Dios por estar conmigo en todo momento dándome la fuerza necesaria para afrontar y poder culminar con mi objetivo. A mi familia por depositar su confianza en mí y su apoyo incondicional en esta hermosa etapa de mi vida.

Ruiz Mendoza, Sara Noemí

## **Agradecimiento**

Agradecemos a Dios por brindarnos salud día a día e iluminarnos para cumplir nuestras metas y objetivos, a los profesores de la Universidad César Vallejo quienes impartieron sus conocimientos y nos inculcaron a ser destacados profesionales durante nuestra formación académica.

## Índice de contenidos

Carátula .....	i
Dedicatoria.....	ii
Agradecimiento .....	iii
Índice de contenidos .....	iv
Índice de tablas.....	v
Resumen.....	vi
Abstract.....	vii
I. INTRODUCCIÓN.....	1
II. MARCO TEÓRICO.....	4
III. METODOLOGÍA.....	8
3.1. Tipo y diseño de investigación.....	8
3.2. Variables y operacionalización .....	8
3.3. Población, muestra y muestreo .....	9
3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos .....	9
3.5. Procedimientos.....	10
3.6. Método de análisis de datos.....	10
3.7. Aspectos éticos .....	11
IV. RESULTADOS .....	12
V. DISCUSIÓN.....	16
VI. CONCLUSIONES.....	19
VII. RECOMENDACIONES .....	20
REFERENCIAS.....	21
ANEXOS .....	26

## Índice de tablas

Tabla 1. Técnicas e instrumentos aplicados en el presente estudio. ....	10
Tabla 2. Análisis del outsourcing comercial de la empresa constructora e inmobiliaria .....	12
Tabla 3. Análisis de la rentabilidad de la empresa constructora e inmobiliaria ....	13
Tabla 4. Determinación del efecto del outsourcing comercial en la rentabilidad de la empresa constructora e inmobiliaria de la ciudad de Trujillo. ....	14
Tabla 5. Análisis de la guía de entrevista semiestructurada para evaluar el outsourcing comercial. ....	34

## Resumen

La presente investigación tuvo como objetivo determinar el efecto del outsourcing comercial en la rentabilidad de una empresa constructora e inmobiliaria de la ciudad de Trujillo, fue de enfoque cuantitativo, de tipo aplicada, se consideró un diseño no experimental de corte transversal y alcance descriptivo, se hizo uso de las técnicas de análisis documental y una entrevista semiestructurada, entre los principales resultados se encontró que en el 2018 se subcontrató actividades principales de la organización y en el 2019 se contrató personal dependiente para la venta de casas lo que originó que las ventas y la utilidad neta aumentará considerablemente, originando el incremento del ROE en un 0.47 y el ROA en 0.12 respectivamente en comparación al ejercicio 2018, concluyendo que el outsourcing comercial tiene un efecto negativo en la rentabilidad, dado que el servicio de outsourcing no se manejó de manera adecuada ya que se tercerizaron actividades principales de la empresa.

**Palabras clave:** subcontratación, rentabilidad, organización.

## **Abstract**

The objective of this research was to determine the effect of commercial outsourcing on the profitability of a construction and real estate company in the city of Trujillo, it was quantitative approach, applied type, it was considered a non-experimental design of cross-section and descriptive scope, Documentary analysis techniques and a semi-structured interview were used, among the main results it was found that in 2018 the main activities of the organization were subcontracted and in 2019 dependent personnel were hired for the sale of houses, which led to sales and the net profit will increase considerably, causing an increase in ROE by 0.47 and ROA by 0.12 respectively compared to 2018, concluding that commercial outsourcing has a negative effect on profitability, since the outsourcing service was not handled properly since the main activities of the company were outsourced.

**Keywords:** outsourcing, profitability, organization.

## I. INTRODUCCIÓN

A nivel internacional la subcontratación es una de las estrategias clave para incrementar la rentabilidad, las empresas han reducido sus procesos productivos permitiendo reducir sus costos e implementar nuevas estrategias para mejorar su competitividad (Martínez, 2018), en la economía ucraniana el uso de la subcontratación en las empresas de construcción es una tarea estratégica que no solo resuelve la problemática de calidad y costo, sino también incrementa su competitividad teniendo perspectivas y oportunidades para el desarrollo, creando requisitos previos para incrementar la rentabilidad (Chernysh et al., 2018).

En el Perú más del 86% de las organizaciones apostaron por el outsourcing, siendo en su mayoría Pymes especializadas quienes subcontratan para disminuir los costos, promover la productividad y dinamizar la producción teniendo mayores posibilidades de ampliarse hacia otros mercados (Economía, 2020), por otro lado las inmobiliarias peruanas al 2018 presentaron un incremento de ventas de viviendas superando las expectativas con crecimiento del 19%, así en Lima Metropolitana se tiene un incremento sostenido en la venta de viviendas en proyectos multifamiliares, incrementando las expectativas de compra de los proyectos ofertados (Diario Gestión, 2018).

Por otro lado, Trujillo, considerada una de las provincias del norte del país con mayor oferta en el mercado constructor inmobiliario, ha presentado diversos proyectos con un total de 4,681 viviendas, pero según investigaciones otras construcciones fueron detenidas o entregadas a los propietarios a destiempo esto debido a una deceleración económica, aunque los especialistas esperan que con la restauración del norte del país el avance inmobiliario torne a la provincia para que de esta manera generar mayores resultados económicos y financieros a las empresas y un progreso de la ciudad (El Comercio, 2018).

La empresa constructora e inmobiliaria en estudio ha venido presentando un crecimiento económico en el rubro de construcción, hasta el año 2018 ha tercerizado los servicios de ventas de la empresa y no tuvo un control adecuado de las actividades tercerizadas lo que no permitió ver si los resultados eran positivos o no para la empresa, en el año 2019 desistió de la subcontratación de los servicios de venta y contrató personal exclusivo para las ventas inmobiliarias de casas de la

empresa por lo que es necesario evaluar los efectos en los resultados de la organización. Para mejorar la rentabilidad es clave el impulso de ventas, ya que este es un componente clave para generar ingresos, por ello se debe considerar al personal de ventas un pilar esencial en la empresa (Chávez & Laz, 2017).

La existencia de una empresa está determinada por los resultados económicos y financieros que obtenga la organización, así como el beneficio de una gestión que busca un mejor desempeño en todas las áreas de la empresa. (Salazar et al.,2020) Uno de los factores para mejorar la rentabilidad es la subcontratación lo cual genera una mayor rapidez en la prestación de servicios, la concentración en procesos centrales de la organización y la reducción de costos operativos (Somjai, 2017). En la empresa en estudio el outsourcing comercial es un factor que afecta la rentabilidad ya que al no ser controlado adecuadamente no ayuda con el cumplimiento de los objetivos y por ende no se logra la rentabilidad esperada.

Si no se administra adecuadamente las actividades subcontratadas, la empresa podría verse afectada en su crecimiento económico y financiero ya que si la subcontratación de las ventas no se realiza de manera eficiente va repercutir directamente en la rentabilidad. Si bien se ha identificado que el outsourcing mejora la rentabilidad, algunas actividades subcontratadas afectan negativamente el desempeño de las empresas por lo que es muy importante la administración adecuada de las actividades subcontratadas para mejorar la calidad y rentabilidad de la prestación de servicios (Nyameboame & Haddud, 2017).

