



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN

“Estrategias de marketing para la mejora de la rentabilidad de la Empresa
El Satélite, Huaraz 2018”

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE LICENCIADA EN ADMINISTRACIÓN

AUTORES

MEJÍA CABELLO NATHALIE MILAGROS

MENDOZA GUERRERO BRENDA JESENIA

ASESOR

Dr. BUSTAMANTE CABELLO JULIO CÉSAR

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN

GESTIÓN DE ORGANIZACIONES

HUARAZ-PERÚ

2018

El Jurado encargado de evaluar la tesis presentada por don (a) **MEJIA CABELLO NATHALIE MILAGROS** y **MENDOZA GUERRERO BRENDA JESENIA** cuyo título es: **"ESTRATEGIAS DE MARKETING PARA LA MEJORA DE LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA EL SATÉLITE, HUARAZ 2018"**.

Reunido en la fecha, escucho la sustentación y la resolución de preguntas por el estudiantes, otorgándole el calificativo de:.....16.....(numero)Dieciséis.....(letras).


HUARAZ:06.....de.....12.....del 2018



.....
DR. BUSTAMANTE CABELLO JULIO CESAR
PRESIDENTE



.....
DRA. PEÑA ROMERO JAELA
SECRETARIO



.....
MGTR. DE LA CRUZ INCHICAQUI GESELLA KARIN
VOCAL

Elaboró	Dirección de Investigación	Revisó	Representante de la Dirección / Vicerrectorado de Investigación y Calidad	Aprobó	Rectorado
---------	----------------------------	--------	---	--------	-----------

Dedicatoria

El presente trabajo de investigación lo dedico principalmente a Dios, por ser el inspirador para continuar en este proceso de obtener uno de mis anhelos más deseados.

A toda mi familia por su amor, trabajo y sacrificio en todos estos años, siendo la base fundamental para mi desarrollo profesional y ser humano.

A todas las personas que me han apoyado y han hecho que el trabajo de investigación se realice con éxito y en especial a aquellas que compartieron sus conocimientos.

Nathalie Mejía

A mis padres por ser el pilar fundamental de todo lo que soy en toda mi educación, tanto académica, como de la vida, por su condicional apoyo mantenido a través del tiempo.

A los docentes, aquellos que marcaron cada etapa de mi camino universitario, y que me ayudaron en asesorías y dudas presentadas en la elaboración del trabajo de investigación.

Brenda Mendoza

Agradecimiento

El presente trabajo de investigación es el resultado del esfuerzo conjunto de todos los que formamos el grupo de trabajo por esto agradecemos a nuestra asesora temática De la Cruz Inchicaqui Karin, así mismo al docente Díaz Dávila Marlon por brindarnos sus conocimientos incondicionales, quienes a lo largo de este tiempo han puesto a prueba sus capacidades y sabiduría en el desarrollo de esta tesis el cual ha finalizado llenando todas nuestras expectativas. A nuestros profesores que nos acompañaron en el camino de nuestra formación profesional.

Gracias a nuestros padres: Walter y Madeleine, Percy y Agripina por ser los principales promotores de nuestros sueños, por confiar y creer en nuestras expectativas, por los consejos, valores y principios inculcados.

Y finalmente un eterno agradecimiento a esta prestigiosa Universidad César Vallejo, preparándonos para un futuro competitivo y formándonos como personas de bien.

DECLARACIÓN DE AUTENTICIDAD

Nathalie Milagros Mejía Cabello, con DNI N° 70575797 y Brenda Jesenia Mendoza Guerrero, con DNI N° 72401040 a efectos de cumplir con las disposiciones vigentes consideradas en el Reglamento de Grados y Títulos de la Universidad César Vallejo, Facultad de Ciencias Empresariales, Escuela Académico Profesional de Administración, declaramos bajo juramento que toda la documentación que acompañamos es veraz y auténtica.

