



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

**El Crecimiento empresarial y La Rentabilidad en la empresa V&O
Asesorías y Proyectos S.A.C. Lima, 2017-2020**

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE CONTADOR PÚBLICO

AUTORES:

Caruz Barzola, Rossmeri (código ORCID: 0000-0003-3801-1365)

Santos Blas, Antonia Pilar (código ORCID: 0000-0001-9724-683X)

ASESORA:

Dra. Alvarado Cáceres, Elena Jesús (código ORCID: 0000-0001-5532-860X)

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Finanzas

LIMA — PERÚ

2021

Dedicatoria

A Dios, por iluminarnos, derramar sus bendiciones sobre nosotras y permitirnos terminar nuestra formación profesional.

A nuestros padres, quienes con infinito amor y sacrificio hicieron posible nuestro anhelo profesional.

A nuestros hermanos, por el apoyo incondicional a lo largo de nuestra carrera.

Agradecimiento

A Dios por guiarnos en este camino y por permitirnos concluir nuestro objetivo.

A nuestra alma mater la Universidad César Vallejo, por los servicios de calidad que nos viene brindando.

A nuestra asesora de Tesis la Dra. Elena Alvarado Cáceres, por su orientación y motivación constante.

Índice de Contenidos

I.	INTRODUCCIÓN	1
II.	MARCO TEÓRICO.....	5
III.	METODOLOGÍA.....	20
3.1.	Tipo y diseño de investigación	20
3.1.1.	Tipo de investigación	20
3.1.2.	Diseño de investigación.....	20
3.2.	Variables y operacionalización	21
3.3.1.	Población	27
3.3.2.	Muestra.....	27
3.3.4.	Criterios de selección	27
3.3.5.	Unidad de análisis.....	28
3.4.	Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	28
3.4.1.	Técnica.....	28
3.4.2.	Instrumentos.	28
3.5.	Procedimiento	28
3.6.	Método de análisis de datos	29
3.7.	Aspectos éticos.....	29
IV.	RESULTADOS	30
4.1.	Evaluación descriptiva del crecimiento empresarial.....	30
V.	DISCUSIÓN	47
VI.	CONCLUSIONES.....	52
VII.	RECOMENDACIONES	53
ANEXOS	57
	Anexo 1 <i>Matriz de Consistencia</i>	58
	Anexo 2 <i>Fichas de observación, fichas de análisis documental</i>	59
	Anexo 3 <i>Fichas de observación, fichas de análisis documental</i>	60
	Anexo 4 <i>Carta de Autorización</i>	61
	Anexo 5 <i>Reporte de Similitud</i>	62

Índice de tablas

<i>Tabla 1 Operacionalización de la variable Crecimiento Empresarial.....</i>	<i>23</i>
<i>Tabla 2 Operacionalización de la variable Rentabilidad.....</i>	<i>26</i>
<i>Tabla 3 Análisis de Tasas de crecimiento de V&O Asesorías y Proyectos S.A.C.30</i>	
<i>Tabla 4 La calidad del crecimiento.....</i>	<i>32</i>
<i>Tabla 5 Rentabilidad sobre el activo promedio de la empresa.....</i>	<i>33</i>
<i>Tabla 6 Rentabilidad sobre el patrimonio promedio de la empresa.....</i>	<i>35</i>
<i>Tabla 7 Promedio de rentabilidad bruta de la empresa.....</i>	<i>36</i>
<i>Tabla 8 Utilidades antes de intereses e impuestos totales de la empresa.....</i>	<i>37</i>
<i>Tabla 9 Patrimonio total de la empresa V & O Asesorías y Proyectos S.A.C.....</i>	<i>39</i>
<i>Tabla 10 Promedio de la razón pasivo - patrimonio de la empresa.....</i>	<i>40</i>
<i>Tabla 11 Promedio de la razón de endeudamiento a largo plazo de la empresa.</i>	<i>41</i>
<i>Tabla 12 La relación del Crecimiento Empresarial con la Rentabilidad.....</i>	<i>42</i>
<i>Tabla 13 Explicación del crecimiento empresarial en funciRentabilidad.....</i>	<i>43</i>
<i>Tabla 14 Matriz de correlaciones.....</i>	<i>444</i>

Índice de Figuras

Figura 1 Pirámide de la sostenibilidad en el alto crecimiento	10
Figura 2 Ventas Anuales versus Utilidad Neta	31
Figura 3 Rentabilidad sobre el activo promedio de la empresa.....	34
Figura 4 Rentabilidad sobre el patrimonio promedio de la empresa.....	35
Figura 5 Promedio de rentabilidad bruta de la empresa.....	36
Figura 6 Utilidades antes de intereses e impuestos totales.....	38
Figura 7 Patrimonio total	39
Figura 8 Promedio de la razón pasivo - patrimonio de la empresa	40
Figura 9 Promedio de la razón de endeudamiento a largo plazo de la empresa	42

Resumen

La presente tesis, titulada El Crecimiento empresarial y la Rentabilidad en la empresa V&O Asesorías y Proyectos S.A.C. Lima, 2017-2020, se planteó como objetivo general Explicar el crecimiento empresarial en función a la rentabilidad obtenida de la Empresa V&O Asesorías y Proyectos S.A.C., Lima, 2017-2020, es una Investigación de tipo básica, de diseño no experimental, de alcance transversal, enfoque cuantitativo y nivel descriptivo-correlacional, Para relacionar el crecimiento empresarial con la rentabilidad de la empresa se calculó el coeficiente correlacional Pearson entre la tasa de variación porcentual de las ventas netas y tres indicadores de rentabilidad: Utilidades, indicadores de la rentabilidad, estructura de capital. También se efectuó un análisis de correlación entre las variables o indicadores descriptores del contexto financiero en el que se desarrolló la empresa y la tasa de variación de las ventas netas y los tres indicadores de rentabilidad previamente descritos. Se determinó la relación entre los tres indicadores de rentabilidad antes mencionados con la dinámica del crecimiento empresarial registrada por la empresa. Se tomó como muestra los estados financieros de la empresa, la recolección de la información se realizó previa autorización de los gerentes de la empresa, los datos se han procesado desde el uso de la estadística descriptiva a través de la presentación de tablas e interpretación de datos. Los resultados fueron los siguientes: El estudio concluye que la rentabilidad de la empresa es positiva, evidenciándose ventas positivas, con un margen de utilidad adecuado, observándose un ligero aumento de su capital por cada año evaluado y presenta una utilidad en sus activos teniendo un buen rendimiento, por ende se puede apreciar un crecimiento empresarial, en los estados financieros de horizontalidad, verticales, de liquides y de gestión, se nota el avance y el logro obtenido, aumento en sus ingresos, en el análisis vertical un avance positivo de su rentabilidad.

Palabras clave: Crecimiento Empresarial, Rentabilidad, Utilidad, estructura de capital.

Abstract

This thesis, entitled Business Growth and Profitability in the company V&O Asesorias y Proyectos S.A.C. Lima, 2017-2020, the general objective was to explain business growth based on the profitability obtained from the Company V&O Asesorias y Proyectos SAC, Lima, 2017-2020, is a basic type research, non-experimental design, of scope cross-sectional, quantitative approach and descriptive-correlational level. To relate business growth with the profitability of the company, the Pearson correlational coefficient was calculated between the percentage variation rate of net sales and three profitability indicators: Profitability, profitability indicators, capital structure. A correlation analysis was also carried out between the variables or descriptive indicators of the financial context in which the company was developed and the variation rate of net sales and the three previously described profitability indicators. The relationship between the three profitability indicators mentioned above with the dynamics of business growth registered by the company was determined. The financial statements of the company were taken as a sample, the collection of information was carried out with the prior authorization of the company managers, the data has been processed from the use of descriptive statistics through the presentation of tables and data interpretation. The results were as follows: The study concludes that the profitability of the company is positive, showing positive sales, with an adequate profit margin, observing a slight increase in its capital for each year evaluated and presenting a profit in its assets having a good performance, therefore a business growth can be seen, in the horizontality, vertical, liquidity and management financial statements, the progress and achievement obtained is noted, increase in income, in the vertical analysis a positive advance of its profitability .

Keywords: Business Growth, Profitability, Profit, capital structure.

I. INTRODUCCIÓN

En el mundo entero existe mucha evidencia empírica que responde a la pregunta de por qué algunas empresas superan a otras, en las principales empresas de servicios de los países más desarrollados han obtenido alta rentabilidad en las inversiones y son más sólidas en el mercado. A casi dos años del inicio de la pandemia, evidentemente todas las empresas del mundo se han visto afectadas por la COVID-19 e incluso los países más desarrollados han visto disminuidas su rentabilidad y el crecimiento de sus empresas, pero el desempeño de cada una ha sido muy variable, incluso dentro de un mismo país o sector.

El avance de la tecnología ha permitido desarrollar diversas estrategias económicas, lo que ha despertado el interés no solo de las grandes empresas para el análisis de indicadores rentables, también pequeñas y medianas empresas están muy interesadas en conocer y desarrollar dichas estrategias, debido a la necesidad de mejorar y presentar sus estados financieros para obtener un financiamiento que les permita invertir. El crecimiento de las empresas y la rentabilidad resultante dependen de una buena toma de decisiones. Se consultó a los autores, quienes argumentaron que el crecimiento empresarial no estaba directamente relacionado con una buena rentabilidad. Tener una gran empresa (con buenos ingresos, con una gran cantidad de activos) no significa una buena rentabilidad; se debe considerar la presencia de elementos; por ejemplo, fabricación y gestión empresarial (Cachuan, 2015).

En gran parte de América Latina las Mypes son los motores del crecimiento económico que se ha generado en la última década en la Región, pero esto no ha sido suficiente para eliminar las diferencias entre la productividad, condiciones laborales e informalidad entre empresas de distintos tamaños. Si bien el crecimiento es una condición necesaria para el desarrollo sostenible, no es suficiente (Ferraro y Rojas, 2018).

Con la finalidad de promover la competitividad y destacar la importancia de las MYPE en la economía de la Unión Europea, el Parlamento Europeo aprobó políticas a favor e insistió en que las MYPE reciban el apoyo y la asistencia necesaria. Política cuyo objetivo fue garantizar que las acciones de la Unión Europea protejan a las empresas emergentes y ayuden a hacer de Europa un lugar

atractivo para emprender y desarrollar más empresas. Por ello, existen alrededor de 21 millones de MYPES, generadoras de empleos favoreciendo a más de 33 millones de personas y constituyen una fuente vital de espíritu empresarial e innovación, fundamentales para la competitividad de las empresas europeas (Gouardères, 2015).

La empresa V & O Asesorías y Proyectos S.A.C. (Distrito de Comas, Lima) no cuenta con políticas que le permitan realizar el análisis formal de indicadores del crecimiento empresarial, solo existen ideas de los propios gerentes acerca de su crecimiento y sobre la rentabilidad de sus negocios.

Mendoza (2015) Los mayores problemas que enfrentan las empresas hoy en día, son la falta de una visión financiera clara y la falta de planes de auditoría. Para muchas microempresas, la falta de previsiones presupuestarias entre costos, misión y visión, Afirma que no hay meta, estrategia, valor institucional; administrativamente no existen manuales o reglamentos de gestión empresarial como el MOF, ROF, por lo que hay poca formación para el personal. Estas falencias retrasan el éxito de las empresas.

En Perú, un informe elaborado por el Instituto de Desarrollo Económico Empresarial (IEDEP) de la Cámara de Comercio e Industria de Lima (CCL) de enero a abril de 2015 muestra que el sector de servicios ha realizado un aporte significativo al producto interno bruto (PIB) en los sectores minero y comercial. Según el último informe, el PIB mundial es del 2,3%. Gran parte de este crecimiento proviene del sector de servicios, en particular el transporte y las telecomunicaciones. Como se puede ver, el sector de servicios es el motor económico de la economía y la industria del país que produce un crecimiento sostenible y representa una fuente importante de ingresos en divisas para el desarrollo del país (Peñaranda, 2015).

Así mismo se puede afirmar que la rentabilidad es el producto entre la renta generada y los bienes usados, para lograr acceder a la opción de estimar la eficacia de los actos concretados, según que el estudio efectuado sea apropiado, se encuentra diferentes recursos a analizar la rentabilidad producido por la empresa a lo largo del ejercicio económico, sin embargo al ejecutar en base a los ratios de rentabilidad, estos ratios se usa para cuantificar la rentabilidad sobre inversiones

vigente de las empresas, ocupándose en el análisis del rendimiento, es por ello que un adecuado análisis de variabilidad en las utilidades netas del periodo involucra saber de los diversos que ejecuten: la variedad en precios, compras, gastos de operación, eficacia, etc. (Corona, Bejarano & Gonzales, 2014; Flores & Isuiza, 2015).

La tesis pretende realizar el estudio sobre el crecimiento empresarial y la rentabilidad, desde las perspectivas de los gerentes, se plantea el siguiente problema general ¿Cómo la disminución de la rentabilidad limita la capacidad de reinversión y afecta negativamente al crecimiento empresarial de la empresa V&O Asesorías y Proyectos S.A.C. Lima, 2017-2020?

En este apartado se sustentan las razones y motivos del desarrollo del estudio; la justificación práctica, el propósito de esta investigación es brindar algunas opiniones que sean gran utilidad y de beneficio para la empresa V & O Asesorías y Proyectos S.A.C. ubicado en el distrito de Comas, esto proporcionará que amplíen sus perspectivas hacia el crecimiento empresarial y la rentabilidad. Para ello se debe asesorar a la gerencia acerca de la importancia del análisis detallado de la situación financiera que se está llevando a cabo y teniendo en cuenta que una mejor comprensión de la dinámica existente entre estas variables, les permitirá enfrentar las contingencias que puedan surgir en el futuro, adoptando las medidas oportunas para asegurar la continuidad de la empresa. Como justificación teórica, buscar una mayor representación en el mercado es un objetivo individual que no solo está presente en el ámbito macroeconómico, también lo está en el entorno empresarial y ha puesto en discusión los prerrequisitos necesarios para una estimulación de la economía a mediano y largo plazo. Personajes políticos, economistas, académicos y diversos profesionales se han esforzado en lograr el crecimiento económico con tasas de expansión considerables durante muchos años (Queirós, Braga, & Correia, 2018). El diseño y aplicación de diversos mecanismos económicos y administrativos a fin de promover el crecimiento empresarial, es lo primordial para todo empresario, por lo que su estudio es indispensable en todos los aspectos. Los gerentes deberán realizar con más frecuencia, la evaluación del desempeño financiero de sus empresas independientemente de su actividad económica, es un aspecto decisivo para

evaluar el potencial de crecimiento de la empresa, es a largo plazo un factor de dinamismo y sostenibilidad organizacional. En lo que se refiere a la justificación metodológica de la presente investigación, ha sido trabajada para ejecutar los objetivos y dos instrumentos (ficha documental), los cuales fueron elaborados por las autoras para la investigación.

A partir de ello se estableció el objetivo general el cual fue: Explicar el crecimiento empresarial en función a la rentabilidad obtenida de la Empresa V&O Asesorías y Proyectos S.A.C., Lima, 2017-2020 y como objetivos específicos: OE1: Analizar el crecimiento empresarial experimentado por la empresa V&O Asesorías y Proyectos S.A.C., Lima, 2017 – 2020, OE2: Examinar la rentabilidad evidenciada y su evolución en la empresa V&O Asesorías y Proyectos S.A.C., Lima, 2017 – 2020 y OE3: Relacionar el crecimiento empresarial con la rentabilidad de la empresa V&O Asesorías y Proyectos S.A.C., Lima, 2017 - 2020.

La hipótesis General: La rentabilidad no se relaciona con el crecimiento empresarial de la empresa V&O Asesorías y Proyectos S.A.C., 2017 – 2020 y La rentabilidad se relaciona con el crecimiento empresarial de la empresa V&O Asesorías y Proyectos S.A.C., 2017 – 2020.

