



**UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO**

**ESCUELA DE POSGRADO**

**PROGRAMA ACADÉMICO DE MAESTRÍA EN  
INGENIERÍA CIVIL CON MENCIÓN EN DIRECCIÓN  
DE EMPRESAS DE LA CONSTRUCCIÓN**

**Gestión Empresarial y la Rentabilidad de Empresas  
Constructoras de Trujillo 2022**

**TESIS PARA OBTENER EL GRADO ACADÉMICO DE :**

**Maestro en Ingeniería Civil con Mención en Dirección de Empresas de  
la Construcción**

**AUTOR:**

Cerqueira Caballero, Milton Rafael ([orcid.org/ 0009-0000-3296-7927](https://orcid.org/0009-0000-3296-7927))

**ASESORES:**

Dr. Huambachano Martel, Maximo Jesus ([orcid.org/ 0000-0002-7951-1211](https://orcid.org/0000-0002-7951-1211))

Dr. Mucha Hospinal, Luis Florencio ([orcid.org/ 0000-0002-1973-7497](https://orcid.org/0000-0002-1973-7497))

**LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:**

Dirección de Empresas de la Construcción

**LÍNEA DE RESPONSABILIDAD SOCIAL UNIVERSITARIA:**

Innovación tecnológica y desarrollo sostenible

TRUJILLO — PERÚ

2023

Principalmente dedico mi tesis a Dios por darme la fortaleza para lograr este objetivo.

A mis padres por todo su amor y aliento para seguir adelante. También a mis hermanos, hijos y esposa quienes me brindaron apoyo moral durante las noches en que tenía que estudiar.

Y, finalmente, a los que creyeron en mí, con su actitud lograron que tomará más impulso.

Doy gracias a dios primero que me guía cada día y me da fuerza y conocimiento porque sin él no hubiera hecho que sucediera una de mis metas más anheladas.

A mi familia que siempre han sido el motor que impulsa mis sueños y esperanzas que siempre han estado conmigo incluso durante los días y noches más difíciles.

A mis asesores de tesis por sus palabras sabias, su conocimiento riguroso y preciso, a ustedes, mis queridos maestros, les debo mi conocimiento.

Para mi universidad "Cesar Vallejo" por convertirte en un gran profesional con valores y ética profesional.



ESCUELA DE POSGRADO

MAESTRÍA EN INGENIERÍA CIVIL CON MENCIÓN EN DIRECCIÓN DE EMPRESAS  
DE LA CONSTRUCCIÓN

### Declaratoria de Autenticidad del Asesor

Yo, MAXIMO JESUS HUAMBACHANO MARTEL, docente de la ESCUELA DE POSGRADO MAESTRÍA EN INGENIERÍA CIVIL CON MENCIÓN EN DIRECCIÓN DE EMPRESAS DE LA CONSTRUCCIÓN de la UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO SAC - TRUJILLO, asesor de Tesis titulada: "Gestión Empresarial y la Rentabilidad de Empresas Constructoras de Trujillo 2022", cuyo autor es CERQUEIRA CABALLERO MILTON RAFAEL, constato que la investigación tiene un índice de similitud de 14.00%, verificable en el reporte de originalidad del programa Turnitin, el cual ha sido realizado sin filtros, ni exclusiones.

He revisado dicho reporte y concluyo que cada una de las coincidencias detectadas no constituyen plagio. A mi leal saber y entender la Tesis cumple con todas las normas para el uso de citas y referencias establecidas por la Universidad César Vallejo.

En tal sentido, asumo la responsabilidad que corresponda ante cualquier falsedad, ocultamiento u omisión tanto de los documentos como de información aportada, por lo cual me someto a lo dispuesto en las normas académicas vigentes de la Universidad César Vallejo.

TRUJILLO, 19 de Julio del 2023

Apellidos y Nombres del Asesor:	Firma
MAXIMO JESUS HUAMBACHANO MARTEL DNI: 41370037 ORCID: 0000-0002-7951-1211	Firmado electrónicamente por: MHUAMBACHANOM el 26-07-2023 10:45:32

Código documento Trilce: TRI - 0602217



**UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO**

**ESCUELA DE POSGRADO**

**MAESTRÍA EN INGENIERÍA CIVIL CON MENCIÓN EN DIRECCIÓN DE EMPRESAS  
DE LA CONSTRUCCIÓN**

**Declaratoria de Originalidad del Autor**

Yo, CERQUEIRA CABALLERO MILTON RAFAEL estudiante de la ESCUELA DE POSGRADO MAESTRÍA EN INGENIERÍA CIVIL CON MENCIÓN EN DIRECCIÓN DE EMPRESAS DE LA CONSTRUCCIÓN de la UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO SAC - TRUJILLO, declaro bajo juramento que todos los datos e información que acompañan la Tesis titulada: "Gestión Empresarial y la Rentabilidad de Empresas Constructoras de Trujillo 2022", es de mi autoría, por lo tanto, declaro que la Tesis:

1. No ha sido plagiada ni total, ni parcialmente.
2. He mencionado todas las fuentes empleadas, identificando correctamente toda cita textual o de paráfrasis proveniente de otras fuentes.
3. No ha sido publicada, ni presentada anteriormente para la obtención de otro grado académico o título profesional.
4. Los datos presentados en los resultados no han sido falseados, ni duplicados, ni copiados.

En tal sentido asumo la responsabilidad que corresponda ante cualquier falsedad, ocultamiento u omisión tanto de los documentos como de la información aportada, por lo cual me someto a lo dispuesto en las normas académicas vigentes de la Universidad César Vallejo.

<b>Nombres y Apellidos</b>	<b>Firma</b>
MILTON RAFAEL CERQUEIRA CABALLERO <b>DNI:</b> 18172027 <b>ORCID:</b> 0009-0000-3296-7927	Firmado electrónicamente por: CERQUEIRAC el 19- 07-2023 11:49:13

Código documento Trilce: TRI - 0602246

## ÍNDICE DE CONTENIDO

CARÁTULA	i
DEDICATORIA	ii
AGRADECIMIENTO	iii
DECLARATORIA DE AUTENTICIDAD DE LOS ASESOR	iv
DECLARATORIA DE ORIGINALIDAD DEL AUTOR	v
ÍNDICE DE CONTENIDOS	vi
ÍNDICE DE TABLAS	vii
RESUMEN	viii
ABSTRACT	ix
I. INTRODUCCIÓN	1
II. MARCO TEÓRICO	3
III. METODOLOGÍA	9
3.1 Tipo y diseño de investigación	9
3.2 Variables y Operacionalización	9
3.3 Población, muestra y muestreo	11
3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos	12
3.5 Procedimiento	14
3.6 Métodos de análisis de datos	16
3.7 Aspectos éticos	17
IV. RESULTADOS	18
V. DISCUSIÓN	28
VI. CONCLUSIONES	32
VII. RECOMENDACIONES	34
REFERENCIAS	36
ANEXOS	42