La investigación estudió el efecto que tiene el Outsourcing comercial en la rentabilidad de una empresa constructora e inmobiliaria de la ciudad de Trujillo, se fundamenta con el aporte teórico de Sanchís et al. (2018) quienes indicaron en su artículo el outsourcing como un factor clave dado que permite la reducción de costos, menor inversión de capital y mayor concentración en las actividades principales de la empresa por lo tanto mejorar el desempeño financiero así como la rentabilidad y costos de las empresas, la decisión de contratar los servicios de outsourcing debe ser de manera equilibrada a fin de optimizar los resultados financieros.

Según lo planteado se estableció como problema general: ¿cuál es el efecto del outsourcing comercial en la rentabilidad de una empresa constructora e

inmobiliaria de la ciudad de Trujillo? y de manera específica: ¿cuál es el comportamiento del outsourcing comercial en la empresa constructora e inmobiliaria de la ciudad de Trujillo? y ¿cuál es el comportamiento de la rentabilidad en la empresa constructora e inmobiliaria de la ciudad de Trujillo?

De acuerdo a los criterios de Hernández-Sampieri y Mendoza (2018), la presente investigación se justifica por el criterio de *conveniencia* ya que se analizará si el outsourcing comercial tiene efecto o no en la rentabilidad de la empresa; así también, se justifica por el criterio de *utilidad metodológica* ya que en futuras investigaciones podrán tomar como base la investigación para dar inicio a otros estudios que involucre estas variables.

Por consiguiente, se ha planteado como objetivo general el determinar el efecto del outsourcing comercial en la rentabilidad de una empresa constructora e inmobiliaria de la ciudad de Trujillo, y de forma específica: analizar el outsourcing comercial de una empresa constructora e inmobiliaria de la ciudad de Trujillo de los años 2018 y 2019 y analizar la rentabilidad de la empresa constructora e inmobiliaria de la ciudad de Trujillo de los años 2018 y 2019.

De acuerdo con las investigaciones realizadas, se planteó como hipótesis: el outsourcing comercial tiene un efecto positivo en la rentabilidad de la empresa constructora e inmobiliaria de la ciudad de Trujillo en estudio.

## II. MARCO TEÓRICO

Para visualizar mejor las variables a estudiar, se investigó información de diferentes instituciones, y artículos científicos nacionales e internacionales, de las cuales se consideraron:

Según Hugo et al., 2019 en su investigación realizada a una empresa del Callao donde analizaron el outsourcing comercial como herramienta para incrementar los índices de rentabilidad en la empresa, encontraron que el outsourcing genera un impacto en la rentabilidad de la empresa, así concluyeron que el outsourcing comercial contribuye de manera favorable a la rentabilidad.

Asimismo Danyliuk et al. (2017) realizaron una investigación en el sector construcción de Ucrania con el objetivo de analizar las características del servicio de outsourcing así como los procedimientos para adquirirlo, identificaron seis fases: determinar objetivos, evaluación de capacidades propias de la empresa, selección de las funciones que se van a subcontratar, elección de proveedor, analizar posibles resultados y adopción de esta decisión, de esa manera ahorrar costos y por lo tanto aumentar la rentabilidad de la empresa, concluyendo que el outsourcing como instrumento de gestión es un factor importante para el desarrollo de la empresa dado que contribuye en la calidad y eficiencia de las obras, reducir costos, aumentar ingresos e inversiones y atender demandas de clientes.

Ferrer y Santa (2017) en su investigación realizada en Arabia Saudita, con el objetivo de evaluar la influencia de las prioridades competitivas como la velocidad y flexibilidad mediado por el outsourcing sobre el desempeño de la cadena de suministros, mediante un cuestionario a 500 empresas multisectoriales que contaban con más de 50 colaboradores y se encontraban dentro de las 1,000 empresas más importantes, obtuvieron que cuanto mayor era el servicio de outsourcing mejor era el desempeño de la empresa al centrarse en sus actividades principales, concluyendo que a pesar de la escasez de personal calificado las empresas insistían en realizar sus operaciones logísticas dentro de la empresa para lograr mayor rapidez, en lugar de subcontratar y delegar esas funciones a un tercero para brindar un trabajo más eficiente, afectando su nivel de servicio, ventaja competitiva y rentabilidad.

En Estado Unidos, se realizó una investigación con el objetivo de determinar

la relación del outsourcing en la rentabilidad y liquidez de las empresas tras identificar a 53 empresas con anuncios de tercerización, estableciendo un grupo de control por cada industria de acuerdo al tamaño de ventas y activos totales para poder establecer una comparación, encontraron que no existen diferencias significativas ( $\alpha = 0,05$ ) entre las empresas con anuncios de tercerización y aquellas que no lo tienen, ya que a pesar que puede mejorar la eficiencia de la empresa no es la única práctica, de esta manera se puede explicar que el outsourcing puede estar relacionado con la reorganización de la empresa y cuando enfrentan dificultades o crisis financieras utilizan los recursos internos, concluyendo que la tercerización es un proceso que permite reducir costos operativos y por lo tanto mejorar el desempeño financiero de la empresa, requiere aún estudios que comparen a las empresas que utilizan esta práctica y las que no la hacen (Santos & Juma'h, 2015).

Munjal et al., 2019 realizaron una investigación en India con el objetivo de analizar la relación entre la subcontratación y el desempeño, tras realizar pruebas empíricas a 1,710 empresas en un periodo de 13 años obtuvieron que los efectos positivos de los servicios de outsourcing en el rendimiento dependían del tamaño y crecimiento de la empresa, pues obtuvieron mayor rentabilidad las pequeñas empresas con mayor tasa de crecimiento y disponibilidad de recursos, concluyendo que la empresa puede mejorar sus resultados financieros y optimizar su rendimiento mediante el outsourcing de sus actividades.

En Perú, realizando un modelo de gestión táctica, avanzada y estratégica a la compañía Sara Morello se estudió la eficiencia del outsourcing para mejorar los procesos administrativos, con lo que se determinó que la gestión del outsourcing interviene de manera propia en la rentabilidad (Manchego, 2014).

Una de las variables que se estudiará en esta investigación es el outsourcing comercial, definido como una estrategia importante de gestión para las empresas que lo aplican, a fin de obtener una disminución de costos e incrementar el valor en el resultado de los procesos tercerizados (Duque et al., 2014). El outsourcing también es considerado como una habilidad económica que viene de la idea de que las empresas productivas deben especializarse en aquellas actividades para las cuales tienen una mayor ventaja comparativa (Silva, 2010). Así también, refiere a transferir la responsabilidad de procesos específicos de producción, servicios y

gestión de la empresa a un tercero para simplificar procesos y reducir costos (Klochko et al., 2019). Se considera además un proceso y la externalización de acciones de una empresa así sean realizadas o no en la compañía (Palomo, 2017).