II. MARCO TEÓRICO

Para llevar a cabo la presente investigación ha sido importante revisar estudios realizados anteriormente que se encuentran vinculados con el problema planteado, con el propósito de indagar investigaciones cuyo análisis permita encontrar sus posibles soluciones; a continuación, se nombrarán algunos estudios ejecutados con el tema planteado:

A nivel internacional encontramos a Miranda y Palma (2015), quienes realizaron una investigación documental, exploratoria, descriptiva y de campo; los métodos utilizados fueron el hipotético-deductivo, analítico-sintético; las técnicas utilizadas para conocer los datos de la empresa, fue la entrevista y cuestionarios. Cuando se reconoce de manera correlacionada con las NIIF y las normas contables adoptadas por la SEPS, la información financiera tiene los siguientes efectos: El control interno de la seguridad es 81,96% efectivo y eficiente cuando el uso de capital financiero conduce a. Esto es 3.55% anual, lo que también termina en rendimientos negativos.

Mayorga (2016), tuvo como objetivo examinar el nivel de endeudamiento del terminal de servicio y su impacto en la rentabilidad para demostrar cómo dirigir el uso de la operación que contiene a este modelo de empresas. A fin de alcanzar los efectos que han examinado de los balances y ha trabajado con instrumentos financieros que referirse a las dificultades encontradas en el terminal de servicio, con estas ratios financieras se logrará estimar las variables de endeudamiento por medio de índice endeudamiento del activo y la variable Rentabilidad por medio de índice Rentabilidad del activo y Margen neto para más adelante ofrecer una factible proposición que sea adaptable y eficaz en los niveles. El éxito más relevante en la Gasolinera es el terminal de servicio que está más endeudada y también es rentable, ya que se verificó que el endeudamiento está sujeto a la inversión de sus activos.

Daza Izquierdo (2016), realizó una investigación sobre los últimos años en que los países emergentes están generando tasas de crecimiento empresarial sobresalientes, en los países avanzados y se adueñan de los primeros lugares a nivel mundial en especial Brasil, está mostrando importantes modelos de negocio, al dar altas tasas de rentabilidad y crecimiento en las empresas que los países

avanzados no brindan. Su objetivo en la actual investigación se sustenta en examinar la interacción del crecimiento-rentabilidad de las empresas de Brasil en el periodo 2002-2012. Se planteará un grupo de muestras lineales y no lineales de información de panel considerando por medio de los procedimientos más apropiado en cada enlace para alcanzar valoración eficaz y consistente también, se examina el procedimiento de la permanencia del crecimiento y de la rentabilidad y al confrontar la autonomía del crecimiento relación a la magnitud empresarial.

A nivel nacional se encontró el estudio de Chávez y Cueva (2017), quienes tuvieron como objetivo establecer cómo se da el análisis financiero en relación a la toma de decisiones en las PYMES de Huánuco, 2017. Metodología: nivel de estudio descriptivo, tipo teórico o básico, diseño inexperto, explicación e interpretación, población de 674 pymes de la ciudad de Huánuco, muestras de 10 pymes de la ciudad de Huánuco, herramientas técnicas, herramientas de investigación y entrevistas. Como resultado, se obtuvo que el 70% de las empresas analiza sus balances, el 20% no lo analiza y el 10% ignora el problema. Concluyeron, que es importante realizar un análisis presupuestario para optimizar la toma de decisiones, con el fin de obtener un mayor crecimiento empresarial. Comentario; este trabajo mostró que los gerentes deben tomar las decisiones correctas y comprender la importancia de aplicar el análisis financiero a una empresa para el éxito empresarial.

Philco y Quispe (2016), el propósito de su investigación fue determinar y analizar cómo la falta de una adecuada gestión de inventarios afecta a la liquidez de una empresa, y el resultado fue implementar procedimientos básicos de inventario con base en el hecho de que es un propósito de gestión, muestra interés por la liquidez de las empresas encuestadas. Ignorado en la gestión empresarial y de inventarios, no se practican buenas técnicas de venta, no gestionar las entradas y salidas físicas, provocando pérdidas, incluidas las inversiones, reduciendo o no sustituyendo los resultados directos del rendimiento.

Rivadeneira (2017), en su investigación, tuvo como principal objetivo establecer asociaciones entre empresas de servicios inmobiliarios, incluida la planificación financiera. Esta encuesta fue útil para esta investigación. Al final de este estudio, el autor determinó que la planificación financiera es fundamental para

alcanzar los objetivos financieros, esto permitirá mejorar la toma de decisiones sobre la administración de sus utilidades. Estos comentarios nos ayudan a determinar claramente que una buena planificación financiera ayuda a restaurar la capacidad de los reguladores para ejecutar flujos de trabajo.

A nivel local se encontró el estudio de Sánchez (2017) el cual tuvo como objetivo, determinar la relación entre la productividad y rentabilidad de los crackers de lecho fluorizado. El tipo de estudio fue básico, el grado de correlación, el enfoque cuantitativo y el diseño fue una correlación descriptiva. Las variables operativas en este estudio son productividad y rentabilidad, con archivos diseñados para sumar muestreo no estocástico, muestras basadas en datos de actividad del año 2016 de crackers de lecho fluorizado y agregación de información. El estudio concluyó que la productividad era una observación relacionada con los beneficios económicos, con un nivel de significancia de 0.05 y un nivel de correlación de 93.7%.

Aguilar y Dueñas (2019), realizaron una investigación cuyo objetivo fue determinar, cómo el planeamiento financiero incide en la rentabilidad en GEPROPMIN SAC de la ciudad de Lima – 2017. Se utilizó una metodología no experimental ya que el personal de campo recopiló los datos. Aporta lo que necesitas para crecer: Falta de planificación financiera reflejada en rentabilidad. Desarrollar un método de cuestionario de 12 preguntas que proporcione información esencial en un campo especializado. Como resultado, Aguilar llegó a la conclusión de que el Plan Financiero si incide en el crecimiento de la empresa GEPROPMIN, por ello plantea la utilización de un sistema de planeamiento sofisticado.

Flores (2018), en su tesis tuvo como objetivo, describir la rentabilidad y el crecimiento financiero de la empresa Estación de Servicios RETA S.A.C. Piura, 2017 años 2015 – 2017. La investigación tuvo como metodología cuantitativa, de tipo no experimental, de diseño descriptivo, Esto se realiza en forma de una plantilla que contiene los estados financieros de la empresa, cuya recopilación se obtiene mediante el análisis de los documentos. Flores concluyó que las utilidades de la empresa fueron positivas, las ventas fueron positivas, las utilidades fueron proporcionales al número de años evaluados y al crecimiento financiero, el balance es horizontal, liquidez y gestión, avances y resultados, activos e ingresos.

Incremento significativo, en el largo ejecutar, el análisis es un paso positivo en términos de rentabilidad.

Referente a las teorías relacionadas al tema iniciamos con el crecimiento empresarial; la finalidad de toda empresa es la búsqueda constante de la expansión y crecimiento organizado y productivo; esto es aceptable dentro del área de la teoría expansiva de reglas de procedimiento, sin embargo, se persigue la idea de que una empresa debe crecer hasta un punto óptimo que sea adecuado a sus características. Este concepto de eficiencia surge como el objetivo principal de la actividad productiva, ya que el crecimiento de la empresa se fundamenta en básicamente en la existencia de potenciales para el uso óptimo de los recursos que deben ser aprovechados de manera eficiente en todos los procesos productivos (Penrose & Pitelis, 2009). Dada la importancia del proceso empresarial expansivo, la eficiencia no debe entenderse como crecimiento en sí mismo, sino como una propiedad deseable de la empresa. De esta manera, la acción productiva debe enfocarse en alcanzar la eficiencia en todos sus procesos.

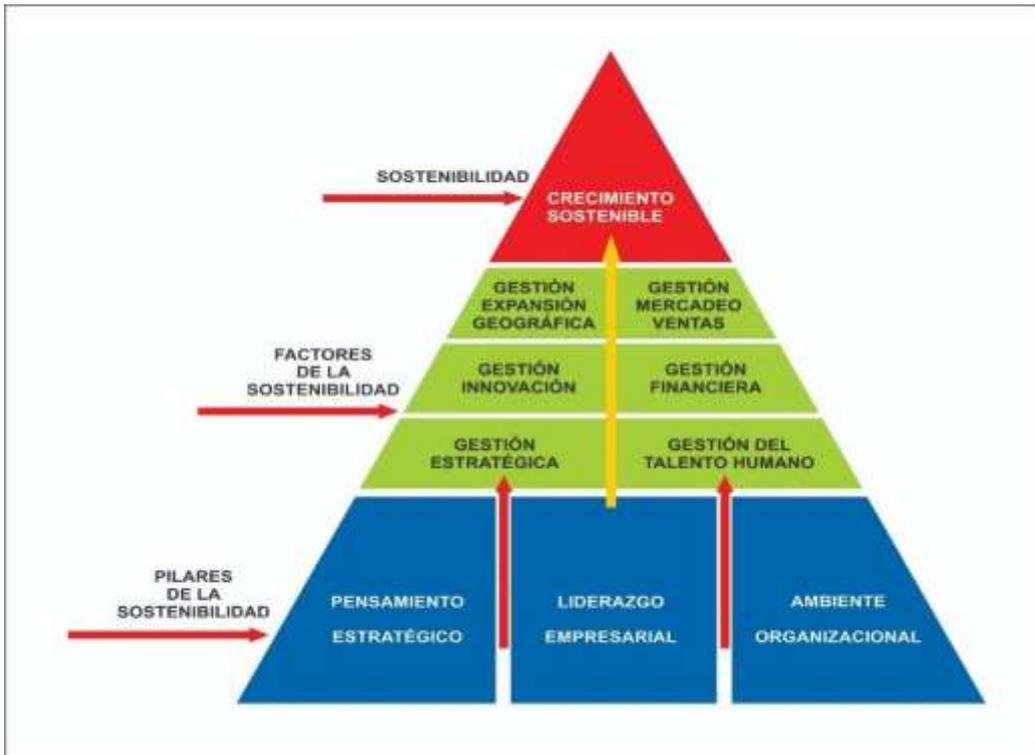
De acuerdo a Pérez (2017) el logro del crecimiento empresarial es el resultado de la interrelación de diferentes elementos; factores internos y externos; se basa en una dinámica empresarial que también interactúa con los determinantes políticos y sociales. Teniendo en cuenta la composición de los factores que impulsan el crecimiento empresarial, observamos cuatro factores claramente identificables que influyen en el comportamiento productivo que son los siguientes: entorno, estrategia, motivación y recursos. De este modo al estructurar e incidir en los factores de crecimiento empresarial se requieren de un procedimiento, una evaluación individual y unificada a fin de identificar el potencial de expansión de una empresa. Al identificar los principales factores que afectan tanto a rentabilidad como al crecimiento empresarial, es más fácil establecer estrategias organizacionales y financieras que contribuyan a que una empresa obtenga rentabilidad y asegure su posicionamiento en el mercado. Algunas particularidades de la empresa reflejan la fase de crecimiento empresarial, porque el tiempo de supervivencia en el mercado y su ubicación en el sector son características que identifican cuantitativa y cualitativamente el tiempo de existencia de una empresa.

Hay varias teorías que se ocupan de los determinantes del crecimiento organizacional y financiero que se han estudiado ampliamente a lo largo del tiempo.

Existen puntos de vista menos materialistas sobre la importancia del crecimiento empresarial que se centran en la habilidad del talento humano que una empresa puede adquirir durante su existencia en el mercado. El talento humano es una fuerza humana o aquellos colaboradores, que influyen positivamente en el rendimiento empresarial y en la productividad, engloba una serie de atributos diferentes, mostrando las diferentes cualidades del personal que trabaja en una determinada actividad u organización, destacando el nivel de formación y experiencia (Davidsson & Wiklund, 2013). Las empresas, que hacen uso de la tecnología, son más innovadoras y resistentes a la competencia, logrando expandirse sus servicios y buscan permanentemente personal altamente calificado. Esta estrategia asume mayores costos al desarrollar el crecimiento, ya que demanda una mayor inversión, por lo tanto, amerita un mayor desempeño financiero y económico en el futuro, ya que la disponibilidad de productos, servicios de alto valor agregado genera altos márgenes de utilidad para las empresas.

El crecimiento empresarial, no se mide a corto plazo, es el producto de la convergencia de diversos factores y se manifiesta en el aumento de las ventas, optimización de procesos financieros, reducción de mermas, etc. Es un trabajo a largo plazo que no es difícil de medir, pero requiere realizar un seguimiento riguroso a los controles internos de todo el proceso productivo de una empresa. La pieza fundamental para el crecimiento no es el capital o las materias primas, sino los activos como es el conocimiento o los procesos internos (Canals, 2004).

El empresario Gacela ve a la empresa como una gran máquina de crecimiento y trata de mantener la estrategia alineada desde la base de la pirámide hasta la cima. Con la experiencia de la investigación y el conocimiento de las empresas de Gacela, se diseñó la pirámide para el crecimiento sostenible de la siguiente manera:



Fuente: Darío Montoya Mejía

Figura 1

Pirámide de la sostenibilidad en el alto crecimiento

Fundamentos del crecimiento económico, afirma que expandir las capacidades de producción representa crecimiento económico. El crecimiento económico acelerado que dura algunos años podría convertir a una nación de pobre a rica. Esta es la experiencia de Hong Kong, Corea del Sur y otros países asiáticos. El crecimiento económico lento o nulo puede llevar a una nación a una pobreza catastrófica. Esto muestra el destino de Sierra Leona, Somalia, Zambia y otros países de África (Parkin, 2017).

$$\text{Tasa de crecimiento del PIB real} = \frac{\text{PIB real en año actual} - \text{PIB real en el año anterior}}{\text{PIB real en año anterior}} \times 100$$

Para obtener el crecimiento empresarial, se requiere la implementación de diversos procedimientos que conciben un cambio organizacional y financiera que posibilite su sustentabilidad en términos de gestión. El crecimiento como meta a desarrollar consta de tres aspectos claramente determinados: el diagnóstico interno, que tiene en cuenta la estimación interna, la misión de la empresa y una serie de factores internos que influyen en el crecimiento; el diagnóstico externo, que incluye el entorno sectorial; y el último es la planificación estratégica, que se relaciona únicamente con la expansión empresarial (Aguilera & Virgen, 2014). Alcanzar estos niveles de gestión determina la estrategia de gestión a fin de optimizar el comportamiento financiero y de liderazgo de una determinada empresa con el fin de moldear su rentabilidad y crecimiento en el mercado. Medir estos aspectos permitirá a la empresa hacer correcciones para enfocar mejor los recursos para expandir su posición en el mercado.

De acuerdo a Parkin (2017) la teoría clásica del crecimiento es la perspectiva que sustenta que el aumento del PIB real per cápita es esporádico, y que cuando aumente por arriba del nivel de subsistencia, una explosión poblacional acabará por regresarlo al nivel anterior. Asimismo, Parkin (2017) señala que Adán Smith Thomas Robert Malthus y David Ricardo, los economistas líderes de finales del siglo XVIII y principios del XIX, presumieron esta teoría; pero la postura que defiende suele asociarse más al nombre de Malthus, a tal punto que a veces se le llama teoría malthusiana. Las ideas de Charles Darwin acerca de la evolución basada en la selección natural están inspiradas en los puntos de vistas de Malthus. Actualmente hay muchos Malthusianos. De acuerdo a ellos, si la población actual mundial que asciende a 7,200 millones de personas se incrementa a 11,000 millones en el año 2050, la humanidad se quedará sin medios para subsistir, el PIB real per cápita se reducirá, y volveremos a tener un esquema de vida primitivo. Por lo tanto, de acuerdo con los seguidores de Malthus, debemos contener el crecimiento demográfico. Los malthusianos modernos señalan también que el calentamiento global y el cambio climático son otros factores para creer que, tarde o temprano, el PIB real per cápita disminuirá. Según la teoría neoclásica del crecimiento, el PIB real per cápita se incrementa debido a que el cambio tecnológico, índice al ahorro y la inversión que provocan el crecimiento del capital por hora de trabajo. En consecuencia, el crecimiento económico se detendría si el

cambio tecnológico desapareciera, debido al rendimiento marginal decreciente tanto del trabajo como del capital. Robert Solow, del MIT, propuso la versión más difundida de esta teoría del crecimiento en la década de 1950.