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Matriz de Operacionalización de variables	10
Tabla 2. Tabla de Contingencia Gestión Empresarial y Rentabilidad	18
Tabla 3. Correlaciones Gestión Empresarial y Rentabilidad	19
Tabla 4. Tabla de contingencia Planeación y Rentabilidad Sobre La Inversión (ROA)	20
Tabla 5. Correlaciones Planeación y Rentabilidad Sobre La Inversión (ROA)	21
Tabla 6. Tabla de contingencia Organización con la Rentabilidad Neta sobre las Ventas	22
Tabla 7. Correlaciones Organización con la Rentabilidad Neta sobre las Ventas	23
Tabla 8. Tabla de contingencia Dirección con la Rentabilidad Operativa del Activo	24
Tabla 9. Correlaciones Dirección con la Rentabilidad Operativa del Activo	25
Tabla 10. Tabla de contingencia Control con el Margen Comercial	26
Tabla 11. Correlaciones Control con el Margen Comercial	27
Tabla 12. Matriz de consistencia	43

## RESUMEN

El estudio titulado “Gestión Empresarial y la Rentabilidad de Empresas Constructoras de Trujillo 2022”, cuyo objetivo principal fue averiguar la relación de la Gestión empresarial con la rentabilidad de Empresas Constructoras de Trujillo 2022, es una investigación aplicada, diseño correlacional. La población y la muestra consta de 10 empresas constructoras de Trujillo. La técnica utilizada para la recolección de datos de las variables fue la encuesta y la herramienta de recolección de datos fue un cuestionario. La confiabilidad de los instrumentos de trabajo se hizo usando el método confiabilidad alfa de Cronbach que encontró a la muestra confiable y, para la validez se solicitó la opinión de expertos quienes consideraron que los instrumentos son utilizables. Se concluyó que la Gestión Empresarial se relaciona considerablemente con la rentabilidad, porque se determinó que existe una correlación moderada, con un coeficiente de correlación de 0.522 y, que la hipótesis de investigación ( $H_1$ ) se acepta y se rechaza la hipótesis nula ( $H_0$ ), es decir que la gestión empresarial se relacionó significativamente con la rentabilidad de las empresas constructoras de Trujillo en el 2022, por que se determinó una significancia de 0.000, menor a 0,05.

**Palabras Clave:** gestión empresarial; rentabilidad; empresas constructoras; relación.

## ABSTRACT

The study entitled "Business Management and the Profitability of Construction Companies of Trujillo 2022", whose main objective was to find out the relationship of Business Management with the profitability of Construction Companies of Trujillo 2022, is an applied research, correlational design. The population and the sample consist of 10 construction companies from Trujillo. The technique used for the data collection of the variables was the survey and the data collection tool was a questionnaire. The reliability of the investigation instruments was done using the Cronbach's alpha reliability method that found the sample reliable and, for validity it was used the opinion of experts, who considered that the instruments are usable. It was concluded that Business Management is considerably related to profitability, because it was determined that there is a moderate correlation, with a correlation coefficient of 0.522, and that the research hypothesis ( $H_1$ ) is accepted and the null hypothesis ( $H_0$ ), is rejected, therefore business management was significantly related to the profitability of the construction companies of Trujillo in 2022, because of a significance of 0.000 was determined, less than 0.05.

**Keywords:** business management; cost effectiveness; construction companies; relationship.

## I. INTRODUCCIÓN

La industria del sector construcción proporciona energía al sistema económico mundial. y se singulariza por la revitalización económica y la creación de empleo. Debido a la adopción gradual de nuevas tecnologías, la competitividad ha aumentado por tal razón las grandes compañías las utilizan para mejorar la se gestión y persigue el desarrollo de capacidades y adaptar las ideas a las estrategias de resolución de problemas que se utilizan en el mundo real. Por su lado la gestión empresarial se adecua a los mercados modernos que se están expandiendo. esencial para el éxito de las empresas (Medina, M. 2018).

La construcción y la ingeniería aún tienen trabajo por hacer en medio de la revolución tecnológica, donde empresas de todas las industrias compiten por digitalizarse sin perder su competitividad en este nuevo entorno. El informe de la Encuesta mundial de ingeniería y construcción da fe de ello, en donde descubrieron el problema al realizar entrevistas con varios ejecutivos de varias firmas, es el desarrollo de recursos. pero no se manifiesta en hechos al respecto. (El Confidencial, 2019).

Perú ha mantenido un clima económico próspero durante los últimos diez años de nuevas inversiones en el sector comercial, como lo demuestra, entre otras cosas, el índice de desarrollo global de retail al 2017, Perú ha superado a todas las demás naciones en términos de atracción de inversiones pues representó 934 de millones destinados a la construcción y de focos mercantes (Michilot, A. 2019).

Sin embargo, en el Perú La industria de la construcción continuó con un desempeño deficiente, con estimaciones de la Cámara Peruana de la Construcción (CAPECO) que indican que el sector cayó un 8.4 % al cierre de junio y que la caída general en el primer semestre de 2023 fue de 9.8 %. Los factores son disturbios civiles a principios de año, así como el desequilibrio en los mercados inmobiliario y de obras públicas provocado por el alto costo de los materiales de construcción, fueron algunos de los factores citados por CAPECO. Además, se ve afectado por la disminución del poder adquisitivo y el aumento de las tasas de pobreza (La República, 2023).

En cuanto a las empresas constructoras en Trujillo no sobreviven mucho tiempo en funcionamiento debido a una mala gestión, su baja rentabilidad, baja productividad o mal ambiente de trabajo, lo que indica que las metas alcanzadas no están de acuerdo con los objetivos o estándares prefijados, que la organización de actividades no es la adecuada, que las operaciones y tareas de los asociados y gerentes de línea son deficientes y que en el ciclo administrativo no se realizan ajustes ni correcciones. De esta forma, en el presente trabajo se plantea definir la relación entre la rentabilidad de esta empresa con su nivel de gestión empresarial.

Chiavenato Idalberto (2007) nos dice que el objetivo principal de una organización es generar beneficios y que para ello es pertinente desarrollar de modo eficaz y eficientemente las funciones de organizar, planificar, liderar y controlar, y que la secuencia de estas funciones constituye un ciclo y debido a que esto es iterativo, dicho el ciclo permite un ajuste continuo a través de la retroacción. Así el desarrollo del ciclo le permite definir qué ajustes deben realizarse en el próximo ciclo, etc.