Así mismo, declaramos también bajo juramento que todos los datos e información que se presenta en la presente tesis son auténticos y veraces.

Es tal sentido asumimos la responsabilidad que corresponda ante cualquier falsedad, ocultamiento u omisión tanto de los documentos como de información aportada por lo cual nos sometemos a lo dispuesto en las normas de la Universidad César Vallejo.

Huaraz, diciembre de 2018



Mejía Cabello Nathalie Milagros



Mendoza Guerrero Brenda Jesenia

Presentación

Señores miembros del jurado, prestamos ante ustedes la tesis titulada “Estrategias de marketing para la mejora de la rentabilidad de la empresa El Satélite, Huaraz 2018, en cumplimiento del Reglamento de Grados y Títulos de la Universidad César Vallejo para obtener el Título Profesional de Licenciada en Administración.

Esperando cumplir con los requisitos de aprobación.

Las Autoras.

ÍNDICE

Página del jurado	ii
Dedicatoria.....	iii
Agradecimiento	iv
Declaración de autenticidad	v
Presentación.....	vi
Resumen	ix
Abstract.....	x
I. INTRODUCCIÓN.....	2
1.1. Realidad problemática.....	2
1.2 Trabajos previos.....	7
1.3 Teoría relacionada al tema	8
1.3.1. Teoría Estrategias de Marketing	8
1.3.2. Teoría de la Rentabilidad Financiera.....	8
1.4. Marketing.....	9
1.4.1. Evolución del Marketing	10
1.4.2. Importancia del Marketing	11
1.4.3. Ventajas del Marketing	12
1.4.4. La mezcla de Marketing	12
1.4.5. Estrategias de Marketing.....	12
1.5 Rentabilidad.....	27
1.5.1 Variables de la rentabilidad	28
1.5.2 Tipos de la rentabilidad	30
1.5.3. Factores de la rentabilidad	30
1.5.4. Ventas	31
1.5.2 Ratios de rentabilidad.....	34
1.5.3 Inversión.....	36
1.5.4 Utilidad.....	38
1.6 Formulación del problema	38
1.6.1. Problema General	38
1.6.2. Problemas Específicos.....	38
1.7. Justificación del estudio	39
1.8. Hipótesis	40
1.9. Objetivos	40
1.9.1. Objetivo general	40

1.9.2. Objetivos específicos	40
II. MÉTODO.....	42
2.1. Diseño de investigación	42
2.2. Variables y operacionalización	43
2.3. Población y muestra	44
2.3.1. Población	44
2.3.2. Muestra	44
2.3.3. Muestreo.....	44
2.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad.....	44
2.4.1 Validación y confiabilidad del instrumento	46
2.5. Método de análisis de datos	46
2.6. Aspectos Éticos	46
III. RESULTADOS.....	48
3.1. Tratamiento de los resultados	48
3.2. Resultado respecto al Objetivo General	49
3.4. Resumen de Resultados:	52
IV. DISCUSIÓN.....	54
V. CONCLUSIONES.....	57
VI. RECOMENDACIONES	59
PLAN DE MEJORA	60
VII. REFERENCIAS	73
ANEXOS	78

Resumen

La investigación denominada “Estrategias de marketing para la mejora de la rentabilidad de la empresa El Satélite, Huaraz 2018”.

Se utilizó un diseño longitudinal por tendencia, con una población censal conformada por 8 accionistas y documentos financieros del año 2015 al 2017 cuyo muestreo fue no probabilístico por conveniencia, a los cuales se aplicó un cuestionario y una guía de observación para la recolección de información de las variables de estudio. De acuerdo a los resultados obtenidos se diseñó un plan de mejora posteriormente para luego ser validado con 6 expertos que lo calificaron como eficiente.

El Plan de mejora se validó para obtener resultados positivos y exitosos en cuanto a la rentabilidad que favorecerá a la empresa, así mismo se determinó un análisis del nivel en que se encuentra la empresa con respecto a las estrategias de marketing y la rentabilidad.

