



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN**

Administración estratégica y rentabilidad en la empresa
“Inca Traylers” del distrito de Ate Vitarte – Lima, 2017.

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:
LICENCIADA EN ADMINISTRACIÓN

AUTORA:

Karen Sadith Salvador Pinchi

ASESOR:

Mg. Alfredo Suasnabar Ugarte

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN

Planificación.

LIMA - PERÚ

2017

PÁGINA DEL JURADO



Mg. Marco Antonio Candia Menor



Mg, Cesar Cifuentes la Rosa



Mg, Federico Alfredo Suasnabar Ugarte

DEDICATORIA

A mi padre que desde el cielo guía mis pasos y es el motor y motivo en el logro de mis objetivos y metas educativas y profesionales.

AGRADECIMIENTO

Al Ing. Cesar Acuña Peralta por su contribución en el desarrollo profesional de miles de jóvenes con bajos recursos en nuestro país.

A los docentes de la Universidad Cesar Vallejo, del Campus Lima Este, en San Juan de Lurigancho, por sus valiosas contribuciones, por su paciencia y por esa gran tarea de formar profesionales con perfiles exitosos.

A mis Madre y hermanos por su apoyo incansable y por permitirme realizar esta investigación en la empresa “Inca Traylers”.

DECLARACIÓN DE AUTENTICIDAD

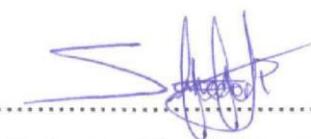
Yo, Karen Sadith Salvador Pinchi, identificada con DNI N°77172234 perteneciente a la Escuela Académico Profesional de Administración, y a la Facultad de Ciencias Empresariales, con mi tesis titulada: "Administración estratégica y rentabilidad en la empresa "Inca Traylers" del distrito de Ate Vitarte – Lima, 2017"

Declaro bajo juramento que:

- 1) La tesis es de mi autoría.
- 2) He respetado las normas internacionales de citas y referencias para las fuentes consultadas.
Por tanto, la tesis no ha sido plagiada ni total ni parcialmente.
- 3) La tesis no ha sido autoplagiada; es decir, no ha sido publicada ni presentada anteriormente para obtener algún grado académico previo o título profesional.
- 4) Los datos presentados en los resultados son reales, no han sido falseados, ni duplicados, ni copiados y por tanto los resultados que se presenten en la tesis se constituirán en aportes a la realidad investigada.

De identificarse fraude (datos falsos), plagio (información sin citar a autores), autoplagio (presentar como nuevo algún trabajo de investigación propio que ya ha sido publicado), piratería (uso ilegal de información ajena) o falsificación (representar falsamente las ideas de otros), asumo las consecuencias y sanciones que de mi acción se deriven, sometiéndome a la normatividad vigente de la Universidad César Vallejo.

San Juan de Lurigancho, Mayo del 2018



Salvador Pinchi Karen Sadith

DNI N° 77172234

PRESENTACIÓN

Señores miembros del jurado:

Presento ante ustedes la Tesis titulada: “Administración estratégica y rentabilidad en la empresa “Inca Traylers” del distrito de Ate Vitarte – Lima, 2017”, con la finalidad de detallar las características y relación entre la Administración estratégica y rentabilidad que resultan ser dos aspectos esenciales en el desarrollo empresarial, en cumplimiento con el Reglamento de Grados y Títulos para optar el grado de Licenciada en Administración.

Esta investigación consta de siete capítulos, los cuales comprende aspectos esenciales en la presentación de los aspectos investigados y están estructurados de la manera siguiente:

El capítulo I, corresponde a la introducción de la investigación; en donde se puede encontrar la realidad problemática, los trabajos previos, las teorías relacionadas el tema, la formulación del problema, la justificación del estudio, las hipótesis y objetivos. El capítulo II describe el método de investigación; conformado por el diseño de investigación, variables, operacionalización, población, muestra, técnicas e instrumentos de recolección de datos el capítulo III abarca los resultados; el capítulo IV describe los resultados, validez, confiabilidad, métodos de análisis de datos y aspectos éticos. El capítulo V corresponde a las conclusiones; el capítulo VI contiene las recomendaciones y el capítulo VII está conformado por las referencias bibliográficas

Esperando cumplir con los requisitos técnicos y científicos establecidos por la escuela, espero que la investigación se ajuste a las exigencias establecidas por la universidad y merezca su aprobación.

Salvador Pinchi Karen Sadith

Autora

ÍNDICE

PÁGINAS PRELIMINARES

Página del jurado	ii
Dedicatoria	iii
Agradecimiento	iv
Declaratoria de Autenticidad	v
Presentación	vi
Índice	vii
Índice de tablas	ix
Índice de figura	x
Índice de anexo	xi
Resumen	xii
Abstract	xiii

I. INTRODUCCIÓN

1.1 Realidad Problemática	14
1.2 Trabajos Previos	16
1.3 Teorías relacionadas al tema	24
1.4 Formulación del Problema	27
1.5 Justificación del estudio	28
1.6 Hipótesis	29
1.7 Objetivo	30

II. MÉTODO

2.1 Tipo de Investigación	31
2.2 Nivel de Investigación	31
2.3 Diseño de Investigación	31
2.4 Variables, Operacionalización	32
2.5 Población y muestra	34
2.6 Técnicas e Instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad	34
2.7 Métodos de Análisis de Datos	39
2.8 Aspectos Éticos	39

III. RESULTADOS	41
IV. DISCUSIÓN	49
V. CONCLUSIONES	56
VI. RECOMENDACIONES	57
VII. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	58
VII ANEXOS	60

Índice de tablas

TABLA 1 Operacionalización de las variables Administración estratégica y rentabilidad	33
TABLA 2 Tabla de validación de expertos para la variable Administración estratégica.....	36
TABLA 3 Tabla de validación de expertos para la variable Rentabilidad.....	37
TABLA 4 Prueba Alfa de Cronbach para la variable Administración estratégica...38	
TABLA 5 Prueba Alfa de Cronbach para la variable Rentabilidad.....	38
TABLA 6 Porcentajes sobre la administración estratégica y la rentabilidad en la empresa “Inca Traylers” del distrito de Ate Vitarte – Lima, 2017.....	40
TABLA 7 Porcentajes sobre estrategias corporativas y rentabilidad en la empresa “Inca Traylers” del distrito de Ate Vitarte – Lima, 2017.....	41
TABLA 8 Porcentajes sobre estrategias de negocio y rentabilidad en la empresa “Inca Traylers” del distrito de Ate Vitarte – Lima, 2017.....	42
TABLA 9 Porcentajes sobre estrategias funcionales y rentabilidad en la empresa “Inca Traylers” del distrito de Ate Vitarte – Lima, 2017.....	43
TABLA 10 Prueba de correlación entre la administración estratégica y la rentabilidad en la empresa “Inca Traylers” del distrito de Ate Vitarte–Lima, 2017.....	44
TABLA 11 Prueba de correlación entre las estrategias corporativas y la rentabilidad en la empresa “Inca Traylers” del distrito de Ate Vitarte – Lima, 2017.....	45
TABLA 12 Prueba de correlación entre las estrategias de negocio y la rentabilidad en la empresa “Inca Traylers” del distrito de Ate Vitarte – Lima, 2017.....	46
TABLA 13 Prueba de correlación entre las estrategias funcionales y la rentabilidad en la empresa “Inca Traylers” del distrito de Ate Vitarte – Lima, 2017.....	47

Índice de figuras

Figura 1	<i>Frecuencias sobre la administración estratégica y la rentabilidad...</i>	40
Figura 2	<i>Frecuencias sobre estrategias corporativas y rentabilidad.....</i>	41
Figura 3	<i>Frecuencias sobre estrategias de negocio y rentabilidad.....</i>	42
Figura 4	<i>Frecuencias sobre estrategias funcionales y rentabilidad.....</i>	43

Índice de anexos

ANEXO 1: MATRIZ DE CONSISTENCIA	59
ANEXO 2: CUADRO DE OPERACIONALIZACIÓN.....	60
ANEXO 3: TABLA DE ESPECIFICACIONES.....	61
ANEXO 4: TABLA DE EVIDENCIAS	62
ANEXO 5: INSTRUMENTOS DE MEDICIÓN.....	66
ANEXO 6: BASE DE DATOS.....	70

RESUMEN

Esta investigación que lleva por título: “Administración estratégica y rentabilidad en la empresa “Inca Traylers” del distrito de Ate Vitarte – Lima, 2017”. Tuvo como objetivo determinar la relación entre la administración estratégica y la rentabilidad en la empresa “Inca Traylers” del distrito de Ate Vitarte – Lima, 2017.

El tipo de investigación corresponde al no experimental debido a que no se manipuló de manera intencional las variables de estudio. Su nivel es básico, porque busca incrementar el nivel de información científica sobre la administración estratégica y la rentabilidad. Su diseño es correlacional, tomándonos como población y muestra de estudio a 60 colaboradores de la empresa Inka Trailers del distrito de Ate, Lima. Se recolecto información aplicando una encuesta y una lista de cotejo constituidas por 30 ítems o preguntas.

La información recolectada fue procesada estadísticamente con la ayuda del SPSS 22.0 diseñando tablas y figuras para explicar las características de las variables. Para conocer la verdad o falsedad de las hipótesis se utilizó la prueba Tau-b de Kendal logrando determinar qué existe relación significativa entre la administración estratégica y la rentabilidad en la empresa “Inca Traylers” del distrito de Ate Vitarte – Lima, 2017. Esta relación es de nivel medio alto con un valor de 0,703; y un alto nivel de significancia de $P= 0,026$. La relación es de nivel alto.

Palabras clave: Administración, estrategias, rentabilidad

ABSTRACT

This research entitled "Strategic management and profitability in the company" Inca Trailers "of the district of Ate Vitarte - Lima, 2017". It aimed to determine the relationship between strategic management and profitability in the company "Inca Trailers" of the district of Ate Vitarte - Lima, 2017.

The type of research corresponds to the non-experimental because the study variables were not intentionally manipulated. Its level is basic, because it seeks to increase the level of scientific information on strategic management and profitability. Its design is correlational, taking as a population and study sample 60 employees of the company Inca Trailers of the district of Ate, Lima. Information was collected by applying a survey and a checklist consisting of 30 items or questions

The information collected was statistically processed with the help of SPSS 22.0, designing tables and figures to explain the characteristics of the variables. To know the truth or falsity of the hypotheses, the Tau-b Kendal test was used to determine what significant relationship exists between strategic management and profitability in the company "Inca Trailers" of the district of Ate Vitarte - Lima, 2017. This relationship is medium high with a value of 0.703; and a high level of significance of $P = 0.026$. The relationship is high level.

Keywords: Administration, strategies, profitability

I. INTRODUCCIÓN

1.1. Realidad problemática

En la mayoría de países del mundo, hacia finales del siglo XX nuevos contextos de índole global han emergido, al amparo de fuerzas sociales, culturales, económicas e institucionales, así como de tendencias tecnológicas, ambientales y de patrones de consumo de bienes, servicios y recursos energéticos, entre otros. Estas fuerzas y tendencias están transformando de modo dramático el modo como se vinculan las sociedades y, particularmente, sus estratos sociales, empresariales y gubernamentales. (Coronado, 2014, p. 18)

Según Vásquez (2013) “En nuestro país, en el tiempo, y debido al fenómeno de globalización, las organizaciones pueden madurar y decaer o pueden revitalizarse y crecer. En todo caso, pueden sufrir transformaciones internas que necesitan ser conducidas con efectividad”. (p. 22). Esta efectividad no pueden obtenerse si no existe claridad acerca de hacia dónde se dirige la organización (visión), cuál es su propósito o razón de ser (misión), cuáles son las contribuciones o aportes de las áreas y de las personas a la misión y visión (integridad estructural y cultura organizacional) y cuáles son las medidas que reflejan los progresos y los logros, así como las debilidades y fuerzas internas que detienen el cambio (diagnóstico organizacional, evaluación del desempeño y comportamiento organizacional). Desde este punto de vista surge la necesidad de conocer lo que es la administración estratégica. En cuanto a ello, Martínez (2012) indica que: “la administración estratégica es el arte y la ciencia de formular, implementar y evaluar las decisiones inter funcionales que permiten a la organización alcanzar sus objetivos. Implica integrar la administración, la mercadotecnia, las finanzas y la contabilidad, la producción y las operaciones, la investigación y el desarrollo y los sistemas computarizados de información para obtener el éxito de la organización” (p. 12).

Por lo descrito en líneas anteriores se ha logrado identificar que en el distrito de Ate Vitarte, del departamento de Lima, la gran mayoría de empresas

no consideran la aplicación de estrategias que puedan servir o transformar la administración empresarial, brindándoles un horizonte de manera individual, colectiva o de manera corporativa, por lo que, el gran problema existente en las agencias que brindan los servicios de la manufacturación de carrocerías, radica en el hecho de que la gran mayoría de los administradores desconocen las estrategias administrativas que les permita mejorar su rentabilidad, ya sea de tipo financiero, económica o social.

Se entiende a la rentabilidad como una noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan unos medios, materiales, humanos y financieros con el fin de obtener unos resultados. Es decir que se denomina rentabilidad a la medida del rendimiento que en un determinado periodo de tiempo producen los capitales utilizados en el mismo. (Ballesta, 2012, p. 10). Es por tanto, importante que se planifique en función de lograr un incremento de la rentabilidad de la empresa, generando con ello mayores ingresos a la empresa, posicionándola en el mercado y brindando una imagen positiva que le permita crecer y expandirse en diferentes ámbitos.

Desde este punto de vista es imperativo realizar un estudio que ponga de manifiesto las características de la administración en la empresa Inca Traylres. Empresa destinada a la elaboración de carrocerías para vehículos pesados. Logrando de esta manera conocer el nivel y tipo de estrategias que se utiliza con la finalidad de alcanzar el liderazgo en el mercado, mejorando su nivel de rentabilidad, pues de no mejorar la administración al hacer uso de las estrategias que este proceso permite, la empresa dejará de percibir ingresos, limitando su capacidad adquisitiva y posicionamiento en el mercado. De ahí que es necesario encontrar respuesta al siguiente cuestionamiento: ¿La administración estratégica está relacionada con la rentabilidad? Es necesario que se realicen una serie de actividades con la finalidad de poder encontrar respuesta a esta interrogante, determinando la existencia de una relación entre ambos fenómenos con la finalidad de contribuir de manera informativa a comprender el problema existente en el ámbito que se ha elegido como población de estudio.