El estudio esboza el problema generalizado, ¿Cómo se relaciona la gestión empresarial con la rentabilidad de las empresas constructoras de Trujillo 2022?.

Con respecto al problema específico, ¿Cómo se relaciona la planeación con la rentabilidad sobre la inversión (ROA) de las empresas constructoras de Trujillo 2022?; ¿Cómo se relaciona la organización con la rentabilidad neta sobre las ventas de las empresas constructoras de Trujillo 2022?; ¿Cómo se relaciona la dirección con la rentabilidad operativa del activo de las empresas constructoras de Trujillo 2022?; ¿Cómo se relaciona el control con el margen comercial de las empresas constructoras de Trujillo 2022?.

En cuanto a la razón de ser de este estudio, fueron: Conveniencia, el estudio fue conveniente para las Empresas Constructoras de Trujillo, porque conocer la situación actual de rentabilidad y el nivel de gestión asociado contribuirá a su crecimiento.

Relevancia social, El estudio benefició a las Empresas Constructoras de Trujillo, Dado que la información producida como verdadera y confiable permitió identificar oportunidades de mejora, también puede ser una fuente confiable

para investigadores, profesores y estudiantes en futuras investigaciones relacionadas con este estudio.

Valor teórico, El objetivo del estudio fue conseguir más información sobre las relaciones entre las variables de eficiencia operativa y éxito financiero de las empresas constructoras de Trujillo.

Implicancia práctica, El estudio ayudó a conocer la relación de la gestión empresarial con la rentabilidad de las empresas constructoras de Trujillo.

Asimismo, en la investigación se presenta la hipótesis general, junto con otras hipótesis que están conectadas a cómo se formuló el problema, la gestión empresarial se vincula significativamente con la rentabilidad de las empresas constructoras de Trujillo 2022. En cuanto a las hipótesis particulares, la planeación se correlaciona de manera relevante con la rentabilidad sobre la inversión (ROA) de las compañías constructoras de Trujillo 2022, la organización se encadena significativamente con la rentabilidad neta sobre las ventas de las empresas constructoras de Trujillo 2022, la dirección se enlaza valiosamente con la rentabilidad operativa del activo de las empresas constructoras de Trujillo 2022 y el control se conecta de forma elocuente con el margen comercial de las empresas constructoras de Trujillo 2022.

El objetivo general es decretar en qué medida se relaciona la gestión empresarial y la rentabilidad de las empresas constructoras en Trujillo 2022. Para los fines específicos se tiene, establecer la relación de la planeación con la rentabilidad sobre la inversión (ROA) de las empresas constructoras de Trujillo 2022, establecer la relación de la organización con la rentabilidad neta sobre las ventas las empresas constructoras de Trujillo 2022, establecer la relación de la dirección con la rentabilidad operativa del activo las empresas constructoras de Trujillo 2022 y establecer la relación del control con el margen comercial las empresas constructoras de Trujillo 2022.

## II. MARCO TEÓRICO

En el contexto mundial se tiene en cuenta el estudio de Coronel Sarmiento y Rojas Toledo (2018) que examinaron el impacto de la gestión del circulante en la rentabilidad de las empresas constructoras ecuatorianas entre 2012 y 2016. Se hizo un análisis de cómo estas variables afectaron las ventas netas, la utilidad operativa y la utilidad bruta. Se estableció que la ganancia bruta se ve afectada por los pasivos, la rotación de inventario y los márgenes operativos y se recomendó que, a través de estrategias activas de gestión del capital de trabajo, se debe optimizar la política de gestión del ciclo operativo para aumentar la disponibilidad de efectivo.

De La Hoz et al. (2008) determinaron el valor de la información en la toma de decisiones financieras en compañías. Se argumentó que es importante que las empresas cuenten con ratios financieros como herramienta en la toma de decisiones empresariales. Los resultados demostraron que las empresas aumentaron moderadamente su rentabilidad como resultado de decisiones acertadas tomadas en el desarrollo y ejecución de estrategias financieras y, por lo tanto, controles de gestión.

Pérez Juan y Carballo Veiga (2013) señalan que el control empresarial busca cambiar el comportamiento de las personas, por lo que su aplicación es tan crucial como su diseño y debido a que el control en última instancia recae en los individuos, un modelo que pueda afectar efectivamente el modo en que se ejecutan las diversas responsabilidades es más crucial que uno ideal. En este sentido, cualquier sistema de gestión debe buscar la simplicidad para reducir la confusión. Una gestión deficiente suele dar lugar a que los sistemas que se formalizaron con altos niveles de rigor y granularidad se conviertan en rutinarios. En realidad, todo sistema de control tiene un enfoque de gestión cuyo objetivo principal es fomentar el aprendizaje y el desarrollo y que se basa en el nivel de participación

En el ámbito nacional se hace referencia al estudio de Choy Reátegui (2019) sobre las variables dirección administrativa y renta, el cual se desarrolló con un método aplicado y diseño de correlación. Los hallazgos muestran que todas las métricas de la variable de gobierno corporativo tienen un vínculo con

la renta de la empresa. Los siguientes son los hallazgos clave. se encontró que la gestión empresarial tiene una relación favorable y significativa con el beneficio de firma. Lo que se demostró mediante la prueba estadística (Rho Spearman) que la magnitud de la relación es 0,628, y probabilidad  $p = 0,012$ .

Así también se revisó el trabajo de Ramírez Escobar y Caldas Paxi (2021) cuyo objetivo se enfocó en la gestión empresarial y cómo afecta la rentabilidad de Agua de Mesa Samuel E. El proyecto fue no experimental, transversal y aplicado, se aplicó el método descriptivo correlacional y cuantitativa y un cuestionario como herramienta de investigación. Los hallazgos indican que no hay evidencia para refutar la hipótesis y que existe una correlación positiva significativa entre la gestión empresarial y la rentabilidad (valor  $p = 0,000$  y coeficiente de correlación de Spearman = 0,701, respectivamente).

De la misma manera, se afirma con el resultado obtenido en el trabajo de investigación de Vásquez Burga (2022), quien analizó la dirección de la administración y la rentabilidad de una compañía de servicios en Jaén, llegó a la conclusión que la Gestión financiera tiene una correlación sumamente elevada (coeficiente de Pearson = 1.000) con la rentabilidad.

La gestión empresarial incluye planificar, coordinar, liderar y mantener el control. La planificación es un proceso de determinar los objetivos que una empresa debe lograr y las formas o medios para lograrlos, incluida la mejor manera de utilizar los recursos necesarios. Organizar es el proceso mediante el cual se asignan tareas o actividades agrupándolas en una estructura formal para la adecuada asignación de los recursos humanos físicos. Se trata de organizar y capacitar a un grupo de personas para utilizar los medios correctos para lograr un objetivo particular. La dirección es el proceso mediante el cual los empleados, individuos y grupos son guiados y motivados para lograr objetivos establecidos. El control es el proceso de verificar que lo que realmente sucede está de acuerdo con objetivos o estándares predefinidos. (Pascual 2015).

