

9.2%

Resultados del Análisis de los plagios del 2023-12-14 02:58 UTC

23. TESIS FINAL PAME Y MAGALI (

Fecha: 2023-12-14 02:46 UTC

Todas las fuentes 36 Fuentes de internet 32 Documentos propios 4

- [0] 1library.co/document/y8gppgwz-gestion-estrategica-relacion-competitividad-centro-comercial-industrial-gamarra.html
3.2% 34 resultados

- [1] repositorio.ulasamericas.edu.pe/bitstream/handle/upa/1028/t. investigaciÓn - pizarro.pdf?sequence=1
1.1% 18 resultados

- [2] repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/81006
1.3% 15 resultados

- [3] "4. Informe de tesis completo - engagement laboral y comunicación interna 13-11-2023.pdf" fechado del 2023-12-06
0.5% 2 resultados

- [4] repositorio.upagu.edu.pe/bitstream/handle/UPAGU/2410/TESIS.pdf?sequence=1
0.3% 15 resultados

- [5] www.riuc.bc.uc.edu.ve/bitstream/123456789/2168/4/jhernriquez.pdf
0.6% 10 resultados

- [6] "20. RAMIREZ Y JULON.pdf" fechado del 2023-12-13
0.1% 7 resultados

- [7] repositorio.ulasamericas.edu.pe/bitstream/handle/upa/1067/TI - NERIO JANAMPA.pdf
0.5% 11 resultados

- [8] "22. RAMOS MEJIA.pdf" fechado del 2023-12-14
0.6% 8 resultados

- [9] www.dilemascontemporaneoseducacionpolitica yvalores.com/index.php/dilemas/article/download/2443/2488/
0.8% 5 resultados

- [10] repositorio.upagu.edu.pe/bitstream/handle/UPAGU/2696/Tesis _Situación del arroz.pdf?sequence=1
0.1% 9 resultados

- [11] "21. DETERMINATES DEL MKT EN EL RESTAURANTE CAMPESTRE CALLACPUMA LLACANORA 2023.pdf" fechado del 2023-12-14
0.4% 11 resultados

- [12] www.maximaformacion.es/blog-dat/como-evaluar-si-la-correlacion-es-significativa-pruebas-de-hipotesis-para-la-correlacion/
0.3% 5 resultados

- [13] blog.hubspot.es/sales/rentabilidad-empresa
0.3% 4 resultados

- [14] economiapedia.com/teoria-organizacional/
0.3% 4 resultados

- [15] asana.com/es/resources/strategic-management-stages
0.2% 4 resultados

- [16] 1library.co/article/discusión-resultados-existe-relación-directa-significativa-modelos-g.qo3go2jq
0.2% 3 resultados

- [17] context.reverso.net/translation/spanish-english/presente investigaci3n tiene como objetivo determinar
0.1% 3 resultados

- [18] alicia.concytec.gob.pe/vufind/Record/UCVV_29b380ef08e036d9cf2e52136dd72a26
0.2% 3 resultados

- [19] es.scribd.com/document/436853941/INFORME-FINAL-EL-CONTROL-DE-INVENTARIO-Y-SU-INFLUENCIA-EN-LA-RENTABILIDAD-C
0.2% 3 resultados

- [20] repositorio.umsa.bo/bitstream/handle/123456789/7678/T.3120.pdf?sequence=1
0.2% 2 resultados

- [21] 1library.co/es/article/prueba-de-hip3tesis-especifica-resultados-inferenciales.12437960
0.1% 3 resultados

- [22] virtual.urbe.edu/tesispub/0097089/conclu.pdf
0.1% 1 resultados

- [23] www.gestiopolis.com/analisis-de-la-administracion-estrategica/
0.1% 1 resultados

- [24] www.bing.com/ck/a?!&&p=e55d4414d378be5eJmltdHM9MTcwMjQyNTYwMCZpZ3VpZD0zMTE5ODJhYS01NDA0LTY5N2YtMTEwYy05
0.1% 1 resultados



[25]  cypym.com/article/metodologia-mixta-de-investigacion-sampieri
0.1% 1 resultados

[26]  scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1990-86442019000400171
0.0% 2 resultados

[27]  blog.hubspot.es/marketing/fuerzas-de-porter
0.1% 1 resultados

[28]  historiadelaempresa.com/que-es-la-estrategia-corporativa
0.1% 1 resultados

[29]  context.reverso.net/translation/spanish-english/diseñar un procedimiento
0.1% 1 resultados

[30]  context.reverso.net/translation/spanish-english/objetivo diseñar
0.1% 1 resultados

[31]  1library.co/article/hipótesis-específica-resultados-inferenciales.yev7nlv4
0.1% 1 resultados



[32]  1library.co/es/articulo/segunda-hipótesis-específica-prueba-de-las-hipótesis.12407986
0.0% 1 resultados



[33]  www.ceupe.com/blog/actividad-economica.html
0.1% 1 resultados



[34]  www.salesforce.com/mx/blog/ventaja-competitiva/
0.1% 1 resultados



[35]  www.scielo.cl/scielo.php?script=sci_arttext&pid=s0034-98872021000901383
0.0% 1 resultados
1 documento con coincidencias exactas

56 páginas, 10496 palabras

Nivel del plagio: 9.2% seleccionado / 11.2% en total

121 resultados de 37 fuentes, de ellos 33 fuentes son en línea.

Configuración

Directiva de data: *Comparar con fuentes de internet, Comparar con documentos propios*

Sensibilidad: *Media*

Bibliogr

afia:

Consid

erar

Texto

Deteció

n de

citas:

Reducir

PlagLe

veLista

blanca:

--

UNIVERSIDAD PRIVADA ANTONIO GUILLERMO URRELO



**Facultad de Ciencias Empresariales y Administrativas
Carrera Profesional de Contabilidad y Finanzas**

**LA GESTIÓN ESTRATÉGICA Y LA RENTABILIDAD DE
LA EMPRESA NRE SERVICIOS GENERALES S.R.L.,
CAJAMARCA, 2023**

Bach. María Magali Becerra García (<https://orcid.org/0000-0001-7611-2218>)

Bach. Pamela Elizabeth Torrel Abanto (<https://orcid.org/0009-0008-5350-0021>)

Asesor:

Mg. Carlos Andrés Gil Jáuregui (<https://orcid.org/0000-0002-7231-6368>)

Cajamarca – Perú

Agosto – 2023

UNIVERSIDAD PRIVADA ANTONIO GUILLERMO URRELO



**Facultad de Ciencias Empresariales y Administrativas
Carrera Profesional de Contabilidad y Finanzas**

**LA GESTIÓN ESTRATÉGICA Y LA RENTABILIDAD DE
LA EMPRESA NRE SERVICIOS GENERALES S.R.L.,
CAJAMARCA, 2023**

Bach. María Magali Becerra García (<https://orcid.org/0000-0001-7611-2218>)

Bach. Pamela Elizabeth Torrel Abanto (<https://orcid.org/0009-0008-5350-0021>)

Asesor:

Mg. Carlos Andrés Gil Jáuregui (<https://orcid.org/0000-0002-7231-6368>)

Cajamarca – Perú

Agosto – 2023

COPYRIGHT © 2023 by

BECERRA GARCÍA, MARIA MAGALI
TORREL ABANTO, PAMELA ELIZABETH

Todos los derechos reservados

UNIVERSIDAD PRIVADA ANTONIO GUILLERMO URRELO

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES Y
ADMINISTRATIVAS**

**CARRERA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD Y
FINANZAS**

**APROBACIÓN DE TESIS PARA OPTAR TÍTULO PROFESIONAL
DE CONTADOR PÚBLICO.**

**LA GESTIÓN ESTRATÉGICA Y LA RENTABILIDAD DE
LA EMPRESA NRE SERVICIOS GENERALES S.R.L.,
CAJAMARCA, 2023**

Presidente: Dr. Víctor Montenegro Díaz

Secretario: Mg. Luis Felipe Velasco Luza

Vocal: Mg. Anthony Rabanal Soriano

Asesor: Mg. Carlos Andrés Gil Jáuregui

Dedicatoria

A mis Padres Carloman y María Sevilla con cariño y amor, los seres más preciados en mi vida, mi apoyo incondicional en momentos difíciles y por ser ejemplo de lucha y coraje; mi mayor inspiración. A mis hermanos Marixa y Yerson Yoel, con cariño y amor, por unirse a mi proyecto de vida y lograr el anhelado objetivo profesional, recuerdo todo lo que nos ha tocado vivir, me motiva a seguir adelante con su apoyo, compañía y de mano de Dios, seguiré luchando por ser ejemplo de lucha y felicidad para ellos y mis padres.

Magaly Becerra.

A mis padres, por su amor y motivarme a seguir hacia adelante. A mis hermanos, por brindarme su apoyo moral en esas noches que tocaba investigar. Finalmente, a los que no creyeron en mí, con su actitud lograron que tomará mayor impulso.

Pamela Torrel.

Agradecimiento

A Dios, por permitirme llegar a esta etapa de mi vida profesional, por otorgarme salud, sabiduría y fortaleza para continuar con el anhelado sueño encarando adversidades.

A la universidad Privada Antonio Guillermo, a mis docentes por sus enseñanzas compartidas.

A mi compañera Pamela Elizabeth por su confianza para realizar la investigación y lograr nuestro objetivo profesional con esfuerzo y perseverancia.

A mi hermana Marixa por su amor, cariño, dedicación, ser mi soporte y alentarme en seguir adelante, por su constante apoyo incondicional.

Magaly Becerra.

A Dios, por darme la fuerza necesaria para culminar mi meta.

Agradezco a mi familia por brindarme su apoyo incondicional en cumplir mis objetivos personales y académicos. Con su cariño me han impulsado siempre a perseguir mis metas y nunca abandonarlas frente a las adversidades. Por haberme brindado el soporte material y económico a fin de concentrarme en los estudios y nunca abandonarlos.

A nuestros docentes por guiarnos a culminar la investigación.

Pamela Torrel.

Resumen

La presente investigación tiene el propósito en determinar la relación entre la gestión estratégica y la rentabilidad en la empresa NRE Servicios Generales SRL, Cajamarca. En ella se hace uso de la metodología aplicada, mixta, de tipo no experimental, transversal y correlacional, donde se aplicó la técnica de la encuesta y cuyo instrumento de recolección de datos fue el cuestionario. La población se conformó de 34 trabajadores de la empresa. El análisis de la información permitió determinar que existe relación significativa entre la gestión estratégica y la rentabilidad habiendo obtenido el $p\text{-valor} = 0.001$ que es inferior al nivel de significancia. Asimismo, se obtuvo el valor de Rho de Spearman = 0.887, que permite aseverar que la correlación entre la gestión estratégica y la rentabilidad es positiva considerable.

Abstract

The purpose of this research is to determine the relationship between strategic management and profitability in the company NRE Servicios Generales SRL, Cajamarca. It uses the applied, mixed, non-experimental, transversal and correlational methodology, where the survey technique was applied and whose data collection instrument was the questionnaire. The population was made up of 34 company workers. The analysis of the information allowed us to determine that there is a significant relationship between strategic management and profitability, having obtained the $p\text{-value} = 0.001$, which is lower than the level of significance. Likewise, the value of Spearman's $Rho = 0.887$ was obtained, which allows us to assert that the correlation between strategic management and profitability is considerably positive.