1.2. Trabajos previos

Con la finalidad de comprender la problemática referida a la administración estratégica y la rentabilidad, se revisó diferentes trabajos publicados de manera física y otro de manera virtual, encontrándose diversos estudios en el ámbito nacional e internacional. Destacan los siguientes:

En el ámbito internacional tenemos:

Herrada (2014) en su tesis sobre: “Utilidad de la administración estratégica dentro de la gestión para desarrollar la rentabilidad en las empresas de autopartes, de La Cuenca – Ecuador, 2014”. Estudio que se sustentó para lograr el grado administrador estratégico de empresas, en la Universidad Católica de Cuenca, Ecuador. Un estudio en donde el objetivo fue determinar la utilidad de la administración estratégica dentro de la gestión para desarrollar la rentabilidad en las empresas de autopartes. Con un diseño descriptivo correlacional, que tuvo como población de estudio a 200 empresas de autopartes de la ciudad de Cuenca, de quienes se recolectó información al aplicar un cuestionario de preguntas. El estudio concluye: En la empresa es necesario implementar un plan estratégico como parte de las actividades de administración, porque contribuirá para lograr una institución que tenga los procesos organizados y sistematizados, de esta manera lograr una mejor atención a los clientes. Atraves de este esfuerzo de cambio que se va presentando se podrá ofrecer un mejor servicio al cliente de tal manera que estos se encuentren satisfechos y de esta manera se lograra la fidelidad del cliente. No posee claramente detallada la visión y misión de las organizaciones, los cuales son los puntales para un desarrollo organizacional. Existe relación directa y significativa entre la administración estratégica y la rentabilidad en las empresas de autopartes, de La Cuenca – Ecuador, con un valor de $Rho = 0,765$ y nivel de significativo de 0,05. Es decir que, a mejor administración estratégica mayor rentabilidad en la empresa.

El aporte de este antecedente se refiere que es necesario contar con un plan estratégico a fin de garantizar el éxito de las actividades de administración, al contar con una visión y misión ayuda a que la organización tenga bien claro sus objetivos tanto como de la organización o también para

los trabajadores eso ayudaría tender un buen servicio para que los clientes se sientan satisfechos.

Márquez (2013), en su tesis: "Eficiencia en la aplicación de la administración estratégica en el logro de la rentabilidad de las empresas madereras de la ciudad de Veracruz". Sustentada para alcanzar el grado de administrador público. Tuvo como objetivo determinar la eficiencia de la aplicación la administración estratégica en el logro de la rentabilidad de las empresas madereras de la ciudad de Veracruz. Se eligió como población de estudio 850 empresas destinadas a la comercialización de madera que se encuentran ubicadas en la ciudad de Veracruz. En cuanto al diseño corresponde un estudio correlacional de nivel básico. Se utilizó como instrumento de recolección de datos un cuestionario de preguntas cerradas. El estudio logra determinar que: existe relación entre las variables y se predice la eficiencia con la que se aplica la administración estratégica en la organización, haciéndose resaltar la importancia de la relación ya que su valor es de $r = 0,859$. Indica una relación de nivel alto, con una significancia de 95%.

El aporte se refiere que se logra incrementar la rentabilidad solo si se realiza un plan de administración estratégica, podemos decir que es importante que una organización tenga un plan estratégico ya que influye con la rentabilidad ya que su valor al relacionar es de nivel alto.

Fuentes (2016) en su tesis: "Estudio de los factores que determinan la rentabilidad de la empresa de distribución comercial". Sustentada en la Universidad de Ciencias y Humanidades para obtener el grado de Administrador con mención en negocios internacionales. El objetivo fue identificar cada uno de los factores que determinan la rentabilidad de la empresa de la Mype "Hábitat" de la ciudad de México. El diseño fue descriptivo simple. La muestra estuvo conformada por 32 trabajadores de la Mype "Hábitat" de la ciudad de México. Se recolectó información a través de la ficha de registro y una ficha de observación. Las conclusiones fueron: un factor que determina en 80% la rentabilidad de la empresa se produce gracias a la productividad individual de los trabajadores. Otro de los factores es la satisfacción del cliente, a partir del buen trato y de la cordialidad que

demuestra el colaborador durante la transacción comercial o antes del intercambio comercial, debido a que fideliza al cliente y atrae nuevos clientes.

El aporte se refiere que la rentabilidad solo se produce con la existencia de una alta productividad individual de los trabajadores, y el buen trato al cliente garantiza la satisfacción de los usuarios y la realización de las transacciones comerciales.

Castaño (2011) Tesis: "Propuesta para determinar la competitividad y rentabilidad en las empresas del sector comercial del área metropolitana centro occidente AMCO". Sustentada en la Universidad Tecnológica De Pereira, para obtener el título de ingeniero industrial con mención en administración. El objetivo fue diseñar una propuesta para determinar la competitividad de las empresas del sector comercial del AMCO. Para realizar el proyecto se lleva a cabo una investigación de tipo descriptiva, donde se identifican las características de las empresas comerciales y se analizan los modelos de competitividad existentes para finalmente diseñar una propuesta que permite medir o identificar la misma en diferentes empresas del sector y hacer comparativos bajo las mismas variables de medición; la información secundaria es obtenida a través de organismos e instituciones que manejan temas relacionados con la competitividad y rentabilidad. Entre los elementos más destacados a lo largo de los años para explicar la rentabilidad se encuentran la productividad, eficiencia, eficacia, precio e innovación; el valor agregado y las estrategias gerenciales para posicionarse en mercados nacionales e internacionales. Existe un nivel de gestión medio en las áreas: comercial, financiera y de conocimiento (personas); así como en los tipos de orientación: humanista, planificadora y toma de decisiones, y normas y reglamentos. El área tecnología (procesos) presenta un nivel de gestión bajo caracterizado en gran medida por la falta de inversión por parte de los empresarios en Investigación y Desarrollo, Sistemas de Gestión, Certificaciones y Planes Ambientales. Finalmente, la competitividad y rentabilidad en las empresas del sector comercial del área metropolitana centro occidente AMCO están relacionadas directamente con un nivel de correlación de 0,821 y una significancia muy alta de 0,001.

El aporte está referido a que para que la administración estratégica se realice a un nivel alto, es necesario cumplir con el logro de una serie de indicadores como son: la productividad, eficiencia, eficacia, precio e innovación, etc. Al cumplir con estos indicadores el nivel de la rentabilidad es alta entonces este estudio nos indica que teniendo estos elementos habrá un incremento alto en la rentabilidad de la organización.

Carrera (2012) en su tesis: "Administración estratégica como una herramienta de gestión para promover la rentabilidad en la empresa Kawa Motors". Para la obtención del título de ingeniera en administración de empresas, en la Universidad Central del Ecuador. Consolidar la empresa "Kawa Motors S.A." dedicada a satisfacer las necesidades del cliente y cubriendo las expectativas del mismo, con una planificación eficiente que ayude a ir mejorando constantemente para lograr la excelencia. Se consideró como población de estudio a los trabajadores de la empresa Kawa Motors S.A, con una muestra idéntica a la población, conformada por 72 colaboradores. Se aplicó una ficha de entrevista para la recolección de datos. El autor concluye: En la empresa es necesario implementar el plan estratégico porque contribuirá para lograr una institución que tenga los procesos organizados y sistematizado, de esta manera lograr una mejor atención a los clientes. "Kawa Motors S.A.", no posee detalladamente sus procesos, funciones y tareas; lo cual ha causado que los integrantes de la empresa realicen actividades que no corresponden a sus cargos, y muchos de ellos se recarguen de trabajo. La administración estratégica como herramienta de gestión para el logro de la rentabilidad en la empresa está relacionada de manera significativa con un valor del coeficiente de Pearson = 0, 578; siendo significativa con un valor de 0,05.

El aporte señala que es necesario la implementación de planes estratégicos a fin de organizar sistemáticamente las actividades que la empresa debe llevar cabo, y de esta manera lograremos una mejor atención y que los clientes estén bien atendidos y satisfecho.

Lima (2012), Tesis: "Estrategias administrativas para mejorar la rentabilidad de las pymes". Para obtener el título de ingeniero industrial, con especialidad en negocios internacionales, en la Universidad Autónoma de México. El objetivo de esta tesis es presentar metodologías de planteamiento de estrategias para mejorar la rentabilidad de las empresas pequeñas y medianas. El diseño corresponde al tipo descriptivo, con una muestra de 389 pequeñas y medianas empresas de la ciudad de Monterrey. Se recolectó información a partir de una ficha de registro. Las conclusiones más resaltantes fueron: La creación de redes de negocio es indispensable para que las empresas sean más competitivas y por tanto, más rentables. Al realizar alianzas estratégicas para compras, ventas, outsourcing y benchmarking, las empresas pueden reducir costos, asegurar ingresos, aumentar el número y la calidad de productos y servicios y comparar sus relaciones financieras u operativas con otras empresas del mismo ramo con el fin de conocer su desempeño en comparación con la competencia. La importancia de la mercadotecnia, el diseño, el servicio y las relaciones con clientes y proveedores se convertirán, y en algunos casos ya se han convertido, en piedras angulares que se deben tomar en cuenta cuando se habla estrategias administrativas y rentabilidad. Se necesita conocer una necesidad y diseñar un producto que cubra dicha necesidad, considerando que las necesidades de los clientes cada vez son más específicas. Una vez que se tiene el producto se requiere promocionarlo y venderlo. El servicio al cliente y el mantenimiento de dicho producto aumentan el valor del mismo y representan argumentos importantes al momento de la decisión de compra del cliente. El contacto constante con los clientes y el pedir opiniones, además de dar seguimiento a las ventas, proporciona a la empresa información extremadamente útil para el futuro en el diseño y las tendencias del uso de sus productos, y de esta manera apuntalar sus productos y procesos hacia la obtención de mejores resultados basándose en la información obtenida. Existe relación significativa cuyo coeficiente es de 0,035 según el valor de la prueba de Spearman. La correlación es de nivel alto (0,879) por lo que, las estrategias al ser utilizadas dentro de la administración producen un mejoramiento de la rentabilidad en la forma a mayor "X" mayor "Y", sin que ello indique dependencia bilateral.

El aporte expresa que es necesario que la administración cree redes de negocio a fin de garantizar el acuerdo y las alianzas estratégicas con otras empresas esto ayudaría a que la empresa reduzca gastos en la organización y que incremente la calidad de producto y servicio.

En el ámbito nacional

Sánchez (2013) en su tesis que lleva por título: “Administración estratégica para el logro de la rentabilidad empresarial en las empresas de restauración de automóviles de la ciudad de Arequipa, 2012 – 2013”. Sustentada para lograr el título de administración con mención en negocios internacionales, en la Pontificia Universidad Católica del Perú. Tuvo como objetivo establecer la efectividad de la administración estratégica en el logro de la rentabilidad empresarial en las empresas de restauración de automóviles de la ciudad de Arequipa. Con una población de 80 empresas dedicadas a la restauración de automóviles, de quienes se ha recabado información a través de una ficha de entrevista que se aplicó a 120 trabajadores y que en cuanto a la metodología corresponde a un estudio con un diseño pre experimental con un solo grupo. El autor concluye que: el sistema de administración por resultados es el aspecto que mayor influencia ha tenido en el logro de la rentabilidad en las empresas de restauración de automóviles de la ciudad de Arequipa, este llega a representar el 56% del total de los aspectos evaluados y desarrollados como parte de la administración estratégica. Se logra establecer una relación de nivel medio entre la administración estratégica y la rentabilidad empresarial específicamente con un valor de 0,531 (bilateral), con nivel alto de significancia (0,05). Esta relación señala que mientras mejor se desarrolle la administración estratégica, mayor será la rentabilidad empresarial. El coeficiente de variabilidad es igual a 0,28.

El aporte de esta investigación se refiere que la administración por resultados influye en la rentabilidad ya que la organización ha obtenido un incremento en rentabilidad, se puede evidenciar que si la administración por resultados sea más desarrollable la rentabilidad aumenta en la organización.

Galindo (2012), Tesis: “La administración estratégica en el desarrollo de la rentabilidad de una empresa: caso “CIVA”, Lima – 2012”. Sustentada para lograr el título de administrador, en la Universidad Inca Garcilaso de la Vega, Lima. El objetivo fue demostrar si la administración estratégica es capaz de lograr la competitividad en la empresa “CIVA”. Estudio que de acuerdo a su propósito fue básico. Según su diseño fue correlacional. La muestra estuvo conformada por los trabajadores de la empresa CIVA con sede en la avenida 28 de Julio, Lima. Se recolectó información a través de una ficha de entrevista que fue aplicada antes y después de la manipulación a la variable administración estratégica. Las conclusiones fueron: Se evidencia que la competitividad incrementa su nivel durante la aplicación de la encuesta, en un 12% y en consecuencia la rentabilidad mejora de manera significativa. Desarrollar una administración estratégica mejora de manera significativa la satisfacción de los usuarios de la empresa “CIVA”. Mientras mayor es la responsabilidad individual de los colaboradores de la empresa, mayor será el nivel de rentabilidad de la empresa “CIVA”. La administración está directamente relacionada con la rentabilidad, el valor de la correlación $R = 0,625$ indica que si la administración estratégica mejora, directamente se tiene un nivel mayor e rentabilidad. Esta relación no establece causa efecto, si no correspondencia.

El aporte se refiere que la rentabilidad incrementa de manera significativa mientras los trabajadores seas más responsables en la empresa mayor será la rentabilidad, y también podemos decir que con el desarrollo de una administración estratégica aumenta de igual forma la rentabilidad, y eso nos ayuda a que mejore la satisfacción de los usuarios.