Planificar, coordinar, liderar y mantener el control (Chiavenato 2007) son los cuatro aspectos de la administración. La planificación trata de predecir qué hacer antes de tomar una acción. Desde una perspectiva formal, la

planificación implica simular el futuro previsible y formular de antemano el procedimiento de acción necesario y los medios apropiados para lograr los propósitos. La organización se refiere a la disposición, estructuración e integración de los medios e instituciones involucradas en la ejecución y el establecimiento de relaciones entre ellos y las facultades de cada individuo.

Gestión Empresarial (Prieto, J. 2011) es, planificación que consiste en reconocer las necesidades de los usuarios y proponer acciones para atender plena y ricamente su desarrollo. Es necesario estudiar la situación actual, identificar los posibles factores de éxito y encontrar soluciones a través de proyectos alternativos. En esta etapa surgen varias preguntas que ayudan a estudiar los problemas, sus causas y sacar conclusiones. Vea: ¿qué tiene de malo el proceso, la gente o el equipo? ¿Qué nos podría pasar? ¿Qué podemos mejorar en este proceso? ¿Por qué estamos equivocados? ¿Como podemos mejorar? ¿Cuáles son las alternativas o mejoras? Se deben utilizar herramientas cualitativas clásicas, que incluyen: espinas de pescado, diagramas de Pareto, tarjetas de control, marcadores y diagramas de dispersión que la computadora ayuda.

Ejecución, una vez planificado, lo planteado en el plan se lleva a cabo mediante el trabajo en equipo. Esto significa que la medida se toma de manera estructurada y específica. En esta etapa, hay varias tareas que lo ayudarán a aprender y completar la solución. Veamos: capacitamos a los empleados, establecemos procesos de trabajo, comunicamos programas de trabajo y, por supuesto, entregamos lo acordado.

Validación, se hace una comparación entre los planes originales y la implementación, comparando los productos con las metas establecidas. En esta etapa, hay una serie de actividades que apoyan el pensamiento y el conteo de eventos. Ver: revisar continuamente los procesos y desarrollar planes de acción, medir técnicamente la fuente de cambio y progreso, y garantizar un mayor nivel de satisfacción para los usuarios internos.

Acción, una vez aprobadas las acciones, puede evaluar la eficiencia de sus procedimientos y decidir si avanza con la gestión comercial o vuelve a la etapa de planificación. Piense en cómo encontrar equipos y herramientas ineficientes, reducir los costos operativos, aumentar la producción, evitar la

sobreproducción, reducir el desperdicio, corregir las inconsistencias del proceso y aumentar la moral de los empleados.

El papel del control de gestión es asegurarse de que los recursos sean obtenidos y se usen sabiamente para conquistar los ideales organizacionales. Su objetivo es conducir la organización de manera que elija las estrategias apropiadas para lograr los presuntos objetivos. En tanto que, el control de la dirección financiera cubre básicamente las siguientes áreas: - Estructura financiera. - Liquidez operativa. - Gestión de efectivo. Riesgo financiero. (Pérez y Carballo 2013).

El valor percibido de las operaciones de una empresa a partir del uso de sus activos se mide por el rendimiento económico (ROA). El beneficio que reciben los socios de la empresa está determinado por el rendimiento financiero (ROE). Hay muchos significados y posiciones diferentes asociados con el término rentabilidad, por ejemplo, Gitman Lawrence y Zutter Chad (2012) Concluyen que la ganancia es un sano equilibrio entre ingresos y gastos resultantes del uso de los recursos corporativos en las actividades de fabricación.

La relación entre las reservas (recursos propios) y el rendimiento neto del capital se conoce como rentabilidad financiera. El retorno sobre el capital (ROE) es otro nombre para el desempeño financiero. El cálculo del rendimiento de los activos, también denominado rendimiento económico o alternativamente, retorno de la inversión (ROI) o retorno de los activos (ROA), es uno de los otros indicadores de rentabilidad.

Para Sánchez Ballesta (2002) la rentabilidad es una idea adaptada a cualquier actividad económica que implique movilizar recursos físicos, humanos y financieros para adquirir determinados bienes. La palabra se usa en un contexto completamente diferente en la literatura sobre economía y existen bastantes similitudes teóricas que emergen en un aspecto u otro, en un sentido general, la rentabilidad es una medida de la productividad que recibirá el capital utilizado para ello durante un período determinado de tiempo.

Para Sánchez Ballesta (2002) el rendimiento económico o de inversión es una métrica utilizada para evaluar qué tan bien se desempeñaron los activos de la empresa durante un cierto período de tiempo mediante el ajuste de sus

asignaciones. Así, según la opinión mayoritaria, el beneficio económico estimado es un índice de la capacidad de una compañía para producir valor. independientemente de cómo esté subvencionada, lo que permite comparar, sin tener en cuenta las variaciones en sus diversas estructuras financieras, la rentabilidad entre empresas, expresado como la compensación de la tasa de interés, tiene un impacto en el grado de rentabilidad.

Sánchez Ballesta (2002) muestra que el retorno financiero o de capital, también conocido como retorno sobre el capital (ROE) en la literatura anglosajona, es una medida relacionada con un período específico de retorno sobre el capital, típicamente con entrega personalizada del producto. Teóricamente y desde una perspectiva más amplia, es posible pensar en rentabilidad financiera como una forma de rentabilidad más relacionada con los inversores o propietarios que la ganancia económica. Como resultado, los gerentes lo estudian para maximizar las ganancias de los propietarios.

La tasa de rendimiento tiene por objeto estimar la cantidad de rendimiento obtenido sobre la inversión que la realizó, al incluir los activos totales o el patrimonio en sus cálculos (Guajardo, G. 2008). Entonces podemos decir que vale la pena prestar atención al estudio de la rentabilidad, porque para sobrevivir, las empresas deben obtener una ganancia al final del ejercicio, porque sin esto no podrían atraer capital externo y continuar. para tener éxito. actividades normales.

Más específicamente, todo negocio aspira a obtener ganancias para lograr un retorno de la inversión mediante llevar a cabo una serie de acciones durante un período de tiempo predeterminado, también pueden tener efecto las determinaciones en materia de gobierno corporativo, según Sánchez Ballesta (2002), Dado que los objetivos del negocio son heterogéneos unos basados en rentabilidad o viabilidad y otros en el desarrollo, la solidez e inclusive el servicio público, se ha modificado la inclusión del criterio de utilidad.