Tomando en cuenta los aportes de Mejía y Cruz (2018) se ha dimensionado el outsourcing comercial en outsourcing táctico y outsourcing estratégico, donde el *outsourcing táctico*, es considerado como la externalización de actividades operativas con la finalidad de reducir costos o tener acceso a ciertas habilidades para mejorar el desempeño de la empresa, previniendo así problemas a corto plazo. Ramírez (2018) por su parte establece que es la subcontratación de tareas que se desarrollan internamente, las mismas que dejarán de ser ejecutadas por la empresa, externalizándolas sin transferencia de activos ni empleados.

En el caso del *outsourcing estratégico*, este se define como el rediseño de los procesos mediante la innovación englobando la visualización de nuevas estrategias ya sea tecnológicas, humanas y organizacionales para mejorar las medidas de desempeño como costo, servicio, calidad y rapidez, para obtener maximización de oportunidades a largo plazo (Mejía & Cruz, 2018).

En cuanto a la variable rentabilidad, se tiene que es un indicador que mide la capacidad para competir y protegerse ante las variaciones del mercado, donde el crecimiento se asocia con el incremento de la posibilidad de supervivencia de la organización, la rentabilidad de la empresas varía según su tamaño (Zouaghi et al., 2016), es la cantidad de dinero que puede generar una empresa con los recursos que posea cuyo objetivo es maximizar las ganancias para obtener mejores beneficios (Niresh & Thirunavukkarasu, 2014), el incremento de la rentabilidad es resultado de la mejora de diversos mecanismos como la capacitación al personal, la mejora de atención al cliente, la innovación y la competencia de precios sin afectar la calidad de los productos o servicios (Ramírez et al., 2017). La rentabilidad es la capacidad que tiene una empresa y así poder obtener mejores ganancias, este indicador es fundamental cuando se quiere ejecutar un análisis para determinar la situación económica y financiera de una empresa.

Teniendo en cuenta los aportes de López-Jiménez et al. (2015) se dimensionó a la variable rentabilidad en cuatro razones financieras, donde definen a la dimensión *rendimiento sobre el capital* (ROE) como lo que mide la productividad sobre el valor contable de los aportes realizados por el inversionista,

según Sari y Ardiansari, (2019), es el valor de una empresa, su buen comportamiento vuelve atractiva a las empresas para los inversionistas; sobre la dimensión *rendimiento sobre los activos* (ROA), se establece que es la ganancia que se adquiere a partir de las inversiones monetarias en activos de la organización, para Nordiana y Budiyanto (2017) es el incremento del valor de las acciones a medida que los activos rotan más rápido obteniendo ganancias; para Filatov (2019), es el rendimiento total de los activos así como el atractivo de la inversión y por último, la dimensión *margen neto*, se refiere a la utilidad que se obtiene después de la deducción de los costos, gastos e impuestos incurridos en las ventas.

### III. METODOLOGÍA

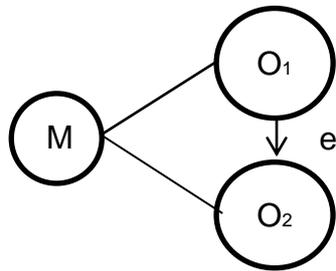
#### 3.1. Tipo y diseño de investigación

##### Tipo de Investigación

El trabajo de investigación fue de enfoque cuantitativo, de tipo aplicada, pues se utilizó los aportes de diversos investigadores a fin de estudiar las variables de interés en la presente investigación.

##### Diseño de Investigación

El diseño de investigación fue no experimental ya que las variables han sido manipuladas para desarrollar el trabajo de investigación, de corte transversal ya que se ha desarrollado en un periodo determinado, y de alcance descriptivo dado a que se desarrolló el análisis de las variables con la información de la empresa sin alteración alguna.



Dónde:

M: Empresa constructora e inmobiliaria.

O<sub>1</sub>: Outsourcing Comercial

O<sub>2</sub>: Rentabilidad

e: Efecto

#### 3.2. Variables y operacionalización

##### Variable Independiente

##### *Outsourcing comercial*

Estrategia importante de gestión para las empresas que lo realizan, permite obtener una disminución de costos e incremento de valor en el resultado de los procesos tercerizados (Duque et al., 2014).

## **Variable dependiente**

### ***Rentabilidad***

Es la cantidad de dinero que puede generar una empresa con los recursos que posea, cuyo objetivo es maximizar las ganancias para obtener mejores beneficios (Niresh & Thirunavukkarasu, 2014).

## **3.3. Población, muestra y muestreo**

### **Población**

Para el presente trabajo de investigación se ha considerado a la empresa constructora e inmobiliaria de la ciudad de Trujillo como población de estudio.

- **Criterios de inclusión**

Se consideró estudiar a la empresa durante los años 2018 y 2019, puesto que el comportamiento de la variable rentabilidad no presentó comportamiento atípico por factores externos como el fenómeno de El Niño.

- **Criterios de exclusión**

Como parte del análisis se consideró estudiar la variable outsourcing comercial a través de la percepción de algún directivo o jefatura, se excluyeron aquellos que no presenten conocimiento objetivo sobre el comportamiento de la variable.

### **Muestra**

La muestra será la empresa constructora e inmobiliaria de la ciudad de Trujillo en los años 2018 y 2019.

## **3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos**

### **Técnicas e instrumentos**

Se aplicó las siguientes técnicas e instrumentos de recolección de datos.

**Tabla 1**

*Técnicas e instrumentos aplicados en el presente estudio.*

Variables de estudio	Técnicas	Instrumentos
Outsourcing comercial	Análisis Documental	Ficha de registro
	Entrevista	Guía de entrevista semiestructurada
Rentabilidad	Análisis Documental	Ficha de registro

### **Validez**

No se aplicó validez de instrumentos dada a las características de los instrumentos.

### **Confiabilidad**

No se aplicó evaluación de confiabilidad de instrumentos, dada a sus características.

### **3.5. Procedimientos**

Se solicitó la información de la empresa de los periodos 2018 y 2019 para hacer el análisis del outsourcing comercial y la rentabilidad de la empresa, manteniendo en reserva su información y protegiendo la identidad de la empresa. Con la información recibida se procedió a realizar el análisis de acuerdo a los objetivos planteados en la presente investigación.

### **3.6. Método de análisis de datos**

Para determinar el efecto del outsourcing comercial en la rentabilidad, en una primera fase se analizó las variables por separado, las herramientas utilizadas fueron una ficha de registro y una entrevista semiestructurada, se utilizaron hojas de cálculo de Excel los cuales nos permitieron desarrollar indicadores, tales como el ROE Y ROA.

### **3.7. Aspectos éticos**

El trabajo de investigación se realizó haciendo uso de normas APA, se obtuvo la información de fuentes confiables respetando los derechos de autor de los aportes que se han tomado para esta investigación, la información es veraz y confidencial de la organización, no se realizó alteraciones, ni se buscó sesgar la información, el nombre de la organización se mantuvo en reserva tal como está estipulado en el Código de Ética Profesional del Contador Público con el fin de salvaguardar la información de la entidad. Se respetó los lineamientos y directivas de la Universidad César Vallejo.

#### IV. RESULTADOS

**Objetivo específico 1:** Analizar el outsourcing comercial de una empresa constructora e inmobiliaria de la ciudad de Trujillo de los años 2018 y 2019.