Según Parkin (2017) la gran diferencia entre la teoría neoclásica del crecimiento y el modelo clásico que precedió consiste en la perspectiva del crecimiento poblacional. La teoría neoclásica resalta la explosión demográfica que experimentó Europa en el siglo XVIII y que dio origen a la teoría clásica del crecimiento de la población, llegó a su fin. La tasa de nacimientos se redujo y, si bien la población continuó aumentando, lo hizo a un ritmo más moderado. La principal influencia económica clave en esta desaceleración de la tasa de crecimiento fue el costo de oportunidad del tiempo de las mujeres. De acuerdo al salario de la población femenina aumentaron y sus oportunidades de trabajo se ampliaron, el costo de oportunidad de la maternidad se incrementó. Enfrentadas con ese mayor costo de oportunidad, las familias eligieron tener menos hijos, lo que produjo una reducción de la tasa de natalidad. El avance de la tecnología dio lugar a ingresos más altos, también pudieron generar adelantos médicos que mejoraron la esperanza de vida. Por lo tanto, a medida que los ingresos se incrementan, las tasas de natalidad y de mortalidad disminuyen. La teoría neoclásica del crecimiento supone que el cambio tecnológico es resultado del azar. Si tenemos suerte, habrá un cambio tecnológico rápido; de lo contrario, tendremos que someternos a un ritmo de avance tecnológico más lento. Para poder entender la teoría neoclásica del crecimiento, basta imaginar cómo era el mundo a mediados de la década de 1950, cuando Robert Solow desarrolló sus ideas. La población está creciendo a un ritmo aproximado del 1 por ciento anual. El ahorro y la inversión representa aproximadamente un 20 por ciento del PIB, monto suficiente para mantener constante la cantidad de capital por hora de trabajo. El ingreso per cápita está aumentado, pero no muy rápido. La tecnología comienza a hacer progresos a un ritmo acelerado en diversas actividades. Nuevos plásticos transforman por completo la manufactura de electrodomésticos. El sistema de carreteras interestatales cambia radicalmente la transportación terrestre. Las aerolíneas comienzan a reemplazar los motores de pistones por motores de propulsión a chorro y la transportación aérea se hace más rápida.

Según la teoría neoclásica del crecimiento, la prosperidad persistirá porque no existe un crecimiento demográfico como en el modelo clásico, capaz de inducir una reducción de la tasa salarial. En consecuencia, los beneficios en términos de ingreso per cápita son permanentes, pero el crecimiento no prosperará si la tecnología deja de avanzar debido a los rendimientos marginales decrecientes del capital. Las altas tasas de utilidad que se derivan del cambio tecnológico traen consigo mayor ahorro y acumulación de capital. A medida que se acumula más capital, se llevan a la práctica cada vez más proyectos, lo cual reduce las tasas de rendimiento debido a los rendimientos marginales decrecientes. Como el rendimiento sobre el capital disminuye, el incentivo para seguir invirtiendo se debilita. Ante incentivos cada vez más débiles para ahorrar e invertir, el ahorro disminuye y la tasa de acumulación de capital se desacelera. Problemas de la teoría neoclásica del crecimiento, todos los capitales tienen acceso a las mismas tecnologías y no hay restricción alguna para que el capital recorra el mundo en busca de la tasa de interés real más alta disponible. El capital fluirá hasta que las tasas de rendimiento se igualen y esto ocurrirá cuando el capital por hora de trabajo sea el mismo. Las tasas de crecimiento del PIB real y los niveles del ingreso per cápita coincidirán alrededor del mundo. La teoría nueva del crecimiento supera esta falla de la teoría neoclásica, además de explicar qué determina el ritmo de los cambios tecnológicos. La búsqueda de nuevas tecnologías está determinada por los incentivos.

Las utilidades son el estímulo hacia el cambio tecnológico, las personas recurren frecuentemente a buscar métodos de producción capaces de abaratar los costos o a desarrollar productos de alta calidad por los cuales el público esté dispuesto a pagar precios más altos. Los empresarios pueden obtener grandes utilidades durante algunos años al proteger sus creaciones mediante una patente o un derecho de autor, pero tarde o temprano los nuevos descubrimientos se copiarán y las utilidades desaparecerán. Entonces se emprenden nuevas investigaciones y desarrollos, con la esperanza de dar un nuevo impulso a la inversión y al crecimiento empresarial. Dos hechos relacionados con los descubrimientos y el conocimiento tecnológico cumplen una función un papel clave en la teoría nueva del crecimiento. Los descubrimientos son (al menos con el tiempo) un bien de capital público su parte, el conocimiento es capital que no está

sujeto a los rendimientos marginales decrecientes. Los economistas consideran que algo es un bien público cuando no se puede privar a nadie del derecho de utilizarlo, y cuando el hecho de que una persona lo use no implica que las demás no puedan hacerlo. La defensa nacional es el ejemplo clásico de un bien estatal. El lenguaje de programación empleado para desarrollar aplicaciones del iPhone es otro.

Como el conocimiento es un bien estatal, a medida que los beneficios producidos por un nuevo descubrimiento se propagan, algunos capitales o productos gratuitos quedan a disposición de la gente. Lo anterior quiere decir que para utilizarlos no es necesario hacer sacrificio alguno o, dicho de forma, tiene un costo de oportunidad nulo. Cuando un estudiante de Austin desarrolla una nueva aplicación para iPhone, el uso que hace del lenguaje de programación no evita que otro estudiante digamos Seattle también lo emplee.

El conocimiento es todavía más especial porque no está sujeto a los rendimientos decrecientes. Sin embargo, incrementar el acervo de conocimiento hace que tanto el trabajo como las máquinas sean más productivos. El capital de conocimiento tampoco implica rendimientos decrecientes. El conocimiento en materia de biotecnología ilustra bien esta idea. Los biólogos han dedicado mucho tiempo a desarrollar la tecnología de secuenciación del ADN. A medida que se hacen nuevos hallazgos en este campo. La productividad del capital de conocimiento se incrementa de manera constante. En 1990 secuenciar un par de bases de ADN costaba alrededor de \$50. En 2000 ese costo había bajado a \$1, y en 2010 llegó a una diezmilésima de centavo de dólar.

La productividad laboral crece indefinidamente siempre que la gente descubra nuevas tecnologías que produzcan una mayor tasa de interés real. La tasa de crecimiento depende tan sólo de los incentivos que tenga la gente y de su capacidad de innovar.

Economía en movimiento perpetuo, la nueva teoría del crecimiento visualiza la economía como si se tratara de una máquina de movimiento perpetuo.

Sin importar cuán ricos llegemos a ser, nuestros deseos siempre serán superiores a nuestra capacidad de satisfacerlos. La existencia de empleos y

productos nuevos y mejores da lugar a más bienes y servicios de consumo, lo cual, en combinación con el mayor tiempo libre disponible, conduce a un mejor estándar de vida

A pesar de lo anterior, nuestros deseos insaciables no desaparecen, así que el proceso continúa: deseos e incentivos crean innovación, productos nuevos y mejor, y un estándar de vida aún más elevado.

De acuerdo a Parkin (2017), la nueva teoría del crecimiento frente a la teoría malthusiana no podría ser más evidente. Los malthusianos consideran que la prosperidad, tal como la concebimos hoy, llegará inevitablemente a su fin; en tanto que los defensores de la nueva teoría del crecimiento confían en una abundancia interminable. La disparidad resalta más cuando pensamos en las diferentes perspectivas que cada una de estas corrientes tiene respecto del crecimiento demográfico. Para los malthusianos, el crecimiento demográfico forma parte del problema. Para los seguidores de la nueva teoría, el crecimiento demográfico es parte de la solución. Las personas constituyen el recurso económico por excelencia. Una población más grande da lugar a más deseos, pero también a una mayor cantidad de descubrimientos científicos y avances tecnológicos. Por lo tanto, más que ser la causa de que el PIB real per cápita disminuya, el crecimiento demográfico genera un incremento más rápido de la productividad laboral y un aumento del PIB real per cápita. Los recursos son limitados, pero la imaginación y la capacidad humanas para aumentar la productividad son ilimitadas.

La planificación financiera es por naturaleza una rama compleja de administrar, ya que su composición es más amplia que la de una simple evaluación cuantitativa de naturaleza financiera. Además de la adecuada aplicabilidad de la legislación financiera, se necesita un proceso de ejecución administrativa para desarrollar eficazmente la planificación en todas sus formas. En vista de esto, el desempeño financiero es un objetivo relativamente fácil de diagnosticar, ya que una evaluación se realiza principalmente con información cuantitativa para la cual, en la práctica, dicha medición implica solo una parte de la evaluación real que debe realizar la empresa (Butler, 2006).

La rentabilidad es la utilización de recursos de una empresa se refleja en la generación de retornos financieros; es decir, la rentabilidad se entiende como resultado de acciones productivas y económicas. Este aspecto se puede cuantificar ya que en última instancia se entiende como un valor monetario, propiedad de la empresa que promete cuantificar su desarrollo en el tiempo. Cualquier tipo de actividad económica en la que se utilice una variedad de materiales o insumos, recursos humanos y financieros y medios de producción para obtener una ventaja y que sea la rentabilidad (Tarziján & Paredes, 2012).

Se cree que la rentabilidad estimula la creación de barreras de entrada para las empresas nuevas, siempre que los altos rendimientos sean atractivos para las nuevas empresas que ingresan al mercado (Tarziján & Paredes, 2012) aborda esta dinámica y determina que cuando las empresas obtienen altos beneficios económicos superiores a los que se obtendrían a través del equilibrio, prevalece una tendencia hacia empresas ya establecidas en el mercado por barreras de entrada o la creación de nuevas empresas. Este comportamiento es inherente a la práctica económica y competitiva.

Los beneficios de mantener un alto nivel de rentabilidad son muchos, aunque mantenerlos está directamente relacionado con la exposición al riesgo. En términos técnicos, la rentabilidad muestra la capacidad de producción y, en gran medida, la eficiencia que utiliza una empresa en la gestión de sus procesos y recursos (Gitman & Zutter, 2012) definir la rentabilidad como la relación entre el valor monetario de la utilidad de operación y el costo de utilizar la capacidad instalada en propiedad. Este rasgo reconoce el éxito de una empresa a lo largo del tiempo; Por ello, es un aspecto esencial del ejercicio económico y financiero que se utiliza para diagnosticar el desempeño de una organización en términos de su eficiencia en el uso de sus recursos.

La cuantificación del crecimiento se centra principalmente en el análisis de la rentabilidad, que refleja tanto las condiciones de acumulación de riqueza como su pérdida. Hay una variedad de indicadores de rentabilidad; Sin embargo, los tres con mayor alcance y utilidad son: rendimiento del capital, rendimiento de la inversión y margen de ventas netas (Aching, 2006). Estas métricas financieras demuestran la capacidad de generar ganancias que una empresa obtiene mediante

el uso de sus activos y capital que componen la inversión realizada. El objetivo real de una inversión es generar retornos sobre el capital destinado a un fin específico, para lo cual la estimación de los indicadores anteriores resulta de gran utilidad, ya que la medición relativa de la utilidad, teniendo en cuenta el uso de recursos o la inversión realizada, da una idea precisa de los términos y condiciones que mantiene una empresa.

La rentabilidad según Markowit (2010) es la capacidad que tiene una compañía o producto para generar utilidades o beneficios suficientes reduciendo costos, para continuar en el mercado; es de esta forma que una empresa obtiene rentabilidad una vez que crea más ingresos que egresos.

La rentabilidad es un indicador financiero que la compañía dispone a diario para ser evaluado y que posibilita que se administre de manera eficiente los recursos que tiene la compañía, conociendo la naturaleza y componentes que condicionan esa rentabilidad (De La Hoz & Ferrer, 2008).

La rentabilidad involucra toda acción económica que se ocupa de usar y movilizar recursos que tienen la posibilidad de ser humanos, financieros o materiales a fin de obtener resultados que generen beneficios para la organización, por esto se define la rentabilidad como el rendimiento que genera una actividad económica en una época definido (Restrepo, 2013).

Las dimensiones de la rentabilidad son tres, Utilidades, Indicadores de la rentabilidad y estructura de capital.

En lo que respecta a las empresas, señala Brealey y Myers (2000) Los costos incurridos en el proceso de venta y relacionados con la producción del producto, y no con el almacén, deben corresponder al costo del producto terminado listo para ser comercializado. Se puede obtener una ganancia bruta negativa si los costos generados por las ventas son mayores que las ventas totales dentro de la empresa.

Siendo la rentabilidad neta el porcentaje de beneficio que puede obtener una organización es un indicador de la rentabilidad de una empresa en el campo al que se dedica. Esta métrica determina si las ganancias recibidas se limitan a la organización, sus actividades de producción, otros ingresos generados por la

organización o la atención necesaria para administrar la organización. Necesita calificar varias veces porque solo puede hacer una encuesta para comparar con el resultado operativo. Como resultado, otros ingresos pueden ser volátiles y esporádicos y pueden no representar las ganancias reales de su organización y deben tomarse en serio. Por ejemplo, tiene la opción de mencionar que una empresa puede reportar ingresos netos aceptables después de reportar una pérdida operativa Señalan Brealey y Myers (2000) que se pueden registrar índices negativos al no tener cuidado con su análisis.

La rentabilidad patrimonial es un indicador está determinado por la rentabilidad estratégica del activo. Esto ayuda a identificar la productividad o rentabilidad que puede lograr una empresa, brindar estabilidad de capital a sus aliados o accionistas y permitirles continuar invirtiendo. Para aumentar, Sin embargo, las cargas financieras de las empresas en el mercado, como pagar impuestos y trabajar con empleados, no se consideran fundamentales. Para saber cómo una empresa afecta la rentabilidad de los accionistas que pagan impuestos y otros activos financieros, es necesario considerar cuidadosamente los activos a contabilizar y la diferencia entre esta relación y la rentabilidad. Las devoluciones deben tenerse en cuenta este indicador también se puede registrar con valor negativo por las mismas razones que se describen en Situación de la utilidad de operación (Brealey y Myers 2000).

En lo que corresponde a la rentabilidad de activos, indica la cantidad por la cual un activo puede generar una ganancia de manera no financiera, es decir, si se ha creado un pasivo o se ha gastado capital. Para determinar qué área determina la rentabilidad de un activo, debe dividir la ganancia neta por el activo total. La alternativa es utilizar el sistema DuPont. Se realizan actividades como combinar el beneficio de una venta con la rotación de los activos totales.

Brealey y Myers (2000) señalan que los ingresos conseguidos por el ejercicio tienen la posibilidad de ver dañadas por los pagos tributarios considerados costos no deducibles, el pago al impuesto a la renta se subirá, la abolición de la colaboración del colaborador; dichos tienen la posibilidad de ser mejores a la utilidad del ejercicio; esto conlleva a tener un indicador negativo para la organización.

Así mismo la rentabilidad de capital, está vinculada a la manera como la compañía responde ante la inversión que se hace; o sea existe más grande rendimiento comparativamente con las tasas del mercado presente, o podría ser que obtienen otros beneficios que equilibran la viable disminución de su rentabilidad patrimonial.

Como resultado, el desempeño financiero es más relevante para una empresa, ya que generalmente evalúa las finanzas de cada organización con base en el retorno neto de la inversión (menos costos financieros, impuestos y asociaciones comerciales). Será uno de los indicadores. Además, puede obtener una muestra de cómo invierten los accionistas y qué esperan de esta inversión. A menudo representado por lo que se denomina precio de oportunidad. Este no es un riesgo de inversión alternativo, sino un rendimiento que no ha recibido.