### III. METODOLOGÍA

#### 3.1 Tipo y diseño de investigación

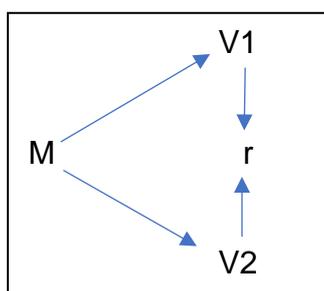
##### 3.1.1 Tipo de Investigación:

Este ensayo de investigación tiene carácter aplicado, razón por la que se desarrollan investigaciones o se plantean hipótesis para abordar cuestiones de la sociedad productiva, se basa en investigación fundamental, pura o trabajo básico en ciencia moderna o formal. Debido a que su producción es conocimiento tecnológico en lugar de conocimiento puro, también se le conoce como tecnología. Nicomedes Teodoro (2018, p.03).

##### 3.1.2 Diseño de investigación:

El ensayo realizado fue no experimental, en tanto que las variables no fueron alteradas y no se interfirieron las condiciones en como estaban, así como sus secuelas según Hernández Sampieri (2014, p.152). El tipo de investigación no experimental a su vez fue transversal por que se describió variables y se analizó su influencia en un momento dado. Y el diseño fue correlacional por que se estableció relaciones entre variables sin requerir orientación de causalidad según Hernández Sampieri (2014, p.157).

Esquema correlacional:



Donde:

M = Empresas constructoras  
de Trujillo

V1: Gestión Empresarial

V2: Rentabilidad

r = relación

#### 3.2 Variables y Operacionalización

**Variable 1.-** Gestión Empresarial

**Variable 2.-** Rentabilidad

**Tabla 1**

*Matriz de Operacionalización de variables*

VARIABLE	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADOR	TÉCNICA E INSTRUMENTOS
Variable 01  Gestión Empresarial	La planificación es un proceso de definir los objetivos que la empresa debe alcanzar y las formas o medios para alcanzarlos, incluyendo la mejor manera de utilizar los recursos necesarios. Organización es el proceso de asignar tareas o actividades y agruparlas en una estructura formal apoyada en los recursos materiales y humanos necesarios se conoce como organización. Implica ensamblar y equipar un equipo con las herramientas necesarias para realizar una tarea en particular. El proceso de guiar y motivar a las personas para lograr objetivos predeterminados se conoce como Dirigir. Verificar que lo que realmente ocurre está en línea con los objetivos o estándares establecidos es el proceso de Control, concluye Boquera Pérez (2015, p. 26)	Según la teoría de Boquera Pérez (2015, p. 26), permitió evaluar el comportamiento que expresa la estructura conocida como gestión empresarial que se menciona a continuación.	Planeación	Misión y visión de la empresa	<b>ENFOQUE DE INVESTIGACION</b> El enfoque es cuantitativo.  <b>TIPO DE INVESTIGACION</b> El tipo de investigación es Aplicada.  <b>NIVEL DE INVESTIGACION</b> El nivel de investigación es correlacional.  <b>DISEÑO DE INVESTIGACION</b> El diseño de investigación es no experimental y transversal.  <b>POBLACION DE ESTUDIO</b> La población son los empleados de compañías constructoras de Trujillo.  <b>MUESTRA DE ESTUDIO</b> La muestra son los empleados de compañías constructoras de Trujillo.  <b>MUESTREO</b> No Probabilístico  <b>TECNICA</b> Encuesta  <b>INSTRUMENTO</b> Cuestionario  <b>ASPECTOS ETICOS</b> los datos presentados son de exclusiva propiedad del autor los datos referenciados están consignados y parafraseados
				Objetivos de la Empresa	
				Planes para lograr los objetivos de la Empresa	
				Programación de actividades	
			Organización	División del trabajo	
				Determinación de actividades	
				Estructura Organizacional	
				Autoridad y responsabilidad	
			Dirección	Designación de personal	
				Coordinación de esfuerzos	
				La comunicación	
				La Motivación	
				Orientación	
			Control	Liderazgo	
				Estándares	
				Monitoreo del desempeño	
Evaluación del desempeño					
Acciones correctivas					
Variable 02  Rentabilidad	La rentabilidad, es: la capacidad de un activo para crear ganancia. La relación entre el monto de una determinada inversión y el beneficio recibido después de deducir las comisiones y tributos. La rentabilidad siempre se evidencia en vocablos relativos, a diferencia de cantidades como beneficio o ganancia. BCRP (2011, p. 172)	Según la teoría de Sánchez Ballesta (2002), Esto nos permite entender el comportamiento de la variable enunciada para calibrar los cambios que experimenta y que se menciona a continuación.	Rentabilidad sobre la inversión (ROA)	$(\text{Utilidad Neta} + \text{Intereses}) / (\text{Activos total})$	
			Rentabilidad Operativa del Activo	$(\text{Utilidad operativa}) / (\text{Activos de operación})$	
			Margen Comercial	$(\text{Venta neta} - \text{Costo de venta}) / (\text{Ventas netas})$	
			Rentabilidad neta sobre las ventas	$(\text{Utilidad Neta}) / (\text{Ventas netas})$	

### 3.3 Población, muestra y muestreo

#### 3.3.1 Población

La delimitación de la población sobre la cual se generalizó los resultados, se basó en la definición de población de algunos autores como Lepkowski et al. (2008), quienes señalan que, al conjunto de todos los casos que satisfacen un conjunto particular de requisitos se denomina población, la misma que, en este estudio fueron profesionales, especialistas, arquitectos, ingenieros y demás profesionales de las empresas constructoras de Trujillo 2022

#### 3.3.2 Muestra:

En el presente estudio la muestra es censal, y se delimitó a los trabajadores de las empresas constructoras de Trujillo 2022. generalmente son aquellos que trabajan en la empresa y según el criterio de inclusión y exclusión, se seleccionaron a 50 empleados de 10 empresas constructoras de Trujillo, colaboradores que desarrollan actividades relacionadas a la dirección administrativa financiera de la compañía, ya que las muestras en el enfoque cuantitativo según Hernández Sampieri (2014, p. 175) deben ser representativas

- **Criterios de inclusión:** todos los empleados incluidos responsables de la gestión administrativa y financiera del proyecto, quiénes son los arquitectos, Ingenieros, asistentes, contador y otros profesionales de la Gestión.
- **Criterios de exclusión:** colaboradores técnicos que participan en la recolección de información y la elaboración de planos, así como, en la ejecución de obra con mano de obra calificado y no calificado.