**Tabla 2**

*Análisis del outsourcing comercial de la empresa constructora e inmobiliaria*

		2018	2019
Outsourcing táctico	<u>Servicios de Venta tercerizado</u>	0.03	0.004
	Gastos operativos		
Outsourcing estratégico	<u>Costos de innovación</u>	00.00	00.00
	Costos totales		

**Interpretación:**

En cuanto al outsourcing táctico se puede apreciar que los servicios tercerizados en el año 2018 representa un 3% de las ventas, mientras que en el 2019 representa un 0.04%, reflejándose una disminución respecto al año anterior debido a que en el año 2019 se dejó de tercerizar los servicios de venta de casas pasando a ser un servicio dependiente de la empresa. En cuanto al outsourcing estratégico no se refleja gastos en el año 2018 y 2019, lo que indica que no se invirtió en estas estrategias en la empresa en estudio.

**Objetivo específico 2:** Analizar la rentabilidad de una empresa constructora e inmobiliaria de la ciudad de Trujillo de los años 2018 y 2019.

**Tabla 3**

*Análisis de la rentabilidad de la empresa constructora e inmobiliaria*

		2018	2019
Rendimiento sobre el capital (ROE)	$\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Patrimonio}}$	0.20	0.67
Rendimiento sobre los activos (ROA)	$\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Activos totales}}$	0.02	0.14
Margen Neto	$\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{ingresos totales}}$	0.08	0.26

**Interpretación:**

De acuerdo a los resultados se puede apreciar que respecto al rendimiento sobre el capital en el año 2018 por cada sol del patrimonio se obtuvo una utilidad neta de 0.20 soles, viendo una mejora en el año 2019 donde por cada sol del patrimonio se obtuvo una utilidad neta de 0.67 soles. En cuanto al rendimiento sobre los activos totales se aprecia que en el año 2018 por cada sol del activo total se obtuvo una utilidad neta de 0.02 soles teniendo un incremento para el año 2019 donde por cada sol del activo total se obtuvo una utilidad neta de 0.14 soles. En cuanto al margen neto se observa que en el año 2018 por cada sol de los ingresos se obtuvo 0.08 de utilidad neta, reflejando mejora en el año 2019 donde por cada sol de los ingresos se obtuvo una utilidad neta de 0.26 soles.

**Objetivo General:** Determinar el efecto del outsourcing comercial en la rentabilidad de una empresa constructora e inmobiliaria de la ciudad de Trujillo.

**Tabla 4**

*Determinación del efecto del outsourcing comercial en la rentabilidad de la empresa constructora e inmobiliaria de la ciudad de Trujillo.*

	2019 Sin outsourcing en la venta de casas	%	2018 Con outsourcing al 100% de las ventas	%	Variación
Ventas Gravadas	2,792,661	100.00%	844,037	100.00%	230.87%
(-) Costo de Venta	-1,185,232	-42.44%	-505,804	-59.93%	115.18%
<i>Utilidad Bruta</i>	1,607,429	57.56%	338,232	40.07%	375.24%
<u>Gastos de Operación</u>					
Gastos de Administración	-416,074	-14.90%	-210,544	-24.94%	121.84%
Gastos de venta	-33,271	-1.19%	0		44.76%
<i>Resultado de Operación</i>	1,158,084	41.47%	127,688	15.13%	806.96%
Gastos Financieros					
Ingresos Financieros					
Otros Gastos Financieros	-137,040	-4.91%	-45,150	-5.35%	203.52%
Otros ingresos de gestión no gravados					
Otros ingresos de gestión	1,641	0.06%	16,894	2.00%	-90.29%
Resultado del Ejercicio Antes de Impuestos	1,022,685	36.62%	99,432	11.78%	928.53%
MENOS: Impuesto a la RENTA	-301,692	-10.80%	-28,835	-3.42%	946.27%
Resultado del Ejercicio - Utilidad	720,993	25.82%	70,597	8.36%	921.28%

Nota: % = porcentaje

## **Interpretación:**

Se pudo observar que en el ejercicio 2019 la utilidad neta se incrementó en un 921.28% respecto al ejercicio 2018 donde se subcontrató al 100 % el servicio de ventas. Las ventas de la empresa se compone por venta de casas y departamentos, en el ejercicio 2019 la empresa dejó de subcontratar los servicios de venta de las casas y contrató a colaboradores que se dediquen exclusivamente a la venta de las casas que ofrece la empresa, esta decisión logró que la empresa incremente sus ventas en un 230.87% respecto al ejercicio 2018 por lo que se evidencia que el outsourcing comercial tuvo un efecto negativo en la rentabilidad de la empresa , ya que en el 2019 se dejó de subcontratar los servicios de ventas de casas y los ingresos por ventas se incrementó en un 230.87% y la utilidad neta en un 921.28%, dado a que se impulsó con fuerza las ventas, este efecto es debido básicamente a que la empresa realizó subcontratación de servicios de actividades principales de la empresa.

La administradora de la empresa consideró que la subcontratación de los servicios de venta de las casas no se llevó de manera adecuada, por ello se dejó de subcontratar, la empresa que se encargaba de las ventas también lo realizaba de otras inmobiliarias y no se veía los resultados esperados. Además, al tener personal dedicado a las ventas en la empresa permitió el incremento de las ventas respecto al año 2018.

La subcontratación tuvo un efecto negativo dado que se subcontrató una de las actividades principales de la empresa, la venta de casas que es la fuente principal de ingresos.

## V. DISCUSIÓN

Como primer objetivo específico se planteó analizar el outsourcing comercial de una empresa constructora e inmobiliaria de la ciudad de Trujillo de los años 2018 y 2019. Según Duque et al. (2014) el outsourcing comercial es apreciado como una estrategia importante de gestión para las empresas que lo realizan, a fin de obtener una disminución de costos e incremento de valor en el resultado de los procesos tercerizados. En la investigación se encontró que los servicios tercerizados en el año 2018 representa un 3% de las ventas, mientras que en el 2019 representa un 0.4%, reflejándose una disminución respecto al año anterior debido a que en el año 2019 se dejó de tercerizar los servicios de venta de casas pasando a ser un servicio de la empresa. En cuanto al outsourcing estratégico no se refleja gastos en el año 2018 y 2019, lo que indica que no se subcontrata servicios para mejora de estrategias. Estos resultados difieren de la investigación de Danyliuk et al. (2017) quienes encontraron que el servicio de outsourcing permite ahorrar costos considerándolo como un factor importante para el desarrollo de la empresa pues contribuye a la calidad y eficiencia, atiende la demanda de clientes y aumenta la rentabilidad de la empresa. la diferencia de los resultados se da porque en la empresa en estudio tercerizó actividades principales, que si bien es cierto los costos eran menores, pero esto originó que no haya un incremento de ingresos por las actividades principales. Dado estos resultados se puede considerar que el outsourcing comercial es beneficioso para la empresa cuando se terceriza actividades operativas que no sean parte de las actividades principales.