Gonzales (2014), Tesis: “Gestión empresarial y rentabilidad en las Mypes del sector textil en el marco de la Ley N° 28015 en el distrito de La Victoria - año 2013”. Para optar el título profesional de contador público, en La Universidad San Martín de Porres, Lima. El objetivo fue conocer cómo influye la Ley N° 28015 en la gestión y rentabilidad de las Mypes del sector textil en el distrito de La Victoria. El diseño de la investigación fue de tipo no experimental, de carácter descriptivo, cuyo diseño metodológico es el

transeccional, considerado como una investigación aplicada, debido a los alcances prácticos, aplicativos, sustentados por normas e instrumentos técnicos de recopilación de información, donde se ha considerado los aportes e investigaciones de diferentes personalidades que han facilitado la asimilación del tema investigado. La población estuvo conformada por 240 empresas del sector textil del distrito de La Victoria, con un tamaño de muestra que asciende a 50 personas entre hombres y mujeres empresarios. Se concluye que: gran parte de estas empresas no tienen conocimiento acerca de la Ley N° 28015, lo que hace que su gestión sea deficiente y no les permita alcanzar una buena rentabilidad y afrontar las situaciones que podrían presentarse en cuanto a exportaciones y uso de financiamiento; tampoco cuentan con conocimiento acerca de la asociatividad empresarial, aspectos que se deben corregir a fin de contar con una buena gestión que beneficie a la empresa en todos sus campos de acción. El análisis de los datos recolectados señala una correlación media alta, según el barómetro de Hernández (2010), cuyo valor es de $Rho = 0,762$. Se rechaza la hipótesis nula y se asume que existe relación significativa entre la gestión empresarial y rentabilidad en las Mypes del sector textil.

El aporte de esta investigación se expresa en el sentido de que evidencia que la falta de información o el desconocimiento puede ser el aspecto más negativo para la administración de la empresa, ya que al falta de conocimiento la rentabilidad será afectada será de nivel bajo y la organización con la rentabilidad baja no podrá afrontar el uso de financiamiento de la organización.

1.3. Teorías relacionadas al tema

1.3.1. Administración estratégica

Correa (2012) al referirse a la administración estratégica, define: “es el arte y la ciencia de formular, implementar y evaluar las decisiones inter funcionales que permiten a la organización alcanzar sus objetivos, integrando la administración, la mercadotecnia, las finanzas y la contabilidad, la producción y las operaciones, la investigación, el desarrollo y los sistemas computarizados de información para obtener el éxito de la organización” (p. 34)

Correa (2012) puntualiza que la administración estratégica se puede evidenciar a través de las siguientes dimensiones:

- Análisis ambiental,
- Formulación de estrategia - Implementación de estrategia - Evaluación y control.

Biasca (2012) señala que: “La administración estratégica se define como el arte y la ciencia de formular, implantar y evaluar las decisiones a través de las funciones que permitan a una empresa lograr sus objetivos. El propósito de la administración estratégica es explotar y crear oportunidades nuevas y diferentes para el futuro”. (p. 35)

Para Biasca (2012) “el proceso de administración estratégica presenta tres etapas o características esenciales:

- Formulación de la estrategia
- Implantación de la estrategia
- Evaluación de la estrategia

Torres (2013) indica que: “También se dice que es un proceso de evaluación sistemática de un negocio y define los objetivos a largo plazo, identifica metas y objetivos, desarrolla estrategias de tipo corporativo, de negocio y funcionales para alcanzar estos y localiza recursos para realizarlos”. (p. 28)

Torres (2013) en referencia a la administración estratégica como proceso expresa que: “Se podría señalar que el proceso consiste en establecer la Visión, Misión, determinación del objetivo general, desarrollar un diagnóstico situacional o análisis interno y externo a la organización donde se detectan las fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas (FODA), mediante el cual se formulan, implementan y evalúan las decisiones inter funcionales a las cuales se denominan estrategias, que permiten a la organización alcanzar sus objetivos de largo y mediano plazo; implica la integración de todas las funciones para obtener el éxito”. (p.52)

1.3.2. Dimensiones de la administración estratégica

Para poder evidenciar la competitividad se debe considerar tres dimensiones esenciales: las estrategias corporativas, las estrategias de negocio y las estrategias funcionales. (Torres, 2013, p. 62).

Estrategias corporativas: Torres (2013) “busca principalmente administrar centrándose en determinar las características o aspectos que son relevantes para la empresa, pero partiendo de los aspectos ya logrados, por ello, responde a las interrogantes: ¿En qué empresa estamos? ¿¿Qué empresa tenemos?”. (p. 62).

Estrategias de negocios: Torres (2013) “Dimensión centrada principalmente en encontrar respuesta a la interrogante: ¿Cómo competimos?, involucra la formulación e implementación de los principales objetivos e iniciativas por los directivos de las compañías, con base en la consideración de los recursos y un asesoramiento sobre los mercados en los que compete la compañía (p. 62)

Estrategias funcionales: Torres (2013) “Es la característica de la administración estratégica que se orienta a descubrir ¿Cómo damos soporte a las estrategias de negocios?. Se centra en cómo utilizar y aplicar los recursos y habilidades dentro de cada área funcional de cada negocio o unidad estratégica, con el fin de maximizar la productividad de dichos recursos. Las áreas funcionales más caracterizadas son:

producción, comercialización, financiación, recursos humanos, tecnología y compras (p. 62)

1.3.3. Rentabilidad

Gonzales (2012) señala que: “La rentabilidad es una medida que relaciona los rendimientos de la empresa con las ventas, los activos o el capital. Esta medida permite evaluar las ganancias de la empresa con respecto a un nivel dado de ventas, de activos o la inversión de los dueños”. (p. 46)

Para Gonzales (2012) la rentabilidad es un fenómeno que presenta tres características esenciales, a partir de las cuales se puede analizar este fenómeno:

- Control de gastos
- Márgenes por producto
- Flujo de la rotación

Eslava (2011) indica que: “La rentabilidad hace referencia al beneficio, lucro, utilidad o ganancia que se ha obtenido de un recuso o dinero invertido. La rentabilidad se considera también como la remuneración recibida por el dinero invertido. En el mundo de las finanzas se conoce también como los dividendos percibidos de un capital invertido en un negocio o empresa. La rentabilidad puede ser representada en forma relativa (en porcentaje) o en forma absoluta (en valores)”. (p. 67)

Para Eslava (2011) las dimensiones de la rentabilidad son las siguientes:

- Rentabilidad absoluta
- Rentabilidad acumulada - Rentabilidad comercial.
- Rentabilidad nominal.

Zamora (2013) define a la rentabilidad como: “La relación que existe entre la utilidad y la inversión necesaria para lograrla, ya que mide

tanto la efectividad de la gerencia de una empresa, demostrada por las utilidades obtenidas de las ventas realizadas y utilización de inversiones, su categoría y regularidad es la tendencia de las utilidades” (p. 37)

1.3.4. Dimensiones de la rentabilidad

Rentabilidad económica: Zamora (2013) señala que: “La rentabilidad económica es conocida también como ROA, del inglés “Return on Assets” o rentabilidad sobre activos. Se puede determinar al aplicar: $ROA = \text{Beneficio Explotación} / \text{Activos}$. Nos indica la rentabilidad del negocio principal sin tener en cuenta la estructura financiera, ni los impuestos ni los extraordinarios. La rentabilidad económica o rendimiento es la relación entre el beneficio antes de intereses e impuestos y el activo total”. (p. 76)

Rentabilidad financiera: Zamora (2013) expresa que: en un sentido general, la rentabilidad es la medida del rendimiento que, en un determinado período de tiempo, producen las magnitudes utilizadas en el mismo, o sea, la comparación entre el beneficio generado y los recursos empleados invertidos para obtenerla. Se puede determinar al aplicar: $ROE = \text{Beneficio Neto} / \text{Patrimonio Neto}$. (p. 79)

Rentabilidad social: Zamora (2013) define que: “es la medición del rendimiento o beneficio que acarrear la realización de los proyectos de inversión social, por parte de la empresa. Las actividades empresariales son rentables socialmente cuando proveen más beneficios que pérdidas a la sociedad en general, independientemente de si es rentable o no económicamente. (p. 83)

1.4. Formulación del problema

Problema general

¿Cuál es la relación entre la administración estratégica y la rentabilidad en la empresa “Inca Traylers” del distrito de Ate Vitarte – Lima, 2017?

Problemas específicos

1. ¿Cuál es la relación entre las estrategias corporativas y la rentabilidad en la empresa “Inca Traylers” del distrito de Ate Vitarte – Lima, 2017?
2. ¿Cuál es la relación entre las estrategias de negocio y la rentabilidad en la empresa “Inca Traylers” del distrito de Ate Vitarte – Lima, 2017?
3. ¿Cuál es la relación entre las estrategias funcionales y la rentabilidad en la empresa “Inca Traylers” del distrito de Ate Vitarte – Lima, 2017?

1.5. Justificación del estudio

Ñaupas y Mejía (2011) expresan que justificar implica fundamentar las razones por las cuales se realiza la investigación, por ello un estudio se puede justificar principalmente en los aspectos: práctico, teórico, social y metodológico (p. 126)

- **Justificación práctica:** aspecto por el cual esta investigación permitirá conocer una serie de procedimientos sobre la administración estratégica, poniendo de manifiesto las recomendaciones necesarias para lograr el desarrollo empresarial de Inca Traylers” del distrito de Ate Vitarte.
- **Justificación teórica:** Los resultados de esta investigación, así como las definiciones y teorías que corresponden a las variables de estudio, se fundamentan en los lineamientos planteados por Torres (2013) y Zamora (2013), en cuanto a administración estratégica y rentabilidad se refiere. Esta información se complementara con los hallazgos de esta investigación y podrán ser empleadas como referencia en la solución a problemáticas similares que sean detectadas en otros ámbitos de nuestro país e incluso podrán servir

de base para estudios de tipo experimental en cuanto a la administración estratégica y rentabilidad.

- **Justificación social:** esta investigación brindara beneficios directos a la empresa Inca Traylers” del distrito de Ate Vitarte, encontrando como parte de los resultados y recomendaciones una serie de acciones a seguir con la finalidad de poder alcanzar una buena rentabilidad que le permita alcanzar la competitividad en el mercado.

- **Justificación metodológica:** Para lograr conocer la relación entre las variables administración estratégica y rentabilidad se recurrirá a la aplicación de dos instrumentos, como son el cuestionario y la lista de cotejo. Con ello se pretende conocer los aspectos básicos del problema sobre administración estratégica y sus dimensiones: Estrategias corporativas, estrategias de negocios y estrategias funcionales. En tanto que en referencia a la rentabilidad se logra analizar la rentabilidad económica, social y financiera.

1.6. Hipótesis Hipótesis

general

Existe relación significativa entre la administración estratégica y la rentabilidad en la empresa “Inca Traylers” del distrito de Ate Vitarte – Lima, 2017.

Hipótesis específicas

1. Existe relación significativa entre las estrategias corporativas y la rentabilidad en la empresa “Inca Traylers” del distrito de Ate Vitarte – Lima, 2017.

2. Existe relación significativa entre las estrategias de negocio y la rentabilidad en la empresa “Inca Traylers” del distrito de Ate Vitarte – Lima, 2017.

3. Existe relación significativa entre las estrategias funcionales y la rentabilidad en la empresa “Inca Traylers” del distrito de Ate Vitarte – Lima, 2017.

1.7. Objetivos Objetivo

general

Determinar la relación entre la administración estratégica y la rentabilidad en la empresa “Inca Traylers” del distrito de Ate Vitarte – Lima, 2017.

Objetivos específicos

1. Identificar la relación entre las estrategias corporativas y la rentabilidad en la empresa “Inca Traylers” del distrito de Ate Vitarte – Lima, 2017.
2. Identificar la relación entre las estrategias de negocio y la rentabilidad en la empresa “Inca Traylers” del distrito de Ate Vitarte – Lima, 2017.
3. Identificar la relación entre las estrategias funcionales y la rentabilidad en la empresa “Inca Traylers” del distrito de Ate Vitarte – Lima, 2017.

II. MÉTODO

2.1. Tipo de investigación

“El tipo de investigación se refiere a la forma que se piensa llevar a cabo la investigación. Puede realizarse o no un experimento”. (Hernández, Fernández & Baptista, 2010, p. 112)

Esta investigación corresponde al tipo no experimental, por cuanto no se manipulara las variables de manera intencional.

2.2. Nivel de investigación

“Los niveles de investigación están referidos a la profundidad que abarca el estudio dentro de la indagación de los aspectos que corresponden a los fenómenos estudiados”. (Hernández, Fernández & Baptista, 2010, p. 139)

El nivel de esta investigación corresponde al nivel básico o sustantivo por cuanto la investigación no busca la solución inmediata al problema, sino que, contribuye teóricamente, ampliando el nivel de información de la ciencia sobre el fenómeno de administración estratégica y la rentabilidad.

2.3. Diseño de investigación

Según Hernández, Fernández & Baptista (2010) “los diseños son aquellas representaciones esquemáticas de un plan, una estructura que no solo corresponde a las preguntas de investigación, si no también determina el tipo de variables y la forma en que deben ser controladas, manipuladas, observadas y medidas” (p. 120).

Se puede describir que de acuerdo a los autores citados esta investigación será de tipo correlacional. Por cuanto la investigadora, buscará determinar la existencia de relación entre las variables administración estratégica y rentabilidad.

La representación gráfica de este diseño queda descrito de la siguiente manera:

En donde:

M = empresa “Inca Traylers” del distrito de Ate Vitarte – Lima.

V1 = Administración estratégica V2 =
Rentabilidad.

r = Coeficiente de correlación.

2.4. Variables, Operacionalización

2.4.1. Variables

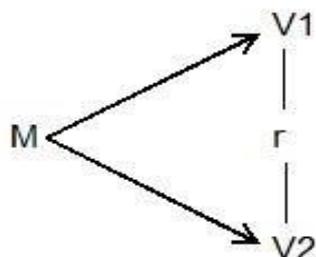
Según Hernández, Fernández & Baptista (2010) las variables son: “El fenómeno cuyas propiedades o características cambian, pudiendo ser observables y medibles”. (p. 43). En esta investigación las variables o fenómenos de estudio son:

Variable 1: Administración estratégica: que ha sido disgregada en tres dimensiones

- Estrategias de corporativas:
- Estrategias de negocios -
- Estrategias
funcionales

Variable 2: Rentabilidad: que para efectos de su medición se descompuesto en tres dimensiones:

- Rentabilidad económica
- Rentabilidad financiera - Rentabilidad social.