#### 3.3.3 Muestreo:

El muestreo es dirigido o no probabilístico, en el cual la elección de los factores no se basa en la probabilidad, y lo hace en

presunciones sobre la naturaleza del estudio o el objetivo del investigador. (Hernández, R. 2014). El muestreo no probabilístico, también conocido como muestreo direccional, incluye un procedimiento de selección que pone énfasis en las características del estudio en lugar de resúmenes estadísticos. (Hernández, R. 2014).

#### **3.3.4 Unidad de análisis:**

La selección de la unidad de muestreo, se basó en la definición de unidad de muestreo/análisis de ciertos autores como Hernández Sampieri (2014, p. 172) que señala, dependiendo de los objetivos y parámetros del estudio, se pueden utilizar participantes, recursos, actividades o el entorno de investigación (unidades de muestreo). En el presente estudio, en donde precisar el nivel de vinculo que hay entre la gestión empresarial con la rentabilidad es el objetivo principal del estudio, se determinó que los sujetos elegidos para la investigación. son los colaboradores que desarrollan actividades relacionadas a la dirección administrativa financiera de las empresas constructoras de Trujillo.

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

#### **3.4.1 Técnicas**

La técnica estilada en la observación fue la encuesta, que es plantear consultas a los participantes que tienen información relevante para el campo de la investigación de la realidad Yuni y Ariel (2014, p. 65), mediante la cual se crean cuestionarios para recopilar datos de los componentes de la muestra (Guffante, Guffante y Chávez 2016). lo que posibilitó recolectar información de los trabajadores de las firmas constructoras de Trujillo. que desarrollan actividades relacionadas a la gestión empresarial y financiera de las mismas. De tal forma que para la consecución de información de las variables objeto del presente estudio se elaboraron preguntas referidas a las variables, dimensiones,

indicadores e ítems descritos en el marco teórico y desplegados en las Empresas Constructoras de Trujillo.

### **3.4.2 Instrumento**

El instrumento aplicado fue el cuestionario, que anota referencias analizadas que representan ciertamente los juicios o las variables que el científico tiene en mente (Grinnell, Williams y Unrau, 2016). un método estructurado de recopilación de datos respondiendo a un conjunto predeterminado de interrogantes con el objetivo de compilar datos de manera sistemática y ordenada sobre las características de las personas y lo que hacen, piensan, sienten, esperan, quieren, aceptan o desaprueban del tema en cuestión estudiar, según Yuni y Ariel (2014, p. 65).

Para valorar las actitudes y opiniones, se utilizó el escalamiento de Likert ó escala de actitud u opinión de Guffante et al. (2016, p. 97), que viene a ser un conglomerado de ítems que se presentaron en apariencia de asentimientos para mesurar la respuesta del participante en tres, cinco o siete categorías según parecer de Hernández Sampieri (2014, p.238), dicho de otro modo, se presentó una aseveración y se pidió al colaborador que refina su respuesta optando por uno de los cinco puntos en la escala. Se asignó el valor matemático de cada punto. De esta forma se obtuvo una puntuación para cada asentimiento y se obtuvo la puntuación total, sumando las puntuaciones obtenidas para todas las aseveraciones o juicio de Sánchez et al. (2018, p. 61).

### **3.4.3 Confiabilidad y Validez**

Se dice que una herramienta de medición es confiable si genera coherentemente los mismos resultados cuando se usa en el mismo sujeto u objeto a lo largo del tiempo (Hernández, R. 2014). Es la confianza o certeza de que un instrumento tenga una estabilidad en sus resultados, es decir, que con dicho instrumento después de

varias aplicaciones al mismo individuo que los resultados sean idénticos, esta es una característica fundamental que debe cumplir cualquier instrumento de medida.

Según Sánchez et al. (2018, p. 70), para medir la congruencia interna del instrumento de acopio de datos del presente trabajo, se usó el Coeficiente alfa de Cronbach, según las reglas:

<b>Regla de confianza</b>	<b>Rango</b>
No es confiable	-1 al 0
La Confiabilidad es baja	0.01 al 0.49
La Confiabilidad moderada	0.5 al 0.75
La Confiabilidad es fuerte	0.76 al 0.89
La Confiabilidad es alta	0.9 al 1

En general, el valor de un instrumento se refiere a qué tan bien captura efectivamente la variable para la que está diseñado Hernández Sampieri (2014, p. 200). El valor de expertos o extrínseco se refiere a la capacidad del dispositivo para medir una variable dada en términos de “voces calificadas”. En este trabajo, los instrumentos fueron aprobados por tres expertos, que son:

Mg. Danny del Pilar Alvarado Ayllon

Dra. Liliana Amanda Vértiz Esteves

Mg. Leila Araceli Gil Hernández

### **3.5 Procedimiento**

La Gestión Empresarial, se midió con una escala inicial de cinco categorías y se le asignó valores numéricos de 1 a 5 a la respuesta de cada entrevistado, siendo 1 a la contestación Muy en desacuerdo, 2 a la contestación En desacuerdo, 3 a la contestación Ni en desacuerdo ni de acuerdo, 4 a la contestación De acuerdo y 5 a la respuesta Muy de acuerdo.

<b>Dimensiones</b>	<b>Ítems</b>	<b>Valor de Escala Inicial</b>
Planeación	1 – 5	Valor 1: Muy en desacuerdo

Organización	6 – 11	Valor 2: En desacuerdo
Dirección	12 – 17	Valor 3: Ni en desacuerdo ni de acuerdo
Control	18 – 22	Valor 4: De acuerdo
		Valor 5: Muy de acuerdo.

---

Para construir la tabla de contingencia se cambió la escala inicial por una escala final de tres categorías y se le reasigno categorías, un valor numérico de 1 a la escala final “Malo”, 2 a la escala final “Regular” y, 3 a la escala final “Bueno”.

<b>Escala Inicial</b>	<b>Escala Final</b>
Valor 1: Muy en desacuerdo	Valor 1: Malo
Valor 2: En desacuerdo	Valor 2: Regular
Valor 3: Ni en desacuerdo ni de acuerdo	Valor 3: Bueno
Valor 4: De acuerdo	
Valor 5: Muy de acuerdo	

Del mismo modo, la Rentabilidad se midió con una escala inicial de cinco categorías y se le asignó valores numéricos de 1 a 5 a la contestación de cada entrevistado, siendo 1 a la contestación Muy en desacuerdo, 2 a la contestación En desacuerdo, 3 a la contestación Ni en desacuerdo ni de acuerdo, 4 a la contestación De acuerdo y 5 a la contestación Muy de acuerdo.