Como segundo objetivo específico se planteó analizar la rentabilidad de la empresa constructora e inmobiliaria de la ciudad de Trujillo de los años 2018 y 2019. Según Niresh y Thirunavukkarasu (2014), es la cantidad de dinero que puede generar una empresa con los recursos que posea cuyo objetivo es maximizar las ganancias para obtener mejores beneficios. En la investigación se encontró que el rendimiento sobre el capital en el año 2018 y 2019 por cada sol del patrimonio se obtuvo una utilidad neta de 0.20 y 0.67 respectivamente. Para el rendimiento sobre los activos totales en el año 2018 y 2019 por cada sol del activo total se obtuvo una utilidad neta de 0.02 y 0.14 respectivamente. En cuanto al margen neto se observó en el año 2018 Y 2019 por cada sol de los ingresos se obtuvo 0.08 y 0.26 de utilidad

neta respectivamente, todas estas ratios reflejan mejoras en el año 2019 debido a que para ese año se dejó de subcontratar los servicios de ventas de casas que es una de las actividades principales y se contrató personal dependiente de la empresa obteniendo resultados favorables en las ventas. Estos resultados difieren de lo estudiado por Hugo et al. (2019) quienes encontraron que gracias al outsourcing comercial los índices de rentabilidad aumentan y por tanto se genera un impacto positivo en la rentabilidad de una empresa. Así también tiene similitud de lo estudiado por Santos y Juma'h (2015) donde encontraron que el outsourcing permite reducir costos, permite mejorar el desempeño financiero y aumenta la rentabilidad de la empresa. La similitud se da porque se ha demostrado que el outsourcing comercial si permite una reducción de costos en la empresa, pero no debe ser aplicable a todas las actividades. Dado estos resultados se considera que el outsourcing comercial permite obtener mejores beneficios en una empresa si es aplicado correctamente y no se terceriza actividades principales.

Como objetivo general se planteó determinar el efecto del outsourcing comercial en la rentabilidad de una empresa constructora e inmobiliaria de la ciudad de Trujillo. Según Sanchís et al., (2018) el outsourcing es un factor clave que permite la reducción de costos, menor inversión de capital y mayor concentración en las actividades principales de la empresa por lo tanto mejora el desempeño financiero, así como la rentabilidad y costos de las empresas, la decisión de contratar los servicios de outsourcing debe ser de manera equilibrada a fin de optimizar los resultados financieros. En la investigación se encontró que el outsourcing comercial tuvo un efecto negativo en la rentabilidad de la empresa, ya que en el 2019 se dejó de subcontratar los servicios de ventas de casas y los ingresos por ventas se incrementó en un 230.87% y la utilidad neta en un 921.28%, dado a que se impulsó con fuerza las ventas, este efecto es debido básicamente a que la empresa realizó subcontratación de servicios de actividades principales de la empresa. Estos resultados difieren de los estudiado por Munjal et al. 2019 quienes indicaron los efectos positivos de los servicios de outsourcing en el rendimiento, dado que la empresa puede mejorar sus resultados financieros y optimizar su rendimiento mediante el outsourcing de sus actividades. Así también difiere con lo estudiado por Ferrer y Santa (2017) donde encontraron que cuanto mayor era el servicio de outsourcing mejor se presentaba el desempeño de la

empresa al poder centrarse en sus actividades principales, al subcontratar y delegar esas funciones a un tercero para brindar un trabajo más eficiente, afectando su nivel de servicio, ventaja competitiva y rentabilidad. Por otro lado, difiere con lo encontrado por Manchego (2014), donde encontró que la eficiencia del outsourcing podría mejorar los procesos administrativos, con lo que se determinó que la gestión del outsourcing interviene de manera propia en la rentabilidad. Dado estos resultados, se considera que el outsourcing es positivo en la rentabilidad de la empresa, pero en los resultados de esta investigación fueron negativos, porque no se manejó de manera adecuada el outsourcing y se subcontrató actividades principales de la empresa.

## **VI. CONCLUSIONES**

1. Se determinó que existe un efecto negativo entre el outsourcing comercial y la rentabilidad en la empresa constructora e inmobiliaria de la ciudad de Trujillo dado que el servicio de outsourcing no se manejó de manera adecuada ya que se tercerizaron actividades principales de la empresa. La empresa para el año 2019 dejó de subcontratar los servicios de ventas de casas y contrató personal exclusivo para las ventas, con lo que logró incrementar en un 230.87% los ingresos por ventas y en un 921.28% la utilidad neta en comparación al año 2018, dado que se impulsó con fuerza las ventas.
2. Se determinó que la subcontratación de servicios por ventas en el año 2018 representa un 3% de las ventas, mientras que en el 2019 representa un 0.4%, reflejándose una disminución respecto al año anterior debido a que en el año 2019 se dejó de tercerizar los servicios de venta de casas pasando a ser un servicio de la empresa, en cuanto al outsourcing estratégico no se refleja gastos en el año 2018 y 2019 lo que indica que no se subcontrata servicios para mejora de estrategias. por lo que se considera que el outsourcing comercial es beneficioso para la empresa cuando se terceriza actividades operativas que no sean parte de las actividades principales.
3. Se determinó que en el año 2019 hubo mejoras en los indicadores respecto al año 2018, así se obtuvo un ROE de 0.67, ROA de 0.14 y un margen neto de 0.26. La mejora en los resultados se ha dado debido a que para el año 2019 se dejó de subcontratar los servicios de ventas de casas que es una de las actividades principales y se contrató personal dependiente de la empresa obteniendo resultados favorables en las ventas. considerando que el outsourcing comercial permite obtener mejores beneficios en una empresa si es aplicado correctamente y no se terceriza actividades principales.

## **VII. RECOMENDACIONES**

Mejorar estrategias referentes a la gestión de las empresas en el sector construcción e inmobiliario como el servicio de outsourcing comercial para poder reducir costos e incrementar la rentabilidad y así poder obtener los resultados esperados, considerando que se debe tercerizar actividades operativas secundarias para que la empresa se pueda encargar de las actividades principales.

A la empresa, se recomienda no subcontratar actividades principales ya que genera un efecto negativo en la rentabilidad, por lo que se debería dejar de subcontratar la venta de departamentos que también es parte de sus actividades principales.

Proponer investigaciones que estudien las variables en estudio desde la perspectiva económica a través de indicadores que midan las variables de manera objetiva, con un mayor número de empresas, de esa manera analizar los resultados del outsourcing comercial en la empresa y sirva como base para futuras investigaciones.