Índice

Dedicatoria	1
Agradecimiento	2
Resumen	3
Abstract	4
Índice	5
Lista de tablas	6
Lista de figuras	7
CAPÍTULO I: INTRODUCCIÓN	1
1. Planteamiento del problema	1
1.1 Descripción de la realidad problemática	1
1.2 Definición del problema	4
1.3 Objetivos	4
1.4 Justificación e importancia	5
CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO:	6
2. Fundamentos teóricos de la investigación	6
2.1 Antecedentes teóricos	6
2.2 Marco teórico	13
2.3 Marco conceptual	19
2.4 Hipótesis	28
CAPÍTULO III: MÉTODO DE INVESTIGACIÓN	30
3.1 Tipo de investigación:	30
3.2 Diseño de investigación:	31
3.3 Población:	31
3.4 Muestra:	32
3.5 Técnicas e instrumentos de recolección de datos:	32
3.6 Técnicas para el procesamiento y análisis de datos:	33
3.7 Interpretación de datos:	33
CAPÍTULO IV: RESULTADOS Y DISCUSIÓN	34
4.1 Presentación, análisis e interpretación de resultados	34
CAPÍTULO V: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	44
5.1 Conclusiones	44
5.2 Recomendaciones	45
REFERENCIAS	46
ANEXOS	52

Lista de tablas

Tabla 1: Distribución de frecuencias de la gestión estratégica	34
Tabla 2: Distribución de frecuencias de la rentabilidad.....	35
Tabla 3: Correlación de la gestión estratégica con la rentabilidad.....	37
Tabla 4: Correlación de la formulación estratégica con la rentabilidad.....	38
Tabla 5: Correlación de la ejecución estratégica con la rentabilidad.....	39
Tabla 6: Correlación del control estratégico con la rentabilidad.	40

Lista de figuras

Figura 1: Distribución de frecuencias de la gestión estratégica y sus dimensiones	34
Figura 2: Distribución de frecuencias de la rentabilidad y sus dimensiones	35

CAPÍTULO I: INTRODUCCIÓN

1. Planteamiento del problema

1.1 Descripción de la realidad problemática

El 86% de las compañías experimentan dificultades, estas dificultades se extienden a diversas áreas de la empresa, abarcando aspectos como sus productos, procesos, aspectos financieros y sus implicaciones en términos de impuestos, relaciones con clientes, gobierno, regulación, entre otros. No obstante, dentro de la organización, algunas problemáticas poseen mayor importancia que otras. Enfrentar estas cuestiones críticas exige una estrategia adecuada por parte de la empresa, que le permita abordar las amenazas mientras capitaliza las oportunidades disponibles. La empresa se encuentra constantemente ante desafíos, que en ocasiones provienen de factores externos y en otras de situaciones internas. Entre los desafíos primordiales que las organizaciones deben afrontar de manera cotidiana se incluyen aquellos que son generados por la competencia, la creciente demanda de los clientes por mayor calidad, variaciones en la economía, la disponibilidad de recursos, problemas en el ámbito laboral, entre otros. Superar todos estos obstáculos exige un considerable tiempo y esfuerzo por parte de los líderes de la empresa (Villa, 2022).

Las cuestiones estratégicas afectan a entidades en el ámbito empresarial, gubernamental y sin fines de lucro. Es importante señalar que estas entidades operan en contextos tanto externos como internos diversos. Estos problemas estratégicos representan los principales desafíos a los que estas organizaciones se enfrentan, los cuales pueden tener un impacto positivo o

negativo en sus resultados. Se describe como un problema estratégico a un evento que tiene la potencialidad de generar una amenaza o una ocasión provechosa, con consecuencias significativas para la organización que afectarán de manera importante su eficiencia y rendimiento (Reyes, 2022).

Después de un lapso de 2 años desde el inicio de la crisis de salud originada por la pandemia, hubo un fuerte incremento en el consumo y la reactivación económica. Esto, junto con los desafíos en la logística y la producción para atender la demanda mundial, resultó en un incremento en los niveles de inflación. Estamos observando las consecuencias, según datos del New York Times, la inflación promedio durante los últimos meses se desarrolló en un 8.05%, la cifra más elevada de los últimos 40 años. México y varios países latinoamericanos tampoco se quedan rezagados, con un índice inflacionario registrado del 7.72%. La tendencia alcista en los precios continúa sin disminuir. Los líderes empresariales han reaccionado de manera predecible y evidente al aumentar los costos de sus productos y servicios, lo que los sitúa en una posición desfavorable en relación con proveedores, colaboradores y clientes. Si persistimos en la adopción de enfoques como este, aumentaremos la presión y no lograremos encontrar una solución que equilibre los costos y gastos en nuestras organizaciones (Simón, 2023)

A pesar del entorno político y económico desafiante, las empresas en Perú continuaron explorando formas de expandirse y descubriendo nuevas soluciones para reducir sus riesgos. Gracias a su resiliencia y habilidades de gestión, diez empresas han sido destacadas como las más admiradas en el año 2023. Estas empresas han sido reconocidas en diversas categorías que

incluyen gobierno corporativo, dirección estratégica, innovación tecnológica, gestión financiera, sostenibilidad, medio ambiente, entre otros (Gestión, 2023)

La disminución del valor del dólar y la elevada inflación impactan en el rendimiento proporcionado por las distintas opciones de inversión disponibles en el ámbito local a lo largo del año en el Perú (Ramírez, 2023)

Durante los primeros cuatro meses del año 2022, las entidades encargadas de gestionar los Fondos de Pensiones experimentaron reducciones en los beneficios generados en sus cuentas. Se estima que estas pérdidas ascendieron a S/ 4346 millones, lo que equivale a una caída del 3.26% en relación con el año anterior (Gestión, 2022).

La investigación se desarrolla en la empresa NRE Contratistas Generales, es una empresa especializada en la prestación de servicios del alquiler de maquinaria pesada, entre sus clientes principales se encuentra el sector minero, la misma que se ha visto afectada por diversidad de problemas entre ellas la disminución de su rentabilidad, la que se atribuye a las estrategias empleadas en sus operaciones, no habiendo realizado análisis alguno de su formulación, ejecución y el control de las estrategias empleadas. Si bien no han transcurrido mucho tiempo de haber salido de la pandemia, la misma que ha generado cambios drásticos en los sistemas de trabajo, procedimientos y otros aspectos que requieren de la adaptación y respuesta a ellas, lo que conlleve a lograr los objetivos organizacionales.,

1.2 Definición del problema

Problema general

¿De qué manera la gestión estratégica se relaciona con la rentabilidad en la empresa NRE Servicios Generales S.R.L., Cajamarca, 2023?

Problemas específicos

1. ¿De qué manera la formulación estratégica se relaciona con la rentabilidad en la empresa NRE Servicios Generales S.R.L., Cajamarca, 2023?
2. ¿De qué manera la ejecución estratégica se relaciona con la rentabilidad en la empresa NRE Servicios Generales S.R.L., Cajamarca, 2023?
3. ¿De qué manera el control estratégico se relaciona con la rentabilidad en la empresa NRE Servicios Generales S.R.L., Cajamarca, 2023?

1.3 Objetivos

Objetivo general

Determinar la relación entre la gestión estratégica y la rentabilidad en la empresa NRE Servicios Generales S.R.L., Cajamarca, 2023.

Objetivos específicos

1. Determinar la relación entre la formulación estratégica y la rentabilidad en la empresa NRE Servicios Generales S.R.L., Cajamarca, 2023.
2. Determinar la relación entre la ejecución estratégica y la rentabilidad en la empresa NRE Servicios Generales S.R.L., Cajamarca, 2023.
3. Determinar la relación entre el control estratégico y la rentabilidad en la empresa NRE Servicios Generales S.R.L., Cajamarca, 2023.

1.4 Justificación e importancia

Justificación metodológica; se justifica en lo metodológico debido a que la investigación es cuantitativa y se ha elaborado un instrumento que permite el recojo de la información necesaria a fin de analizarla referidas a las dos variables en estudio, la misma ha de servir de base a futuras investigaciones que se relacionen con las variables estudiadas.

Justificación teórica; se justifica teóricamente debido a que permite ampliar el conocimiento de las teorías existentes de la gestión estratégica y la rentabilidad, permitiendo realizar una vinculación y comparación entre ellas y permite identificar posibles soluciones al problema hallado.

Justificación práctica, se justifica en la práctica debido a que, identificado el problema, el análisis de la información permitirá arribar a conclusiones, la misma que servirá de base para la formulación de recomendaciones que deberán ser aplicadas por la empresa a fin de dar solución a los problemas identificados, ellas han de permitir mejorar las estrategias de la organización y elevar la rentabilidad.

Resulta de vital importancia desarrollar la presente investigación puesto que permite aportar desde el punto de vista científico a solucionar la problemática hallada en la empresa, así como servir de modelo a futuras investigaciones.

CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO:

2. Fundamentos teóricos de la investigación

2.1 Antecedentes teóricos

De la indagación de antecedentes relacionadas a las variables en estudio hallamos a Restrepo et al. (2022), en su investigación: La gestión estratégica en tiempos de Covid-19: una mirada desde el sector turístico - subsector de alojamiento. Llegaron a fijarse el objetivo de aplicar algunos de los planteamientos teóricos de la gestión estratégica al análisis de las medidas tomadas en establecimientos del subsector de alojamiento en Medellín. El método fue cualitativo, descriptiva. Los resultados indican que los hoteles han experimentado una marcada disminución en sus ingresos, lo que ha generado dificultades en el cumplimiento de sus gastos operativos y compromisos financieros. Los líderes de estos hoteles han tomado medidas para reducir costos, las cuales han afectado a las partes interesadas, y algunos establecimientos han ajustado sus enfoques internos para brindar servicios en línea con los cambios en el entorno. Muchos hoteles de tamaño mediano y pequeño han debido cerrar sus operaciones, mientras que los modelos menos impactados son aquellos que ofrecen estancias prolongadas. Algunas acciones gubernamentales han logrado atenuar los efectos negativos.

Mariscal et al. (2020), en su estudio referida a la planificación estratégica y su impacto en la rentabilidad de las microempresas, Ecuador. Llegaron a plantearse el objetivo en proponer un instrumento de planificación estratégica direccionado a la mejora de la rentabilidad de las microempresas. El estudio

llegó a ser un estudio de caso, contando con una población de 7 microempresas. Quienes llegan a concluir que las microempresas contribuyen al crecimiento del empleo en Ecuador y aportan de manera significativa en la producción de bienes y servicios a la economía. Mejorar sus estrategias organizacionales y crear instrumentos de control, monitoreo y evaluación contribuye a mejorar la competitividad en el mercado y la rentabilidad de éstas.

Clarke et al. (2018), en su estudio: Gestión Comercial: diagnóstico del atractivo y rentabilidad del punto de ventas. Se estableció como objetivo diseñar un procedimiento para el diagnóstico del atractivo y rentabilidad del punto de ventas. Se recurrió al uso del método teórico a través de la revisión documental y el análisis- síntesis. El método empírico como la observación, encuesta y entrevistas. Llegando a concluir que, al implementarse, permitió sugerir a las compañías examinadas tácticas y pasos con el propósito de potenciar la condición presente de su administración comercial en su conjunto, y específicamente en lo que respeta al Merchandising. Esto se mostró como una vía para incrementar los niveles de eficacia tanto de la tienda como de la empresa en general.

Villasmil et al. (2020), en su estudio Tipos de rentabilidad: consecuencias de una eficiente gestión estratégica de costos en empresas manufactureras del plástico, Venezuela. Contó con el objetivo de analizar los tipos de rentabilidad generados como consecuencia de una eficiente gestión

estratégica de costos. El método empleado fue cuantitativo, explicativo. Siendo su población el personal administrativo y contable de las empresas manufactureras de plástico de Zulia. Los resultados evidenciaron de qué manera las empresas investigadas experimentaron variaciones en sus índices de ganancia económica debido a influencias tanto internas como externas. En lo que respecta a la ganancia financiera y la que impacta en la sociedad, se constató que ambas mantienen niveles que cumplen con las expectativas de las partes interesadas. Por consiguiente, se puede concluir que estas empresas efectúan una administración estratégica eficaz, optimizando la gestión operativa de sus activos y recursos, con el objetivo de avanzar en términos sociales y cumplir con los objetivos de los accionistas, mientras minimizan los costos.