<b>Dimensiones</b>	<b>Ítems</b>	<b>Valor de Escala Inicial</b>
Rentabilidad sobre la inversión (ROA)	1 – 6	Valor 1: Muy en desacuerdo
Rentabilidad Operativa del Activo	7 – 11	Valor 2: En desacuerdo
Margen comercial	12 – 17	Valor 3: Ni en desacuerdo
Rentabilidad Neta sobre las Ventas	18 – 22	Valor 4: De acuerdo
		Valor 5: Muy de acuerdo

Del mismo modo, para construir la tabla de contingencia se cambió la escala inicial por una escala final de tres categorías y se le reasigno

categorías, un valor numérico 1 a la escala final “Bajo”, 2 a la escala final “Media” y, 3 a la escala final “Alta”.

<b>Escala Inicial</b>	<b>Escala Final</b>
Valor 1: Muy en desacuerdo	Valor 1: Bajo
Valor 2: En desacuerdo	Valor 2: Media
Valor 3: Ni en desacuerdo ni de acuerdo	Valor 3: Alta
Valor 4: De acuerdo	
Valor 5: Muy de acuerdo	

### 3.6 Métodos de análisis de datos

El procedimiento de análisis fue el programa de computadora IBM SPSS Statistics, que permitió, definir los intervalos, tablas y gráficos con el propósito de medir el nivel de relación de la gestión empresarial con la rentabilidad de empresas constructoras de Trujillo 2022.

Para mostrar la relación entre variables y dimensiones se empleó la opción tablas cruzadas del referido programa, así mismo para medir su grado de relación se empleó el coeficiente Tau-b de Kendall, que va de < 0,20 relación casi insignificante a > 0,90 relación muy fiable, y definido por:

$$\tau_B = \frac{n_c - n_d}{\sqrt{(n_0 - n_1)(n_0 - n_2)}}$$

Donde:

$$n_0 = n(n - 1)/2$$

$$n_1 = \sum_i t_i (t_i - 1)/2$$

$$n_2 = \sum_j u_j (u_j - 1)/2$$

$n_c$  = cantidad de pares que son compatibles

$n_d$  = cantidad de pares que no son compatibles

$t_i$  = cantidad de valores emparejados en el i-ésimo grupo de secuencias para la primera magnitud

$u_j$  = cantidad de valores emparejados en el  $i$ -ésimo grupo de secuencias para la segunda magnitud

### **3.7 Aspectos éticos**

El ensayo de investigación se desarrolla a criterio personal, es apropiado hacerlo bajo su propia autoría. En general, los datos sobre el desarrollo de la encuesta son precisos, mientras que la idoneidad para el estudio se traslada desde las mismas empresas.

## IV. RESULTADOS

Reservaré espacio en este capítulo para presentar los hallazgos pertinentes del curso del estudio y su conclusión, que sostiene que la gestión empresarial se vinculó considerablemente al éxito del rubro de la construcción en Trujillo en el año 2022, como se detalla a continuación.

- Disponer la correspondencia de la gestión empresarial con la rentabilidad de las empresas constructoras de Trujillo 2022

**Tabla 2**

*Tabla de Contingencia entre Gestión Empresarial y Rentabilidad*

		RENTABILIDAD				
		Baja	Media	Alta	Total	
GESTION EMPRESARIAL	Mala	Recuento	15	6	0	21
		% dentro de Gestion Empresarial	71.4%	28.6%	0.0%	100.0%
	Regular	Recuento	0	4	0	4
		% dentro de Gestion Empresarial	0.0%	100.0%	0.0%	100.0%
	Buena	Recuento	0	2	23	25
		% dentro de Gestion Empresarial	0.0%	8.0%	92.0%	100.0%
Total	Recuento	15	12	23	50	
	% dentro de Gestion Empresarial	30.0%	24.0%	46.0%	100.0%	

*Fuente:* Elaboración propia

### Interpretación

En la Tabla N° 2: Tabla de contingencia Gestión Empresarial - Rentabilidad, en función a la relevancia se puede establecer lo siguiente:

- El 71.4% de los entrevistados que señalan que la rentabilidad es baja, señalan que la gestión empresarial es mala.
- El 100.0% de los entrevistados que manifiestan que la rentabilidad es Media, manifiestan que la gestión empresarial es regular y
- El 92.0% de los entrevistados que afirman que la rentabilidad es alta, manifiestan que la gestión empresarial es buena.

En tal sentido, se deduce que dado que mayoritariamente los entrevistados consideran que la variable rentabilidad es alta cuando la variable gestión empresarial es buena, por lo tanto, se establece que la relación entre las referidas variables de estudio gestión administrativa y rentabilidad es significativa.

**Tabla 3**  
*Correlaciones Gestión Empresarial y Rentabilidad*

			GESTION EMPRESARIAL	RENTABILIDAD
Tau_b de Kendall	GESTION EMPRESARIAL	Coeficiente de correlación	1,000	,522**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	50	50
	RENTABILIDAD	Coeficiente de correlación	,522**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	50	50

\*\* La correlación es significativa al nivel 0,01 (bilateral).

Fuente: Elaboración propia

### Interpretación

De la Tabla N°3: Correlaciones Gestión Empresarial y Rentabilidad, se puede establecer lo siguiente:

El grado de relación entre variables, fue medido con el coeficiente Tau-b de Kendall y, se resolvió que hay una correlación moderada, con un valor de Tau-b de Kendall de 0,522. El valor del nivel de significancia fue de 0,000 inferior a 0,05 usado en ciencias sociales, en tal sentido, la hipótesis de investigación ( $H_1$ ) planteada, la gestión empresarial se corresponde significativamente con la rentabilidad de las empresas constructoras de Trujillo 2022, se acepta en consecuencia, se rehúsa la hipótesis nula ( $H_0$ ), lo cual significa que la gestión administrativa, en sus cuatro dimensiones, se

relacionó considerablemente con la rentabilidad, en sus cuatro dimensiones, de las empresas constructoras de Trujillo en el año 2022.

- Fijar el vínculo de la planeación con la rentabilidad sobre la inversión (ROA) de las empresas constructoras de Trujillo 2022

**Tabla 4**

*Tabla de contingencia entre Planeación y Rentabilidad Sobre La Inversión (ROA)*

		RENTABILIDAD SOBRE LA INVERSION (ROA)			Total	
		Baja	Media	Alta		
PLANEACION	Mala	Recuento	10	8	1	19
		% dentro de Planeación	52.6%	42.1%	5.3%	100.0%
	Regular	Recuento	5	0	2	7
		% dentro de Planeación	71.4%	0.0%	28.6%	100.0%
	Buena	Recuento	0	0	24	24
		% dentro de planeación	0.0%	0.0%	100.0%	100.0%
Total		Recuento	15	8	27	50
		% dentro de planeación	30.0%	16.0%	54.0%	100.0%

*Fuente:* Elaboración propia

### Interpretación

En la Tabla N° 4: Tabla de contingencia Planeación - rentabilidad sobre la inversión (ROA), en función a la relevancia se puede establecer lo siguiente:

- El 52.6% de los entrevistados consideran que la dimensión rentabilidad sobre la inversión (ROA) de la variable rentabilidad es baja y que la planeación dimensión de la variable gestión empresarial, es mala
- El 71.4% de los entrevistados manifiestan que la dimensión rentabilidad sobre la inversión (ROA) de la variable rentabilidad es baja y que la planeación dimensión de la variable gestión empresarial, es regular.