## REFERENCIAS

- Comercio (05/02/2018) ¿Cuál es el potencial inmobiliario de Trujillo? Recuperado de <https://elcomercio.pe/economia/dia-1/potencial-inmobiliario-trujillo-noticia-494842-noticia/>
- Chávez, A., & Laz, Y. K. D. (2017). Herramientas a considerar para mantener o aumentar la productividad de la fuerza de ventas. *INNOVA Research Journal*, 2(5), 205-214. <https://revistas.uide.edu.ec/index.php/innova/article/view/277/290>
- Chernysh, I., Glebova, A., & Maksymenko, O. (2018). Business processes outsourcing in building enterprises. [Subcontratación de procesos empresariales en empresas de construcción] *International Journal of Engineering and Technology (UAE)*, 7(3), 59-64. <https://www.sciencepubco.com/index.php/ijet/article/view/14376/5807>
- Danyliuk, T., Lypych, L., Tovsteniuk, O., Kushnir, M., & Voitovych, S. (2017). The peculiarities and procedures of the transition to outsourcing by construction companies in Ukraine. [Las peculiaridades y procedimientos de la transición a la subcontratación por parte de las empresas de construcción en Ucrania] *Problems and perspectives in management*, (15, Iss. 2), 65-73. <https://search.proquest.com/docview/2221304222?pq-origsite=gscholar&fromopenview=true>
- Duque-Ceballos, J. L., González-Campo, C. H., & García-Solarte, M. (2014). Outsourcing and business Process Outsourcing desde la teoría económica de la agencia. *Entramado*, 10(1), 12-29. [http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S1900-38032014000100002](http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1900-38032014000100002)
- Economía (18/08/2020) Más del 86% de empresas peruanas apuestan por la tercerización de servicios. Recuperado de <https://www.revistaeconomia.com/mas-del-86-de-empresas-peruanas-apuestan-por-la-tercerizacion-de-servicios/>
- Ferrer, M., & Santa, R. (2017). The mediating role of outsourcing in the relationship between speed, flexibility and performance: a Saudi Arabian study. [El papel mediador de la contratación externa en la relación entre velocidad,

flexibilidad y rendimiento: un estudio de Arabia Saudita.] *International Journal of Productivity and Quality Management*, 22(3), 395-412. [https://www.researchgate.net/publication/320378540\\_The\\_mediating\\_role\\_of\\_outsourcing\\_in\\_the\\_relationship\\_between\\_speed\\_flexibility\\_and\\_performance\\_a\\_Saudi\\_Arabian\\_study](https://www.researchgate.net/publication/320378540_The_mediating_role_of_outsourcing_in_the_relationship_between_speed_flexibility_and_performance_a_Saudi_Arabian_study)

Filatov, E. (2019, November). Author's integrated methods of analysis of the model of return on assets of construction companies. [Métodos integrados de análisis del autor del modelo de rendimiento de los activos de las empresas de construcción] In *IOP Conference Series: Materials Science and Engineering* (Vol. 667, No. 1, p. 012024). IOP Publishing. <https://iopscience.iop.org/article/10.1088/1757-899X/667/1/012024/meta>.

Gestión (23/07/2018) Venta de viviendas en proyectos multifamiliares crece 19% a mayo y supera expectativas. Recuperado de <https://gestion.pe/tu-dinero/inmobiliarias/venta-viviendas-proyectos-multifamiliares-crece-19-mayosupera-expectativas-239250-noticia/>

Hernández-Sampieri R., Mendoza, T. C. P. (2018). Metodología de la Investigación: Las rutas cuantitativa, cualitativa y mixta. *McGraw Hill Education*

Hugo-Quispe, J. M., Contreras-Casapía, L. G. M., y Portugal-Vera, S. D. (2019). Outsourcing comercial y el desempeño económico en la empresa Sportex Perú SAC período 2013-2017. Universidad Nacional del Callao.

Klochko, E. N., Putilina, I. N., & Britikova, E. A. (2019, December). Methods of increasing the construction organization efficiency in terms of using outsourcing. [Métodos para aumentar la eficiencia de la organización de la construcción en lo que respecta a la utilización de la contratación externa] In *IOP Conference Series: Materials Science and Engineering* (Vol. 698, No. 7, p. 077044). IOP Publishing. <https://iopscience.iop.org/article/10.1088/1757-899X/698/7/077044/pdf>

López-Jiménez, D., Castillo-Girón, V. M., Machuca-Martínez, M., y Ayala-Ramírez, S. (2015). Ecotecnología en las viviendas mexicanas: El Programa Hipoteca Verde y sus implicaciones en la rentabilidad de las empresas inmobiliarias. *Revista de Economía del Caribe*, (16). <http://www.scielo.org.co/pdf/ecoca/n16/n16a02.pdf>

- Manchego, S. (2014). Gestión del Outsourcing y su impacto en la Rentabilidad: caso Sara Morello SAC. Universidad Nacional Mayor de San Marcos. Lima-Perú.
- Martínez, C. J. (2018). La subcontratación como estrategia de rentabilidad para el capital transnacional: la industria maquiladora en Tijuana, 1990-2017. *Análisis económico*, 33(84), 143-167. [http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S2448-66552018000300143](http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2448-66552018000300143)
- Mejía Rodríguez, L. G., & Cruz Álvarez, J. G. Las tres etapas del outsourcing, ¿en cuál etapa se encuentran las empresas mexicanas?
- Munjal, S., Requejo, I. y Kundu, SK (2019). Outsourcing offshore y desempeño de la empresa: efectos moderadores del tamaño, el crecimiento y la falta de recursos. *Revista de investigación empresarial*, 103, 484-494. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2018.01.014>
- Niresh, A., y Thirunavukkarasu, V. (2014). Firm size and profitability: A study of listed manufacturing firms in Sri Lanka. [El tamaño de la empresa y la rentabilidad: Un estudio de las empresas manufactureras que cotizan en bolsa en Sri Lanka] *International Journal of Business and Management*, 9(4). [https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=2422441](https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2422441)
- Nordiana, A., & Budiyanto, B. (2017). Pengaruh DER, ROA, dan ROE terhadap Harga Saham pada Perusahaan Food and Beverage. [Efecto de DER, ROA y ROE en los precios de las acciones en las empresas de alimentos y bebidas] *Jurnal Ilmu dan Riset Manajemen*, 6(2). <http://jurnalmahasiswa.stiesia.ac.id/index.php/jirm/article/view/711/721>
- Nyameboame, J. y Haddud, A. (2017), "Exploring the impact of outsourcing on organizational performance". [Estudio de las repercusiones de la contratación externa en el rendimiento de las organizaciones] *Journal of Global Operations and Strategic Sourcing* , vol. 10, núm. 3, págs. 362-387. <https://doi.org/10.1108/JGOSS-01-2017-0001>
- Palomo, M. A., y Cantú, J. L. (2017). Outsourcing de software: Variables críticas en el proceso de toma de decisiones. *Innovaciones de Negocios*, 6(12). <http://revistainnovaciones.uanl.mx/index.php/revin/article/view/230>
- Ramírez, N., Mungaray, A., Aguilar, J. G., y Inzunza, R. (2017). Una explicación de

la rentabilidad y poder de mercado de las microempresas marginadas. *Economía: teoría y práctica*, (46), 97-113. [http://www.scielo.org.mx/scielo.php?pid=S0188-33802017000100097&script=sci\\_arttext&tlng=pt](http://www.scielo.org.mx/scielo.php?pid=S0188-33802017000100097&script=sci_arttext&tlng=pt)