Para calcular la ganancia neta, debe trabajar dividiendo la ganancia neta por el capital. Esto le ayudará a encontrar factores que afecten los intereses de sus accionistas. Para las funciones anteriores, es necesario evaluar la relación entre renta y beneficio, apalancamiento financiero y precio imponible. Estos son factores que de alguna manera afectan la rentabilidad de una empresa. Con datos analizados adecuadamente, los gerentes pueden tomar decisiones causales, reducir los costos innecesarios incurridos y diseñar políticas que ayuden a mejorar las mejoras financieras de una empresa (Brealey & Myers, 2000).

III. METODOLOGÍA

3.1. Tipo y diseño de investigación

3.1.1. Tipo de investigación.

La presente investigación es de tipo Básica. De acuerdo a Baena (2017) la investigación es fundamental porque es una ciencia que se desarrolla en la dirección de la abstracción y estudia un problema a partir del cual busca la información necesaria para generar conocimiento sobre el problema. Las leyes generales de los fenómenos que se estudian deben ser conocidas, observadas y aplicadas, deben ser estudiadas para comprenderlas y explicarlas mejor.

3.1.2. Diseño de investigación.

El estudio es no experimental, de alcance transversal, enfoque cuantitativo y el nivel es descriptivo – correlacional.

Según Azañero (2016), una investigación es de diseño no experimental cuando se hace intencionalmente sin cambiar las variables, este tipo de diseño de estudio requiere la observación y análisis de variables, fenómenos problemáticos o hechos que no han sido cambiados intencionalmente.

Los datos se recopilan instantáneamente a la vez. Los diseños transversales suelen incluir con y sin acondicionamiento en momentos específicos (mediciones simultáneas), y en este tipo de diseño, los investigadores no realizan ningún tipo de intervención (intervención). Los investigadores miden la variable de cada individuo (número de medida) una vez. Sin embargo, si se realizan dos o más mediciones de la variable de interés al mismo individuo, el plano, especialmente el plano de análisis, cambiará y el plano horizontal se convertirá en un plano vertical. Recuerde siempre que las unidades de análisis son individuales (Rodríguez y Mendivelso, 2018).

La investigación cuantitativa se recopila y analiza datos cuantitativos sobre variables. La investigación cuantitativa trata de determinar la fuerza de los vínculos o correlaciones entre variables, generalizar y objetivar los

resultados de toda la muestra e intentar hacer inferencias sobre la población de la que se extrajeron todas las muestras. Después de estudiar conexiones y correlaciones, tiene la intención de hacer inferencias causales para ver si las cosas suceden de cierta manera (Fernández & Pértegas, 2002).

La investigación de nivel descriptivo-correlacional, es un fenómeno que utiliza criterios sistemáticos que permiten establecer la estructura o comportamiento del fenómeno en estudio proporcionando información sistemática comparable a otras fuentes. Se propone explicar algunas características básicas del fenómeno de la homogeneidad general. Los investigadores pueden elegir ser observadores completos, participantes de seguimiento, participantes de seguimiento o participantes completos. (Guevara, Verdesoto y Castro, 2020).

El diseño de investigación descriptivo – Correlacional, es determinar hasta qué punto existe una relación entre dos o más variables de interés en una muestra de objetos o hasta qué punto existe una relación entre dos fenómenos o eventos observados. Los estudios descriptivos suelen ser la base de preguntas correlativas, proporcionando información para realizar estudios explicativos que generan un sentido de comprensión y alta organización. La investigación puede incluir diferentes camadas en diferentes etapas de su desarrollo. Quizás una encuesta comienza como un descubrimiento, luego puede ser descriptiva y correlacionada, y termina como explicativa (Hernández, Fernández y Baptista 2014).

3.2. Variables y operacionalización

Variable 1: Crecimiento Empresarial

Definición conceptual

El Crecimiento Empresarial, viene a ser el progreso que experimentan las empresas u organizaciones en ámbitos de rentabilidad, desarrollo de productos, aumento de número de clientes y mayor posicionamiento de marca. (Orellana, 2020).

La definición más precisa que puede tener el desarrollo empresarial es el proceso que sigue una empresa para mejorar sus estrategias y tener éxito en

determinadas áreas en función de sus necesidades u objetivos actuales. Este crecimiento se logra a través de mayores ingresos por mayores ventas o volúmenes de servicios (Rodríguez, 2020).

El Crecimiento Económico, es la expansión de las posibilidades de producción y representa el crecimiento económico. El rápido crecimiento económico sostenido durante muchos años puede convertir a un país pobre en uno rico. Esta es la experiencia de Hong Kong, Corea del Sur y otras economías asiáticas. Un crecimiento económico lento o nulo puede sumir a un país en una pobreza catastrófica. Tal ha sido la suerte de Sierra Leona Somalia, Zambia y gran parte del resto de África.

Definición operacional

El crecimiento empresarial es una variable cuantitativa, compuesta por una dimensión denominado crecimiento económico. Se expresa como la tasa de crecimiento del PIB real, que es la variación porcentual anual de una variable; es decir, el cambio de su nivel, expresado como porcentaje del nivel inicial (Parkin, 2017). La tasa de crecimiento del PBI real, por ejemplo, se calcula como:

$$\text{Tasa de crecimiento del PIB real} = \frac{\text{PIB real en el año actual} - \text{PIB real en el año anterior}}{\text{PIB real en el año anterior}} \times 100$$

Tabla 1

Operacionalización de la variable Crecimiento Empresarial

Variable	Definición Conceptual	Definición Operacional	Dimensión	Indicadores	Instrumento
Crecimiento Empresarial	<p>El crecimiento empresarial modela la acción del crecimiento económico y financiero o el desarrollo en variables como patrimonio, facturación, patrimonio, utilidad, etc.</p> <p>El tamaño que podrá adquirir una empresa dependerá de las posibilidades que tendrá para cubrir íntegramente los costos operativos, los gastos intrínsecos de la deuda y cubrir las inversiones destinadas a mejorar la capacidad productiva de la capacidad instalada.</p>	<p>Expresamos la tasa de crecimiento como el cambio porcentual anual de una variable; esto es, el cambio en el nivel de esta, expresando como porcentaje de su nivel original (Michael Parkin 2017).</p>	Crecimiento Económico	Tasa de Crecimiento porcentual	Ficha de análisis documental

Fuente: Daza (2016)

Elaboración propia.

Variable 2: Rentabilidad

Definición conceptual

La rentabilidad es la relación entre la utilidad y el objetivo de inversión y es necesaria para lograr (utilidad) la primera. Demuestra la eficacia de la empresa para generar ingresos a partir de las ventas y cómo invierte para seguir aumentando las ganancias. Si tiene un buen beneficio, es el resultado de una buena planificación, una buena gestión, el costo y el costo. La rentabilidad también se entiende como un concepto que se aplica a cualquier actividad económica en la que se movilizan medios, físicos, humanos y financieros para lograr los resultados deseados. (Zamora, 2011).

Se puede evadir riesgos muy importantes a los que se podría quedar expuesto, como por ejemplo a tomar decisiones a base de informes financieros errados, o al no estar preparados adecuadamente u optar por procedimientos equivocados (Meléndez, 2016).

Definición operacional

La rentabilidad es una variable cuantitativa de tipo numérica, la cual se encuentra compuesta por tres dimensiones: Utilidades, Indicadores de la Rentabilidad, Estructura de Capital.

Navarro (2003) Establece que la tasa de rendimiento del capital invertido es una representación real de la eficiencia en el uso de todos los recursos de la empresa y es igual al cociente de la ganancia operativa de la inversión en relación con la empresa. El rendimiento del capital invertido debe superar el costo de la estructura financiera para agregar valor. La administración de la empresa logra sus metas financieras sólo si la inversión en recursos operativos genera un excedente que cumpla con todas las expectativas del propietario. Calcular la ganancia es una matemática simple y se realiza a velocidad aritmética o velocidad logarítmica. La rentabilidad.

$$\text{ROE} = \frac{\text{Beneficio Neto}}{\text{Patrimonio Neto}}$$

La Utilidad Operativa, Obtenido de una comparación de ingresos y gastos operativos. La utilidad opera independientemente de la estructura financiera del negocio. Las decisiones de financiación no cambian la estructura operativa que coincide exactamente con el propietario y no con la empresa. Como primer paso, estos deben valorarse sin incluir el nivel de endeudamiento debido a la estructura operativa, pero para las ganancias, la carga tributaria total debe incluirse en proporción al nivel de ingresos operativos. El beneficio, y por tanto el numerador del ROI, corresponde exactamente al neto. Lucro. Operación después de impuestos, UNODI. La UNODI incluye la depreciación, ya que se considera un gasto operativo para generar ingresos operativos utilizando activos, equipos e instalaciones, pero los ingresos y gastos no operativos provienen de actividades no comerciales. Contenido principal de la empresa (Navarro, 2003).

Tabla 2

Operacionalización de la variable Rentabilidad

Variable	Definición Conceptual	Definición Operacional	Dimensión	Indicadores	Instrumento
Rentabilidad	La rentabilidad es la relación entre una ganancia y la inversión requerida para lograrla, y mide tanto el desempeño de una empresa como lo representan las ganancias que obtiene al venderla y usarla. Su regularidad es una tendencia de ingresos. (Zamora, 2011).	La rentabilidad es una encuesta creada utilizando el índice de rentabilidad a partir de información contable, balances y estados de resultados de la empresa V & O Asesorías y Proyectos S.A.C.	<ul style="list-style-type: none"> - Utilidades - Indicadores de la Rentabilidad - Estructura de Capital 	<ul style="list-style-type: none"> - Utilidad antes de impuesto - Rentabilidad sobre el Activo (ROA) - Rentabilidad sobre el Patrimonio (ROE) - Rentabilidad bruta - Patrimonio - Razón Pasivo – Patrimonio - Razón de endeudamiento a largo plazo 	Ficha de análisis documental

Fuente: Elaboración propia.

3.3. Población y muestra

3.3.1. Población.

Azañero (2016) indica que la población es un conjunto de personas, entidades u objetos cuya situación se investiga o investiga. Para la presente investigación se considerará como población lo siguiente documentación contables; Estado de Situación Financiera y Estados de Resultados, que serán solicitados al departamento contable de la empresa V&O Asesorías y Proyectos S.A.C. Lima.

3.3.2. Muestra.

La muestra del estudio la conforman: los informes, los estados financieros de la empresa, tales como el Estado de Situación Financiera y el Estado de Resultados, ya que estos documentos muestran el desempeño de la gestión financiera, el crecimiento y la Rentabilidad de la empresa V&O Asesorías y Proyectos S.A.C., 2017-2020

3.3.4. Criterios de selección

Criterios de inclusión

- Para el desarrollo de la presente investigación se incluyeron los principales Estados Financieros como son; el Estado de situación Financiera y el Estado de Resultados, El departamento contable de la empresa V&O Asesorías y Proyectos S.A.C. Lima, 2020, será quién ayudará a determinar el Crecimiento empresarial y la Rentabilidad en la empresa V&O Asesorías y Proyectos S.A.C. Lima, 2017-2020, porque es el departamento contable quién elabora, analiza, interpreta y entrega los análisis de los informes financieros a la Gerencia de la empresa para que posteriormente realice una correcta toma de decisiones.

Criterios de exclusión

- Para la investigación no se consideró como población los documentos del área de administración, producción, almacén, porque

estas áreas manejan información relacionada a los procesos productivos de la empresa V&O Asesorías y Proyectos S.A.C.

- Asimismo, no se consideró la documentación contable de los años 2016, 2015, ya que la empresa inició sus actividades en el año 2017.

3.3.5. Unidad de análisis.

Según Ramos, Del Águila y Bazalar (2020), Las unidades analíticas también se conocen como unidades básicas, unidades de observación o unidades estadísticas, estas son elementos o unidades de una población o de una muestra de la que se extraen datos referentes a una población en particular. Número de características o variables con las que queremos explicar algún fenómeno. Puede ser una persona, programa de televisión, periódico, revista, banco, empresa, etc. La unidad de análisis en la investigación son los estados financieros, como el Estado de Situación Financiera y los Estados de Resultados, de la empresa V&O Asesorías y Proyectos S.A.C. Lima, 2017-2020.

3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos

3.4.1. Técnica.

La técnica de la investigación son un conjunto de pasos o procedimientos ordenados que se encargan de ayudar a los métodos de investigación, teniendo como propósito el buen resultado de la investigación (Azañero, 2016). Para la investigación; el análisis documental fue la técnica o instrumento de recolección de datos.

3.4.2. Instrumentos.

Para la investigación, el instrumento a utilizar para la recolección de datos se empleó la ficha de análisis documental, proporcionada con autorización previa por parte de la empresa V&O Asesorías y Proyectos S.A.C.

3.5. Procedimiento

Para iniciar la investigación se solicitó y se obtuvo el consentimiento Informado por parte de la empresa V&O Asesorías y Proyectos S.A.C., posteriormente se solicitó la documentación contable; Estados de Resultado,

Estado de Situación Financiera. Una vez obtenidos estos documentos para cada uno de los años de estudio 2017 – 2020, se la información se digitalizó en una hoja de cálculo. Luego de digitalizar la información financiera solicitada a la empresa, se procedió a estimar los valores totales de las cuentas de ventas netas, utilidad antes de impuestos, patrimonio neto, activos y pasivos totales de largo plazo, esto con el fin de estimar las ratios financieras que nos permitirá estudiar crecimiento y rentabilidad.

3.6. Método de análisis de datos

Dulzaides y Molina (2004) Los conceptos de análisis de información y procesamiento de documentos se comparan sobre la base de sus relaciones y diferencias. Se gestionan en el marco de un proceso sistemático y cíclico que atiende una serie de necesidades metodológicas relevantes para todas las ciencias. Se verifican todas las solicitudes para su detección. Ambos procesos son componentes fundamentales del trabajo diario del trabajador de la información.

3.7. Aspectos éticos

La investigación ha sido trabajada en su totalidad por las autoras, siguiendo los lineamientos de las normas APA, se reconoce la contribución de otros autores bajo los parámetros establecidos por la universidad César Vallejo.

Acevedo (2002) contempla que el principio de no maleficencia obliga al autor a no usar la información que logre recolectar de la empresa para otros fines no contemplados en la investigación, asimismo lo obliga a no dañar al empresario y lo compromete a generar los menores riesgos posibles a los sujetos de experimentación.

Gonzales (2020) La investigación respetará todos los aspectos éticos inicialmente previstos por la escuela que requerían la aprobación de la empresa para facilitar la recopilación de información para su posterior análisis e interpretación, en segundo lugar, el consentimiento de muestra fue utilizado por los reguladores. En última instancia, los criterios utilizarán los datos recopilados para fines exclusivos de investigación. Principio de confiabilidad; no se alterará los datos recolectados.

IV. RESULTADOS

En la investigación se realizó un análisis descriptivo de la situación de la empresa V&O Asesorías y Proyectos S.A.C. Lima, en lo que respecta al crecimiento empresarial y el análisis de los principales indicadores de rentabilidad de la empresa durante el período 2017 – 2020. Para ello, se analizó el nivel de crecimiento - rentabilidad y finalmente se determinó el nivel de correlación correspondiente entre las dos variables especificadas para el período 2017-2020.

4.1. Evaluación descriptiva del crecimiento empresarial

Objetivo específico 1: Analizar el crecimiento empresarial de la empresa V&O Asesoría y Proyectos S.A.C. durante el período 2017 – 2020.

En primer lugar, se analizó el crecimiento del negocio, cuyas dinámicas de comportamiento a lo largo del tiempo se describen en la Tabla 3 y el Figura 2 Esto permite evaluar la expansión registrada por la empresa para desarrollar una comparación analítica.