2.4.2. Operacionalización

Tabla 1: Operacionalización de las variables Administración estratégica y rentabilidad

VARIABLE	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES	PORCENTAJE	ESCALA DE MEDICIÓN
Administración estratégica	Torres (2013) indica que: "También se dice que es un proceso de evaluación sistemática de un negocio y define los objetivos a largo plazo, identifica metas y objetivos, desarrolla estrategias de tipo corporativo, de negocio y funcionales para alcanzar estos y localiza recursos para realizarlos". (p. 28)	Es un conjunto de estrategias que pueden ser evidenciadas a partir de la observación de tres aspectos particulares: estrategias de corporativas, estrategias de negocios, estrategias funcionales.	Estrategias de corporativas	- Misión - Visión - Objetivos. - Estrategias a utilizar.	30%	Ordinal
			Estrategias de negocios	- Coordinar actividades de unidad - Utilización de recursos. - Desarrollar ventajas distintivas. - Identificar nichos de mercado. - Controlar estrategias de producto.	40%	
			Estrategias funcionales.	- Innovación del servicio - Mejora de habilidades del personal. - Utilización de la tecnología	30%	
Rentabilidad	Zamora (2013) define a la rentabilidad como: "La relación que existe entre la utilidad y la inversión necesaria para lograrla, ya que mide tanto la efectividad de la gerencia de una empresa, demostrada por las utilidades obtenidas de las ventas realizadas y utilización de inversiones, su categoría y regularidad es la tendencia de las utilidades" (p. 37)	Es la propiedad que corresponde al éxito de una empresa y que se evidencia a partir de la medición de tres elementos claves: rentabilidad económica, rentabilidad financiera y rentabilidad social	Rentabilidad económica	- Capital. - Patrimonio - Deudas. - Ingresos	40%	Ordinal
			Rentabilidad financiera	- Inversión - Impuestos. - Utilidades	20%	
			Rentabilidad social	- Compromiso humanitario. - Compromiso ambiental. - compromiso educativo - Participación en la gestión de riesgos.	40%	

2.5. Población y muestra

Población

Según Hernández, Fernández & Baptista (2010) “la población es el conjunto de individuos, personas o instituciones que son motivo de investigación” (p. 183).

En esta investigación el conjunto de sujetos que pertenecen a la población de estudio son los trabajadores de la empresa “Inca Traylers” del distrito de Ate Vitarte, quienes suman un total de 60 colaboradores.

Muestra

Según Hernández, Fernández & Baptista (2010) “la muestra es el subconjunto o parte de la población que mantiene como característica en común, el problema a estudiar”.

La muestra en esta investigación es idéntica a la población, es decir, que estuvo conformada por los 60 trabajadores de la empresa “Inca Traylers” del distrito de Ate Vitarte.

2.6. Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad

Técnicas

Las técnicas están referidas a un conjunto de procedimientos sistematizados, operativos que sirven para la solución de problemas prácticos. (Kaplan & Saccuzzo, 2006, p. 130).

Teniendo en cuenta los objetivos trazados para esta investigación se ha seleccionado las siguientes técnicas para recolectar datos:

La encuesta, es una técnica de recogida de información por medio de preguntas escritas organizadas en un cuestionario impreso y en esta investigación se utilizó para investigar los fenómenos de forma general y no particular. Es decir analizar la variable administración estratégica.

La observación, que empelará la percepción directa de los hechos al interior de la empresa.

Es la técnica que establece una relación concreta e intensiva entre el investigador y el fenómeno que se estudia, del que se obtendrá datos que luego se sintetizarán para describir y explicar el comportamiento de las variables (Kaplan & Saccuzzo, 2006, p. 132)

Instrumentos

Los instrumentos que se emplearan en esta investigación corresponden a un cuestionario de preguntas cerradas y una lista de cotejo.

El cuestionario estuvo conformado por un total de 30 preguntas sobre administración estratégica, con una escala Tipo Likert: Siempre (5), casi siempre (4); a veces (3); casi nunca (2) y Nunca (1).

La lista de cotejo, que es un instrumento que se utilizó para recolectar datos sistemáticamente sobre cada uno de los indicadores de la rentabilidad. Este instrumento estaba estructurado por 30 ítems y una escala Tipo Likert: Siempre (5), casi siempre (4); a veces (3); casi nunca (2) y Nunca (1). Por lo que, los ítems estuvieron dirigidos a los colaboradores de la empresa Inca Trailers” del distrito de Ate Vitarte.

Validez

Los instrumentos a emplear requieren superar y cumplir una serie de requisitos, dentro de los cuales se encuentra el proceso de validez y el de confiabilidad.

La validez se llevó a cabo a través del criterio de expertos, en donde un total de 05 expertos en metodología de la investigación y/o administración, registraron su criterio de jueces validando el contenido de los instrumentos a emplear. Todos ellos fueron docentes de la Universidad Cesar Vallejo, de la Sede Lima este, En San Juan de Lurigancho.

Tabla 1*Relación de expertos*

Expertos	Aplicable
Dr. Cifuentes La Rosa Cesar	80%
Mg. Edgar Lino Gamarra	80%
Mg. Flores Bolívar Luis Alberto	75%
Mg. Salas Quinto Oscar	75%
Mg. Paz Liendo Lorena Roció	80%

Fuente: Ficha de validación de expertos.

Los porcentajes de validación se describen a continuación en la siguiente tabla:

TABLA 2 *Tabla de validación de expertos para la variable Administración estratégica.*

CRITERIOS	VARIABLE 1: ADMINISTRACIÓN ESTRATEGICA					TOTAL
	EXPERTO Nº 1	EXPERTO Nº 2	EXPERTO Nº 3	EXPERTO Nº 4	EXPERTO Nº 5	
CLARIDAD	80%	80%	75%	75%	80%	390
OBJETIVIDAD	80%	80%	75%	75%	80%	390
PERTINENCIA	80%	80%	75%	75%	80%	390
ACTUALIDAD	80%	80%	75%	75%	80%	390
ORGANIZACIÓN	80%	80%	75%	75%	80%	390
SUFICIENCIA	80%	80%	75%	75%	80%	390
INTENCIONALIDAD	80%	80%	75%	75%	80%	390
CONSISTENCIA	80%	80%	75%	75%	80%	390
COHERENCIA	80%	80%	75%	75%	80%	390
METODOLOGÍA	80%	80%	75%	75%	80%	390
	TOTAL					3900

Fuente: Ficha de validación de expertos.

$$\text{COEFICIENTE DE VALIDACIÓN} = 3900/10*5 = 78 \%$$

Interpretación: luego de sistematizar los porcentajes de validación de expertos al procesar estos resultados, se obtiene un coeficiente de validación de: 78% lo cual significa que el instrumento es válido para su aplicación.

TABLA 3 Tabla de validación de expertos para la variable Rentabilidad.

VARIABLE 1: RENTABILIDAD						
CRITERIOS	EXPERTO Nº 1	EXPERTO Nº 2	EXPERTO Nº 3	EXPERTO Nº 4	EXPERTO Nº 5	TOTAL
CLARIDAD	80%	80%	75%	75%	80%	390
OBJETIVIDAD	80%	80%	75%	75%	80%	390
PERTINENCIA	80%	80%	75%	75%	80%	390
ACTUALIDAD	80%	80%	75%	75%	80%	390
ORGANIZACIÓN	80%	80%	75%	75%	80%	390
SUFICIENCIA	80%	80%	75%	75%	80%	390
INTENCIONALIDAD	80%	80%	75%	75%	80%	390
CONSISTENCIA	80%	80%	75%	75%	80%	390
COHERENCIA	80%	80%	75%	75%	80%	390
METODOLOGÍA	80%	80%	75%	75%	80%	390
			TOTAL			3900

Fuente: Ficha de validación de expertos.

$$CV = \frac{\sum_{i=1}^c \sum_{j=1}^k X_{ij}}{c * k} \%$$

COEFICIENTE DE VALIDACIÓN = 3900/10*5= 75.3%

Interpretación: Al procesar los porcentajes de validación de cada experto se obtiene un coeficiente de validación de: 75.3% lo cual significa que el instrumento es válido para su aplicación.

Confiabilidad

En este estudio la confiabilidad se realizó a través de una prueba piloto, en donde, a partir de la selección de 30 sujetos que tengan características similares a las unidades de análisis de la muestra de esta investigación se logró conocer el nivel de confiabilidad de los instrumentos a utilizar. Para conocer este nivel de fiabilidad, los datos serán procesados a través del software estadístico SPSS. 22 aplicándose la prueba de alfa de Cronbach para conocer el porcentaje de confiabilidad del cuestionario de preguntas y la lista de cotejo.

Los resultados de la prueba Alfa se obtuvieron al procesar los datos recolectados con la fórmula siguiente:

$$\alpha = \frac{K}{K - 1} \left[1 - \frac{\sum s^2 i}{s^2 t} \right]$$

Donde: α : Coeficiente Alfa de Cronbach

$\sum S^2i$: Sumatoria de las varianzas de cada ítem

S^2t : Varianza de los totales

K: Número de ítems (válidos)

TABLA 4 Prueba Alfa de Cronbach para la variable Administración estratégica

Alfa de Cronbach	N de elementos
.810	30

Fuente: Base de datos prueba piloto

Se muestra que el valor de la prueba alfa para el cuestionario de Administración estratégica es de 0,810, analizándose un total de 30 ítems.

TABLA 5 Prueba Alfa de Cronbach para la variable Rentabilidad

Alfa de Cronbach	N de elementos
.832	30

Fuente: Base de datos prueba piloto

Se aprecia que el valor de la prueba alfa para la lista de cotejo sobre Rentabilidad es de 8,932 y corresponde a los 30 ítems o elementos analizados.

El resultado de la prueba alfa permite concluir que ambos instrumentos tienen una fuerte confiabilidad. En el caso del cuestionario sobre administración estratégica es de 81% y en cuanto a la lista de cotejo sobre rentabilidad es de 83,2%

2.7. Métodos de análisis de datos

Kaplan & Saccuzzo (2006, p. 145) indican que “el análisis de datos cuantitativos es el proceso de inspeccionar, limpiar y transformar datos con el objetivo de resaltar información útil, lo que sugiere conclusiones, y apoyo a la toma de decisiones. El análisis de datos tiene múltiples facetas y enfoques, que abarca diversas”.

Por ello, al tenerse una investigación de enfoque cuantitativo, el método utilizado en esta investigación corresponderá al método cuantitativo, utilizándose la estadística descriptiva e inferencial.

La estadística descriptiva, con la finalidad de procesar, organizar e interpretar los datos en tablas y figuras, se utilizará para ello, los valores de porcentajes y frecuencias que permitieron explicar el comportamiento de las variables administración estratégica y rentabilidad.

La estadística inferencial permitirá conocer la validez de las premisas al hacer uso de un parámetro o estadígrafo, con la finalidad de generalizar las propiedades de la muestra a toda la población de estudio.

Prueba de hipótesis, es de tipo no paramétrico, según el valor de la normalidad. La prueba elegida corresponde a Tau-b de Kendall, cuyo algoritmo es el siguiente:

$$Tau_b = \frac{P - Q}{\sqrt{(P + Q + T_y) (P + Q + T_x)}}$$

2.8. Aspectos éticos

En el desarrollo de esta investigación se va considerar los aspectos éticos que permitieron señalar que los datos recolectados no serán manipulados de manera intencional o con el propósito de alterar los resultados.

Así mismo durante la recolección de los datos se tendrá en cuenta la autonomía de los encuestados al momento de marcar las respuestas,

asignando instrumentos anónimos a fin de no sesgar el criterio de los sujetos de la muestra.

Del mismo modo, todos ellos serán seleccionados bajo su aceptación y serán informados sobre el propósito del investigador.

III. RESULTADOS

3.1. Análisis descriptivo de los resultados.

TABLA 6 *Porcentajes sobre la administración estratégica y la rentabilidad en la empresa “Inca Traylers” del distrito de Ate Vitarte – Lima, 2017.*

V2: Rentabilidad		Total		
		Baja	Media	Alta
		<70 - 110>	<110 - 150>	
		<30 - 70>		
V1:	Mala <30 - 70>		1,7%	1,7%
			20,0%	38,3%
	Administración Regular <70 - 110>		6,7%	26,7%
	Estratégica	3,3%		35,0%
	Buena <110 - 150>		28,3%	66,7%
Total		1,7%		100,0%
		5,0%		

Fuente: base de datos

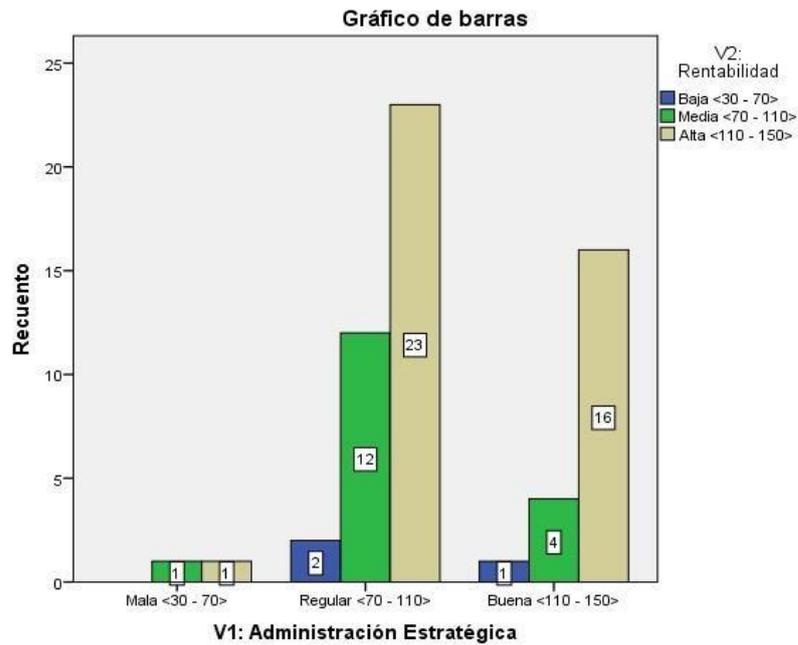


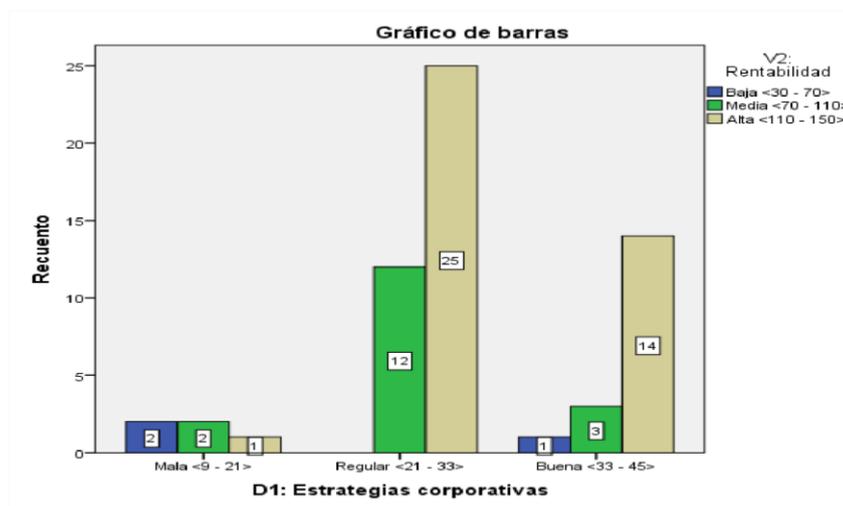
Figura 1

Frecuencias sobre la administración estratégica y la rentabilidad

Descripción: En la tabla y figura se puede observar que el 3,3% de los trabajadores de la empresa “Inca Traylers” del distrito de Ate Vitarte evidencian que la administración estratégica es mala; el 61,7% indica que es regular y el 35,0% expresan que es buena. En tanto, la rentabilidad para el 5% es baja; para el 28,3% es media y para el 66,7% es alta.