Ore et al. (2020), en su investigación referida al planeamiento estratégico como instrumento de gestión en las empresas: revisión bibliográfica. Contó con el objetivo de realizar una revisión sobre la Planificación estratégica como instrumento de gestión en las empresas y su rentabilidad. La metodología usada llegó a ser descriptiva, explicativo, de análisis documental, contando con una población de 128 trabajos de investigación y una muestra de 60. Los hallazgos indicaron que la planificación estratégica constituye un instrumento de administración dentro de las empresas. Contribuye a tomar decisiones acertadas y opera como un conjunto organizado de directrices estratégicas para enfrentar posibles situaciones futuras. Se concluyó que la planificación estratégica guarda vínculo con la

ganancia financiera, la cual se fundamenta en la valoración entre los beneficios netos de un período y la inversión efectuada o capital neto.

Llempe (2018), en su investigación Gestión financiera y su incidencia en la rentabilidad de la empresa Inversiones Aquario's SAC, Chiclayo, Perú. Fijó su objetivo en determinar la gestión financiera y su incidencia en la rentabilidad de la empresa. El método empleado fue aplicada, no experimental, correlacional; siendo la población considerada fueron los funcionarios y servidores de la empresa obteniendo la muestra en 8 personas. Se llega a concluir que existe una relación positiva fuerte entre la gestión financiera y la rentabilidad, ya que la covarianza es de 0.942, la correlación entre las variables: gestión financiera y la rentabilidad, es directa y fuerte.

Chafloque (2022), en su investigación La Gestión Financiera y su efecto en la rentabilidad de la empresa constructora Consulpro Ingenieros SRL Chiclayo. Contó con el objetivo de analizar la Gestión Financiera y su efecto en la rentabilidad. La metodología empleada fue de enfoque cuantitativo, básico, descriptivo, no experimental, descriptivo. La muestra de conformó de 30 trabajadores. Los resultados indican que la administración financiera tuvo un impacto en la gestión global de la empresa, identificando deficiencias en el ámbito financiero debido a una falta de análisis adecuado de la liquidez. En la gestión empresarial, se pudo observar que en la fase de planificación hubo carencia en la atención al MOF y desactualización en la estructura organizativa. Durante la etapa de dirección se identificaron problemas en

relación con el presupuesto, mientras que en la etapa de control se encontró incumplimiento de los parámetros e indicadores establecidos. Se concluye que gestión financiera tiene una correlación positiva alta de 0,811 con un nivel de significancia bilateral de Spearman del 0,000 con la rentabilidad de la empresa. Asimismo, se determinó que la gestión financiera tiene una correlación positiva alta de 0,791 con un nivel de significancia bilateral de Spearman del 0,000 con la rentabilidad económica. Además, la gestión financiera tiene una correlación positiva alta de 0.803 con un nivel de significancia bilateral de Spearman del 0.000 con los indicadores financieros. Finalmente, se determinó que la gestión financiera tiene una correlación positiva alta de 0,872 con un nivel de significancia bilateral de Spearman del 0,000 con la rentabilidad financiera.

Rodríguez y Yauri (2018), en su estudio: La gestión financiera en la rentabilidad de la empresa Lucho Tours S.R.L. – Huaraz. llegaron a fijarse el objetivo en demostrar de qué manera la gestión financiera incide en la rentabilidad de la empresa. la metodología empleada fue de enfoque cuantitativo, no experimental, transversal, correlacional. Los resultados permitieron llegar a concluir que existe correlación entre la gestión financiera y la rentabilidad, habiendo determinado la correlación de Spearman de 0.979. El grado de correlación entre la planificación financiera y la rentabilidad es 0.95 según la correlación de Spearman. El grado de correlación entre la capacidad de fortalecimiento patrimonial y la rentabilidad es 0.806 según

Spearman. Finalmente, el grado de correlación entre el control financiero patrimonial y la rentabilidad es 0.857 según la correlación de Spearman.

Meléndez y Samame (2022), en su estudio: incidencia del planeamiento financiero en la rentabilidad de la empresa Hesam SRL, Cajamarca. Se fijó el objetivo en determinar la incidencia del planeamiento financiero en la rentabilidad de la empresa. La metodología empleada fue de enfoque cuantitativo, de diseño no experimental, transversal, descriptivo. La población se conformó de los estados financieros. Se llegan a concluir que el planeamiento financiero incide positivamente en la rentabilidad de la empresa.

Ríos (2022), en su investigación: Gestión de gastos en la rentabilidad de la corporación El Dorado, Cajamarca. Habiéndose fijado como objetivo determinar cómo incide la gestión de gastos en la rentabilidad. La metodología empleada fue básica, de enfoque mixta, no experimental, descriptivo, transversal. La población se conformó el proceso de gestión de gastos. Como conclusión, se puede afirmar que la administración de los gastos tiene un impacto favorable en la rentabilidad de la Corporación. A pesar de que se observa un aumento en los gastos relacionados con representación dentro de los gastos administrativos, que inicialmente la empresa no había tomado en cuenta, esto resulta en una utilidad menor en comparación con la ganancia proyectada para ese período.

Romero (2022), en su estudio: relación de la gestión estratégica y competitividad en la empresa Perú Cheese SRL. Cajamarca. Se estableció el objetivo en determinar la relación que existe entre gestión estratégica y competitividad. La metodología empleada llegó a ser de enfoque cuantitativo, no experimental, descriptivo, correlacional. Se contó con una muestra de 41 trabajadores. La conclusión extraída del examen del coeficiente de calificación de Pearson y la interpretación de los datos radica en la demostración y confirmación de una conexión importante entre la Gestión estratégica y la competitividad dentro de la empresa. Esto se refleja en un índice de 0,534, con un nivel de significancia de 0,000.

Quispe (2022), en su investigación Gerencia estratégica y productividad de los trabajadores de la Empresa Inversiones Rohuay SRL, Cajamarca. Se fijó como objetivo determinar la relación entre la gerencia estratégica y la productividad de los trabajadores. La metodología empleada llegó a ser cuantitativa, correlaciona, no experimental, transversal. La población se conformó de 43 trabajadores. Los resultados evidencian favorable a la gerencia estratégica con un 58.1%, mientras que la productividad en un nivel alto con un 65.1%. Llegando a concluir que existe relación significativa alta entre el control de la gerencia estratégica con la productividad de los trabajadores ($Rho = 0,756; p = 0,000 < 0,05$).

2.2 Marco teórico

Teoría de contingencia

Según Chiavenato (2019), la teoría de la contingencia se originó a partir de investigaciones que pretendían evaluar la eficacia de diferentes modelos de estructuras organizativas en empresas específicas. Estos estudios tenían como propósito verificar si las organizaciones efectivas seguían los principios tradicionales, como la división del trabajo, el alcance de control y la jerarquía de autoridad, entre otros. Los resultados condujeron a una nueva perspectiva de la organización: su estructura y funcionamiento están condicionados por la interacción con su entorno. No existe una única y perfecta forma de organizar.

Ella presentar aspectos elementales como:

- a) Organización. tiene una naturaleza sistémica, lo que implica que se presenta como un sistema.
- b) Características organizacionales. muestran una interacción recíproca tanto entre sí como con el entorno, lo que fundamenta la fuerte relación entre factores externos, como la estabilidad y previsibilidad del contexto, y las características internas de la organización, como su grado de diferenciación e integración.
- c) Características ambientales. funcionan como elementos que operan de manera autónoma, al mismo tiempo que las peculiaridades de la organización son consecuencias influidas por estos factores.

El enfoque de contingencia o situacional surgió como respuesta a la necesidad de aplicar teorías administrativas pertinentes a situaciones y desafíos concretos enfrentados por investigadores, consultores, líderes y asesores. Al aplicar métodos que resultaron efectivos en ciertos contextos, se dieron cuenta de que no funcionaban en otros escenarios, lo que los llevó a buscar una explicación para esta limitación. Dado que cada individuo tiene una perspectiva única de la realidad, se espera que un líder determine la técnica más adecuada para alcanzar los objetivos de la organización en circunstancias específicas de tiempo, lugar y situación, adaptándose a su propia perspectiva. Aquí es donde se observa la diferencia entre la visión de los expertos y la perspectiva de quienes respaldan la teoría de la contingencia. En el contexto organizacional, la teoría de sistemas marcó un avance importante en la investigación y comprensión de las organizaciones, con el propósito de mejorar su eficacia mediante un enfoque general. No obstante, las perspectivas de la teoría de la contingencia se caracterizan por ser más específicas y detalladas en cuanto a las características y patrones concretos de interacción entre los subsistemas (Torres, 2014).

En ocasiones, este enfoque se conoce como el enfoque situacional y surgió de la mente de gerentes, asesores e investigadores que intentaron aplicar los conceptos de las teorías más reconocidas a situaciones prácticas que estaban enfrentando. Cuando se dieron cuenta de que los métodos altamente eficaces en una situación no funcionaban en otras, se buscaron explicaciones. La principal responsabilidad del gerente radica en identificar la técnica más

adecuada para alcanzar los objetivos de la gestión en una situación específica, considerando circunstancias concretas y el momento presente (Stoner, et al., 1996).

Teoría de la ventaja competitiva

Díaz (2009), refiere que la ventaja competitiva se incrementa principalmente debido al valor que una empresa puede generar. El término "valor" se refiere a lo que los compradores están dispuestos a pagar, y el crecimiento de este valor a un nivel superior se debe a la capacidad de ofrecer precios más bajos en comparación con competidores por beneficios equivalentes o proporcionar beneficios únicos en el mercado que puedan compensar precios más altos. Una empresa se considera rentable si el valor que puede generar supera los costos asociados con la creación del producto. En términos generales, podemos afirmar que el objetivo de cualquier estrategia empresarial es generar un valor agregado para los compradores que supere el costo de producción del producto. Por lo tanto, en lugar de centrarnos en los costos, debemos utilizar el concepto de valor al analizar la posición competitiva.

Además, Porter hace referencia a las estrategias competitivas genéricas que son aplicables a cualquier sector empresarial. Estas estrategias pueden implementarse, generalmente de manera individual, aunque en ocasiones también en combinación, según la situación, con el propósito de garantizar el aumento del valor de nuestra empresa. Estas estrategias son las siguientes: (Díaz, 2009).

1. El liderazgo en costos, que es la estrategia más evidente y brinda una oportunidad cuando la empresa tiene la capacidad de ofrecer un producto en el mercado a un precio más bajo en comparación con las ofertas de las empresas competidoras. Esta estrategia requiere una atención primordial dirigida a la reducción de los costos de producción, lo cual se puede lograr mediante diversos métodos, como el acceso privilegiado a materias primas, la oferta de una mayor cantidad de productos en el mercado (ya que una mayor producción conlleva a un menor costo por unidad), mayor eficiencia en las operaciones relacionadas con la producción, como la implementación de sistemas de producción automatizados en lugar de producción manual, y el diseño del producto de manera que facilite su proceso de fabricación.
2. La estrategia de diferenciación se presenta como una opción atractiva para aquellas empresas que desean establecer su propio nicho en el mercado y no necesariamente buscan un amplio consenso en términos generales. En lugar de ello, se centran en atraer a compradores que buscan características distintivas en el producto, diferentes a las ofrecidas por sus competidores. Algunas formas efectivas de implementar la estrategia de diferenciación incluyen el uso de materias primas de mayor calidad en comparación con los productos existentes en el mercado, proporcionar un servicio al cliente más especializado y capacitado para ofrecer una mayor seguridad a los compradores a lo largo del tiempo, y ofrecer un diseño de producto exclusivo que sea altamente atractivo para los clientes. Es importante destacar que la

diferenciación es una estrategia costosa y que siempre existe la posibilidad de que aparezca otra empresa que busque diferenciarse de la misma manera, en cuyo caso se podría competir en términos de liderazgo en costos. Sin embargo, a diferencia del liderazgo en costos, donde dos empresas rivales no pueden afirmarse con la misma fuerza en el mercado, la estrategia de diferenciación permite que dos empresas del mismo sector que se diferencian en características de producto puedan ambas tener éxito en el mercado.