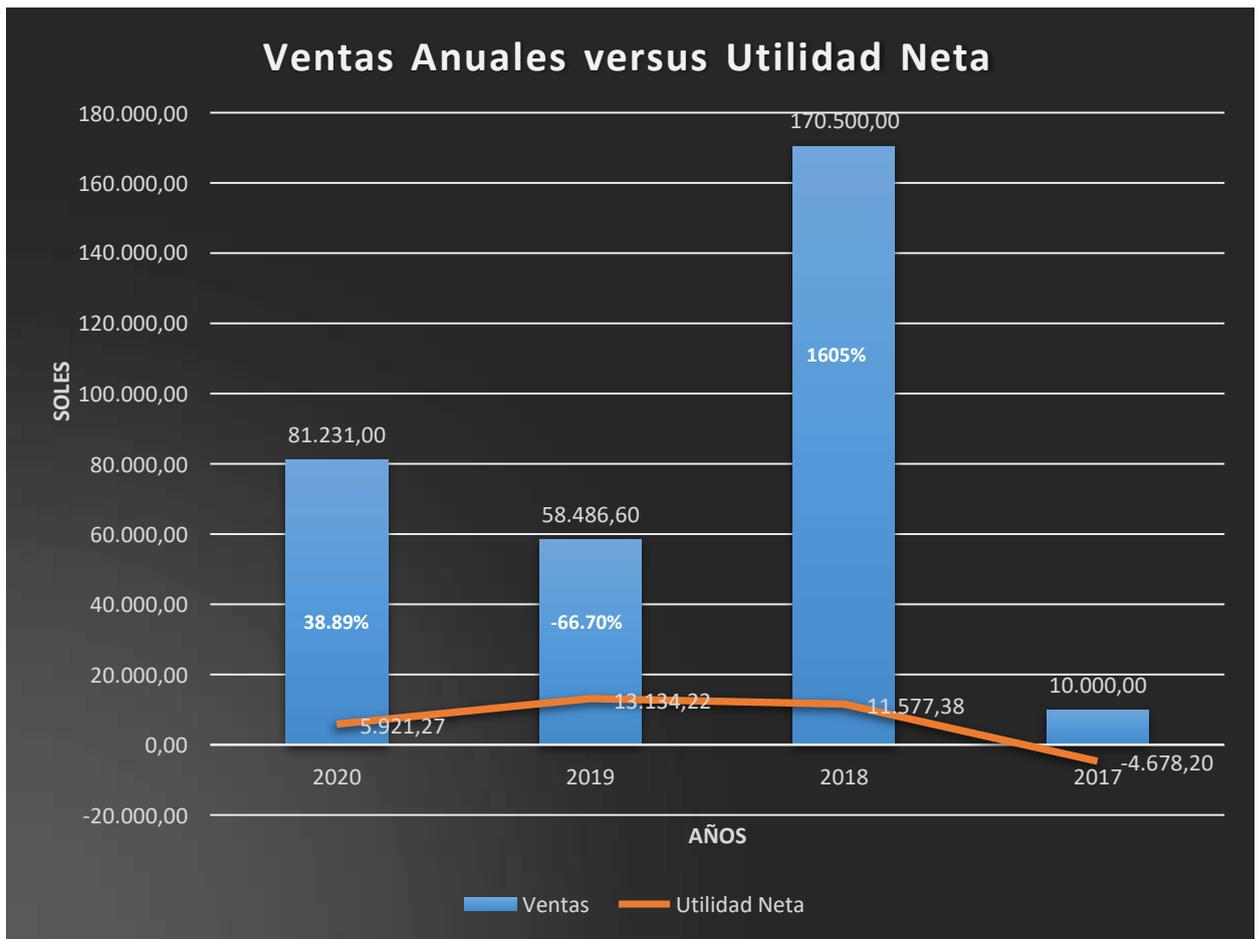
Tabla 3

Análisis de tasas de crecimiento de V&O Asesorías y Proyectos S.A.C.

	2020	2019	2018	2017
Ventas	81,231.00	58,486.60	170,500.00	10,000.00
Utilidad Neta	5,921.27	13,134.22	11,577.38	-4,678.20
Margen de utilidad neta	7.29%	22.46%	6.79%	-46.78%
Crecimiento de ventas	101.02%			
Crecimiento de utilidad neta	8.17%			
% del cambio en ventas	1.39%	0.34%	17.05%	
Crecimiento de ventas	101.02%			

Fuente: V & O Asesorías y Proyectos S.A.C. (2020)

Elaborado por: Rossmery Caruz y Antonia Santos



Fuente: V & O Asesorías y Proyectos S.A.C. (2020)

Elaborado por: Rossmery Caruz y Antonia Santos

Figura 2. Ventas Anuales versus Utilidad Neta

La dinámica de las ventas netas VS utilidad neta de la empresa V&O Asesorías y Proyectos S.A.C. del período 2017 – 2020, durante todo el período descrito, se obtuvo un crecimiento de ventas a un promedio anual de 101.02%, con un crecimiento de utilidad neta a un promedio 8.17%. Las ventas netas del año 2018 aumentaron a un promedio anual de 1605%, en el período 2019 como el de menor crecimiento empresarial a un promedio -66.70% anual y en el año 2020 aumentó a un promedio anual de 38.89%.

Tabla 4

La calidad del crecimiento

V&O ASESORIAS Y PROYECTOS SAC						
ESTADO DE RESULTADOS						
Al 31 de Diciembre del 2020						
(Expresado en soles)						
	ANALISIS VERTICAL		ANALISIS VERTICAL		ANALISIS HORIZONTAL	
	Dic-20	%	Dic-19	%	Variación	%
Ingresos	81,231	100.0%	58,487	100.0%	22,744	72%
Costo de Ventas	<u>-22,745</u>	28.0%	<u>-16,190</u>	28.0%	<u>-6,555</u>	71%
Ganancia (Pérdida) Bruta	<u>58,486</u>	72.0%	<u>42,297</u>	72.3%	16,189	72%
Gastos de Ventas y Distribución	-1,151	-1.4%	-4,714	-8.1%	3,562	409%
Gastos Generales y de Administración	<u>-46,377</u>	-57.1%	<u>-23,601</u>	-40.4%	<u>-22,776</u>	51%
Ganancia (Pérdida)	<u>10,958</u>	13.5%	<u>13,982</u>	23.9%	-3,024	128%
Gastos Financieros	-592	-0.7%	173	0.3%	-765	-29%
Diferencias de Cambio neto	<u>-3,786</u>	-4.7%	<u>-</u>	0.0%	<u>-3,786</u>	0%
Resultado antes de Impuesto	<u>6,579</u>	8.1%	<u>14,155</u>	24.2%	-7,576	215%
			-			
Impuesto a las Ganancias Corriente	<u>-658</u>	-0.8%	<u>1,021</u>	-1.7%	<u>363</u>	155%
Utilidad Neta del Ejercicio	<u>5,921</u>	7.3%	<u>13,134</u>	22.5%	-7,213	222%

Fuente: V & O Asesorías y Proyectos S.A.C. (2020)

Elaborado por: Rossmery Caruz y Antonia Santos

En la tabla 4, se muestra la calidad del crecimiento, para lo cual se realizó una comparación entre los años 2019 y 2020. En el estado financiero se puede verificar que hubo un incremento del 72% en las ventas con respecto al año anterior; observándose también que la utilidad neta en el periodo 2019 tuvo una rentabilidad de 22.5%, generándose para el periodo 2020 una rentabilidad de 7.3%, eso se debe a que la empresa obtuvo un incremento en sus gastos del 51%.

4.2. Análisis de la rentabilidad

En este apartado se realizó un análisis descriptivo del desempeño de la empresa según varios criterios teóricamente existentes del estudio de viabilidad económica.

Objetivo específico 2: Examinar la rentabilidad evidenciada y su evolución en la empresa V&O Asesorías y Proyectos S.A.C., Lima, 2017 – 2020.

Por otro lado, la situación contextual demostrada por la empresa en relación a la dinámica observacional del comportamiento en tres dimensiones de investigación: las utilidades, indicadores de la rentabilidad y estructura de capital. Por tanto, primero se desarrolló un análisis de rentabilidad, que se analiza de forma descriptiva en la Tabla 5 y en la figura 4.

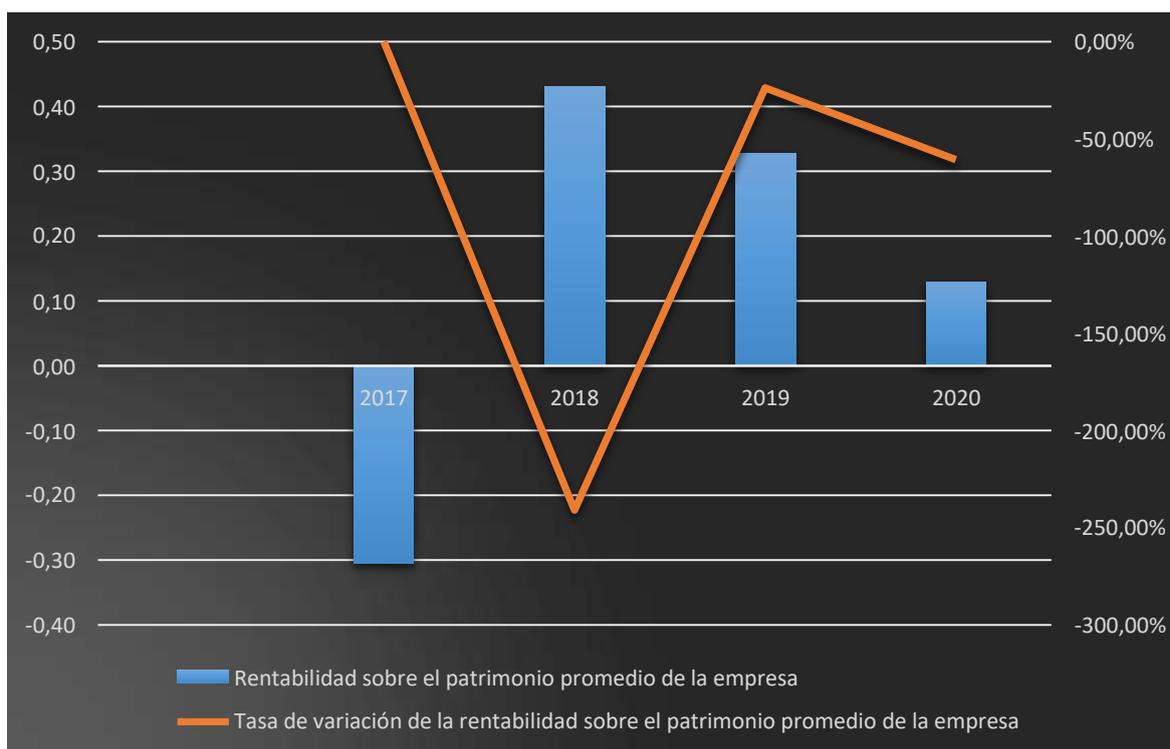
Tabla 5

Rentabilidad sobre el activo promedio de la empresa

Años	Rentabilidad sobre el activo promedio de la empresa	Tasa de variación de la rentabilidad sobre el activo promedio de la empresa
2017	-0.21	0.00%
2018	0.12	-158.49%
2019	0.10	-15.67%
2020	0.04	-63.31%
Promedio:	0.01	-59.37%

Fuente: V & O Asesorías y Proyectos S.A.C. (2020)

Elaborado por: Rossméri Caruz y Antonia Santos



Fuente: V & O Asesorías y Proyectos S.A.C. (2020)

Elaborado por: Rossméri Caruz y Antonia Santos

Figura 3. Rentabilidad sobre el activo promedio de la empresa

Durante el período analizado, el índice de rentabilidad sobre activos se incrementó, con comportamientos sujetos a cierta variabilidad en el corto y mediano plazo. Esta variabilidad responde a factores financieros relacionados con las operaciones de la empresa que han afectado su rentabilidad a lo largo del tiempo. En el período 2017 - 2020, la rentabilidad de los activos creció en un promedio anual de 59,37%. En consecuencia, se reconoció el crecimiento de la rentabilidad registrado en los períodos: 2018, 2019 y 2020, mientras que durante los ciclos: 2019 el indicador registró caídas temporales. La rentabilidad de la empresa valorada sobre los activos muestra un comportamiento ligado a la tendencia económica al término del año por el que tiende a recuperarse, al igual que el crecimiento económico nacional.

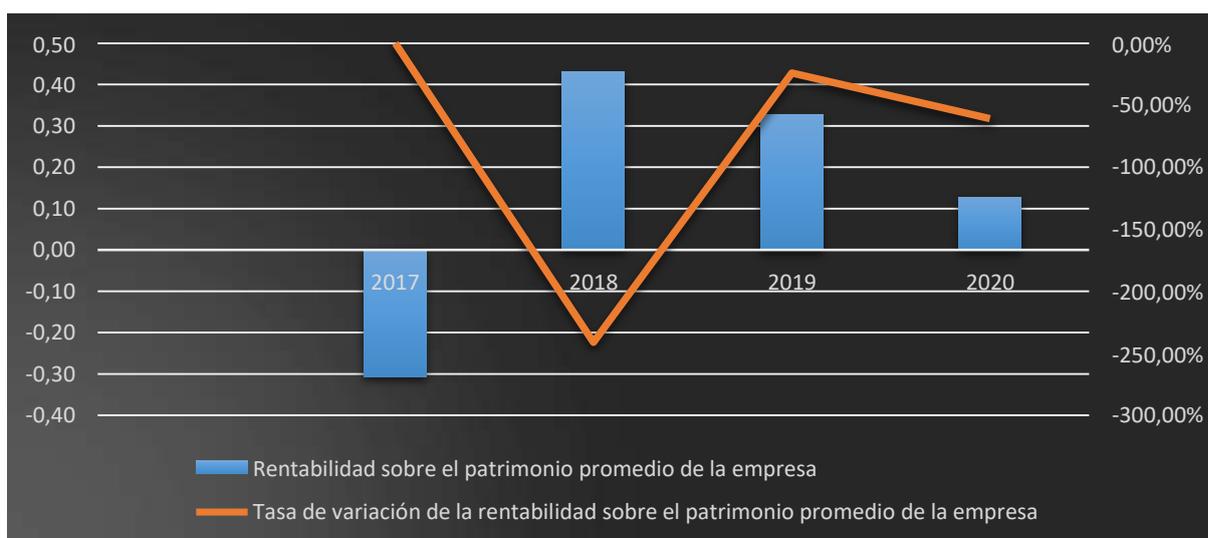
Tabla 6

Rentabilidad sobre el patrimonio promedio de la empresa

Años	Rentabilidad sobre el patrimonio promedio de la empresa	Tasa de variación de la rentabilidad sobre el patrimonio promedio de la empresa
2017	-0.31	0.00%
2018	0.43	-240.96%
2019	0.33	-23.77%
2020	0.13	-60.73%
Promedio:	0.15	-81.37%

Fuente: V & O Asesorías y Proyectos S.A.C. (2020)

Elaborado por: Rossmeri Caruz y Antonia Santos



Fuente: V & O Asesorías y Proyectos S.A.C. (2020)

Elaborado por: Rossmeri Caruz y Antonia Santos

Figura 4. Rentabilidad sobre el patrimonio promedio de la empresa

El rendimiento sobre el capital aumentó durante todo el período; mostrando resultados antes de intereses e impuestos con mayor intensidad en el patrimonio. En los años comprendidos entre 2018 y 2019, el indicador cayó en un promedio anual de 23.77% y muestra un proceso con una clara tendencia a la disminución en el año 2019, cuando la rentabilidad sobre el patrimonio aumentó en un 240.96%

respecto a los otros períodos. El importante aumento de la rentabilidad del año 2018 se debe a un drástico aumento de los beneficios y un ligero aumento en los fondos. Esto demuestra que, a pesar de una posible inversión masiva en capacidad instalada, la empresa ha impulsado sus ganancias, ya que no se percibe un incremento igualmente significativo en el resultado del retorno de la inversión, por lo que tanto la ganancia empresarial como el activo total, crecieron a la par.