- Salazar, M. C., Pinheiro, P. R., & de Castro, I. C. C. (2020). Multicriteria Model for Evaluation of Outsourcing Services by Logistics Operators. [Modelo Multicriterio para Evaluación de Outsourcing. Servicios por Operadores Logísticos] In *Computer Science On-line Conference* (pp. 554-566). Springer, Cham. [https://www.researchgate.net/publication/343535421\\_Multicriteria\\_Model\\_for\\_Evaluation\\_of\\_Outsourcing\\_Services\\_by\\_Logistics\\_Operators](https://www.researchgate.net/publication/343535421_Multicriteria_Model_for_Evaluation_of_Outsourcing_Services_by_Logistics_Operators)
- Santos, P. L. O., & Juma'h, A. H. (2015). La tercerización y el rendimiento financiero: muestra de empresas estadounidenses, 2000-2009. *Revista de Ciencias Económicas*, 33(2), 25-37. <https://revistas.ucr.ac.cr/index.php/economicas/article/view/22213/23748>
- Sanchís-Pedregosa, C., Gonzalez-Zamora, M. D. M., & Palacín-Sánchez, M. J. (2018). Outsource Services to Improve Financial Performance: Is There a Limit? [Subcontratar servicios para mejorar el rendimiento financiero: ¿Hay un límite?]. *Global Business Review*, 19(1), 21-31. <https://journals.sagepub.com/doi/pdf/10.1177/0972150917713274>
- Sari, R. A., y Ardiansari, A. (2019). Determinant of Firm Value in Property, Real Estate and Construction Sector 2015-2017. [Determinante del valor de la empresa en el sector de la propiedad, los bienes inmuebles y la construcción 2015-2017] *Management Analysis Journal*, 9(3), 293-301. <https://journal.unnes.ac.id/sju/index.php/maj/article/view/33914>
- Silva, M. J. L. (2010). ¿Cómo se Regula el Outsourcing en México? Un Análisis del Outsourcing a la Luz de la Jurisprudencia y los Principios Generales de la Ley Federal del Trabajo. *Cuestiones Constitucionales*.
- Somjai, S. (2017). Advantages and disadvantages of outsourcing. [Ventajas y desventajas de la subcontratación]. *The Business and Management Review*, 9 (1), 157-160. [https://cberuk.com/cdn/conference\\_proceedings/conference\\_21121.pdf](https://cberuk.com/cdn/conference_proceedings/conference_21121.pdf)

Zouaghi, F., Hirsch, S., y Sánchez-García, M. (2016). What drives firm profitability? A multilevel approach to the Spanish agri-food sector (No. 873-2016-60917). [¿Qué es lo que impulsa la rentabilidad de la empresa? Un enfoque multinivel del sector agroalimentario español]. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=6330960>

## ANEXOS

### Anexo 1. Matriz de Operacionalización de variables

Variable	Definición Conceptual	Definición operacional	Dimensiones	Indicadores	Escala
Outsourcing comercial	Es una estrategia importante de gestión para las empresas que lo realizan, a fin de obtener una disminución de costos e incremento de valor en el resultado de los procesos tercerizados (Duque et al., 2014).	La variable se midió a través de razones financieras, se dimensionó teniendo en cuenta los aportes de (Mejía & Cruz, 2018)	Outsourcing táctico	Servicios de ventas tercerizado/Ventas	Razón
			Outsourcing estratégico	Costos de Innovación / Costos totales	Razón
Rentabilidad	Es la cantidad de dinero que puede generar una empresa con los recursos que posea cuyo objetivo es maximizar las ganancias para obtener mejores beneficios (Nires Thirunavukkarasu, 2014).	La variable se midió a través de razones financieras, se dimensionó teniendo en cuenta los aportes de (López et al., 2015).	Rendimiento sobre el capital (ROE)	Ratio de Rentabilidad económica	Razón
			rendimiento sobre los activos (ROA)	Ratio de Rentabilidad financiera	Razón
			Margen neto	Ratio de Utilidad Neta	Razón

## Anexo 2. Instrumentos de recolección de datos

### Ficha de registro para analizar la variable outsourcing comercial

**Título de la investigación:** Outsourcing comercial y su efecto en la rentabilidad de una empresa constructora e inmobiliaria de la ciudad de Trujillo.

Empresa : constructora e inmobiliaria de la ciudad de Trujillo.

PERIODOS : 2018-2019

Dimensión 1: Outsourcing táctico

	2018	2019
Servicios de venta tercerizado	22,984	12,400
Ventas	844,037	2,792,661

Dimensión 2: Outsourcing estratégico

	2018	2019
Costos de innovación	0	0
Costos totales	761,498	1,771,617

## Ficha de registro para analizar la variable rentabilidad

**Título de la investigación:** Outsourcing comercial y su efecto en la rentabilidad de una empresa constructora e inmobiliaria de la ciudad de Trujillo.

Empresa : Constructora e inmobiliaria de la ciudad de Trujillo.

PERIODOS : 2018-2019

Dimensión 1: Rendimiento sobre el capital (ROE)

Rendimiento sobre el capital (ROE)	2018	2019
Utilidad neta	70,597	720,993
Patrimonio	355,913	1,076,906

Dimensión 2: Rendimiento sobre los activos (ROA)

Rendimiento sobre los activos (ROA)	2018	2019
Utilidad neta	70,597	720,993
Activos totales	3,362,192	5,000,027

Dimensión 3: Margen Bruto

Margen Bruto	2018	2019
Utilidad bruta	338,232	1,607,429
Ingresos totales	844,037	2,792,661

Dimensión 4: Margen Neto

Margen Neto	2018	2019
Utilidad neta	70,597	720,993
Ingresos totales	844,037	2,792,661

## **Guía de entrevista semiestructurada para evaluar el outsourcing comercial**

El presente estudio se realiza con fines netamente académicos, en donde realizaremos una entrevista para evaluar el outsourcing comercial de la empresa, por lo que se le pide sea contestada con responsabilidad y sinceridad. Se aclara que la información recopilada será manejada de forma confidencial, respetando la identidad del participante.

1.- ¿De qué manera la subcontratación beneficia a los resultados de la empresa?

2.- ¿Qué actividades subcontrata la empresa?

3.- Al dejar la subcontratación de la venta de casas, ¿se observó mejoras?

4.- ¿Cómo influyen los costos de subcontratación en los resultados de la empresa?

5.- ¿Permite el outsourcing a la empresa enfocarse en sus actividades principales?

6.- ¿Permite el outsourcing optimizar gastos de personal?

.