TABLA 7*Traylers” del distrito de Ate Vitarte – Lima, 2017.*

		V2: Rentabilidad			Total
		Baja <30 - 70>	Media <70 - 110>	Alta <110 - 150>	
D1: Estrategias corporativas	Mala <9 - 21>	3,3%	3,3%	1,7%	8,3%
	Regular <21 - 33>		20,0%	41,7%	61,7%
	Buena <33 - 45>	1,7%	5,0%	23,3%	30,0%
Total		5,0%	28,3%	66,7%	100,0%

Fuente: base de datos**Figura 2***Porcentajes sobre estrategias corporativas y rentabilidad en la empresa “Inca**Frecuencias sobre estrategias corporativas y rentabilidad*

Descripción: Siendo las estrategias corporativas una dimensión de la administración estratégica se tiene que el 8,3% de los trabajadores indica que las estrategias corporativas son malas; el 61,7% indican que es regular y el 30% expresan que son buenas. Por otro lado, la rentabilidad para el 5% es baja; para el 28,3% es media y para el 66,7% es alta.

TABLA 8

Porcentajes sobre estrategias de negocio y rentabilidad en la empresa “Inca Trailers” del distrito de Ate Vitarte – Lima, 2017.

		V2: Rentabilidad			Total
		Baja <30 - 70>	Media <70 - 110>	Alta <110 - 150>	
D2: Estrategias de negocio	Mala <12 - 28>		5,0%	3,3%	8,3%
	Regular <28 - 44>	3,3%	15,0%	38,3%	56,7%
	Buena <44 - 60>	1,7%	8,3%	25,0%	35,0%
Total		5,0%	28,3%	66,7%	100,0%

Fuente: base de datos

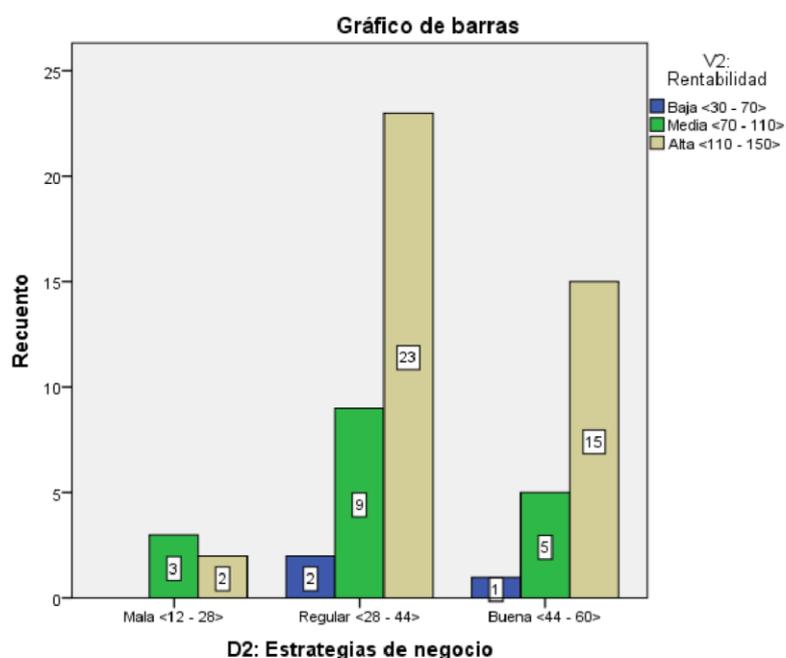


Figura 3 Frecuencias sobre estrategias de negocio y rentabilidad

Descripción: se ha considerado las estrategias de negocio como una dimensión de la administración estratégica, en donde el 8,3% indica que las estrategias de negocio son malas; el 56,7% indica que son de nivel regular y el 35% señala que son buenas. Así mismo, la rentabilidad para el 5% es baja; para el 28,3% es media y para el 66,7% es alta.

TABLA 9

Porcentajes sobre estrategias funcionales y rentabilidad en la empresa “Inca Traylers” del distrito de Ate Vitarte – Lima, 2017.

		V2: Rentabilidad			Total
		Baja <30 - 70>	Media <70 - 110>	Alta <110 - 150>	
D3: Estrategias funcionales	Mala <9 - 21>		1,7%	10,0%	11,7%
	Regular <21 - 33>		5,0%	10,0%	15,0%
	Buena <33 - 45>	5,0%	21,7%	46,7%	73,3%
Total		5,0%	28,3%	66,7%	100,0%

Fuente: base de datos

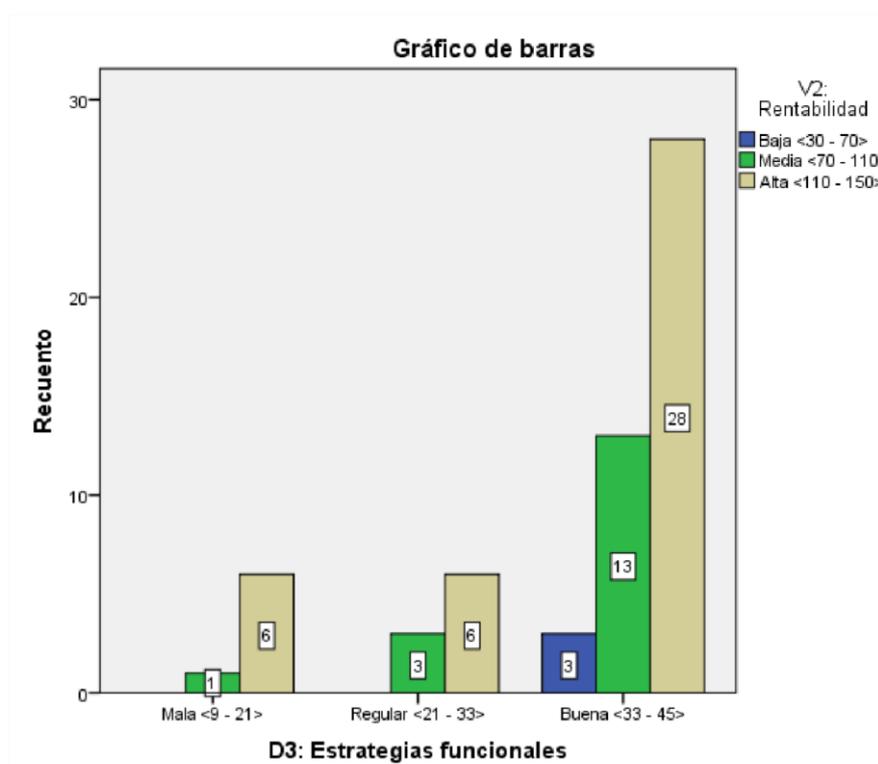


Figura 4 *Frecuencias sobre estrategias funcionales y rentabilidad*

Descripción: Teniendo a las estrategias funcionales como una dimensión de la administración estratégica se tiene que el 11,7% de los trabajadores indica que las estrategias funcionales son malas; el 15% indican que es regular y el 73,3% expresan que son buenas. Por otro lado, la rentabilidad para el 5% es baja; para el 28,3% es media y para el 66,7% es alta..

3.2. Análisis inferencial de los resultados

Hipótesis general

H_i = Existe relación significativa entre la administración estratégica y la rentabilidad en la empresa “Inca Traylers” del distrito de Ate Vitarte – Lima, 2017.

H_0 = No existe relación significativa entre la administración estratégica y la rentabilidad en la empresa “Inca Traylers” del distrito de Ate Vitarte – Lima, 2017.

TABLA 10

Prueba de correlación entre la administración estratégica y la rentabilidad en la empresa “Inca Traylers” del distrito de Ate Vitarte – Lima, 2017.

		V1: Administración Estratégica	V2: Rentabilidad
V1: Administración Estratégica	Coefficiente de correlación	1,000	,703*
	Sig. (bilateral)	.	,026
	N	60	60
	Coefficiente de correlación	,703*	1,000
Tau_b de Kendall V2: Rentabilidad	Sig. (bilateral)	,026	.
	N	60	60

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

Fuente: base de datos

Descripción: el objetivo general fue determinar la relación entre la administración estratégica y la rentabilidad en la empresa “Inca Traylers” del distrito de Ate Vitarte – Lima, 2017; objetivo que fue logrado al aplicar la prueba de Tau-b de Kendall, la cual señala la existencia de relación entre las dos variables con un valor de correlación igual a 0,703.

La hipótesis planteada es aceptada debido a que al observar la tabla podemos ver que el valor de la relación es de 0,703; con un alto nivel de significancia de $P= 0,026$. La relación es de nivel alto.

Hipótesis específica 1

H_i = Existe relación significativa entre las estrategias corporativas y la rentabilidad en la empresa “Inca Traylers” del distrito de Ate Vitarte – Lima, 2017.

H_0 = No Existe relación significativa entre las estrategias corporativas y la rentabilidad en la empresa “Inca Traylers” del distrito de Ate Vitarte – Lima, 2017.

TABLA 11 Prueba de correlación entre las estrategias corporativas y la rentabilidad en la empresa “Inca Traylers” del distrito de Ate Vitarte – Lima, 2017.

		D1: Estrategias corporativas	V2: Rentabilidad
D1: Estrategias corporativas	Coeficiente de correlación	1,000	,737*
	Sig. (bilateral)	.	,012
	N	60	60
	Coeficiente de correlación	,737*	1,000
Tau_b de Kendall V2: Rentabilidad	Sig. (bilateral)	,012	.
	N	60	60

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

Fuente: base de datos

Descripción: el primer objetivo específico fue Identificar la relación entre las estrategias corporativas y la rentabilidad en la empresa “Inca Traylers” del distrito de Ate Vitarte – Lima, 2017; objetivo que fue logrado al aplicar la prueba de Tau-b de Kendall, identificándose la relación entre la primera dimensión de la variable Administración estratégica y la rentabilidad on un valor de correlación igual a 0,737.

Se acepta la primera hipótesis específica debido a que los valores de la tabla señalan que el valor de la relación es de 0,737; con un alto nivel de significancia de $P= 0,012$. La relación es de nivel alto.

Hipótesis específica 2

H_i = Existe relación significativa entre las estrategias de negocio y la rentabilidad en la empresa “Inca Traylers” del distrito de Ate Vitarte – Lima, 2017.

H_0 = No existe relación significativa entre las estrategias de negocio y la rentabilidad en la empresa “Inca Traylers” del distrito de Ate Vitarte – Lima, 2017.

TABLA 12

Prueba de correlación entre las estrategias de negocio y la rentabilidad en la empresa “Inca Traylers” del distrito de Ate Vitarte – Lima, 2017.

		D2: Estrategias de negocio	V2: Rentabilidad
Tau_b de Kendall	Coeficiente de correlación	1,000	,686*
	Sig. (bilateral)	.	,022
	D2: Estrategias de negocio N	60	60
	Coeficiente de correlación	,686*	1,000
	Sig. (bilateral)	,022	.
	V2: Rentabilidad N	60	60

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

Fuente: base de datos

Descripción: como segundo objetivo específico se formuló Identificar la relación entre las estrategias de negocio y la rentabilidad en la empresa “Inca Traylers” del distrito de Ate Vitarte – Lima, 2017; objetivo que fue logrado al aplicar la prueba de Tau-b de Kendall, identificándose la relación entre la segunda dimensión de la variable Administración estratégica y la rentabilidad con un valor de correlación igual a 0,686.

Se acepta la segunda hipótesis específica debido a que los valores de la tabla señalan que el valor de la relación es de 0,686; con un alto nivel de significancia de $P= 0,022$. La relación es de nivel alto.

Hipótesis específica 3

H_i = Existe relación significativa entre las estrategias funcionales y la rentabilidad en la empresa “Inca Traylers” del distrito de Ate Vitarte – Lima, 2017.

H_0 = No existe relación significativa entre las estrategias funcionales y la rentabilidad en la empresa “Inca Traylers” del distrito de Ate Vitarte – Lima, 2017.

TABLA 13 Prueba de correlación entre las estrategias funcionales y la rentabilidad en la empresa “Inca Traylers” del distrito de Ate Vitarte – Lima, 2017.

		D3: Estrategias funcionales	V2: Rentabilidad
		Coeficiente de correlación	1,000
		Sig. (bilateral)	,664
D3: Estrategias funcionales N		60	60
		Coeficiente de correlación	,664
		Sig. (bilateral)	,013
Tau_b de Kendall	V2: Rentabilidad	60	60
		N	60

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

Fuente: base de datos

Descripción: el tercer objetivo específico formulado fue Identificar la relación entre las estrategias funcionales y la rentabilidad en la empresa “Inca Traylers” del distrito de Ate Vitarte – Lima, 2017; objetivo que fue logrado al aplicar la prueba de Tau-b de Kendall, identificándose la relación entre la tercera dimensión de la variable Administración estratégica y la rentabilidad con un valor de correlación igual a 0,664.

Se acepta la tercera hipótesis específica debido a que los valores de la tabla señalan que el valor de la relación es de 0,664; con un alto nivel de significancia de $P= 0,013$. La relación es de nivel moderado.