3. El enfoque se basa en la especialización en un segmento específico del mercado y en la oferta del mejor producto diseñado exclusivamente para satisfacer las necesidades reales de ese segmento. Ejemplos concretos de enfoque pueden incluir la concentración en un grupo particular de posibles compradores, una región geográfica específica o una sección particular de la línea de productos

Al hacer referencia a las cinco fuerzas de Porter, Kay (2014), refiere que es una herramienta que resulta provechosa para individuos y organizaciones, ya que permite la identificación de situaciones de riesgo que se presentan en el entorno de la empresa, tanto a nivel interno como externo. Esto facilita un análisis detallado y exhaustivo de las posibles soluciones estratégicas para abordar los desafíos que enfrenta la organización. Ella contribuye al crecimiento exitoso de las industrias mediante la creación de estrategias, especialmente cuando cada componente de la estrategia es sólido. Esto

impide que la competencia tenga la ventaja y reduce las posibilidades de que puedan ingresar a los mercados donde opera la empresa.

- Amenaza de nuevos competidores:

Motiva a los emprendedores a comprender y evaluar a sus nuevos competidores, ya que un aumento en este conocimiento se convierte en un factor amenazante. Por lo tanto, es esencial tomar la iniciativa al implementar tácticas que funcionen como obstáculos para la entrada de competidores, con el fin de preservar una rentabilidad en constante crecimiento. En otras palabras, se busca evitar que otros obtengan ventajas en términos de costos y marquen diferencias significativas en el sector.

- Poder de los Proveedores

Implica la habilidad de entablar negociaciones con los empresarios sin perjudicar los precios que manejan como norma y busca evaluar la calidad de los productos en relación con la participación de las distintas industrias en el mercado. Por otro lado, cuando no existen alternativas sustitutivas para los productos, los proveedores serán los que obtengan mayores ventajas.

- El poder de los compradores:

Se realiza una evaluación directa de los clientes, lo que significa que si su número es limitado, tienen la capacidad de adquirir más productos o utilizar más servicios. Sin embargo, esto también depende de lo que el empresario les ofrezca. Por lo tanto, es fundamental proporcionarles una amplia gama de opciones de compra, ya que de lo contrario podrían optar por elegir a otro proveedor. Además, los clientes pueden convertirse en productores de los bienes que necesitan, prescindiendo de su proveedor.

- Amenaza de productos sustitutos

Los productos sustitutos poseen un valor equivalente a los que ya están presentes en los mercados, pero buscan llegar al cliente de manera diferente con el objetivo de reducir sus costos de producción. Además, si muestran un alto rendimiento, la amenaza puede ser significativa.

- Rivalidad entre competidores existentes

Las competencias son intensas ya que el objetivo es obtener una considerable cuota de mercado. La mayoría de los competidores emplea estrategias para retener a sus clientes, aumentar la demanda y expandir la producción. Esto les permite invertir en la mejora y desarrollo de sus productos o servicios.

2.3 Marco conceptual

Gestión estratégica

Estrategia:

Se trata de una combinación que involucra procesos de pensamiento, imaginación, selección y aplicación, considerando tanto los aspectos internos como los externos de una entidad en particular. El producto de este proceso es un enfoque para avanzar de una condición actual establecida a una condición futura deseada (Contreras y Matos, 2015).

La gestión estratégica tiene la responsabilidad de dirigir la organización hacia la realización de su visión, lo cual implica que debe tener la capacidad de influir directamente en la consecución de los objetivos corporativos establecidos. Los líderes de alto nivel a cargo de este proceso estratégico

deben garantizar y proporcionar información pertinente, oportuna y veraz para respaldar la toma de decisiones que, en primer lugar, logren la eficiencia, eficacia y productividad en cada uno de los procesos. En segundo lugar, deben posicionar a la empresa en el entorno competitivo en el que opera (Brume et al., 2019).

Se trata de un procedimiento completo y dinámico que abarca tanto la creación como la ejecución de acciones con el objetivo de establecer o fortalecer ventajas competitivas duraderas y únicas, reconocidas y apreciadas por los clientes (Villajuana, 2006).

Consiste en dirigir la gestión del proceso de creación de estrategias, lo que implica diseñar y llevar a cabo estrategias que posibiliten a una empresa alcanzar una ventaja competitiva y un rendimiento sobresaliente (Hill y Jones, 2011).

El fundamento que dirige la administración estratégica de la entidad consiste en operar dentro de la zona definida por las posibilidades ofrecidas por el contexto y las aptitudes de la entidad. Este espacio operativo abarca tanto la habilidad de la entidad para ajustarse a su entorno como su capacidad para alterarlo (De Gregorio, 2003).

La gestión estratégica se describe como la combinación artística y científica de crear, ejecutar y analizar elecciones mediante las operaciones que habilitan a una compañía a cumplir sus metas. Bajo esta descripción, la dirección estratégica se enfoca en unir la administración, el marketing, las finanzas, la contabilidad, la fabricación, las operaciones, la investigación y el desarrollo,

y los sistemas informáticos, con el fin de alcanzar el triunfo de la empresa (Fred, 2003).

Es la habilidad artística y/o científica de prever y gestionar de manera colaborativa el cambio con el objetivo de desarrollar de manera constante estrategias que aseguren la sostenibilidad futura del negocio (Betancourt, 2006)

El modelo de gestión estratégica escogido consta de 3 dimensiones o etapas, ellas son: (Bazán, 2016)

Formulación estratégica; se considera el modelo de negocio como la base para la elaboración de la estrategia. Asimismo, se definen las herramientas utilizadas para la elaboración de la respuesta al entorno o estrategia básica de la organización. Las herramientas que ha de utilizar son: las estrategias genéricas de Porter, la matriz PEYEA, la matriz FODA; obteniendo al final la elaboración de la estrategia básica de la organización. Además, llega a fijarse indicadores como la meta, que es el resultado de aplicar la estrategia en un período determinado; la política, que es un sistema con estructura orientada a guiar a la organización en la mejor toma de decisión; la competencia, es la interacción persistente de la organización con el mercado, en la búsqueda de su consolidación debido a la calidad del producto o servicio; los objetivos, que vienen a ser lo que la empresa pretende alcanzar (Bazán, 2016).

Ejecución estratégica; es el conjunto de actividades implicadas en la realización de estrategias desarrolladas que emanan de las etapas previas del proceso de planificación estratégica. Sin una ejecución eficaz, la estrategia de

la organización no reportará los beneficios que se esperaban al realizar el análisis del ambiente y generar ventaja competitiva (Gálvez, 2017).

Control estratégico; se trata de una forma de supervisión en una organización que implica monitorear y analizar el desarrollo de la planificación estratégica. El propósito es mejorarla y garantizar su efectividad mediante medidas requeridas para implementar las estrategias elaboradas por los líderes responsables. Esto permite convertir en realidad las estrategias ideadas (Gálvez, 2007).

Rentabilidad

La rentabilidad de una empresa se relaciona con las ganancias que la organización obtiene a partir de sus operaciones, y esto está vinculada con sus ventas y los recursos de los que dispone (Restrepo, 2013).

La rentabilidad proporciona a la empresa la capacidad de analizar sus metas financieras y económicas, es decir, la cantidad de dinero que cada unidad de inversión es capaz de generar (Pinto, 2021).

Se define como la proporción entre los ingresos y los costos que surgen debido a la utilización de los activos de la compañía en actividades de producción. La evaluación de la rentabilidad de una empresa puede centrarse en la relación a las ventas, los activos, el capital o el valor de las acciones (Gitman y Zutter, 2012).

Se presenta como un medidor financiero que la empresa tiene a su disposición de manera cotidiana para su análisis. Esto facilita la gestión eficaz de los

recursos de la empresa al comprender la naturaleza y los elementos que influyen en esa rentabilidad (Santiesteban et al., 2020).

Es un concepto que se aplica a cualquier actividad económica que involucre la utilización de recursos como materiales, humanos y financieros para lograr ciertos resultados. Representa la evaluación del desempeño que los recursos invertidos generan en un período específico de tiempo (Sánchez, 2002).

La rentabilidad como un indicador que posibilita la evaluación del desempeño de la empresa y su habilidad para crear riqueza. Esto se logra al comparar la utilidad o los beneficios generados con la inversión o los recursos empleados para lograrlos (Flores, 2010).

La rentabilidad posibilita la evaluación de las ganancias logradas por la empresa y sirve para examinar cómo se desenvuelve una inversión en el proceso económico (Sautma et al., 2019).

En relación con las dimensiones, Sánchez (2012), considera a:

La rentabilidad económica; o de inversión se presenta como una evaluación en un período específico del rendimiento de los activos de una empresa, sin tener en cuenta cómo han sido financiados. Por lo tanto, se considera que la rentabilidad económica mide la capacidad de los activos de generar valor sin depender de la fuente de financiamiento. Esto facilita la comparación de la rentabilidad entre empresas sin que las diferencias en sus estructuras financieras, evidenciadas en los pagos de intereses, afectan el valor de la rentabilidad. La rentabilidad económica se convierte así en un indicador fundamental para evaluar la eficacia en la administración empresarial. Esto

se debe a que es la conducta de los activos, sin considerar cómo han sido financiados, lo que en términos generales determina si una empresa es económicamente rentable o no. Además, al no considerar la forma en que los activos han sido financiados, se puede llegar a la determinación si una empresa que no es rentable enfrenta problemas en su actividad económica o si su política de financiamiento es deficiente (Sánchez, 2012).

Implica la evaluación de la rentabilidad, centrándose en los activos en posesión de la empresa. Para este propósito, se examinarán los resultados previos a los intereses, considerando en términos generales el capital económico utilizado para los logros obtenidos, sin tomar en cuenta su origen. En resumen, este análisis de rentabilidad se enfoca en la eficiencia de la empresa en relación con la inversión efectuada (Antón, 2017).

Para el cálculo de la rentabilidad económica se hayan diversas posibilidades en conceptos de resultados e inversión que se relacionen. Suele llegarse a considerar como resultado al resultado antes de intereses e impuestos y a la inversión como activo total en su estado medio (Sánchez, 2012).

$$RE = \frac{\text{Resultados antes de intereses e impuestos}}{\text{Activo total a su estado medio}}$$

Rentabilidad financiera; o de los fondos propios, se define como una medida que evalúa el rendimiento de los capitales propios durante un período determinado, por lo general sin considerar la distribución de ganancias. En comparación con la rentabilidad económica, el ROE es una medida de rentabilidad más cercana a los accionistas o propietarios. De hecho, es el

indicador de rentabilidad que los directivos tienden a maximizar en beneficio de los propietarios, según la opinión predominante. Además, una rentabilidad financiera insuficiente crea dos obstáculos para acceder a nuevos fondos propios. En primer lugar, refleja los recursos generados internamente por la empresa; en segundo lugar, puede limitar la obtención de financiamiento externo. (Sánchez, 2012).

Este tipo de análisis abarca el resultado posterior a los intereses, por lo cual se calcula en comparación con el patrimonio neto de la empresa y la ganancia neta antes de impuestos. Luego, se expresa en forma de porcentaje. Además, es relevante destacar que la relación entre la rentabilidad económica y financiera en una compañía es lo que se denomina apalancamiento financiero (Antón, 2017).