### Anexo 3. Análisis complementario

Empresa					
RUC					
ESTADO DE SITUACION FINANCIERA					
Al 31 de Diciembre del 2018					
(Expresado en Soles)					
ACTIVO	<u>Notas</u>		PASIVO Y PATRIMONIO	<u>Notas</u>	
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>			<b>PASIVO CORRIENTE</b>		
Efectivo y Equivalente de efectivo	(01)	427,309.00	Anticipos Clientes Ventas Futuras	(10)	928,485.00
Cuentas por Cobrar Comerciales	(02)	2,525.00	Trib y Aport Sist Pen y Salud por Pagar	(11)	112,879.00
Cuentas por Cobrar socios	(03)	128,496.00	Remuneraciones, Beneficios por pagar	(12)	6,601.00
Cuentas por Cobrar Diversas Terceros	(04)	129,615.00	Cuentas por Pagar Comerciales Terceros	(13)	72,491.00
Servicio y otros contratos por anticipado	(05)	778.00	Cuentas por Pagar Acc. O Socios	(14)	81,543.00
Productos en Proceso	(06)	2,461,383.00	Cuentas por Pagar Diversas Terceros	(15)	1,004,280.00
Otros activos	(07)	153,902.00	Cuentas por Pagar Instituc.finan	(16)	800,000.00
<b>Total Activo Corriente</b>		<b>3,304,008.00</b>	<b>Total Pasivo Corriente</b>		<b>3,006,279.00</b>
<b>ACTIVO NO CORRIENTE</b>			<b>PATRIMONIO NETO</b>		
Inmuebles, Maquinaria y Equipo (Neto)	(08)	51,058.00	Capital	(17)	180,000.00
Activo Diferido	(09)	7,126.00	Resultados Acumulados	(18)	105,316.00
<b>Total Activo No Corriente</b>		<b>58,184.00</b>	Resultados del Ejercicio	(19)	70,597.00
			<b>Total Patrimonio Neto</b>		<b>355,913.00</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>		<b>3,362,192.00</b>	<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO</b>		<b>3,362,192.00</b>

ESTADO DE RESULTADOS  
Por el año Terminado al 31 de diciembre del 2018  
(Expresado en soles)

Ventas Gravadas	<u>844,037</u>
(-) Costo de Venta	<u>-505,804</u>
<i>Utilidad Bruta</i>	338,232
<u>Gastos de Operación</u>	
Gastos de Administración	-210,544
Gastos de venta	
<i>Resultado de Operación</i>	<u>127,688</u>
Gastos Financieros	
Ingresos Financieros	
Otros Gastos Financieros	-45,150
Otros ingresos de gestion no gravados	
Otros ingresos de gestion	<u>16,894</u>
Resultado del Ejercicio Antes de Impuestos	99,432
MENOS: Impuesto a la RENTA	-28,835
Resultado del Ejercicio - Utilidad	<u><u>70,597</u></u>

---

**ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA**

---

**Al 31 de Diciembre del 2019**

---

**(Expresado en Soles)**

---

<b>ACTIVO</b>	<b>Notas</b>			<b>PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>Notas</b>	
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>				<b>PASIVO CORRIENTE</b>		
Efectivo y Equivalente de efectivo	(01)	526,242		Anticipos Clientes Ventas Futuras	(09)	1,565,434
Cuentas por Cobrar Comerciales		-		Trib y Aport Sist Pen y Salud por Pagar	(10)	147,028
Cuentas por Cobrar socios	(02)	129,148		Remuneraciones, Beneficios por pagar	(11)	19,227
Cuentas por Cobrar Diversas Terceros	(03)	107,965		Cuentas por Pagar Comerciales Terceros	(12)	14,609
Servicio y otros contratos por anticipado	(04)	2,599		Cuentas por Pagar Acc. O Socios	(13)	81,543
Productos en Proceso	(05)	4,012,866		Cuentas por Pagar Diversas Terceros	(14)	1,075,280
Otros activos	(06)	166,663		Cuentas por Pagar Instituc.finan	(15)	1,020,000
<b>Total Activo Corriente</b>		<b>4,945,483</b>	-	<b>Total Pasivo Corriente</b>		<b>3,923,121</b>
<b>ACTIVO NO CORRIENTE</b>				<b>PATRIMONIO NETO</b>		
Inmuebles, Maquinaria y Equipo (Neto)	(07)	52,466		Capital	(16)	180,000
Activo Diferido	(08)	2,078		Resultados Acumulados	(17)	175,913
<b>Total Activo No Corriente</b>		<b>54,544</b>	-	Resultados del Ejercicio	(18)	720,993
<b>TOTAL ACTIVO</b>		<b>5,000,027</b>	-	<b>Total Patrimonio Neto</b>		<b>1,076,906</b>
				<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO</b>		<b>5,000,027</b>

---

ESTADO DE GANANCIAS Y PERDIDAS

Al 31 de Diciembre del 2019

(Expresado en soles)

Ventas Gravadas	<u>2,792,661</u>
(-) Costo de Venta	-1185232
<i>Utilidad Bruta</i>	<u>1,607,429</u>
<u>Gastos de Operación</u>	
Gastos de Administración	-416,074
Gastos de venta	<u>-40,521</u>
<i>Resultado de Operación</i>	<u>1,158,084</u>
Gastos Financieros	
Ingresos Financieros	
Otros Gastos Financieros	-137,040
Otros ingresos de gestión no gravados	
Otros ingresos de gestión	1,641
Resultado del Ejercicio Antes de Impuestos	<u>1,022,685</u>
MENOS: Impuesto a la RENTA	-301,692
Resultado del Ejercicio - Utilidad	<u><u>720,993</u></u>

**Tabla 5**

*Análisis de la guía de entrevista semiestructurada para evaluar el outsourcing comercial.*

Pregunta	Respuesta	Análisis
1. ¿De qué manera la subcontratación beneficia a los resultados de la empresa?	La subcontratación es beneficiosa a la empresa en ciertas actividades, en nuestra empresa se ha visto que subcontratar la venta de casas no es tan favorable.	
2. ¿Qué actividades subcontrata la empresa?	En la actualidad la empresa subcontrata los servicios de venta de los departamentos que se ofrecen al mercado, hasta el 2018 se subcontrataba la venta de casas, pero se dejó de hacerlo porque la empresa que se encargaba de las ventas también lo realizaba de otras inmobiliarias y no se veía los resultados esperados.	La organización actualmente subcontrata los servicios de venta de departamentos, hasta el 2018 se subcontrataba los servicios de ventas de casas pero los subcontratistas no se dedicaban solo a ofrecer los productos de la empresa, sino lo hacían de varias empresas en conjunto, por lo que en el ejercicio 2019 se dejó de subcontratar los servicios de venta de casas y se contrató personal de ventas en la empresa dedicados exclusivamente a vender las casas que oferta la inmobiliaria logrando un mayor incremento de ventas y utilidad neta para el ejercicio 2019 .
3. Al dejar la subcontratación de la venta de casas, ¿se observó mejoras?	Efectivamente, ya que se contrató personal de ventas en la empresa que se dedica exclusivamente a la venta de las casas que ofrece la empresa y los resultados han sido evidentes, las ventas en el ejercicio 2019 han incrementado más del 100% respecto al año 2018.	
4. ¿Cómo influyen los costos de subcontratación en los resultados de la empresa?	En cuanto a los costos son menores al realizar la subcontratación y es beneficioso en ciertas actividades porque reducimos costos, pero en cuanto a la subcontratación de ventas de casas tiene un efecto negativo ya que es parte de nuestras actividades principales.	
5. ¿Permite el outsourcing a la empresa enfocarse en sus actividades principales?	Actualmente, si nos estamos enfocando en nuestras actividades principales que es la venta de inmuebles, ya que nos dimos cuenta que al contratar comisionistas no se enfocan principalmente en la venta de nuestros inmuebles ya que trabajan también para otras empresas.	
6. ¿Permite el outsourcing optimizar gastos de personal?	Los gastos del personal son menores al contratar outsourcing a diferencia los gastos del personal de ventas dependiente de la empresa que son mayores.	

Fuente: Guía de entrevista semiestructurada para evaluar el outsourcing comercial.