IV. DISCUSIÓN

El presente trabajo de investigación tuvo como finalidad Determinar la relación entre la administración estratégica y la rentabilidad en la empresa “Inca Traylers” del distrito de Ate Vitarte – Lima, 2017. Para ello se sometió a una encuesta a 60 los trabajadores de la empresa “Inca Traylers”. Se procesó estadísticamente a nivel descriptivo e inferencial y para determinar la validez de las hipótesis se utilizó la prueba de correlación de Tau-b de Kendall. El resultado descriptivo señala la rentabilidad es alta según el 66,7% de los trabajadores y la administración estratégica es de nivel regular, según refiere el 61,7% de los colaboradores. La prueba estadística indica la existencia de correlación significativa entre la administración estratégica y la rentabilidad en la empresa “Inca Traylers” del distrito de Ate Vitarte – Lima.

Los resultados logrados provienen de la aplicación de dos cuestionarios validados por 03 expertos en metodología de la investigación científica y 02 expertos en administración. Además ambos instrumentos son confiables ya que, fueron sometidos a la prueba de confiabilidad de Alfa de Cronbach. Por tanto, los resultados de esta investigación puede ser utilizados en otras empresas que tengan problemas de rentabilidad y de una mala administración estratégica como parte de la planificación, sin embargo, esta utilidad puede limitarse a las empresas del rubro de fabricación de carrocerías para vehículos de transporte de carga pesada.

4.1. Sobre la administración estratégica y la rentabilidad

En esta investigación se determinó que la administración estratégica y la rentabilidad tienen relación de nivel medio alto, con un valor del coeficiente de correlación de tau-b de Kendal igual a 0,703. En cuanto a su significancia es de $P= 0,026$; es decir con un 99% de certeza. Sin

embargo, aun cuando la correlación tenga estas características existe una clara deficiencia en cuanto a la administración estratégica, debido a que los porcentajes señalan que esta se desarrolla a un nivel regular según la percepción de los trabajadores de la empresa “Inca Traylers” del distrito de Ate Vitarte – Lima. Frente lo descrito casi de manera contraria la rentabilidad según los colaboradores de la muestra de estudio es de nivel alto, por lo que, quedaría demostrado que el problema radica en la mala aplicación de estrategias dentro de la administración de la empresa. Es recomendable que se desarrolle acciones que permitan mejorar la administración en la empresa “Inca Traylers”, brindando oportunidad de desarrollar cursos de actualización, capacitación a quienes gerencia esta empresa.

Por otro lado cuando se revisó información sobre las variables de estudio se logró establecer que en los estudios de nivel internacional, Herrada (2014) en su tesis sobre: “Utilidad de la administración estratégica dentro de la gestión para desarrollar la rentabilidad en las empresas de autopartes, de La Cuenca – Ecuador, 2014”. Señala que existe relación directa y significativa entre la administración estratégica y la rentabilidad en las empresas de autopartes, de La Cuenca – Ecuador, con un valor de $Rho = 0,765$ y nivel de significativo de $0,05$. Es decir que, a mejor administración estratégica mayor rentabilidad en la empresa. También se identificó que Márquez (2013), en su tesis: “Eficiencia en la aplicación de la administración estratégica en el logro de la rentabilidad de las empresas madereras de la ciudad de Veracruz”. Manifiesta que existe relación entre las variables y se predice la eficiencia con la que se aplica la administración estratégica en la organización, haciéndose resaltar la importancia de la relación ya que su valor es de $r = 0,859$. Indica una relación de nivel alto, con una significancia de 95% . También Castaño (2011) en su Tesis: “Propuesta para determinar la competitividad y rentabilidad en las empresas del sector comercial del área metropolitana centro occidente AMCO”. Logra determinar que la competitividad y rentabilidad en las empresas del sector comercial del área metropolitana

centro occidente AMCO están relacionadas directamente con un nivel de correlación de 0,821 y una significancia muy alta de 0,001. De igual manera Carrera (2012) en su tesis: “Administración estratégica como una herramienta de gestión para promover la rentabilidad en la empresa Kawa Motors”. Establece que la administración estratégica como herramienta de gestión para el logro de la rentabilidad en la empresa está relacionada de manera significativa con un valor del coeficiente de Pearson = 0,578; siendo significativa con un valor de 0,05. También Lima (2012), Tesis:

“Estrategias administrativas para mejorar la rentabilidad de las pymes”. Logra determinar que existe relación significativa cuyo coeficiente es de 0,035 según el valor de la prueba de Spearman. La correlación es de nivel alto (0,879) por lo que, las estrategias al ser utilizadas dentro de la administración producen un mejoramiento de la rentabilidad en la forma a mayor “X” mayor “Y”, sin que ello indique dependencia bilateral. En las investigaciones a nivel nacional se tiene que Sánchez (2013) en su tesis que lleva por título: “Administración estratégica para el logro de la rentabilidad empresarial en las empresas de restauración de automóviles de la ciudad de Arequipa, 2012 – 2013”. Logra establecer una relación de nivel medio entre la administración estratégica y la rentabilidad empresarial específicamente con un valor de 0,531 (bilateral), con nivel alto de significancia (0,05). Esta relación señala que mientras mejor se desarrolle la administración estratégica, mayor será la rentabilidad empresarial. El coeficiente de variabilidad es igual a 0,28. Así mismo

Galindo (2012), en su Tesis: “La administración estratégica en el desarrollo de la rentabilidad de una empresa: caso “CIVA”, Lima – 2012”. Concluye que la administración está directamente relacionada con la rentabilidad, el valor de la correlación $R = 0,625$ indica que si la administración estratégica mejora, directamente se tiene un nivel mayor e rentabilidad. Esta relación no establece causa efecto, si no correspondencia. Al igual que Gonzales (2014), en su Tesis: “Gestión empresarial y rentabilidad en las Mypes del sector textil en el marco de la

Ley N° 28015 en el distrito de La Victoria - año 2013". Expresa que el análisis de los datos recolectados permiten identificar una correlación media alta, según el barómetro de Hernández (2010), cuyo valor es de $Rho= 0,762$. Se rechaza la hipótesis nula y se asume que existe relación significativa entre la gestión empresarial y rentabilidad en las Mypes del sector textil.

Todos estos resultados evidencian la existencia de una correlación de nivel media a nivel alto. Es necesario que se desarrolló la administración estratégica como mínimo a nivel regular a fin de garantizar la existencia de un nivel alto de rentabilidad y para ello se debe contar con un administrador que esté capacitado y actualizado, con dominio en los conocimientos básicos de la aplicación de estrategias que faciliten la buena administración y el logro de la rentabilidad empresarial.

4.2. Sobre las estrategias corporativas y la rentabilidad

En este estudio al aplicar la prueba de Tau-b de Kendall, se identifica la relación entre las estrategias corporativas que resultan ser la primera dimensión de la variable administración estratégica y la rentabilidad con un valor de correlación igual a 0,737. La relación es de nivel alto con una significancia de $p= 0,012$. Sin embargo pese a la existencia de correlación bilateral se pudo verificar que la empresa "Inca Traylers" no desarrolla estrategias corporativas a un nivel alto, logrando a penas alcanzar un nivel medio, que le resulta suficiente para tener una rentabilidad alta.

Es necesario que el departamento de administración realice un replanteamiento de las estrategias corporativas, buscando alianzas y convenios con estas empresas a fin de que se pueda segmentar el mercado y lograr ampliar el servicio que "Inca Traylers" brinda en el distrito de Ate Vitarte, Lima.

4.3. Sobre las estrategias de negocio y la rentabilidad

En esta investigación se ha identificado la existencia de una correlación entre las estrategias de negocio que son la segunda dimensión de la variable administración estratégica y la rentabilidad con un valor de correlación igual a 0,686. La relación es de nivel alto, con una significancia de $p= 0,022$ que evidencia un margen de error de apenas 1% en la medición de las variables siendo el resultado 99% confiable. Sin embargo, al igual que en la dimensión anterior, las estrategias de negocio son de nivel regular, según la percepción de los trabajadores, pero resulta suficiente para lograr un alto nivel de rentabilidad.

Estos resultados permiten recomendar a la empresa “Inca Traylers” la realización de delegación de funciones a fin de que ciertos empleados que cumplen con requisitos básicos, puedan tomar decisiones o cumplir con actividades específicas. Sobre ellos es necesario recordar que las pequeñas empresas pueden adaptar estas estrategias a sus operaciones y asignarlas a diferentes empleados. Las empresas a menudo utilizan estrategias para proporcionar directrices a seguir por los propietarios, directivos y empleados cuando se trabaja en el negocio.

4.4. Las estrategias funcionales y la rentabilidad.

La prueba de Tau-b de Kendall, permitió identificar la relación entre las estrategias funcionales, que son la tercera dimensión de la variable administración estratégica y la rentabilidad, con un valor de correlación igual a 0,664 y alto nivel de significancia igual a $p= 0,013$. La relación es de nivel moderado. En esta dimensión se ha identificado que existen aspectos que difieren en referencia a las dimensiones anteriores, puesto que las estrategias funcionales son buenas y la rentabilidad es alta. Esto demuestra por qué la rentabilidad en la empresa “Inca Traylers” de Ate Vitarte, Lima es de nivel alto, estableciéndose también que las estrategias funcionales se centran en cómo utilizar y aplicar los recursos y habilidades dentro de cada área funcional de la empresa, logrando maximizar la productividad. Las áreas funcionales que aportan directamente en la

productividad de esta empresa son: el área de comercialización, finanzas, recursos humanos y compras.

MATRIZ DE EVIDENCIAS INTERNAS PARA LA DISCUSIÓN

Variable y/o dimensión	Resultado	
	Solo variable y/o dimensión	Interrelación con variable 2 (Rentabilidad)
Administración estratégica	Mala 3,3% % Regular 61,7 Buena 35%	El 3,3% indica que la administración estratégica es mala; el 61,7% indica que es regular y el 35,0% expresan que es buena. En tanto, la rentabilidad para el 5% es baja; para el 28,3% es media y para el 66,7% es alta.
Estrategias corporativas	buena 30% ; regular 61,7% y mala 8,3%	El 8,3% de los trabajadores indica que las estrategias corporativas son malas; el 61,7% indican que es regular y el 30% expresan que son buenas. Por otro lado, la rentabilidad para el 5% es baja; para el 28,3% es media y para el 66,7% es alta.
Estrategias de negocio	buena 35% ; regular 56,7% y mala 8,3%	El 8,3% indica que las estrategias de negocio son malas; el 56,7% indica que son de nivel regular y el 35% señala que son buenas. Así mismo, la rentabilidad para el 5% es baja; para el 28,3% es media y para el 66,7% es alta.
Estrategias funcionales	buena 30% ; regular 61,7% y mala 11,7%	El 11,7% de los trabajadores indica que las estrategias funcionales son malas; el 15% indican que es regular y el 73,3% expresan que son buenas. Por otro lado, la rentabilidad para el 5% es baja; para el 28,3% es media y para el 66,7% es alta.

Fuente: Elaboración del autor en base a su investigación (2017)

MATRIZ DE EVIDENCIAS EXTERNAS PARA LA DISCUSIÓN

Variables: Administración estratégica y rentabilidad		
Autor (Año)	Hipótesis	Prueba estadística
Herrada (2014)	Existe relación entre la administración estratégica y la rentabilidad en las empresas de autopartes, de La Cuenca – Ecuador, 2014	Rho de Spearman Rho=0.765, Sig. (bilateral) = 0.000; (p ≤ 0.05)
Márquez (2013)	La administración estratégica está relacionada con en el logro de la rentabilidad de las empresas madereras de la ciudad de Veracruz	R de Pearson R=0.859, Sig. (bilateral) = 0.000; (p ≤ 0.05)
Fuentes (2016)	La competitividad y la rentabilidad en las empresas del sector comercial del área metropolitana centro occidente AMCO están relacionadas directamente.	R de Pearson R=0.821, Sig. (bilateral) = 0.001; (p ≤ 0.05)
Carrera (2012)	La administración estratégica como herramienta de gestión está relacionada de manera significativa con el logro de la rentabilidad en la empresa	R de Pearson R=0.578, Sig. (bilateral) = 0.050; (p ≤ 0.05)
Lima (2012),	Existe relación significativa entre las estrategias administrativas y el mejoramiento de la rentabilidad de las pymes.	Rho de Spearman Rho=0.879, Sig. (bilateral) = 0.035; (p ≤ 0.05)
Sánchez (2013)	La administración estratégica tiene relación con y la rentabilidad empresarial.	Rho de Spearman Rho=0.531, Sig. (bilateral) = 0.050; (p ≤ 0.05)
Galindo (2012),	la administración estratégica está relacionada con el desarrollo de la rentabilidad de una empresa: caso “CIVA”, Lima – 2012	R de Pearson R=0.625 Sig. (bilateral) = 0.000; (p ≤ 0.05)
Gonzales (2014)	Existe relación significativa entre la gestión empresarial y rentabilidad en las Mypes del sector textil.	R de Pearson R=0.762 Sig. (bilateral) = 0.000; (p ≤ 0.05)

V. CONCLUSIONES

Luego de procesar e interpretar los datos recolectados se ha llegado a las siguientes conclusiones:

Se logró determinar que existe relación significativa entre la administración estratégica y la rentabilidad en la empresa “Inca Traylers” del distrito de Ate Vitarte – Lima, 2017; al aplicar la prueba de Tau-b de Kendall, la cual señala la existencia de relación entre las dos variables con un valor de correlación igual a 0,703, aceptándose la hipótesis de investigación e identificando una relación de nivel alto y una significancia de $p= 0,026$.

Se logró identificar la relación significativa entre las estrategias corporativas y la rentabilidad en la empresa “Inca Traylers” del distrito de Ate Vitarte – Lima, 2017; el valor de correlación es igual a 0,737. Se acepta la primera hipótesis de investigación debido a que la significancia es igual a 0,012. Y se identifica que la relación corresponde al nivel alto.

Existen evidencias suficientes para identificar la relación significativa entre las estrategias de negocio y la rentabilidad en la empresa “Inca Traylers” del distrito de Ate Vitarte – Lima, 2017. Se acepta la segunda hipótesis de investigación debido a que la significancia es igual a $p= 0,022$. En tanto, que la relación tiene un valor de 0,686 y corresponde al nivel alto.

Finalmente se ha identificado la relación significativa entre las estrategias funcionales y la rentabilidad en la empresa “Inca Traylers” del distrito de Ate Vitarte – Lima, 2017. El valor de la correlación es igual a 0,664. Se acepta la hipótesis de investigación debido a que los valores de la tabla señalan que el coeficiente de relación es de 0,664; con significancia igual a $p= 0,013$. Siendo la correlación de nivel moderado.