Para su cálculo, tiene menor divergencia respecto a la su propia expresión de cálculo, siendo: (Sánchez, 2012).

$$RF = \frac{\textit{Resultados neto}}{\textit{Fondos propios a su estado medio}}$$

La importancia de llevar a cabo una evaluación precisa de la rentabilidad en una empresa se origina en la posibilidad de que, a pesar de los objetivos y metas establecidos en la organización, ya sea en relación con las ganancias o al crecimiento, puedan surgir carencias en la gestión administrativa, financiera o económica que obstaculicen el logro de lo planificado. Por este motivo, el análisis económico-financiero se fundamenta en la rentabilidad y

el riesgo que están presentes en todas las actividades económicas (Santiesteban y Fuentes, 2014).

Definición de términos básicos

Misión: se trata del papel o función que la organización o unidad estratégica aspira a cumplir en el sector o mercado que ha seleccionado. Es como el vínculo esencial que conecta la visión con las actividades cotidianas, representando la esencia o la aspiración fundamental de lo que la organización o unidad estratégica realmente quiere proporcionar (Villajuana,

Visión: la visión de una empresa refleja una parte de su futuro ideal; generalmente expresa, de manera a menudo ambicioso, los objetivos que la empresa aspira alcanzar (Hill, y Jones, 2011).

Objetivos: son los anhelos y metas que se buscan alcanzar de manera concreta. Constituyen la declaración de un estado deseado al cual un proyecto, programa o plan apunta y representan la resolución de un problema identificado. Por lo tanto, deben expresarse en términos de modificación en la situación de una población. Los objetivos guían la dirección que deben tomar las actividades, componentes y productos de un plan o proyecto (Contreras y Matos, 2015).

Clima saludable: se compone de un gran número de factores, tanto físicos como emocionales, que inciden en el comportamiento y desempeño de los integrantes del equipo de trabajo (García, 2009).

Capacitación: se refieren a la formación como un procedimiento organizado que busca potenciar el saber, las destrezas y las actitudes de los trabajadores

con el propósito de incrementar su desempeño laboral (Robbins y Coulter, 2018)

Evaluación de desempeño: se trata de un análisis organizado del rendimiento de una persona en una posición y de su capacidad de crecimiento. Cada evaluación representa un método para fomentar o evaluar el valor, la calidad y las condiciones físicas necesarias para su desempeño (Chiavenato, 2017).

Control preventivo: se define como control preventivo a una acción que no implica obligaciones y que tiene como objetivo ayudar a las organizaciones a mejorar sus sistemas de administración, gestión y control interno. En ningún caso, esto implica interferir con el control posterior que le corresponde a la entidad (León, 2009).

Control correctivo: el control que se lleva a cabo después de la finalización de un producto o servicio, con el fin de asegurar que cumple con los estándares y metas establecidos, es conocido como control posterior. Este tipo de control, también llamado control posterior a la acción o control de resultados desempeña varias funciones esenciales (Nafin, 2004).

Elaboración del plan anual: es una etapa significativa en la gestión y organización de las actividades en una entidad u organización. Aunque la descripción de este proceso puede variar según distintos expertos, en términos generales, se refiere a la elaboración de un documento minucioso que define los propósitos, metas, estrategias y tareas que la entidad tiene programadas para un año calendario (González et al., 2018).

Ratios:

Aunque se utiliza con regularidad y su adecuado diseño y comprensión pueden ayudar a abordar ciertos aspectos específicos relacionados con las decisiones financieras, tienen una capacidad limitada para medir de manera efectiva el desempeño exitoso o fallido de una empresa (Ibarra, 2006).

2.4 Hipótesis**Hipótesis general**

La gestión estratégica se relaciona significativamente con la rentabilidad en la empresa NRE Servicios Generales S.R.L., Cajamarca, 2023.

Hipótesis específicas

1. La formulación estratégica se relaciona significativamente con la rentabilidad en la empresa NRE Servicios Generales S.R.L., Cajamarca, 2023.
2. La ejecución estratégica se relaciona significativamente con la rentabilidad en la empresa NRE Servicios Generales S.R.L., Cajamarca, 2023.
3. El control estratégico se relaciona significativamente con la rentabilidad en la empresa NRE Servicios Generales S.R.L., Cajamarca, 2023.

Operacionalización de variables

Variable	Definición	Dimensiones	Indicadores	Ítem	Instrumento
Gestión Estratégica	Consiste en dirigir la gestión del proceso de creación de estrategias, lo que implica diseñar y llevar a cabo estrategias que posibiliten a una empresa alcanzar una ventaja competitiva y un rendimiento sobresaliente (Hill y Jones, 2011)	Formulación estratégica	Misión	1	Encuesta
			Visión	2	
			Objetivos	3	
		Ejecución estratégica	Clima saludable	4	
			Capacitación	5 6	
		Control estratégico	Evaluación del desempeño	7	
			Control preventivo	8	
			Control correctivo	9	
			Elaboración del plan anual	10	
		Rentabilidad	Se define como la proporción entre los ingresos y los costos que surgen debido a la utilización de los activos de la compañía en actividades de producción. La evaluación de la rentabilidad de una empresa puede centrarse en la relación a las ventas, los activos, el capital o el valor de las acciones (Gitman y Zutter, 2012).	Rentabilidad económica	
2					
3					
4					
5					
6					
7					
8					
9					
Rentabilidad financiera	Ratios financieros			10	
				11	
				12	
				13	
				14	
				15	
				16	
				17	
				18	

CAPÍTULO III: MÉTODO DE INVESTIGACIÓN

3.1 Tipo de investigación:

La investigación llegó a ser aplicada, el Concytec (2018) refiere que cuenta con el fin alcanzar formas (métodos o técnicas) que han de satisfacer requerimientos específicos que tienden a reconocerse por medio del conocimiento científico.

El estudio fue mixta, representa un procedimiento de investigación sistemático y crítico que involucra el recolectar y analizar datos cuantitativos y cualitativos, así como la integración y discusión de modo conjunto, con el objetivo de extraer inferencias y profundizar la comprensión a partir de lo descubierto y alcanzado en la comprensión del fenómeno (Hernández y Mendoza, 2018).

El método usado fue el inductivo – deductivo, se compone de dos enfoques opuestos: la inducción y la deducción. La inducción es una forma de razonamiento en la que se parte del conocimiento de casos específicos para llegar a un entendimiento más amplio que refleja lo que es común en esos casos individuales. Su fundamento se basa en observar repetidamente hechos y fenómenos de la realidad, identificando las características compartidas en un grupo definido para llegar a conclusiones sobre los aspectos que los caracterizan. Estas generalizaciones se basan en evidencia empírica. Para seleccionar la muestra, se optó por un enfoque de muestreo no probabilístico debido a la facilidad de acceso a los trabajadores de la empresa en cuestión (Rodríguez y Pérez, 2017).

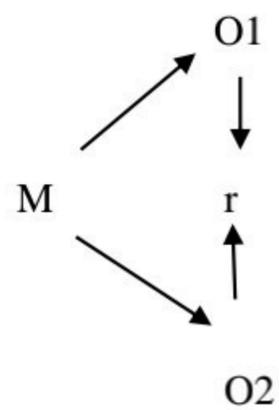
3.2 Diseño de investigación:

El estudio fue no experimental, su desarrollo se llevó a cabo sin tener intervención en las variables, mide fenómenos tal y como ocurre de forma natural para llegar a analizarlas (Hernández y Mendoza, 2018).

La investigación alcanzó a ser transversal, debido a que se recopilan los datos en un momento único (Hernández y Mendoza, 2018).

La investigación fue correlacional, tiene el propósito de mostrar o examinar la relación entre variables o resultados, no llegando a explicar cuál sea la causa (Bernal, 2016).

Cuyo diseño es el siguiente:



En la que:

M = muestra

O1 = observación variable 1

r = relación

O2 = observación variable 2

3.3 Población:

Es la concentración de elementos de un grupo de interés (Robles, 2019). Para la investigación se tomaron en cuenta a los trabajadores de la empresa NRE

Servicios Generales SRL, según lo informado por el área de recursos humanos llegaron a ser 34 trabajadores.

Muestreo por conveniencia:

Se realizó la técnica del muestreo no probabilístico, donde los sujetos que han sido seleccionados cuentan con accesibilidad para los investigadores, además de ser una población pequeña.

3.4 Muestra:

En el establecimiento de la muestra se consideró al muestreo no probabilístico debido a la accesibilidad con que se cuenta de los trabajadores de la empresa en estudio.

3.5 Técnicas e instrumentos de recolección de datos:

Se hizo uso de la técnica de la encuesta, a lo que Supo (2012) manifiesta que en ella se intenta entender la respuesta de un grupo de individuos a una muestra o población es cuantitativo y requiere una herramienta para obtener una respuesta del encuestado.

El instrumento fue el cuestionario, las cuales se encontraron estructuralmente adaptada a las variables de estudio. Cuyo procedimiento se realizó a través de la recopilación de teorías relacionadas a las variables, en textos, trabajos científicos, artículos científicos y el uso del internet.

El recojo de la información se desarrolló mediante la encuesta dirigida a los trabajadores de la empresa en estudio, la misma que se realizó en cuanto fue validada y determinada su confiabilidad de ella.

Validez: a fin de validar los instrumentos se recurrió al juicio de expertos, lo hallado permitió determinar su aceptabilidad.

Confiabilidad: a fin de determinar si el instrumento es confiable o no se procedió a realizar la prueba piloto, permitió contar con el valor de Alpha de Cronbach.

3.6 Técnicas para el procesamiento y análisis de datos:

Los datos recopilados a través de los instrumentos fueron procesados en el software Excel, ella permitió ordenar sistemáticamente la información para posteriormente hacer uso del estadístico en el SPSS, ella nos permitió en la estadística descriptiva obtener las tablas de distribución de frecuencias y en la estadística inferencial realizar la prueba de normalidad a fin de hallar la prueba de hipótesis a usarse, conllevando a contrastar la hipótesis de la investigación

3.7 Interpretación de datos:

La interpretación de los datos se realizó tomando en consideración los resultados de la estadística descriptiva e inferencial, donde se tomaron en cuenta aquellas teorías que contrastan la hipótesis de la investigación.

CAPÍTULO IV: RESULTADOS Y DISCUSIÓN

4.1 Presentación, análisis e interpretación de resultados

Estadística descriptiva

Tabla 1

Distribución de frecuencias de la gestión estratégica

Gestión estratégica	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Mala	4	11.8%	11.8%
Regular	17	50.0%	61.8%
Buena	13	38.2%	100.0%
Total	34	100.0%	

Interpretación: de la tabla 1 se llega a observar que la gestión estratégica en la empresa es considerada por los encuestados en el nivel regular con el 50%, en tanto que el 38.2% la ubica en el nivel bueno y tan sólo el 11.8% refiere que es mala.