Palabras clave: estrategias de marketing y rentabilidad.

Abstract

The research called "Marketing strategies for improving the profitability of the company El Satélite S.A.C. Huaraz, 2018".

A longitudinal design by trend was used, with a census population consisting of 8 shareholders and financial documents from 2015 to 2017, whose sampling was non-probabilistic for convenience, to which a questionnaire and an observation guide was applied for the collection of information from the study variables. According to the results obtained, an improvement plan was designed later to be validated with 8 experts who qualified it as efficient.

The improvement plan was validated to obtain positive and successful results in terms of profitability that will benefit the company, likewise an analysis was determined of the level in which the company is with respect to marketing strategies and profitability.

Keywords: marketing strategies and profitability.

ANEXO 17: Documento de similitud

I. INTRODUCCIÓN

1.1 Realidad problemática

El interés de toda organización es alcanzar altos volúmenes de venta. de lo contrario, si estos ingresos no son acompañados de favorables niveles de rentabilidad, la sostenibilidad y el éxito de la empresa se verá en riesgo.

Es así como a finales del año 2013, cuando Ernesto Fajardo Pinto asume la presidencia de la empresa Alpina productora de alimentos a base de lácteos, se encuentra con una organización que está pasando por un momento crucial.

La empresa se había enfocado en un ambicioso programa de expansiones, pero había perdido rentabilidad.

Ese año Alpina cerró con ventas consolidadas por \$1.6 billones y utilidades de \$36.097 millones, pero por otro parte la rentabilidad sobre el patrimonio fue de 0,08%. Por eso, tras posicionarse en noviembre, Fajardo empezó a estudiar a fondo que estaba pasando. De acuerdo a los resultados que se obtuvo en el análisis del problema, se optó por la decisión de una reestructuración que incluyó cambios en logística, producción y de servicio al cliente, a la vez recortes en gastos y costos a través de la reducción de puestos de trabajo y depuración del portafolio de productos.

Optando por esa decisión en conjunto se obtuvieron mejoras en la productividad con ventas altas las cuales favorecieron a la entidad, como también un progreso eficaz con altos niveles de rentabilidad siendo estos un avance después del caos en el que se encontró y monitoreando la reestructuración tomada.

A nivel internacional se observa que Japón tiene una gran deuda y, recientemente, colocó bonos en dos años por un valor de 4.000 millones de dólares por consiguiente su rentabilidad estimada fue del -0,149%.

Como también a escala global, el volumen de las deudas públicas con rentabilidad negativa ronda los 9.000 billones de dólares y las rentabilidades del 85% de los bonos

Resumen de coincidencias

18 %

Se están viendo fuentes estándar

[Ver fuentes en inglés \(Beta\)](#)

Coincidencias

1	repositorio.uss.edu.pe	2 %	>
2	repositorio.ucv.edu.pe	2 %	>
3	es.slideshare.net	2 %	>
4	dspace.unitru.edu.pe	1 %	>
5	Entregado a Universida...	1 %	>
6	Entregado a Universida...	1 %	>

ANEXO 18: Acta de aprobación de originalidad de tesis

 UCV UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO	ACTA DE APROBACIÓN DE ORIGINALIDAD DE TESIS	Código : F06-PP-PR-02.02 Versión : 09 Fecha : 23-03-2018 Página : 1 de 1
--	--	---

Yo, JULIO CESAR BUSTAMANTE CABELLO, Docente de la Facultad de Ciencias Empresariales y Escuela Profesional de Administración de la Universidad César Vallejo Huaraz, revisor (a) de la tesis titulada:

“ESTRATEGIAS DE MARKETING PARA LA MEJORA DE LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA EL SATÉLITE, HUARAZ 2018”, de las estudiantes MEJIA CABELLO NATHALIE MILAGROS y MENDOZA GUERRERO BRENDA JESENIA, constato que la investigación tiene un índice de similitud de 18% verificable en el reporte de originalidad del programa Turnitin.