Tabla 7

Promedio de rentabilidad bruta de la empresa

Años	Promedio de rentabilidad bruta de la empresa	Tasa de variación del promedio de rentabilidad bruta de la empresa
2017	0.27	0.00%
2018	0.35	28.10%
2019	0.72	107.82%
2020	0.72	-0.44%
Promedio:	0.52	33.87%

Fuente: V & O Asesorías y Proyectos S.A.C. (2020)

Elaborado por: Rossmeri Caruz y Antonia Santos

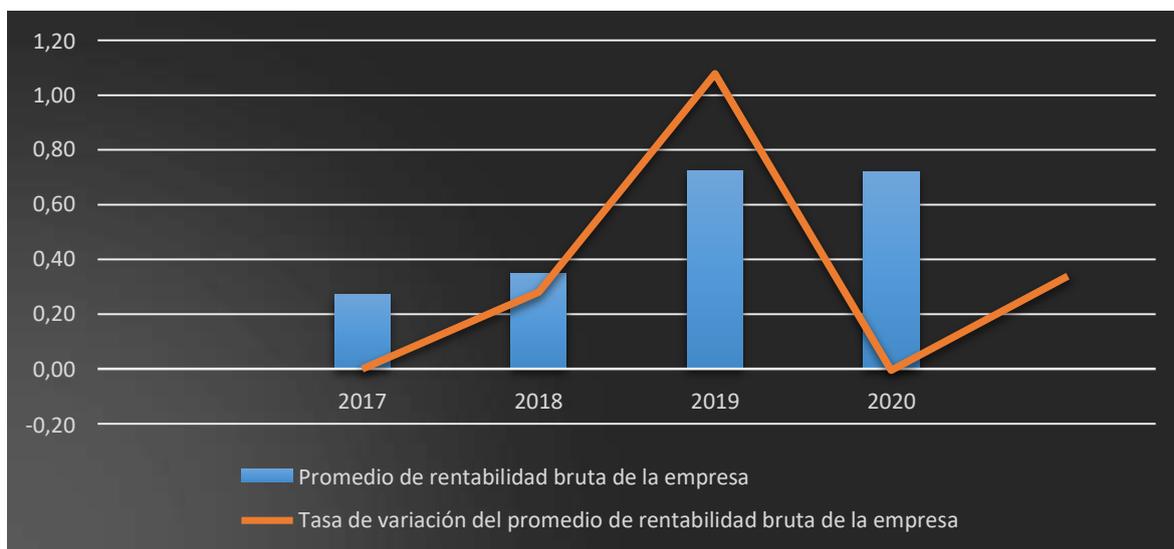


Figura 5. Promedio de rentabilidad bruta de la empresa

Fuente: V & O Asesorías y Proyectos S.A.C. (2020)

Elaborado por: Rossmeri Caruz y Antonia Santos

La rentabilidad bruta ha identificado un comportamiento de crecimiento significativo durante todo el período de análisis, también destacó un comportamiento relativamente volátil que detectaría inestabilidad en la demanda del mercado.

En los años 2017 y 2018, la rentabilidad bruta reflejó valores bajos en los dos primeros años mostrados, siendo que, en el año 2017, este indicador registró un valor de 0.27; en otras palabras, la mayor parte de la empresa obtuvo ganancias, dado el escaso valor de ese resultado en 2017. Asimismo, en 2019, la rentabilidad bruta registró un considerable 0,72, que se ubica este año con un incremento en la rentabilidad de la empresa.

Tabla 8

Utilidades antes de intereses e impuestos totales de la empresa

Años	Utilidades antes de intereses e impuestos totales	Tasa de variación de las utilidades antes de intereses e impuestos totales
2017	-4,678.20	0.00%
2018	12,424.93	-365.59%
2019	14,154.80	13.92%
2020	6,579.19	-53.52%
Promedio:	7,120.18	-101.30%

Fuente: V & O Asesorías y Proyectos S.A.C. (2020)

Elaborado por: Rossmeri Caruz y Antonia Santos

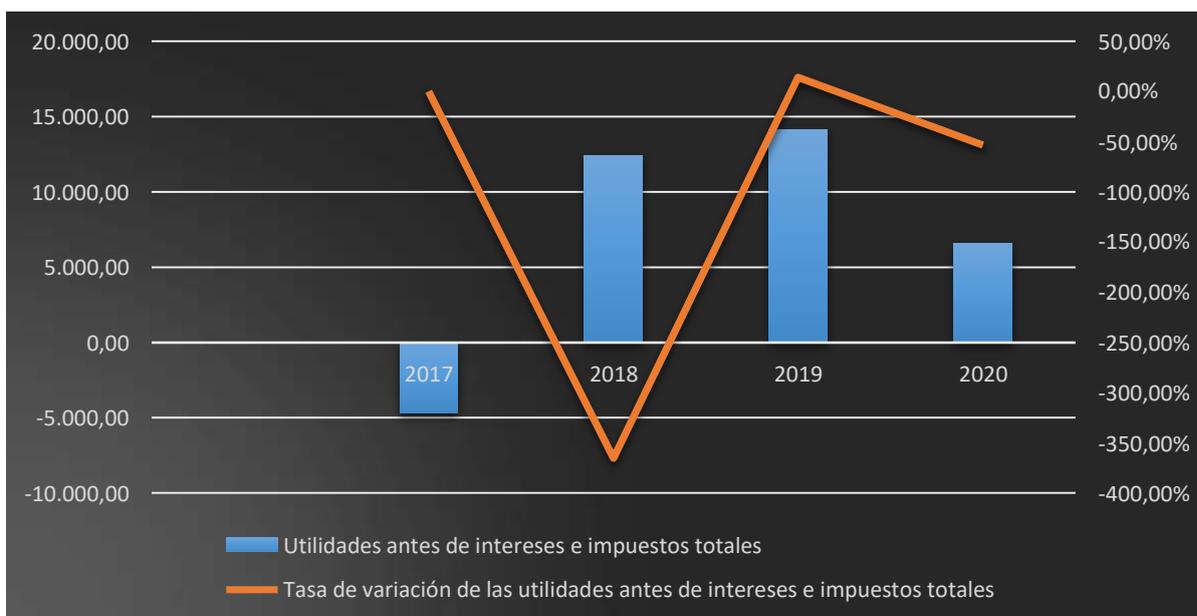


Figura 6. Utilidades antes de intereses e impuestos totales

Fuente: V & O Asesorías y Proyectos S.A.C. (2020)

Elaborado por: Rossmeri Caruz y Antonia Santos

Las utilidades antes de intereses e impuestos, así como las ventas netas de la empresa, muestran un comportamiento de crecimiento económico, durante todo el período analizado, el cual disminuyó en un promedio de 101,30% anual, registrándose importantes incrementos en los años comprendidos entre 2018 - 2020, años en los que las utilidades de las empresas crecieron un 47,05%, un comportamiento notablemente dinámico que responde a procesos de auge económico. En el año 2017 se ha obtenido pérdida en el beneficio económico de la empresa en sus inicios de su actividad económica.

Los beneficios que obtiene la empresa, en casos de emprendimiento o incursión temprana en el negocio, merecen en cierto modo, tener un mercado con demanda estable que permita el crecimiento de la empresa en su comienzo del año. Por ello, dado que la economía nacional es un factor determinante para el desempeño de las empresas en el corto y mediano plazo, eventos adversos de carácter cíclico podrían influir significativamente en el crecimiento organizacional de las pequeñas y medianas empresas, además de provocar cierres masivos.

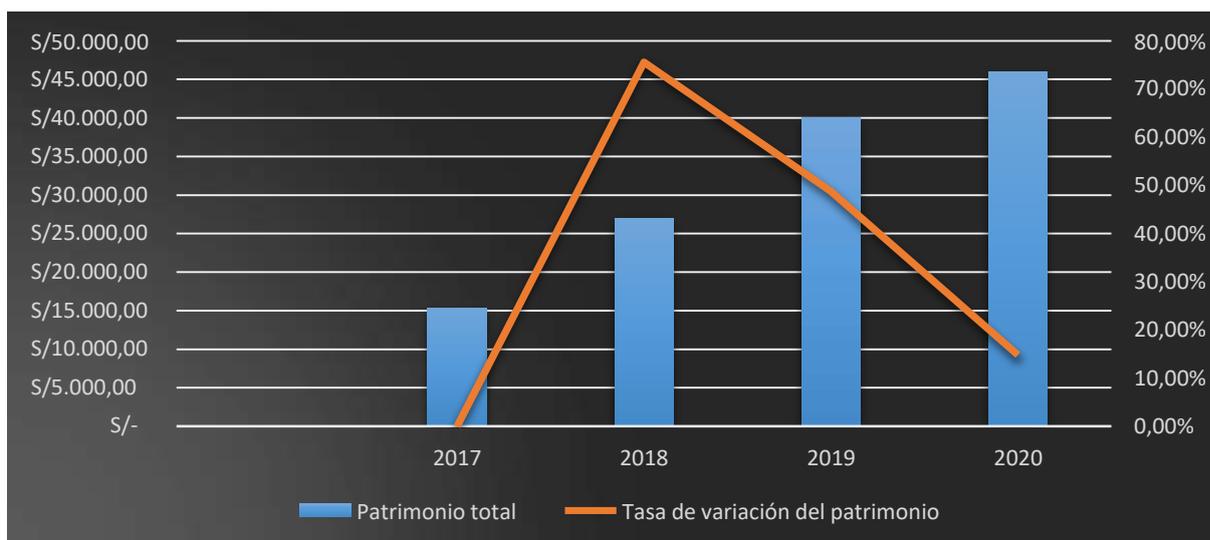
Tabla 9

Patrimonio total de la empresa V & O Asesorías y Proyectos S.A.C.

Años	Patrimonio total	Tasa de variación del patrimonio
2017	15,321.80	0.00%
2018	26,898.96	75.56%
2019	40,033.22	48.83%
2020	45,954.67	14.79%
Promedio:	32,052.16	34.79%

Fuente: V & O Asesorías y Proyectos S.A.C. (2020)

Elaborado por: Rossmeri Caruz y Antonia Santos



Fuente: V & O Asesorías y Proyectos S.A.C. (2020)

Elaborado por: Rossmeri Caruz y Antonia Santos

Figura 7. Patrimonio total

El patrimonio de la empresa aumentó a lo largo del período de análisis, con un aumento progresivo entre 2017 - 2020. En promedio, a lo largo de los años incluidos, el valor patrimonial de la empresa es de 34.79% en promedio anual, comportamiento ampliamente contractivo que experimentó una caída drástica en 2019 y 2020, mostrando una variación de 48.83% y 14.79%, respectivamente. El comportamiento evolutivo de los activos operativos de la empresa mostró un

comportamiento similar al de las utilidades generadas, lo que muestra la importante composición de la rentabilidad de las empresas.

El capital suscrito no significa una mayor representación en el orden de los activos. La empresa v & o asesorías y proyectos S.A.C. inicia sus actividades en el año 2017, con una baja valoración patrimonial.

Tabla 10

Promedio de la razón pasivo - patrimonio de la empresa

Años	Promedio de la razón pasivo – patrimonio	Tasa de variación del promedio de la razón pasivo – patrimonio
2017	0.47	0.00%
2018	2.81	492.82%
2019	2.46	-12.51%
2020	2.82	14.56%
Promedio:	2.14	123.72%

Fuente: V & O Asesorías y Proyectos S.A.C. (2020)

Elaborado por: Rossmeri Caruz y Antonia Santos

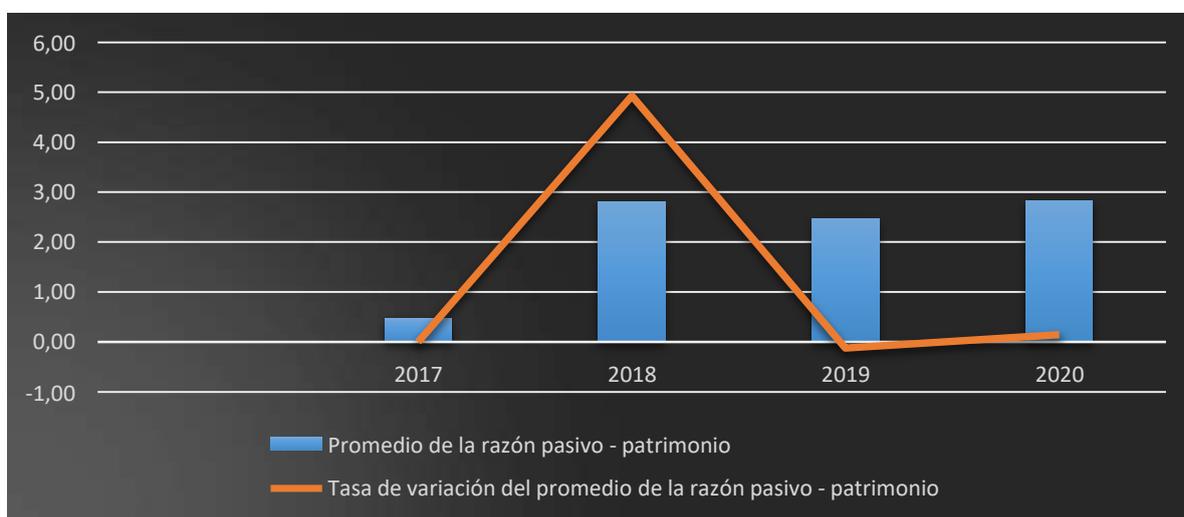


Figura 8. Promedio de la razón pasivo - patrimonio de la empresa

Fuente: V & O Asesorías y Proyectos S.A.C. (2020)

Elaborado por: Rossmeri Caruz y Antonia Santos

En general, se puede observar que los pasivos de la empresa son una parte importante de su estructura de capital. Esto tiene en cuenta en parte las raíces del administrador en la financiación de la deuda, ya que la empresa, no tiene la iniciativa adecuada para operar en la bolsa de valores. A lo largo del período 2017-2020, la relación entre el pasivo total y el patrimonio promedió 2.40, un valor que muestra la aparente sobrevaloración del pasivo al patrimonio. El indicador también mostró un aumento del 123,72% en el período del informe, registrándose un aumento significativo en 2018 y 2020. Sin embargo, esta representatividad disminuyó particularmente en el período 2019.

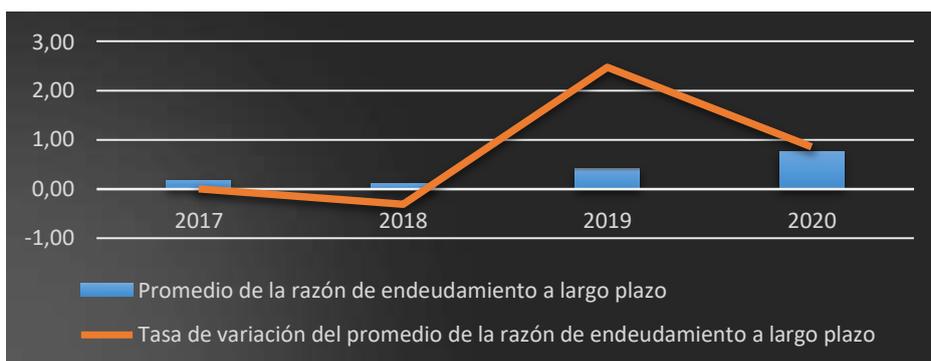
Tabla 11

Promedio de la razón de endeudamiento a largo plazo de la empresa

Años	Promedio de la razón de endeudamiento a largo plazo	Tasa de variación del promedio de la razón de endeudamiento a largo plazo
2017	0.17	0.00%
2018	0.12	-31.04%
2019	0.41	247.36%
2020	0.77	85.79%
Promedio:	0.37	75.53%

Fuente: V & O Asesorías y Proyectos S.A.C. (2020)

Elaborado por: Rossméri Caruz y Antonia Santos



Fuente: V & O Asesorías y Proyectos S.A.C. (2020)

Elaborado por: Rossmeri Caruz y Antonia Santos

Figura 9. Promedio de la razón de endeudamiento a largo plazo de la empresa

La representatividad de los pasivos de largo plazo en relación a los activos propiedad de la empresa mostró un incremento significativo en el período 2017-2020, lo que mostró una tendencia creciente hacia el financiamiento de la capacidad instalada. De 2017 al 2020, el ratio del pasivo a largo plazo registró un crecimiento medio anual del 75.53%, lo que convierte a este indicador en el más dinámico de los años examinados. En el período 2019-2020, este indicador mostró un impulso de crecimiento considerable, con un aumento promedio de 247.36% y 85.79%, mientras que el índice disminuyó en 31.04% en el año 2018.