Figura 1

Distribución de frecuencias de la gestión estratégica y sus dimensiones

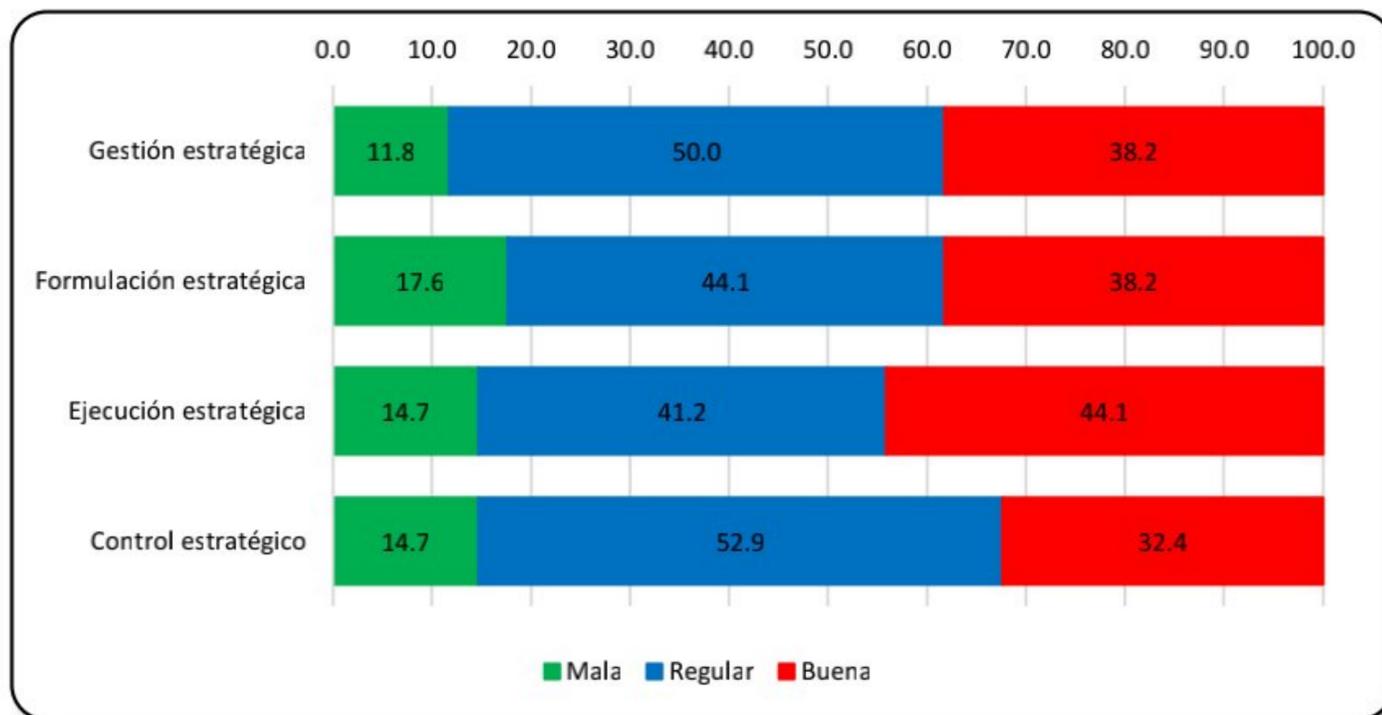


Tabla 2

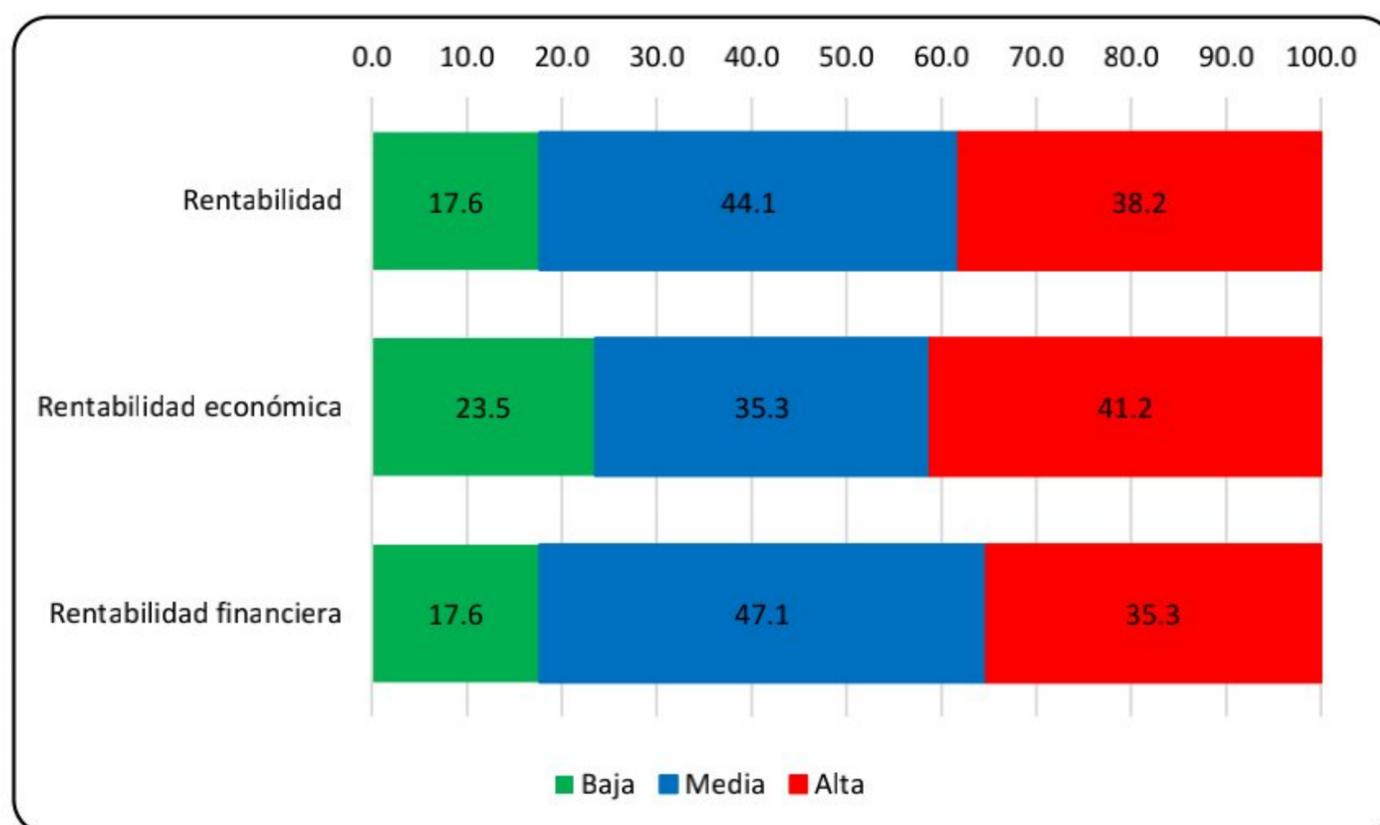
Distribución de frecuencias de la rentabilidad

Rentabilidad	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Baja	6	17.7%	17.7%
Media	15	44.1%	61.8%
Alta	13	38.2%	100.0%
Total	34	100.0%	

Interpretación: de la tabla 2 se llega a observar que la rentabilidad en la empresa es considerada por los encuestados en el nivel medio con el 44.1%, mientras el 38.2% la ubica en el nivel alto y tan sólo el 17.7% refiere que es baja.

Figura 2

Distribución de frecuencias de la rentabilidad y sus dimensiones



Estadística inferencial

Prueba de normalidad de datos

	Shapiro-Wilk			Prueba de hipótesis
	Estadístico	gl	Sig.	
Formulación estratégica	0.797	34	0.001	Spearman
Ejecución estratégica	0.780	34	0.001	
Control estratégico	0.793	34	0.001	
Gestión estratégica	0.782	34	0.001	
Rentabilidad	0.797	34	0.001	

a. Corrección de significación de Lilliefors

Teniendo como finalidad proceder con la contrastación de la hipótesis se procedió a realizar la prueba de normalidad mediante la prueba de Shapiro-Wilk, luego del análisis de los datos permitieron llegar a determinar que se cuenta con datos no paramétricos, refiriendo que los datos presentan una distribución no normal, entonces corresponde realizar la contrastación de la hipótesis mediante la prueba de Rho de Spearman, la que ha de determinar la relación entre las variables consideradas en el estudio.

Prueba de hipótesis general:

Formulación de la prueba estadística

H₀: No existe relación significativa entre la gestión estratégica y la rentabilidad.

H₁: Existe relación significativa entre la gestión estratégica y la rentabilidad.

Nivel de significancia: $\alpha = 0.05$ a un nivel de confianza del 95%

Procedimiento estadístico: para hallar la relación entre ambas variables se procedió a utilizar la prueba de hipótesis de Spearman.

Tabla 3*Correlación de la gestión estratégica con la rentabilidad.*

			Gestión estratégica	Rentabilidad
Rho de Spearman	Gestión estratégica	Coefficiente de correlación	1.000	,887**
		Sig. (bilateral)		0.001
		N	34	34
	Rentabilidad	Coefficiente de correlación	,887**	1.000
		Sig. (bilateral)	0.001	
		N	34	34

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

Toma de decisión: luego del análisis de los datos recopilados se llegó a obtener el p-valor = 0.001, lo cual demuestra que existe relación significativa entre la gestión estratégica y la rentabilidad. Asimismo, el valor de Rho de Spearman = 0.887 refiere que la correlación es positiva considerable entre las dos variables. Resultados que permiten llegar a rechazar la hipótesis nula y aceptar la alterna.

Prueba de la primera hipótesis específica:

Formulación de la prueba estadística

H₀: No existe relación significativa entre la formulación estratégica y la rentabilidad.

H₁: Existe relación significativa entre la formulación estratégica y la rentabilidad.

Nivel de significancia: $\alpha = 0.05$ a un nivel de confianza del 95%

Procedimiento estadístico: para hallar la relación entre la dimensión y la variable se procedió a utilizar la prueba de hipótesis de Spearman.

Tabla 4

Correlación de la formulación estratégica con la rentabilidad.

		Formulación estratégica	Rentabilidad
Rho de Spearman	Formulación estratégica	Coefficiente de correlación	1.000
		Sig. (bilateral)	,890**
		N	34
	Rentabilidad	Coefficiente de correlación	,890**
		Sig. (bilateral)	1.000
		N	34

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

Toma de decisión: luego del análisis de los datos recopilados se logró hallar el p-valor = 0.001, lo cual demuestra que existe relación significativa entre la formulación estratégica y la rentabilidad. Además, se halló el valor de Rho de Spearman = 0.890, la cual refiere que la correlación es positiva considerable entre la dimensión y la variable; ello permite llegar a rechazar la hipótesis nula y aceptar la alterna.

Prueba de la segunda hipótesis específica:

Formulación de la prueba estadística

H₀: No existe relación significativa entre la ejecución estratégica y la rentabilidad.

H₁: Existe relación significativa entre la ejecución estratégica y la rentabilidad.

Nivel de significancia: $\alpha = 0.05$ a un nivel de confianza del 95%

Procedimiento estadístico: para hallar la relación entre la dimensión y la variable se procedió a hacer uso de la prueba de hipótesis de Spearman.

Tabla 5

Correlación de la ejecución estratégica con la rentabilidad.

			Ejecución estratégica	Rentabilidad
Rho de Spearman	Ejecución estratégica	Coefficiente de correlación	1.000	,881**
		Sig. (bilateral)		0.001
		N	34	34
	Rentabilidad	Coefficiente de correlación	,881**	1.000
		Sig. (bilateral)	0.001	
		N	34	34

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

Toma de decisión: luego del análisis de los datos recopilados se logró hallar el p-valor = 0.001, lo cual demuestra que existe relación significativa entre la ejecución estratégica y la rentabilidad. Asimismo, se halló el valor de Rho de Spearman = 0.881, la cual refiere que la correlación es positiva considerable entre la dimensión y la variable; ello permite llegar a rechazar la hipótesis nula y aceptar la alterna.

Prueba de la tercera hipótesis específica:

Formulación de la prueba estadística

H₀: No existe relación significativa entre el control estratégico y la rentabilidad.

H₁: Existe relación significativa entre el control estratégico y la rentabilidad.

Nivel de significancia: $\alpha = 0.05$ a un nivel de confianza del 95%

Procedimiento estadístico: para hallar la relación entre la dimensión y la variable se procedió a hacer uso de la prueba de hipótesis de Spearman.

Tabla 6

Correlación del control estratégico con la rentabilidad.