Las suscritas analizaron dicho reporte y concluyeron que cada una de las coincidencias detectadas no constituyen plagio. A mi leal saber y entender la tesis cumple con todas las normas para el uso de citas y referencias establecidas por la Universidad César Vallejo.

Lugar y Fecha: Huaraz, 03 de Diciembre del 2018



Firma

JULIO CESAR BUSTAMANTE CABELLO

DNI: 31662476

ANEXO 19: Autorización de publicación de tesis en repositorio institucional UCV

	AUTORIZACIÓN DE PUBLICACIÓN DE TESIS EN REPOSITORIO INSTITUCIONAL UCV	Código : F08-PP-PR-02.02
		Versión : 09
		Fecha : 23-03-2018
		Página : 1 de 1

Nosotras, MEJIA CABELLO NATHALIE MILAGROS y MENDOZA GUERRERO BRENDA JESENIA identificadas con DNI N° 70575797 y 72401040 Egresadas de la Escuela Profesional de Administración de la Universidad César Vallejo, autorizamos () , No autorizamos (X) la divulgación y comunicación pública de mi trabajo de investigación titulado :

“ESTRATEGIAS DE MARKETING PARA LA MEJORA DE LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA EL SATÉLITE, HUARAZ 2018”; en el Repositorio Institucional de la UCV (<http://repositorio.ucv.edu.pe/>), según lo estipulado en el Decreto Legislativo 822, Ley sobre Derecho de Autor, Art.23 y Art. 33.

Fundamentación en caso de no autorización:

Porque la empresa investigada El Satélite S.A.C no desea la publicación de la tesis debido a que se considera dentro de esta datos privados, teniendo la finalidad de mantener la seguridad de la organización. Cumpliendo con el reglamento que si la tesis contiene datos que afectan la propiedad industrial por esta razón la tesis no puede ser publicada a texto completo.



Firma

DNI: 70575797



Firma

DNI: 72401040

FECHA: Huaraz, 06 de Diciembre del 2018

ANEXO 20: Autorización de la versión final del trabajo de investigación



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

AUTORIZACIÓN DE LA VERSIÓN FINAL DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN

CONSTE POR EL PRESENTE EL VISTO BUENO QUE OTORGA EL ENCARGADO DE INVESTIGACIÓN DE
ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN

A LA VERSIÓN FINAL DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN QUE PRESENTA:

MEJIA CABELLO NATHALIE MILAGROS

INFORME TÍTULADO:

“ESTRATEGIAS DE MARKETING PARA LA MEJORA DE LA
RENTABILIDAD DE LA EMPRESA EL SATÉLITE, HUARAZ 2018”

PARA OBTENER EL TÍTULO O GRADO DE:

LICENCIADA EN ADMINISTRACIÓN

SUSTENTADO EN FECHA: 6/12/2018

NOTA O MENCIÓN: DIECISÉIS (16)



FIRMA DEL ENCARGADO DE INVESTIGACIÓN



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

AUTORIZACIÓN DE LA VERSIÓN FINAL DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN

CONSTE POR EL PRESENTE EL VISTO BUENO QUE OTORGA EL ENCARGADO DE INVESTIGACIÓN DE ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN

A LA VERSIÓN FINAL DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN QUE PRESENTA:

MENDOZA GUERRERO BRENDA JESENIA

INFORME TÍTULADO:

“ESTRATEGIAS DE MARKETING PARA LA MEJORA DE LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA EL SATÉLITE, HUARAZ 2018”

PARA OBTENER EL TÍTULO O GRADO DE:

LICENCIADA EN ADMINISTRACIÓN

SUSTENTADO EN FECHA: 6/12/2018

NOTA O MENCIÓN: DIECISÉIS (16)



FIRMA DEL ENCARGADO DE INVESTIGACIÓN