4.3. Relacionar el crecimiento empresarial y la rentabilidad

Objetivo específico 3: Relacionar el crecimiento empresarial con la rentabilidad de la empresa V&O Asesorías y Proyectos S.A.C., Lima, 2017 – 2020

Tabla 12 *La relación del crecimiento empresarial con la rentabilidad*

Correlación					
Variable		Correlación	ESTADISTICA		
			Count	Lower C.I.	Upper C.I.
Tasas de crecimiento ventas netas	ROA	0.508	4	-0.885	0.987
	ROE	0.603	4	-0.852	0.990
	rentabilidad bruta	-0.415	4	-0.984	0.908

Fuente: Tabla 3, 5,6 y 7

Elaborado por: Rossmeri Caruz y Antonia Santos

En la tabla 12, Para relacionar el crecimiento empresarial con la rentabilidad de la empresa se calculó el coeficiente de correlación de Pearson entre Tasa de variación de las ventas netas con los tres indicadores de rentabilidad: teniendo un coeficiente en la Rentabilidad sobre el Activo (ROA) de 0.508, la Rentabilidad sobre el Patrimonio (ROE) de 0.603 y la Rentabilidad Bruta de -0.415, donde se observa que en la rentabilidad bruta obtiene un coeficiente negativo es decir a medida que disminuye la rentabilidad mejora el crecimiento empresarial.

4.3. Explicar el crecimiento empresarial y la rentabilidad

Objetivo General: Explicar el crecimiento empresarial en función a la rentabilidad obtenida de la Empresa V&O Asesorías y Proyectos S.A.C., Lima, 2017-2020

Tabla 13 *Explicación del crecimiento empresarial en función a la rentabilidad*

UTILIDAD NETA DEL EJERCIO				
Periodo	2017	2018	2019	2020
Utilidad Neta	-4,678.20	11,577.38	13,134.22	5,921.27
Capital Inicial	20,000.00	-	-	-
Utilidad Promedio	6,488.67			
Inversion media	10,000.00			
TPR	65%			

Fuente: V & O Asesorías y Proyectos S.A.C. (2020)

Elaborado por: Rossmeri Caruz y Antonia Santos

En la tabla 13, se explica el crecimiento empresarial en función a la rentabilidad, para lo cual se menciona las utilidades netas de los años 2017 al 2020 teniendo una inversión de capital inicial de 20,000.00 soles, obteniendo una utilidad promedio de 6,488.67 con una inversión media de 10,000.00 teniendo una tasa promedio de rentabilidad 65%.

4.4. Verificación de la hipótesis

Actualmente, el análisis de pruebas de hipótesis se desarrolla de acuerdo con la metodología descrita en el apartado de procesamiento de información. Por tanto, se presenta una matriz de correlación que describe el grado de relación que tienen los diferentes indicadores financieros analizados entre sí para determinar el contexto en el que se desarrollaron las variables de estudio.

Tabla 14

Matriz de correlaciones

Variables		Tasa de variación de las ventas netas	ROA	ROE	rentabilidad bruta	Utilidades antes de intereses e impuestos	Patrimonio	razón pasivo - patrimonio	razón de endeudamiento a largo plazo
Tasa de variación de las ventas netas	Coef. Corr.	1							
	Valor p								
ROA	Coef. Corr.	0.508	1						
	Valor p	0.492							
ROE	Coef. Corr.	0.603	.987*	1					
	Valor p	0.397	0.013						
rentabilidad bruta	Coef. Corr.	-0.415	0.548	0.422	1				
	Valor p	0.585	0.452	0.578					
Utilidades antes de intereses e impuestos	Coef. Corr.	0.437	.978*	.978*	0.549	1			
	Valor p	0.563	0.022	0.022	0.451				
Patrimonio	Coef. Corr.	-0.194	0.674	0.550	.960*	0.625	1		
	Valor p	0.806	0.326	0.450	0.040	0.375			
razón pasivo - patrimonio	Coef. Corr.	0.447	.952*	0.903	0.624	0.875	0.788	1	
	Valor p	0.553	0.048	0.097	0.376	0.125	0.212		
razón de endeudamiento a largo plazo	Coef. Corr.	-0.496	0.230	0.072	0.848	0.145	0.862	0.450	1
	Valor p	0.504	0.770	0.928	0.152	0.855	0.138	0.550	

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

Fuente: Tablas 3 – 11

Elaborado por: Rossméri Caruz y Antonia Santos

Los resultados de la Tabla 14 muestran que todos los índices de rentabilidad, es decir, ROA, ROE y rentabilidad bruta, están relacionadas con el cambio porcentual de las ventas netas (crecimiento empresarial). Todas las coincidencias estadísticas anteriores registraron un coeficiente de correlación de Pearson significativo al 5%. La relación determinada entre el ROA y la tasa de variación de las ventas netas alcanza el valor de este parámetro de 0.508 con un valor de probabilidad de 0.492, así como la correspondencia del ROE y la rentabilidad bruta con esta última variable se registra los coeficientes 0.603 y un coeficiente negativo de -0.415, es decir a medida que disminuye la rentabilidad mejora el crecimiento empresarial con los valores de probabilidad. 0.397 y 0.585, respectivamente. Ante estos resultados, la hipótesis de la investigación de que "la rentabilidad está relacionada con el crecimiento empresarial de la empresa V & O Asesoría y Proyectos S.A.C.". También se reconoce la existencia de una relación positiva y negativa entre estas variables; En otras palabras, a medida que aumenta la rentabilidad, la tasa de crecimiento empresarial aumentará con el tiempo.

También se observa la correlación entre ROA y ROE, así como la correspondencia entre ROA y margen de rentabilidad bruta. La primera dependencia muestra un coeficiente de correlación de 0,987 * con un valor de probabilidad de 0,013, significativo al nivel del 5%; La relación entre ROA y la rentabilidad bruta muestra un coeficiente de 0.548 y un valor de probabilidad de 0.452. La congruencia en la relación entre los indicadores de la rentabilidad relacionados tanto con el patrimonio como con los activos, en ambos casos, muestra que los rendimientos cuando no provienen de las aportaciones patrimoniales de los inversores son más sustanciales que cuando proceden de ella. Esto también se puede demostrar por la correspondencia positiva observada por la relación patrimonio y el ROA (el coeficiente de correlación es 0,674 y el valor de probabilidad es 0,326), que refleja que cuanto más representativo de los pasivos en comparación con los activos separados, más eficiente es el resultado en el uso de activos de la empresa.

Al profundizar en la relación del pasivo sobre el rendimiento financiero de la empresa, se determinó que un compromiso de financiamiento a largo plazo alentaría el crecimiento empresarial. Esto se reconoce al observar la correlación

positiva entre el índice de endeudamiento a largo plazo y la rentabilidad bruta con el coeficiente 0.848 y el valor de probabilidad 0.152.

Se constató que la empresa crecerá a medida que adquiera experiencia en el mercado; En otras palabras, no hay evidencia de una expansión repentina en la dinámica de la existencia de la empresa.

V. DISCUSIÓN

La presente investigación tuvo como variables el crecimiento empresarial y la rentabilidad.

El crecimiento empresarial es el fin de toda empresa, una empresa inicia sus operaciones con el objetivo de crecer económicamente, la rentabilidad de una empresa es la facultad que tiene para generar suficiente utilidad o rendimiento; es decir una empresa es provechosa cuando es capaz de generar más ingresos que egresos y esto se encuentra muy asociado al crecimiento empresarial; es importante reconocer que la empresa actual no es estática, por el contrario se encuentra siempre en cambio, evolución y cambio como resultados de oferta y demanda de los mercados actuales. Por ello si la empresa generase una adecuada rentabilidad su crecimiento empresarial será positivo. La investigación tuvo como objetivo general Explicar el crecimiento empresarial en función de la rentabilidad obtenida por la Empresa V&O Asesorías y Proyectos S.A.C., Lima, 2017-2020, de tal manera que permita proponer a la empresa la aplicación de una serie de estrategias de mejora para ambos aspectos.

En el sistema capitalista contemporáneo las empresas representan la unidad productiva por excelencia, ya que esta se configura como una entidad configurativa propia de la producción en todas sus dimensiones. La empresa como unidad del accionar industrial privado se concibe como forma básica en la estructura organizativa de la producción, ya que para la mayor parte de la economía la creación de bienes y servicios son conducidos mediante el accionar empresarial (Penrose & Pitelis, 2009).

En el campo teórico perteneciente al crecimiento empresarial, se considera la búsqueda continua de expansión organizacional y productiva de una empresa como un aspecto completamente anhelado; sin embargo, dentro del campo de la teoría expansiva de orden empresarial se concibe la idea de que una compañía debe crecer hasta un punto óptimo, el cual es apropiado para sus características. Bajo esta percepción, surge la noción de eficiencia como principal fin de la actividad productiva, puesto que el crecimiento empresarial se sustenta considerablemente en la existencia de potencialidades de empleo óptimo de recursos, mismos que deben ser utilizados de manera eficiente en los procesos productivos (Penrose et

al., 2009). Dada la pertinencia del proceso expansivo de carácter empresarial, la eficiencia debe concebirse como una característica deseable para la empresa, más que el crecimiento en sí. De esta manera, el accionar productivo debe mantener la búsqueda de la eficiencia por encima de cualquier fin de lucro.

La evolución de las ventas de la empresa V&O Asesorías y Proyectos S.A.C., registrada al final de cada período demuestra cierta correspondencia del comportamiento expansivo de las empresas con el contexto macroeconómico.

El crecimiento económico, se expresa como la tasa de crecimiento del PIB real, que es la variación porcentual anual de una variable; es decir, el cambio de su nivel, expresado como porcentaje del nivel inicial (Parkin, 2017). En la empresa materia de investigación, el crecimiento económico se evidencia en el crecimiento del número ventas, la utilidad, el margen bruto, margen porcentual del crecimiento económico.

Las Utilidades, son indicadores, que se expresan en porcentajes de la renta neta (ganancias después de descontar inversiones e impuestos) obtenida por las empresas como producto de su gestión. Obtienen derecho a participar de las utilidades los trabajadores, en planilla, de empresas que generan renta de tercera categoría y tengan más de 20 trabajadores; con excepción de las empresas individuales, microempresas, autogestionarias, cooperativas, comunales, y sociedades civiles.

Para la investigación se han considerado como indicadores a rentabilidad antes de impuesto, al: Rentabilidad sobre el Activo (ROA), Rentabilidad sobre el Patrimonio (ROE), Rentabilidad bruta, Patrimonio, Razón Pasivo – Patrimonio y la Razón de endeudamiento a largo plazo.

El Objetivo General de la investigación fue: Explicar el crecimiento empresarial en función a la rentabilidad obtenida de la Empresa V&O Asesorías y Proyectos S.A.C., Lima, 2017-2020. Se explicó el crecimiento empresarial en función a la rentabilidad, para lo cual se mencionó las utilidades netas de los años 2017 al 2020 teniendo una inversión de capital inicial de 20,000.00 soles, obteniendo una utilidad promedio de 6,488.67 con una inversión media de 10,000.00 teniendo una tasa promedio de rentabilidad 65%.

La investigación tuvo como Objetivo Específico 1: Analizar el crecimiento empresarial experimentado por la empresa V&O Asesorías y Proyectos S.A.C., Lima, 2017-2020, para lo cual se analizó la dinámica de las ventas netas versus la utilidad neta de la empresa, durante todo el período analizado y se obtuvo un crecimiento de ventas a un promedio anual de 101.02%, con un crecimiento de utilidad neta a un promedio 8.17%. Las ventas netas del año 2018 aumentaron a un promedio anual de 1605%, en el período 2019 como el de menor crecimiento empresarial a un promedio 66.70% anual y en el año 2020 aumentó a un promedio anual de 38.89%.

La investigación tuvo como Objetivo Específico 2: Examinar la rentabilidad evidenciada y su evolución en la empresa V&O Asesorías y Proyectos S.A.C., Lima, 2017 – 2020, para lo cual se analizaron de forma descriptiva las tres dimensiones de la variable rentabilidad: Las utilidades, indicadores de la rentabilidad y estructura de capital. Durante el período analizado, el índice de rentabilidad sobre activos se incrementó, Esta variabilidad responde a factores financieros relacionados con las operaciones de la empresa que han afectado su rentabilidad a lo largo del tiempo. En el período 2017 - 2020, la rentabilidad de los activos creció en un promedio anual de 59,37%. Se reconoció el crecimiento de la rentabilidad registrado en los períodos: 2018, 2019 y 2020, mientras que durante los ciclos: 2019 el indicador registró caídas temporales. La rentabilidad de la empresa valorada sobre los activos muestra un comportamiento ligado a la tendencia económica al término del año por el que tiende a recuperarse, al igual que el crecimiento económico nacional.

OE3: Relacionar el crecimiento empresarial con la rentabilidad de la empresa V&O Asesorías y Proyectos S.A.C., Lima, 2017 - 2020. Para relacionar el crecimiento empresarial con la rentabilidad de la empresa se calculó el coeficiente de correlación de Pearson entre Tasa de variación de las ventas netas con los tres indicadores de rentabilidad: teniendo un coeficiente en la Rentabilidad sobre el Activo (ROA) de 0.508, la Rentabilidad sobre el Patrimonio (ROE) de 0.603 y la Rentabilidad Bruta de -0.415, donde se observa que en la rentabilidad bruta obtiene un coeficiente negativo es decir a medida que disminuye la rentabilidad mejora el crecimiento empresarial.

Según Cachuan (2015) el crecimiento empresarial no está directamente relacionado con una buena rentabilidad. Tener una gran empresa (con buenos ingresos, con una gran cantidad de activos) no significa una mayor rentabilidad; se debe considerar la presencia de elementos; por ejemplo, fabricación y gestión empresarial.

El crecimiento empresarial es vital para una empresa ya que le permitirá alcanzar un buen posicionamiento y permanencia dentro del mercado. Este crecimiento conlleva a la obtención de nuevos clientes, nuevos talentos y financiaciones importantes. En América Latina, las Mypes son los motores del crecimiento económico que se ha generado en la última década en la Región, pero no ha sido suficiente para poder eliminar las diferencias de productividad, mejorar las condiciones laborales e informalidad entre las empresas de distintos tamaños. Si bien el crecimiento es una condición necesaria para el desarrollo sostenible, no es suficiente. (Ferraro y Rojas, 2018).

En la tabla 13, se explica el crecimiento empresarial en función a la rentabilidad, para lo cual se menciona las utilidades netas de los años 2017 al 2020 teniendo una inversión de capital inicial de 20,000.00 soles, obteniendo una utilidad promedio de 6,488.67 con una inversión media de 10,000.00 teniendo una tasa promedio de rentabilidad 65%.

Según Alarcón (2016), los índices de rentabilidad muestran el análisis completo de una empresa a través del cual un emprendedor o gerente debe tomar decisiones financieras eficientes. Para el estudio, los Estados de Situación Financiera y el Estado de Resultados de la empresa V&O Asesorías y Proyectos S.A.C.

Los índices de rentabilidad analizados durante los años fueron: la rentabilidad patrimonial mostró un porcentaje promedio de 17.4 %, la rentabilidad de los activos mostró un porcentaje promedio de 9.6%, la rentabilidad neta mostró un porcentaje promedio de 4.7%, además del porcentaje promedio de Rentabilidad bruta de 22.3% y una participación promedio de 6.6%, estas cifras representan la situación económica actual de la empresa y son la razón básica por la cual el contador y los gerentes deben realizar el análisis y pronóstico adecuados con la

aplicación de diferentes estrategias la mayor rentabilidad y así crecimiento empresarial continuo.