			Control estratégico	Rentabilidad
Rho de Spearman	Control estratégico	Coefficiente de correlación	1.000	,790**
		Sig. (bilateral)		0.001
		N	34	34
	Rentabilidad	Coefficiente de correlación	,790**	1.000
		Sig. (bilateral)	0.001	
		N	34	34

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

Toma de decisión: luego del análisis de los datos recopilados se logró hallar el p-valor = 0.001, lo cual demuestra que existe relación significativa entre el control estratégico y la rentabilidad. Asimismo, se procedió a hallar el valor de Rho de Spearman = 0.790, la cual refiere que la correlación es positiva considerable entre la dimensión y la variable; ello permite llegar a rechazar la hipótesis nula y aceptar la alterna.

Discusión

Con posterioridad al análisis de los datos, se llega a determinar la existencia de relación significativa positiva considerable entre la gestión estratégica y la rentabilidad, ello basado en haber hallado el p -valor = 0.001 y de otro lado, la correlación Rho de Spearman = 0.887, llegando a proceder con la aceptación de la hipótesis de la investigación, hechos que llegan a asemejarse con lo hallado por Romero (2022), en su estudio la conclusión extraída del examen del coeficiente de calificación de Pearson y la interpretación de los datos radica en la demostración y confirmación de una conexión importante entre la Gestión estratégica y la competitividad dentro de la empresa; esto se refleja en un índice de 0,534, con un nivel de significancia de 0,000. Asimismo, cuenta con cierta similitud a lo hallado por Llempe (2018), concluye que existe una relación positiva fuerte entre la gestión financiera y la rentabilidad, ya que la covarianza es de 0.942, la correlación entre las variables: gestión financiera y la rentabilidad, es directa y fuerte. A estos hallazgos Hill y Jones (2011) mencionan que la gestión estratégica consiste en dirigir la gestión del proceso de creación de estrategias, lo que implica diseñar y llevar a cabo estrategias que posibiliten a una empresa alcanzar una ventaja competitiva y un rendimiento sobresaliente. Asimismo, Gitman y Zutter, (2012) mencionan que la rentabilidad se define como la proporción entre los ingresos y los costos que surgen debido a la utilización de los activos de la compañía en actividades de producción. La evaluación de la rentabilidad de una empresa puede centrarse en la relación a las ventas, los activos, el capital o el valor de las acciones.

Luego del análisis de los datos, se determinó la existencia de relación significativa positiva considerable entre la formulación estratégica y la rentabilidad, ello basado en haber obtenido el p-valor = 0.001 y también, la correlación Rho de Spearman = 0.890, procediendo con la aceptación de la primera hipótesis específica, resultados que tienen semejanza con lo investigado por Chafloque (2022), quien en su investigación referido a la gestión empresarial, se pudo observar que en la fase de planificación hubo carencia en la atención al MOF y desactualización en la estructura organizativa. Además, Rodríguez y Yauri (2018) llegan a concluir que existe correlación entre la planificación financiera y la rentabilidad es 0.95 según la correlación de Spearman con el valor de $p = 0.000$. A estos hallazgos Bazán (2016), refiere que la formulación estratégica; se considera el modelo de negocio como la base para la elaboración de la estrategia. Asimismo, se definen las herramientas utilizadas para la elaboración de la respuesta al entorno o estrategia básica de la organización. Las herramientas que ha de utilizar son: las estrategias genéricas de Porter, la matriz PEYEA, la matriz FODA; obteniendo al final la elaboración de la estrategia básica de la organización.

Posterior al análisis de datos, se determinó la existencia de relación significativa positiva considerable entre la ejecución estratégica y la rentabilidad, la afirmación llega a tener su base en la obtención del p-valor = 0.001 y también, la correlación Rho de Spearman = 0.890, procediendo con la aceptación de la segunda hipótesis específica, este resultado cuenta con semejanza con lo hallado por Chafloque (2022), en su investigación durante la etapa de dirección se identificaron problemas en relación con el presupuesto. Asimismo, Rodríguez y Yauri (2018) concluyen que

existe correlación entre la capacidad de fortalecimiento patrimonial y la rentabilidad según 0.806 según Spearman y de otro lado el valor de $p = 0.000$. A estos hallazgos Gálvez (2017), refiere que la ejecución estratégica, es el conjunto de actividades implicadas en la realización de estrategias desarrolladas que emanan de las etapas previas del proceso de planificación estratégica. Sin una ejecución eficaz, la estrategia de la organización no reportará los beneficios que se esperaban al realizar el análisis del ambiente y generar ventaja competitiva.

Con posterioridad al análisis de datos, se alcanzó a la determinación de la existencia de relación significativa positiva considerable entre el control estratégico y la rentabilidad, la afirmación llega a tener su base en la obtención del p -valor = 0.001 y también, la correlación Rho de Spearman = 0.890, procediendo con la aceptación de la tercera hipótesis específica, siendo similar a lo hallado por Chafloque (2022), en su investigación en la etapa de control se encontró incumplimiento de los parámetros e indicadores establecidos. También, Rodríguez y Yauri (2018) concluyen que existe correlación entre el control financiero patrimonial y la rentabilidad es 0.857 según la correlación de Spearman además de $p = 0.000$. A lo hallado Gálvez (2017), menciona que el control estratégico se trata de una forma de supervisión en una organización que implica monitorear y analizar el desarrollo de la planificación estratégica. El propósito es mejorarla y garantizar su efectividad mediante medidas requeridas para implementar las estrategias elaboradas por los líderes responsables.

CAPÍTULO V: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1 Conclusiones

Primera: Se llega a concluir que existe relación significativa positiva considerable entre la gestión estratégica y la rentabilidad, es decir, en cuanto se lleve a cabo una mejor gestión estratégica, la rentabilidad de la organización será mejor.

Segunda: Se concluye que existe relación significativa positiva considerable entre la formulación estratégica y la rentabilidad, es decir, en cuanto se lleve a cabo una adecuada formulación estratégica, se verá reflejada en una mejor rentabilidad para la organización.

Tercera: Se concluye que existe relación significativa positiva considerable entre la ejecución estratégica y la rentabilidad, vale referir, en cuanto se desarrolle de adecuada la ejecución estratégica, se verá reflejada en una mejor rentabilidad para la empresa.

Cuarta: Se concluye que existe relación significativa positiva considerable entre el control estratégico y la rentabilidad, lo que quiere decir, que cuando se desarrolle un adecuado control estratégico, reflejará una mayor rentabilidad en la empresa.

5.2 Recomendaciones

Primera: Se recomienda a la gerencia de la empresa NRE Servicios Generales a desarrollar un análisis de las estrategias que viene aplicando y llegar a modificar aquellas que no están contribuyendo con lograr mejor rentabilidad a la empresa.

Segunda: Se recomienda a la gerencia de la empresa a planificar la generación de estrategias enfocadas a la mejora de la rentabilidad.

Tercera: Se recomienda a la gerencia de la empresa a ejecutar adecuadamente las estrategias, de ser necesario modificar su aplicación.

Cuarta: Se recomienda a la gerencia de la empresa a realizar una supervisión y acompañamiento de la aplicación de las estrategias que han de ver su mejora en la generación de mayor crecimiento de la rentabilidad de la empresa y que beneficie a sus integrantes.

REFERENCIAS

- Antón, S. (2017). Rentabilidad empresarial.
<https://www.mytriplea.com/diccionario-financiero/rentabilidad-empresarial/>
- Arias, J. (2021). Diseño y metodología de la investigación. (Primera edición).
Enfoques Consulting EIRL.
- Bazán, J (2016). Administración estratégica. (Segunda edición).
- Bernal, C. (2016). Metodología de la investigación. (Cuarta edición). Pearson.
- Betancourt, J. (2006). Gestión Estratégica: Navegando hacia el cuarto paradigma.
Euned.net. <https://www.eumed.net/libros-gratis/2006c/220/>
- Brume, M., Herrera, H., Barrera, A. y Núñez, I. (2019). Gestión estratégica como catalizador de la competitividad en las PyMEs logísticas del departamento del Atlántico – Colombia. Revista Espacios. 40(3), p.20-29.
<https://www.revistaespacios.com/a19v40n03/a19v40n03p20.pdf>
- Chafloque, M. (2022). La Gestión Financiera y su efecto en la rentabilidad de la empresa constructora Consulpro Ingenieros SRL Chiclayo, 2019 -2020. (Tesis de maestría, Universidad César Vallejo).
https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/81006/Chafloque_GMDM-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Chiavenato, I. (2017). Administración de recursos humanos: El capital humano de las organizaciones. (Décima edición). Mc Graw Hill Educación.
- Chiavenato, I. (2019). Introducción a la teoría general de la Administración. Una visión integral de la moderna administración de las organizaciones. (Decima edición). McGraw Hill.

- Contreras, F. y Matos, F. (2015). Gestión estratégica en unidad de información: Planeamiento. (Primera edición). Editorial de la Universidad Mayor de San Marcos.
- De Gregorio, A. (2003). Gestión estratégica. Introducción a la Gestión Estratégica. Universitat de Barcelona.
- Díaz, I. (2009). Enfoque de Porter y de la teoría basada en los recursos en la identificación de la Ventaja Competitiva: ¿contraposición o conciliación? Economía y Desarrollo, vol. 144 (1), pp. 101-114.
<https://www.redalyc.org/pdf/4255/425541313005.pdf>
- Flores, J. (2010). Finanzas Aplicadas a la Gestión Empresarial. Teoría y Práctica. (Segunda edición). Centro especializado de Economía y Finanzas.
- Fred, D. (2003). Conceptos de Administración Estratégica. (Novena edición). Pearson Educación.
- García, M. (2009). Clima Organizacional y su Diagnóstico: Una aproximación Conceptual. En: Revista Cuadernos de Administración. 25 (42): 43-61.
- Gestión (17 de mayo del 2022). Jorge Carrillo: Pérdida de rentabilidad de AFP se debe a incertidumbre política. Diario Gestión.
<https://gestion.pe/economia/perdida-en-rentabilidad-de-las-afp-se-deberia-a-incertidumbre-politica-segun-jorge-carrillo-rmmn-noticia/>
- Gestión, (25 de agosto del 2023). G de Gestión y PwC: las 10 Empresas Más Admiradas del Perú 2023. Diario Gestión.
https://gestion.pe/economia/empresas/g-de-gestion-y-pwc-las-10-empresas-mas-admiradas-del-peru-2023-crehana-yape-noticia/#google_vignette

- Gitman, L. y Zutter, C. (2012). Principios de Administración Financiera. (Decimosegunda edición). Editorial Pearson.
- González, D., Martínez, M., y Miranda, C. (2018). La planificación en las instituciones educativas: acciones para elaborar el plan anual de actividades. Varona. Revista Científica Metodológica, (67), http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1992-82382018000200011&lng=es&tlng=es
- Hernández, R. y Mendoza, C. (2018). Metodología de la Investigación Científica. (Primera edición). McGraw Hill Educación.
- Hill, C. y Jones, G. (2011). Administración estratégica: Un enfoque integral. (Novena edición). Editorial Cengage Learning.
- Ibarra, A. (2006). Una perspectiva sobre la evolución en la utilización de las razones financieras o ratios. Revista Pensamiento & Gestión. 21, pp. 234-271. <https://www.redalyc.org/pdf/646/64602108.pdf>
- Kay, N. (2014). Estrategia Competitiva. (Primera edición). Edinburgh Business School.
- León Flores, J. A. (2009). El ejercicio del Control Preventivo en las Contrataciones Estatales: las Veedurías. Revista de Derecho Administrativo, (7), 192-203. <https://revistas.pucp.edu.pe/index.php/derechoadministrativo/article/view/14021>
- Mariscal, Z., Rodríguez, J. y Castro E. (2020). La planificación estratégica y su impacto en la rentabilidad de las microempresas. Revista Dilemas Contemporáneos: Educación, Política y Valores. VIII (1):53. Pp.1-15.