VI. RECOMENDACIONES

En base a los resultados obtenidos es posible realizar las siguientes recomendaciones:

Es necesario que en la empresa se busque mejorar las estrategias que corresponden a los procesos de administración, ya que con ello no solo se asegura un alto nivel de rentabilidad si no que se puede alcanzar parámetros que permitan el auto sostenimiento de la empresa y la competitividad. Para este fin es necesario contar con un administrador que esté capacitado y actualizado, con dominio en los conocimientos básicos de la aplicación de estrategias enfocadas en el desarrollo del marketing empresarial.

La empresa necesita llevar a cabo la alianza estratégica con otras empresas del rubro o que sean afines al servicio que “Inka Traylers” ofrece, con esto se mejoran las estrategias corporativas y se asegura la expansión en el mercado nacional y porque no también, el mercado internacional.

Es necesario que la empresa planifique actividades orientadas a mejorar las estrategias de negocio, priorizando dentro de ellas las potencialidades internas que forman parte de la empresa “Inka Traylers”. Se debe encontrar los procesos adecuados para alcanzar una posición competitiva que surja del análisis de las Fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas.

Se debe fortalecer más aun las estrategias funcionales. Capacitando al personal de las áreas funcionales que aportan directamente en la productividad de esta empresa a fin de que sean cada vez más eficientes y eficaces en las labores encomendadas. Estas estrategias resultan ser la fortaleza de la administración estratégica que se lleva a cabo dentro de la empresa “Inka Traylers” y deben ser aprovechadas a fin de reforzar las actividades que corresponden a las demás estrategias y que presentan debilidad en su proceso de administración.

VII. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS:

Cardenaz (2011), Tesis: "La Informalidad en la Rentabilidad de la Micro y Pequeña Empresa en la Región Arequipa 2010". Universidad San Agustín. Arequipa, Perú.

Castañó (2011) Tesis: "Propuesta para determinar la competitividad y rentabilidad en las empresas del sector comercial del área metropolitana centro occidente AMCO". Universidad Tecnológica De Pereira. Colombia.

Coronado, P. (2014) Las competencias sociales y la convivencia empresarial. México. Editorial Noveduc.

Correa, A. (2012) administración estratégica: competitividad y globalización. Barcelona, España. Editorial ITP.

Fuentes (2016) Estudio de los factores que determinan la rentabilidad de la empresa de distribución comercial. Universidad de Ciencias y Humanidades. Guadalajara, México.

Galindo (2012), Tesis: "La administración estratégica en el desarrollo de la rentabilidad de una empresa: caso "CIVA", Lima – 2012". Universidad Inca Garcilaso de la Vega, Lima. Perú.

Gonzales (2012) Diez pasos para el incremento de la rentabilidad. Barcelona, España. Editorial Díaz de Santos S.A.

Gonzales (2014), Tesis: "Gestión empresarial y rentabilidad en las Mypes del sector textil en el marco de la Ley N° 28015 en el distrito de La Victoria - año 2013". Universidad San Martín de Porres. Lima, Perú.

Hernández, R. Fernández, C. & Baptista, P. (2010) Metodología de la investigación científica. México. Editorial McGraw-Hill

Herrada (2014) Tesis "Utilidad de la administración estratégica dentro de la gestión para desarrollar la competitividad en las empresas de autopartes, de La Cuenca – Ecuador, 2014". Ecuador.

Lima (2012), Tesis: "Estrategias de competitividad para mejorar la rentabilidad de las pymes". Para obtener el título de ingeniero industrial, con especialidad en negocios internacionales. Universidad Autónoma de México. México.

Márquez (2013), Tesis: "Eficiencia en la aplicación de la administración estratégica en el logro de la rentabilidad de las empresas madereras de la ciudad de Veracruz". México.

Martínez, L. (2012) Planeación prospectiva: un modelo hacia el futuro. Alicante. España. Editorial Ciencias y Desarrollo.

Ñaupas, H. y Mejía, E. (2011) Metodología de la investigación cualitativa y cuantitativa. Perú. Ediciones de la U.

Sánchez (2013) Tesis que lleva por título: “Administración estratégica para el logro de la calidad empresarial en las empresas de restauración de automóviles de la ciudad de Arequipa, 2012 – 2013”. Tesis para el grado de magister en la Pontificia Universidad Católica del Perú. Lima, Perú.

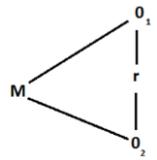
Torres, Z. (2013) administración estratégica. México. Editorial. Patria.

Vásquez, A. (2013) La empresa de Perú ante el mundo. Buenos aires, Argentina. Editorial: Buenos Aires, Argentina.

Zamora (2013) Análisis de la rentabilidad en las inversiones. Argentina. Editorial Deusto.

VIII. ANEXOS

ANEXO 1: MATRIZ DE CONSISTENCIA SOBRE ADMINISTRACIÓN ESTRATÉGICA Y RENTABILIDAD EN LA EMPRESA “INCA TRAYLERS” DEL DISTRITO DE ATE VITARTE – LIMA, 2017

PROBLEMAS	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLE/DIMENSIONES	METODOLOGÍA
<p>PROBLEMA GENERAL ¿Cuál es la relación entre la administración estratégica y la rentabilidad en la empresa “Inca Trailers” del distrito de Ate Vitarte – Lima, 2017?</p>	<p>OBJETIVO GENERAL Determinar la relación entre la administración estratégica y la rentabilidad en la empresa “Inca Trailers” del distrito de Ate Vitarte – Lima, 2017.</p>	<p>OBJETIVO GENERAL Existe relación significativa entre la administración estratégica y la rentabilidad en la empresa “Inca Trailers” del distrito de Ate Vitarte – Lima, 2017.</p>	<p>VARIABLE 1: Administración estratégica</p> <p>Dimensiones:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Estrategias corporativas - Estrategias de negocio - Estrategias funcionales 	<p>TIPO DE INVESTIGACIÓN No experimental</p> <p>DISEÑO: Correlacional</p>  <p>M = Trabajadores de la empresa Inca Trailers O₁ = Administración estratégica O₂ = Rentabilidad r = Coeficiente de correlación</p> <p>POBLACION 60 Trabajadores de la empresa Inca Trailers.</p> <p>MUESTRA 60 Trabajadores de la empresa Inca Trailers.</p> <p>MUESTREO No probabilístico - intencional.</p> <p>TECNICA Encuesta</p>
<p>PROBLEMA ESPECIFICOS ¿Cuál es la relación entre las estrategias corporativas y la rentabilidad en la empresa “Inca Trailers” del distrito de Ate Vitarte – Lima, 2017?</p> <p>¿Cuál es la relación entre las estrategias de negocio y la rentabilidad en la empresa “Inca Trailers” del distrito de Ate Vitarte – Lima, 2017?</p> <p>¿Cuál es la relación entre las estrategias funcionales y la rentabilidad en la empresa “Inca Trailers” del distrito de Ate Vitarte – Lima, 2017?</p>	<p>OBJETIVOS ESPECIFICOS Identificar la relación entre las estrategias corporativas y la rentabilidad en la empresa “Inca Trailers” del distrito de Ate Vitarte – Lima, 2017.</p> <p>Identificar la relación entre las estrategias de negocio y la rentabilidad en la empresa “Inca Trailers” del distrito de Ate Vitarte – Lima, 2017.</p> <p>Identificar la relación entre las estrategias funcionales y la rentabilidad en la empresa “Inca Trailers” del distrito de Ate Vitarte – Lima, 2017.</p>	<p>HIPÓTESIS ESPECIFICAS Existe relación significativa entre las estrategias corporativas y la rentabilidad en la empresa “Inca Trailers” del distrito de Ate Vitarte – Lima, 2017.</p> <p>Existe relación significativa entre las estrategias de negocio y la rentabilidad en la empresa “Inca Trailers” del distrito de Ate Vitarte – Lima, 2017.</p> <p>Existe relación significativa entre las estrategias funcionales y la rentabilidad en la empresa “Inca Trailers” del distrito de Ate Vitarte – Lima, 2017.</p>	<p>VARIABLE 2: Rentabilidad</p> <p>Dimensiones:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Rentabilidad económica - Rentabilidad financiera - Rentabilidad social 	

ANEXO 2: CUADRO DE OPERACIONALIZACION DE VARIABLES SOBRE ADMINISTRACIÓN ESTRATÉGICA Y RENTABILIDAD EN LA EMPRESA “INCA TRAYLERS” DEL DISTRITO DE ATE VITARTE – LIMA, 2017

VARIABLE	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL		INDICADORES	ITEMS	ESCALA
ADMINISTRACIÓN ESTRATÉGICA	Torres (2013) indica que: “También se dice que es un proceso de evaluación sistemática de un negocio y define los objetivos a largo plazo, identifica metas y objetivos, desarrolla estrategias de tipo corporativo, de negocio y funcionales para alcanzar estos y localiza recursos para realizarlos”. (p. 28)	Torres (2013) indica que: “También se dice que es un proceso de evaluación sistemática de un negocio y define los objetivos a largo plazo, identifica metas y objetivos, desarrolla estrategias de tipo corporativo, de negocio y funcionales para alcanzar estos y localiza recursos para realizarlos”. (p. 28)	Estrategias corporativas	- Misión	1, 2	Ordinal
				- Visión	3,4	
				- Objetivos.	5,6, 7	
				- Estrategias a utilizar	8,9,	
			Estrategias de negocio	- Coordinar actividades de unidad	10,11	
				- Utilización de recursos.	12,13,14,	
				- Desarrollar ventajas distintivas.	15,16,	
				- Identificar nichos de mercado.	17,18,	
			Estrategias funcionales	- Controlar estrategias de producto.	19,20,21,	
				- Innovación del servicio	22,23,24	
				- Mejora de habilidades del personal.	25,26,27	
				- Utilización de la tecnología	238,29,30	
RENTABILIDAD	Zamora (2013) define a la rentabilidad como: “La relación que existe entre la utilidad y la inversión necesaria para lograrla, ya que mide tanto la efectividad de la gerencia de una empresa, demostrada por las utilidades obtenidas de las ventas realizadas y utilización de inversiones, su categoría y regularidad es la tendencia de las utilidades” (p. 37)	Zamora (2013) define a la rentabilidad como: “La relación que existe entre la utilidad y la inversión necesaria para lograrla, ya que mide tanto la efectividad de la gerencia de una empresa, demostrada por las utilidades obtenidas de las ventas realizadas y utilización de inversiones, su categoría y regularidad es la tendencia de las utilidades” (p. 37)	Rentabilidad económica	- Capital.	1,2,3	Ordinal
				- Patrimonio	4,5	
				- Deudas.	6,7,	
				- Ingresos	8,9,10	
			Rentabilidad financiera	- Inversión	11,12,13	
				- Impuestos.	14,15,16	
				- Utilidades	17,18,19	
			Rentabilidad social	- Compromiso humanitario.	20,21	
				- Compromiso ambiental.	22,23,24	
				- compromiso educativo	25,26,27	
				- Participación en la gestión de riesgos.	28,29,30	

ANEXO 3: TABLA DE ESPECIFICACIONES SOBRE SOBRE ADMINISTRACIÓN ESTRATÉGICA Y RENTABILIDAD EN LA EMPRESA “INCA TRAYLERS” DEL DISTRITO DE ATE VITARTE – LIMA, 2017

VARIABLE	DIMENSIONES	PESO	INDICADORES	CANTIDAD DE ITEMS
ADMINISTRACIÓN ESTRAT	ESTRATEGIAS CORPORATIVAS	30	- Misión	9
			- Visión	
			- Objetivos.	
			- Estrategias a utilizar	
	ESTRATEGIAS DE NEGOCIO	40	- Coordinar actividades de unidad	12
			- Utilización de recursos.	
			- Desarrollar ventajas distintivas.	
			- Identificar nichos de mercado.	
	ESTRATEGIAS FUNCIONALES	30	- Controlar estrategias de producto.	9
- Innovación del servicio				
- Mejora de habilidades del personal.				
RENTABILIDAD	RENTABILIDAD ECONOMICA	40	- Utilización de la tecnología	10
			- Capital.	
			- Patrimonio	
			- Deudas.	
	RENTABILIDAD FINANCIERA	20	- Ingresos	9
			- Inversión	
			- Impuestos.	
	ESTRATEGIAS CORPORATIVAS	40	- Utilidades	11
			- Compromiso humanitario.	
			- Compromiso ambiental.	
			- compromiso educativo	
			- Participación en la gestión de riesgos.	

ANEXO 4: TABLA DE EVIDENCIAS

TABLA 6

Porcentajes sobre la administración estratégica y la rentabilidad en la empresa "Inca Traylers" del distrito de Ate Vitarte – Lima, 2017.

V2: Rentabilidad	Total	Baja			Media			Alta		
		<30 - 70>	<70 - 110>	<110 - 150>	<30 - 70>	<70 - 110>	<110 - 150>	<30 - 70>	<70 - 110>	<110 - 150>
					1,7%	1,7%	3,3%			
					20,0%	38,3%	61,7%			
					6,7%	26,7%	35,0%			
						28,3%	66,7%	100,0%		
				3,3%						
		Mala <30 - 70> V1:								
		Administración Regular <70 - 110>			1,7%					
		Estratégica								
		Buena <110 - 150>			5,0%					
		Total								

Fuente: base de datos

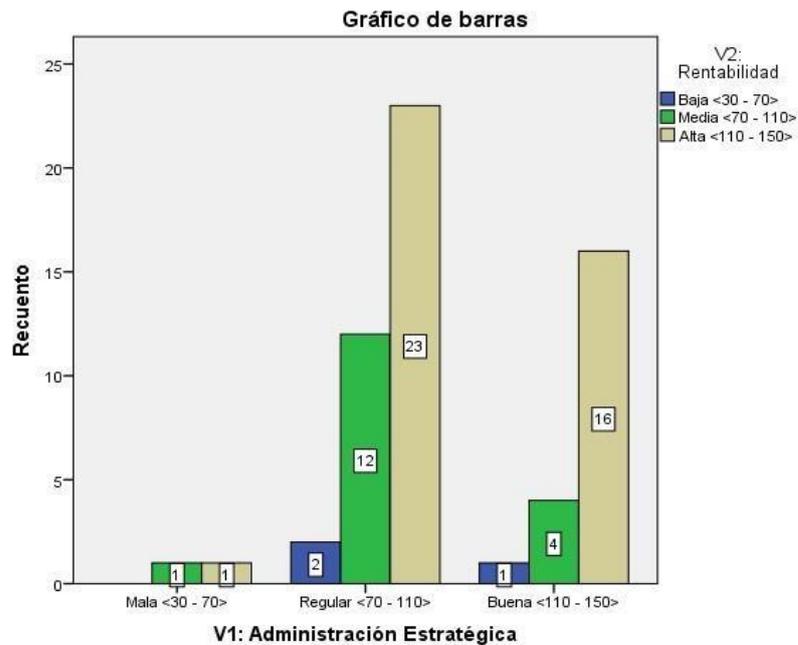


TABLA 7

Porcentajes sobre estrategias corporativas y rentabilidad en la empresa “Inca Trailers” del distrito de Ate Vitarte – Lima, 2017.