Como antecedentes a nivel nacional se encontró el estudio de Chávez y Cueva (2017), quienes tuvieron como objetivo establecer cómo se da el análisis financiero en relación a la toma de decisiones en las PYMES de Huánuco, 2017. Metodología: nivel de estudio descriptivo, tipo teórico o básico, diseño inexperto, explicación e interpretación, población de 674 pymes de la ciudad de Huánuco, muestras de 10 pymes de la ciudad de Huánuco, herramientas técnicas, herramientas de investigación y entrevistas. Como resultado, se obtuvo que el 70% de las empresas analiza sus balances, el 20% no lo analiza y el 10% ignora el problema. Concluyeron, que es importante realizar un análisis presupuestario para optimizar la toma de decisiones, con el fin de obtener un mayor crecimiento empresarial.

A nivel local se encontró el estudio de Sánchez (2017) el cual tuvo como objetivo, determinar la relación entre la productividad y rentabilidad de los crackers de lecho fluorizado. El tipo de estudio fue básico, el grado de correlación, el enfoque cuantitativo y el diseño fue una correlación descriptiva. Las variables operativas en este estudio son productividad y rentabilidad, con archivos diseñados para sumar muestreo no estocástico, muestras basadas en datos de actividad del año 2016 de crackers de lecho fluorizado y agregación de información. El estudio concluyó que la productividad era una observación relacionada con los beneficios económicos, con un nivel de significancia de 0.05 y un nivel de correlación de 93.7%.

Mendoza (2015) Los mayores problemas que enfrentan las empresas hoy en día, son la falta de una visión financiera clara y la falta de planes de auditoría. Para muchas microempresas, la falta de previsiones presupuestarias entre costos, misión y visión, Afirma que no hay meta, estrategia, valor institucional; administrativamente no existen manuales o reglamentos de gestión empresarial como el MOF, ROF, por lo que hay poca formación para el personal. Estas falencias retrasan el éxito de las empresas.

VI. CONCLUSIONES

De acuerdo a los objetivos planteados, la investigación llega a las siguientes conclusiones:

El crecimiento económico del país, evidenciado en el crecimiento del PBI, influye en el crecimiento empresarial de la empresa V&O Asesorías y Proyectos S.A.C., Lima, 2017-2020, se evidencia en el aumento de su rentabilidad, en cuanto al ratio de gestión, se incrementó levemente dado que la empresa es relativamente nueva, demostrando el leve dinamismo en sus actividades de ventas. La caída en el crecimiento empresarial que registran algunas empresas en el Perú, es debido a la fuerte dependencia de los acontecimientos económicos actuales, evidenciada por el escaso desarrollo de la manufactura nacional y la cultura organizacional individualista imperante en el país.

Respecto a las Utilidades, de acuerdo al análisis horizontal y vertical de los estados financieros, los indicadores de solvencia y gestión muestran avances y logros, aumento de activos e ingresos. En el análisis vertical se observa una evolución positiva de la rentabilidad.

Respecto a los Indicadores de Rentabilidad, en el análisis de ingresos anuales se puede apreciar en los periodos 2019 y 2020 las ventas son mayores, pero en 2020 la rentabilidad es menor, lo cual no impide que las empresas accedan al financiamiento bancario

Respecto a la Estructura de Capital, se concluyó que la rentabilidad de la empresa era positiva, mostraba buenas ventas, tenía un margen de beneficio adecuado, aumentaba el capital cada año evaluado y mostraba un rendimiento de los activos de la empresa.

VII. RECOMENDACIONES

Actualmente vivimos una crisis sanitaria y económica a nivel mundial, esto ha podido influir en el bajo crecimiento empresarial de la empresa V&O Asesorías y Proyectos S.A.C., pero sin tomar en cuenta este factor y después de las conclusiones señaladas anteriormente, se recomienda lo siguiente:

- Se sugiere a los gerentes de la empresa V&O Asesorías y Proyectos S.A.C., realizar una mejor planificación estratégica de ventas de acuerdo a sus servicios y productos, lo que ayudaría a tener una mejor liquidez, rotación de activos totales.
- Se recomienda a los gerentes de la empresa V&O Asesorías y Proyectos S.A.C., que los estados financieros deben elaborarse y revisarse por los gerentes o accionistas, por lo menos de manera trimestral, para poder realizar una adecuada toma de decisiones de acuerdo al avance y la aplicación estricta del control interno de todos los procesos de la empresa, por ejemplo, en el área de cobranzas.
- Se sugiere a los gerentes de la empresa V&O Asesorías y Proyectos S.A.C., aplicar una mejor gestión contable y una mejor planificación financiera, de esta manera obtendrá una mayor rentabilidad por ende y mayor crecimiento empresarial.

REFERENCIAS

- Acevedo Pérez, I. (2002). Aspectos Éticos en la Investigación Científica. *Ciencia y enfermería*. Obtenido de <https://dx.doi.org/10.4067/S0717-95532002000100003>
- Aguilar Pérez, M. V., & Dueñas de Zagaceta, M. Y. (2019). El Planeamiento Financiero y su Incidencia en la Rentabilidad de GEOPROPMIN SAC, Lima, 2017. (*Tesis de Licenciatura*). Universidad Privada del Norte, Lima. Obtenido de <https://repositorio.upn.edu.pe/bitstream/handle/11537/23372/Aguilar%20P%c3%a9rez%2c%20Mar%c3%ada%20Virginia-Due%c3%b1as%20de%20Zagaceta%2c%20Mercedes%20Yolanda.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Aguilera Castro, A., & Virgen Ortiz, V. (2014). Principales Indicadores de Crecimiento Empresarial en las Pequeñas y Medianas Empresas: Caso Santiago de Cali - Colombia. *Revista Internacional Administración & Finanzas* . Obtenido de <http://www.theibfr2.com/RePEc/ibf/riafin/riaf-v7n6-2014/RIAF-V7N6-2014-3.pdf>.
- Azañero Merlo, G. M. (2016). *La Planificación financiera y su efecto en la situación de la empresa de servicios generales Halcón Rojo E.I.R.L. de la ciudad de Trujillo*. Trujillo.
- Azañero Sandoval , F. (2016). *Cómo elaborar una Tesis Universitaria*. Lince-Lima: R&F Publicaciones y Servicios S.A.C.
- Baena Paz, G. (2017). *Metología de la Investigación*. Mexico: Grupo Editorial Patria, S.A. de C.V.
- Daza Izquierdo, J. (2016). *Crecimiento y rentabilidad empresarial en el sector* (Vol. 61). Distrito Federal, México: Universidad Nacional Autónoma de México.
- Dulzaides Iglesias, M., & Molina Gómez , A. (2004). Análisis Documental información: dos componentes de un mismo proceso. *ACIMED*. Obtenido de http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1024-94352004000200011&lng=es&tlng=es.
- EL COMERCIO. (22 de Septiembre de 2018). LOS NIÑOS DEL PERÚ. (P. Santos, Ed.) *LA POBREZA EN EL PERÚ*, pág. 123 y 124.
- Eyo, H. (2021). *Finanzas en las empresas: Durante y post Covid-19*.
- Ferraro, C., & Rojas, S. (2018). *Las MIPYMES en América Latina y el Caribe : una agenda integrada para promover la productividad y la formalización*. Santiago de Chile.

- Guevara Alban, G. P., Verdesoto Arguello, A. E., & Castro Molina, N. E. (07 de 01 de 2020). Metodologías de investigación educativa (descriptivas, experimentales, participativas, y de investigación-acción). *Recimundo*, 173. doi:10.26820/recimundo/4.(3).julio.2020.163-173
- Hernández , D. J., Mirabal, P., Otálvora A, J. A., & Uzcátegui A. , M. (26 de Octubre de 2014). Población, Muestra, Informantes Clave, Variable y de unidad de análisis.
- K., A. (14 de Septiembre de 2019). *Crece Negocios*. Obtenido de ¿Qué es la rentabilidad y cómo calcularla?: <https://www.crecenegocios.com/rentabilidad/>
- León, A., Márquez, M., Muro, F., Ramírez , F., Ramírez , J., Rivera , A., . . . Valdés, R. (2021). *EL MUNDO POST COVID 19* (Primera ed.). Mexico: D.R. © Corporación Universitaria para el Desarrollo de Internet, A.C. Obtenido de <http://cudi.edu.mx/>
- Meléndez Torres, J. B. (2016). *Control Interno*. (U. C. Chimbote, Ed.) Chimbote, Ancash - Perú.
- Mendivelso, F., & Rodríguez , M. (2018). *Diseño de Investigación de Corte Transversal*.
- Michael Hammer y James Champy. (1994). *Reingeniería*. New York: Editorial Norma.
- Morris, D., & Brandon , J. (1994). *Reingeniería* . Bogotá: Mc.Craw.
- Navarro Castaño, D. (2003). *Administración Financiera*. Colombia. Obtenido de <https://books.google.com.pe/books?id=FGZSq1nE7PUC&pg=PA93&dq=CONCEPTO+OPERACIONAL+DE+RENTABILIDAD&hl=es-419&sa=X&ved=2ahUKEwjigrOUnr3xAhVcHbkGHXQ-DmkQ6AEwAHoECAkQAg#v=onepage&q&f=false>
- Nirian, P. O. (06 de Marzo de 2020). *Economipedia*. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/crecimiento-empresarial.html>
- Ortega Ocas , C. M., Vásquez Campos, S. A., & Vásquez Villanueva , S. (2021). *Crecimiento Empresarial y su Influencia sobre la rentabilidad en las empresas de la Cámara de Industria de Huaycán Perú: Busines Growth and its Influence on Profitability in Companies of the Chamber of Industry*. Recuperado el 2021, de <http://doi.org/10.32870/dfe.vi16.98>
- Perez Aguilera, F. (2017). *Marketing y plan de negocio de la microempresa: UF1820* . Madrid, España: CEP.
- Pita Fernández, S., & Pértegas Díaz, S. (27 de 05 de 2002). Investigación cuantitativa y cualitativa. *Unidad de Epidemiología Clínica y Bioestadística. Complejo Hospitalario-Universitario Juan Canalejo* . , 78. Obtenido de http://fisterra.com/mbe/investiga/cuanti_cuali/cuanti_cuali2.pdf

Ramos R., J., Del Águila , V., & Bazalar B., A. (2020). *Estadística básica para los negocios*. Lima: Universidad de Lima Fondo Editorial.

Rodrigues, N. (01 de Abril de 2021). *Hubspot*. Obtenido de <https://blog.hubspot.es/sales/crecimiento-empresarial>

Villarreal C., E. (2014). *Análisis Financiero y Evaluación de Riesgos en Entidades Financieras*. Cochabamba, Bolivia.

Zamora, A. (2011). *Rentabilidad Y Ventaja Comparativa: Un Análisis De Los Sistemas De Producción De Guayaba En El Estado De Michoacán*. México. Obtenido de <https://www.amazon.com/-/es/Am%C3%A9rica-Ivonne-Zamora-Torres/dp/3844349804>

ANEXOS

Anexo 1 Matriz de Consistencia

Problema	Objetivo General	Hipótesis 0	Variable	Dimensiones	Indicadores
¿Cómo la disminución de la rentabilidad limita la capacidad de reinversión y afecta negativamente al crecimiento empresarial de la empresa V&O Asesorías y Proyectos S.A.C. Lima, 2020?	Explicar el crecimiento empresarial en función de la rentabilidad obtenida por la Empresa V&O Asesorías y Proyectos S.A.C., Lima, 2017-2020	El crecimiento empresarial no se relaciona con la rentabilidad de la empresa V&O Asesorías y Proyectos S.A.C., 2017 – 2020.	Crecimiento Empresarial	- Crecimiento Económico	- Tasa de crecimiento porcentual
	Objetivos específicos	Hipótesis 1			- Utilidad antes de impuestos
	OE1: Analizar el crecimiento empresarial experimentado por la empresa V&O Asesorías y Proyectos S.A.C., Lima, 2017-2020	La rentabilidad se relaciona con el crecimiento empresarial de la empresa V&O Asesorías y Proyectos S.A.C., 2017 – 2020.	Rentabilidad	- Utilidades - Indicadores de la rentabilidad - Estructura de capital	- Rentabilidad sobre el Activo (ROA) - Rentabilidad sobre el Patrimonio (ROE) - Rentabilidad bruta - Patrimonio - Razón Pasivo – Patrimonio - Razón de endeudamiento a largo plazo.
OE2: Examinar la rentabilidad evidenciada y su evolución en la empresa V&O Asesorías y Proyectos S.A.C., Lima, 2017 – 2020					
OE3: Relacionar el crecimiento empresarial con la rentabilidad de la empresa V&O Asesorías y Proyectos S.A.C., Lima, 2017 - 2020.					

Fuente: Autoría propia.

Anexo 2 *Fichas de observación, fichas de análisis documental*

**FICHAS DE ANÁLISIS DE DATOS DEL CRECIMIENTO EMPRESARIAL DE LA
EMPRESA V&O ASESORÍAS Y PROYECTOS S.A.C. LIMA, 2017-2020**

CRECIMIENTO EMPRESARIAL	2017	2018	2019	2020
- Tasa de variación porcentual de ventas	0	17.05	0.34	1.39
- Análisis Horizontal				
- Análisis Vertical				

Fuente: Autoría propia.

Anexo 3 Fichas de observación, fichas de análisis documental

FICHA DE ANÁLISIS DE DATOS DE LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA

V&O ASESORÍAS Y PROYECTOS S.A.C. LIMA, 2017-2020

RENTABILIDAD	2017	2018	2019	2020
ROA	-0.21	0.12	0.10	0.04
ROE	-0.31	0.43	0.33	0.13
Rentabilidad Bruta	0.27	0.35	0.72	0.72
Utilidades antes de intereses e impuestos	-4,678.20	12,424.93	14,154.80	6,579.19
Patrimonio	15,321.80	26,898.96	40,033.22	45,954.67
Razón pasivo-patrimonio	0.47	2.81	2.46	2.82
Razón de endeudamiento a largo plazo	0.17	0.12	0.41	0.77

Fuente: Autoría propia

Anexo 4 Carta de Autorización

CARTA DE AUTORIZACIÓN DE USO DE INFORMACIÓN PARA EFECTOS DE INVESTIGACIÓN

Yo, Enrique Félix Ochoa Ramírez, identificado con DNI N° 46856104, como Contador del área de Contabilidad de la empresa V & O ASESORÍAS Y PROYECTOS S.A.C. con R.U.C: 20602398138, domiciliada en Av. Metropolitana Mza. K lote. 29 Santa Isolina Lima - Lima – Comas.

AUTORIZO el uso de la información siguiente:

- Estados Situación Financiero del periodo 2017 al 2020.
- Estado de Resultado del periodo 2017 al 2020.
- Análisis de Tributo del periodo 2017 al 2020.

A las señoritas Antonia Pilar Santos Blas, identificada con DNI N° 43361600 y Rossmery Caruz Barzola, con DNI N° 47976082, estudiantes de la Carrera Profesional de Contabilidad, con la finalidad de que puedan desarrollar su trabajo de investigación "La Rentabilidad y su Incidencia en el Crecimiento financiero de la empresa V & O Asesorías y Proyectos S.A.C. Lima, 2017-2020"; considerando que *(marcar con x la opción autorizada)*:

- Puede mencionar el nombre de la empresa (X) o;
- Debe mantener en estricta reserva el nombre comercial, razón social o cualquier logotipo de la empresa ().

V & O ASESORÍAS Y PROYECTOS S.A.C.
R.U.C. 20602398138

ENRIQUE FÉLIX OCHOA RAMÍREZ
CONTADOR GENERAL

Lima, 07 de junio del 2021

Firma y sello del Representante legal o
directivo de la empresa
Fecha: 07/06/2021
DNI: 46856104

Nosotras Antonia Pilar Santos Blas y Rossmery Caruz Barzola estudiantes, de la Carrera Profesional de Contabilidad declaramos que los datos emitidos en esta carta son auténticos y no han sido falseados, de lo contrario aceptamos ser sometidas al procedimiento disciplinario correspondiente tanto a nivel de nuestra universidad como de la empresa.


Antonia ss.

Firma estudiante
Fecha: 07/06/2021
DNI: 43361600



Firma estudiante
Fecha: 07/06/2021
DNI: 47976082