- Meléndez, J. y Samame J. (2022). Incidencia del planeamiento financiero en la rentabilidad de la empresa HESAM SRL, Cajamarca. (Tesis de licenciatura, Universidad Privada del Norte).
<https://repositorio.upn.edu.pe/bitstream/handle/11537/31643/Melendez%20Duran%20Jeidy%20Becnet%20-%20Samame%20Olano%20Josselyn%20Brigitte-Parcial.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Nafin (2004). Fundamentos de negocio. Nacional financiera. Banca de desarrollo.
https://www.nafin.com/portalnfn/files/secciones/capacitacion_asistencia/pdf/Fundamentos%20de%20negocio/Administracin/administracion4_4.pdf
- Ore, H. Olortegui, E. y Ponce D. (2020). Planeamiento estratégico como instrumento de gestión en las empresas: Revisión bibliográfica. Revista Pakamuros, 8(4), pp. 31-44. <https://doi.org/10.37787/pakamuros-unj.v8i4.147>
- Villasmil, M., Reyes, J. & González, C. (2020). Tipos de rentabilidad: consecuencias de una eficiente gestión estratégica de costos en empresas manufactureras del plástico Capítulo 8. pp. 269 -296
- Pinto, T., Vale, Z y Widergren, S. (2021). Economics of Coal Mine Degasification. (First edition). Blockchain as messaging infrastructure for smart grids.
<https://www.elsevier.com/books/T/A/9780128200742>
- Ramírez, Z. (26 de mayo del 2023). Rentabilidad de inversiones locales se reduce en el año. <https://gestion.pe/tu-dinero/finanzas-personales/rentabilidad-de-inversiones-locales-se-reduce-en-el-ano-noticia/>

- Restrepo, J., Marulanda, F., & Arango, D. (2021). La gestión estratégica en tiempos de Covid-19: una mirada desde el sector turístico - subsector de alojamiento. *Revista Universidad y Empresa*, 23(41), 133-166. <https://doi.org/10.12804/revistas.urosario.edu.co/empresa/a.10376>
- Restrepo, N. (2013). *El precio: clave de la rentabilidad*. Editorial Planeta.
- Llempen, A. (2018). *Gestión financiera y su incidencia en la rentabilidad de la empresa Inversiones Aquario's SAC*. Cliclayo. (Tesis de licenciatura, Universidad Señor de Sipán). <https://repositorio.uss.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12802/5688/Llempen%20Guerrero%2c%20Ana%20Melva.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Reyes, R. (2022). *La Gestión del Problema Estratégico*. <https://pacificouniversidad.mx/blog/2022/06/01/la-gestion-del-problema-estrategico/>
- Ríos, D. (2022). *Gestión de gastos en la rentabilidad de la corporación El Dorado, Cajamarca*. (Tesis de licenciatura, Universidad Privada del Norte). <https://repositorio.upn.edu.pe/bitstream/handle/11537/32832/Rios%20de%200la%20Cruz,%20Diana%20Emperatriz.pdf?sequence=1>
- Robbins, S. y Coulter, M. (2018). *Administración*. (Decimotercera edición). Pearson educación.
- Robles, B. (2019). Población y muestra. *Pueblo Continente*. 30(1), pp.245-246. <http://journal.upao.edu.pe/PuebloContinente/article/view/1269>
- Rodríguez, A. y Pérez, A. (2017). Métodos científicos de indagación y de construcción del conocimiento. *Revista EAN*, 82. Pp. 1-26. <https://doi.org/10.21158/01208160.n82.2017.1647>

- Sánchez, J. (2002). Análisis de la rentabilidad de la empresa.
<http://www.5campus.com/leccion/anarenta>
- Sánchez, J. (2012). Análisis de la rentabilidad de la empresa. El Ateneo.
- Santiesteban, E. y Fuente, V. (2014). Análisis de la rentabilidad económica: tecnología propuesta para incrementar la eficiencia empresarial. (Segunda edición) Editorial Universitaria.
- Santiesteban, E., Fuentes, V., Leyva, E., Lozada, D. y Cantero, H. (2020). Análisis de la rentabilidad económica: tecnología propuesta para incrementar la eficiencia empresarial. (Segunda Edición). Editorial Universitaria.
- Sautma, R., Ricky, J. y Christina, S. (2019). Economic Value Added and Profitability on Created Shareholders Value in Manufacturing Sectors. (ICSH, edition) 10. <https://doi.org/10.1051/shsconf/20207601051>
- Simón, I. (2023). Empresas rentables 2023 Estrategias para blindar su rentabilidad.
<https://www.linkedin.com/pulse/empresas-rentables-2023-estrategias-para-blindar-su-iker-sim%C3%B3n/?originalSubdomain=es>
- Stoner, J., Freeman, E. y Gilbert, D. (1996). *Administración* (Sexta edición). Prentice Hall Hispanoamericana S.A.
- Torres, Z. (2014). Teoría general de la Administración. (Segunda edición). Grupo Editorial Patria.
- Villa, A. (2022). Gestión estratégica de problemas.
<https://www.linkedin.com/pulse/gesti%C3%B3n-estrategica-de-problemas-alejandro-villa-pmp/?originalSubdomain=es>
- Villajuana, C. (2006). Gestión Estratégica Integral. (Tercera edición). Editorial Villajuana Consultores.

ANEXOS
ANEXO A: MATRIZ DE CONSISTENCIA

Formulación del problema	Objetivos	Hipótesis		Técnica e Instrumentos
Problema general	Objetivo general	Hipótesis general		Técnica:
¿De qué manera la gestión estratégica se relaciona con la rentabilidad en la empresa NRE Servicios Generales S.R.L., Cajamarca, 2023?	Determinar la relación entre la gestión estratégica y la rentabilidad en la empresa NRE Servicios Generales S.R.L., Cajamarca, 2023.	La gestión estratégica se relaciona significativamente con la rentabilidad en la empresa NRE Servicios Generales S.R.L., Cajamarca, 2023.		Encuesta
Problemas específicos	Objetivos específicos	Hipótesis específicas		Instrumento:
¿De qué manera la formulación estratégica se relaciona con la rentabilidad en la empresa NRE Servicios Generales S.R.L., Cajamarca, 2023?	Determinar la relación entre la formulación estratégica y la rentabilidad en la empresa NRE Servicios Generales S.R.L., Cajamarca, 2023.	La formulación estratégica se relaciona significativamente con la rentabilidad en la empresa NRE Servicios Generales S.R.L., Cajamarca, 2023.		Cuestionarios
¿De qué manera la ejecución estratégica se relaciona con la rentabilidad en la empresa NRE Servicios Generales S.R.L., Cajamarca, 2023?	Determinar la relación entre la ejecución estratégica y la rentabilidad en la empresa NRE Servicios Generales S.R.L., Cajamarca, 2023.	La ejecución estratégica se relaciona significativamente con la rentabilidad en la empresa NRE Servicios Generales S.R.L., Cajamarca, 2023.		
¿De qué manera el control estratégico se relaciona con la rentabilidad en la empresa NRE Servicios Generales S.R.L., Cajamarca, 2023?	Determinar la relación entre el control estratégico y la rentabilidad en la empresa NRE Servicios Generales S.R.L., Cajamarca, 2023.	El control estratégico se relaciona significativamente con la rentabilidad en la empresa NRE Servicios Generales S.R.L., Cajamarca, 2023.		
Tipo y diseño de investigación	Población y muestra	Variables y dimensiones		
Aplicada, no experimental, transversal, mixta y correlacional	Población			
	La población del estudio fueron 34 trabajadores de la empresa NRE Servicios Generales, Cajamarca.	Variables	Dimensiones	
		Gestión estratégica	Formulación estratégica Ejecución estratégica Control estratégico	
	Muestra			
	Se recurre al muestreo por conveniencia, llegando a trabajar con la misma cantidad de la población	Rentabilidad	Rentabilidad económica Rentabilidad financiera	

ANEXO B



ENCUESTA

La presente tiene por objetivo: determinar la relación entre la gestión estratégica y la rentabilidad en la empresa NRE Servicios Generales S.R.L., Cajamarca, 2023. Razón por la cual solicitamos su colaboración marcando con un aspa (X) en la alternativa que se acomode mejor a su opinión.

Datos generales:

- 1 Sexo: Femenino Masculino
- 2 Nivel de instrucción:
 Secundaria completa
 Superior técnica Superior universitaria

Categorías:

Totalmente en desacuerdo	En desacuerdo	Indiferente	De acuerdo	Totalmente de acuerdo
1	2	3	4	5

N°	ITEMS	1	2	3	4	5
	GESTIÓN ESTRATÉGICA					
	DIMENSIÓN: Formulación estratégica					
1	Conoce la misión de la empresa	X				
2	Considera que su trabajo contribuye a la visión de la empresa		X			
3	Considera que su trabajo contribuye con el cumplimiento de los objetivos empresariales			X		
	DIMENSIÓN: Ejecución estratégica					
4	Se fomenta el clima laboral saludable e integrado en la organización				X	
5	Se fortalece el conocimiento a través de la capacitación del personal de la organización				X	
6	La empresa fomenta el reconocimiento por labor destacada a su personal			X		
	DIMENSIÓN: Control estratégico					

7	En la organización se realiza una evaluación del desempeño laboral									X
8	En la organización se han realizado procedimientos de control preventivo durante en el ejercicio fiscal									X
9	En la organización se han realizado procedimientos de control correctivo durante en el ejercicio fiscal									
10	Ha tenido participación en la elaboración del plan anual de trabajo de la organización									
RENTABILIDAD										
DIMENSIÓN: Rentabilidad económica										
11	La empresa logra cumplir con calidad de atención de los servicios ofrecidos a sus clientes									
12	La empresa realiza el pago de todos sus trabajadores									
13	La empresa realiza el mantenimiento de sus vehículos y demás equipos									
14	La organización cuenta con altos beneficios antes de intereses e impuestos									
15	La organización se encuentra continuamente en un proceso de reinversión de sus activos									
16	La organización cuenta con políticas que buscan aprovechar la inversión de la empresa									
17	Los trabajadores se sienten a gusto con la gestión económica con que cuenta la empresa									
18	Los materiales y equipos con los que cuenta la organización se deprecian lentamente									
19	La organización experimenta un crecimiento económico									
DIMENSIÓN: Rentabilidad financiera										
20	La organización cuenta con un buen historial crediticio para acceder a préstamos financieros									
21	La organización cuenta con bienes muebles e inmuebles para acceder a préstamos financieros									
22	La organización puede acceder a préstamos por parte de sus proveedores									
23	La organización genera altos niveles de utilidad neta con respecto a la inversión realizada									
24	La empresa cuenta con fondos propios, pero prefiere el financiamiento externo por los riesgos y costos que estos generan									
25	La empresa es en gran medida rentable financieramente									
26	La organización minimiza los gastos que genera la prestación de servicios									
27	La organización posee control eficiente de sus ingresos									
28	La organización se encuentra asesorada correctamente en cuanto al pago de impuestos									

Muchas gracias.

ANEXO C

ANÁLISIS DE LA CONFIABILIDAD DE LOS INSTRUMENTOS

Variable 1: Gestión estratégica

Resumen de procesamiento de casos

		N	%
Casos	Válido	10	100,0
	Excluido ^a	0	,0
	Total	10	100,0

a. La eliminación por lista se basa en todas las variables del procedimiento.

Estadísticas de fiabilidad

Alfa de Cronbach	N de elementos
,853	10

Variable 2: Rentabilidad

Resumen de procesamiento de casos

		N	%
Casos	Válido	10	100,0
	Excluido ^a	0	,0
	Total	10	100,0

a. La eliminación por lista se basa en todas las variables del procedimiento.

Estadísticas de fiabilidad

Alfa de Cronbach	N de elementos
,934	18