		V2: Rentabilidad			Total
		Baja <30 - 70>	Media <70 - 110>	Alta <110 - 150>	
D1: Estrategias corporativas	Mala <9 - 21>	3,3%	3,3%	1,7%	8,3%
	Regular <21 - 33>		20,0%	41,7%	61,7%
	Buena <33 - 45>	1,7%	5,0%	23,3%	30,0%
Total		5,0%	28,3%	66,7%	100,0%

Fuente: base de datos

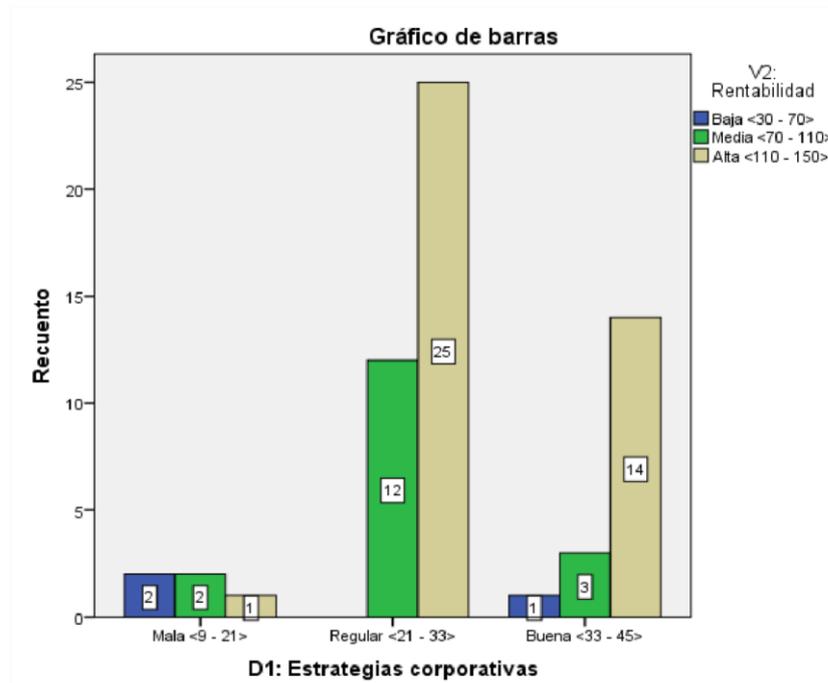


TABLA 8

Porcentajes sobre estrategias de negocio y rentabilidad en la empresa “Inca Traylers” del distrito de Ate Vitarte – Lima, 2017.

		V2: Rentabilidad			Total
		Baja <30 - 70>	Media <70 - 110>	Alta <110 - 150>	
D2: Estrategias de negocio	Mala <12 - 28>		5,0%	3,3%	8,3%
	Regular <28 - 44>	3,3%	15,0%	38,3%	56,7%
	Buena <44 - 60>	1,7%	8,3%	25,0%	35,0%
Total		5,0%	28,3%	66,7%	100,0%

Fuente: base de datos

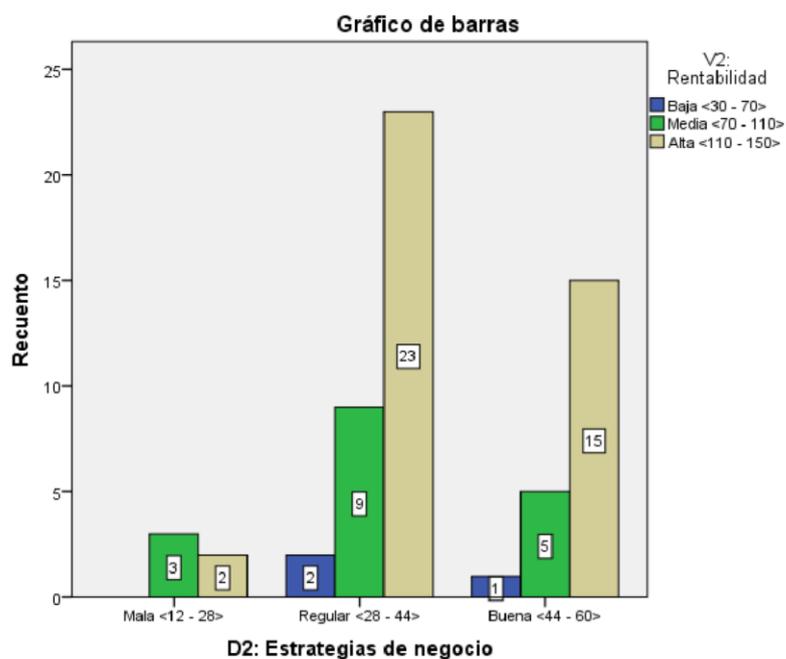
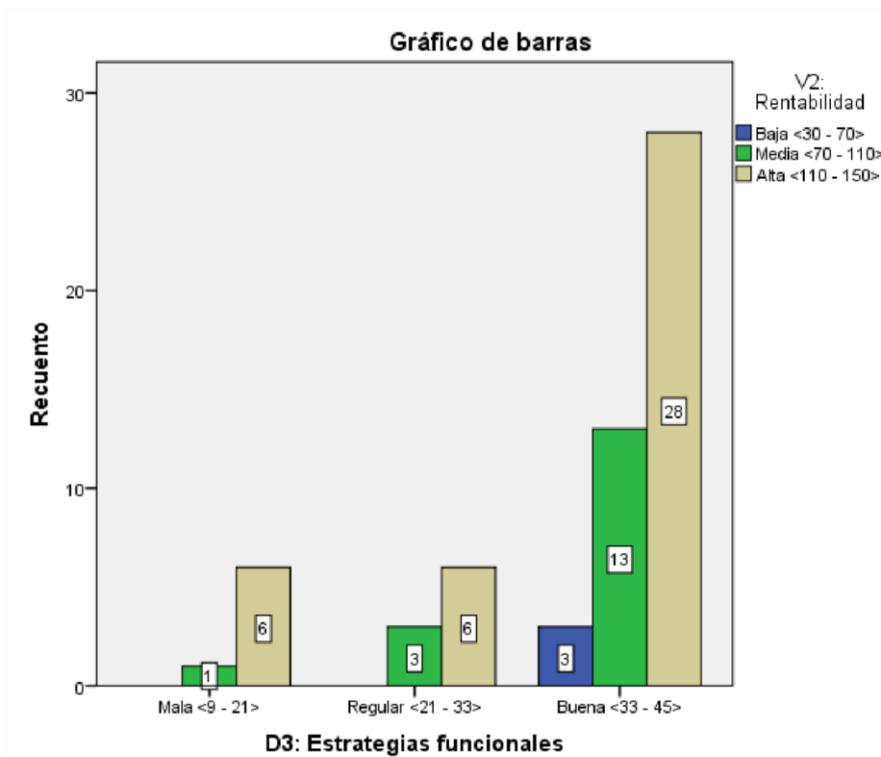


TABLA 9

Porcentajes sobre estrategias funcionales y rentabilidad en la empresa “Inca Trailers” del distrito de Ate Vitarte – Lima, 2017.

		V2: Rentabilidad			Total
		Baja <30 - 70>	Media <70 - 110>	Alta <110 - 150>	
D3: Estrategias funcionales	Mala <9 - 21>		1,7%	10,0%	11,7%
	Regular <21 - 33>		5,0%	10,0%	15,0%
	Buena <33 - 45>	5,0%	21,7%	46,7%	73,3%
Total		5,0%	28,3%	66,7%	100,0%

Fuente: base de datos



ANEXO 5: INSTRUMENTOS DE MEDICIÓN

CUESTIONARIO SOBRE ADMINISTRACIÓN ESTRATÉGICA

INSTRUCCIONES:

Estimado cliente este cuestionario busca recepcionar información sobre la forma como se administra la empresa, por ello, solicito su colaboración brindando su respuesta sobre cada pregunta.

A continuación lea detenidamente y marque con una "X" la casilla que contenga la respuesta adecuada según su criterio personal.

La escala es la siguiente:

SIEMPRE	CASI SIEMPRE	A VECES	CASI NUNCA	Nunca
1	2	3	4	5

Nº	ÍTEMS	ESCALA				
		1	2	3	4	5
	ESTRATEGIAS CORPORATIVAS					
1	Considera que la empresa cumple con el rol de tener a sus clientes satisfechos.					
2	Cree ud. Que en la empresa se proyectan a realizar cambios en un futuro.					
3	Como cliente considera que la empresa se preocupa por ser la mejor del mercado.					
4	Es evidente que la empresa tiene un criterio definido para sus clientes.					
5	La empresa se caracteriza por entregar sus productos en el tiempo acordado.					
6	La empresa se preocupa por que sus clientes no busquen servicios de la competencia.					
7	Esta informado sobre los objetivos que persigue lograr la empresa					
8	Cree que los clientes de esta empresa se informaron de los servicios que ofrece a través de campañas publicitarias.					
9	Conoce que la empresa realiza diversas estrategias para captar cliente, informar o mantener a sus clientes.					
	ESTRATEGIAS DE NEGOCIOS					
10	Reconoce que cada área o departamento de la empresa se preocupa por satisfacer sus exigencias.					
11	Cada vez que visita la empresa observa cambios positivos.					
12	Considera que la empresa invierte en la mejora de su servicio.					
13	Evidencia que la empresa invierte en presentación de sus empleados.					

14	La empresa destina recursos económicos en favor del bienestar de sus empleados.					
15	Podría decir que la empresa hace la diferencia frente a la competencia.					
16	Es cliente de esta empresa por qué le ofrece alguna ventaja que las demás no pueden ofrecerle.					
17	La empresa se preocupa por ofrecer productos novedosos.					
18	Reconoce que todos los clientes que buscan los mismos productos, reciben los mismos beneficios.					
19	En la empresa se puede encontrar clientes que son de otros distritos pero que buscan el servicio de la empresa.					
20	Los productos que la empresa entrega a los clientes son probados previamente o revisados por el personal para dar conformidad.					
21	Los productos o el servicio ofertado es acorde a las necesidades de la mayoría de los clientes.					
	ESTRATEGIAS FUNCIONALES					
22	Se percibe que en la atención al cliente la empresa siempre busca mejorar					
23	Ha notado que sus colegas se preocupan por hacer mejor su trabajo.					
24	El gerente solicita que sus trabajadores innoven, creen nuevos productos o que propongan nuevos tipos de servicio.					
25	Ha notado que sus colegas son más eficientes más eficiente.					
26	En la empresa se utiliza la tecnología para atender mejor a los clientes.					
27	La empresa capacita a sus empleados para mejorar sus habilidades.					
28	La empresa cuenta con una página web donde cada cliente se puede informar del servicio.					
29	Las redes sociales, wasap se utilizan como medios de comunicación entre la empresa y sus clientes.					
30	La empresa cuenta con maquinaria de última tecnología para la elaboración de sus productos.					

LISTA E COTEJO SOBRE RENTABILIDAD

INSTRUCCIONES:

El presente instrumento tiene por objetivo recolectar información sobre la rentabilidad, para ello, se debe leer detenidamente y marcar con una "X" la casilla que contenga la respuesta adecuada según su criterio personal.

La escala es la siguiente:

SIEMPRE	CASI SIEMPRE	A VECES	CASI NUNCA	Nunca
1	2	3	4	5

Nº	ÍTEMS	ESCALA				
		1	2	3	4	5
	RENTABILIDAD ECONOMICA					
1	Existen evidencias de que el capital ha sido recuperado.					
2	Se puede evidenciar que existe capital para realizar una expansión del servicio en otros locales.					
3	La adquisición de nuevas maquinarias y herramientas demuestra un incremento del capital empresarial.					
4	Se evidencia que el patrimonio empresarial ha incrementado.					
5	Existen evidencias de que el patrimonio de la empresa se proyecta a seguir incrementado en los próximos años.					
6	La suma de las deudas no pone en riesgo la estabilidad económica de la empresa.					
7	La empresa no mantiene deudas con el personal.					
8	Los ingresos diarios cubren las expectativas de la administración.					
9	Los ingresos mensuales permiten cumplir con los compromisos económicos de la empresa.					
10	El monto de los ingresos permite el incremento del patrimonio.					
	RENTABILIDAD FINANCIERA					
11	Los registros evidencian que se ha invertido en mejoras para la empresa.					
12	Se evidencia que la inversión es proporcional a las necesidades que presenta la empresa.					
13	La empresa tiene capacidad de invertir en la expansión del mercado.					
14	La empresa cumple con sus obligaciones de tributación.					
15	La empresa cumple con entregar boletas o facturas en las transacciones comerciales.					

16	Los libros contables no presentan alteraciones.					
17	La empresa otorga beneficios a sus trabajadores según las utilidades que se logran.					
18	La empresa cumple con las normas establecidas sobre las utilidades.					
19	El margen de utilidades durante los dos últimos años registra un incremento sustancial.					
	RENTABILIDAD SOCIAL					
20	La empresa planifica acciones en favor de la comunidad donde se ubica.					
21	La empresa brinda apoyo humanitario a algunos miembros de la comunidad.					
22	La empresa está comprometida con la conservación del medio ambiente.					
23	La empresa cuenta con un Proyecto Institucional ambiental.					
24	La empresa ha instaurado procesos de fabricación de productos con un enfoque ambientalista.					
25	Existen planes empresariales en favor de la educación					
26	La empresa tiene convenios de apoyo a escolares de bajos recursos.					
27	Existe el compromiso de la empresa de invertir en la profesionalización de los empleados de rango técnico.					
28	La empresa planifica acciones en favor del sector educativo.					
29	Existen planes de prevención frente a desastres naturales en la comunidad o la región.					
30	La empresa ha adquirido artículos de seguridad para sus empleados.					