- El 100.0% de los entrevistados señalan que la dimensión rentabilidad sobre la inversión (ROA) de la variable rentabilidad es alta y que la planeación dimensión de la variable gestión empresarial es buena.

Por consiguiente, se infiere que dado que en su mayoría los entrevistados consideran que la dimensión rentabilidad sobre la inversión (ROA) es alta en tanto que la dimensión planeación es buena, se decreta que la relación entre las dimensiones de estudio planeación y rentabilidad sobre la inversión (ROA), es significativa.

**Tabla 5**  
*Correlaciones Planeación y Rentabilidad Sobre La Inversión (ROA)*

			PLANEACION	RENTABILIDAD SOBRE LA INVERSION (ROA)
Tau_b de Kendall	PLANEACION	Coefficiente de correlación	1.000	,475**
		Sig. (bilateral)		.000
		N	50	50
	RENTABILIDAD SOBRE LA INVERSION (ROA)	Coefficiente de correlación	,475**	1.000
		Sig. (bilateral)	.000	
		N	50	50

\*\* . La correlación es significativa al nivel 0,01 (bilateral).

Fuente: Elaboración propia

### Interpretación

De la Tabla N°5: Correlaciones Planeación y Rentabilidad Sobre La Inversión (ROA), se puede establecer lo siguiente:

La correlación entre dimensiones, planeación y rentabilidad sobre la inversión (ROA), fue medido con el coeficiente de correlación Tau-b de Kendall, y se determinó que coexiste una correlación moderada, con un valor de Tau-b de Kendall de 0,475. El valor del nivel de significancia fue de 0,000 inferior a 0,05 usado en ciencias sociales, en tal sentido, la hipótesis de investigación ( $H_1$ ) planteada, la planeación se vincula significativamente con

la rentabilidad sobre la inversión (ROA) de empresas constructoras de Trujillo 2022, se acepta y, se niega la hipótesis nula ( $H_0$ ), esto denota que la gestión administrativa, en su dimensión planeación, se relacionó considerablemente con la rentabilidad, en su dimensión rentabilidad sobre la inversión (ROA), de las empresas constructoras de Trujillo en el 2022.

- Encuadrar la relación de la organización con la rentabilidad neta sobre las ventas de las empresas constructoras de Trujillo 2022

**Tabla 6**

*Tabla de contingencia entre Organización y Rentabilidad Neta sobre las Ventas*

		RENTABILIDAD NETA SOBRE LAS VENTAS			Total	
		Baja	Media	Alta		
ORGANIZACION	Mala	Recuento	6	7	4	17
		% dentro de Organización	35.3%	41.2%	23.5%	100.0%
	Regular	Recuento	0	4	6	10
		% dentro de Organización	0.0%	40.0%	60.0%	100.0%
	Buena	Recuento	0	0	23	23
		% dentro de Organización	0.0%	0.0%	100.0%	100.0%
Total		Recuento	6	11	33	50
		% dentro de Organización	12.0%	22.0%	66.0%	100.0%

*Fuente:* Elaboración propia

### Interpretación

En la Tabla N° 6: Tabla de contingencia Organización y Rentabilidad neta sobre las ventas, en función a la relevancia se puede establecer lo siguiente:

- El 41.2% de los entrevistados consideran que la dimensión rentabilidad neta sobre las ventas de la variable rentabilidad es media y que la dimensión organización de la variable gestión empresarial es mala

- El 60.0% de los entrevistados manifiestan que la dimensión rentabilidad neta sobre las ventas de la variable rentabilidad es alta y que la dimensión organización de la variable gestión empresarial es regular.
- El 100.0% de los entrevistados señalan que la dimensión rentabilidad neta sobre las ventas de la variable rentabilidad es alta y que la dimensión organización de la variable gestión empresarial es buena.

Por tanto, se deriva que dado que en general los entrevistados consideran que la dimensión rentabilidad neta sobre las ventas es alta cuando la dimensión organización es buena, se establece que la relación entre las dimensiones de estudio organización y rentabilidad neta sobre las ventas, es significativa.

**Tabla 7**

*Correlaciones organización con la rentabilidad neta sobre las Ventas*

			ORGANIZACION	RENTABILIDAD NETA SOBRE LAS VENTAS
Tau_b de Kendall	ORGANIZACION	Coefficiente de correlación	1.000	,536**
		Sig. (bilateral)		.000
		N	50	50
	RENTABILIDAD NETA SOBRE LAS VENTAS	Coefficiente de correlación	,536**	1.000
		Sig. (bilateral)	.000	
		N	50	50

\*\* La correlación es significativa al nivel 0,01 (bilateral).

Fuente: Elaboración propia

### Interpretación

De la Tabla N°7: Correlaciones Organización con la Rentabilidad Neta sobre las Ventas, se puede establecer lo siguiente lo siguiente:

La correlación entre dimensiones, organización y rentabilidad neta sobre las ventas, fue medido con el coeficiente de correlación Tau-b de Kendall, y se determinó que coexiste una correlación moderada, con un valor de Tau-b de Kendall de 0,536. El valor del nivel de significancia fue de 0,000 inferior a 0,05 usado en ciencias sociales, en tal sentido, la hipótesis de investigación

(H<sub>i</sub>) planteada, la organización se relaciona significativamente con la rentabilidad neta sobre las ventas de las compañías constructoras de Trujillo 2022, se acepta y, se impugna la hipótesis nula (H<sub>0</sub>), esto significa que la gestión administrativa, en su dimensión organización, se relacionó considerablemente con la rentabilidad, en su dimensión rentabilidad neta sobre las ventas, de las empresas constructoras de Trujillo en el 2022.

- Diagnosticar la concomitancia de la dirección con la rentabilidad operativa del activo de las empresas constructoras de Trujillo 2022

**Tabla 8**

*Tabla de contingencia entre Dirección y Rentabilidad Operativa del Activo*

		RENTABILIDAD OPERATIVA DEL ACTIVO			Total	
		Baja	Media	Alta		
DIRECCION	Mala	Recuento	9	5	5	19
		% dentro de Dirección	47.4%	26.3%	26.3%	100.0%
	Regular	Recuento	1	0	7	8
		% dentro de Dirección	12.5%	0.0%	87.5%	100.0%
	Buena	Recuento	0	0	23	23
		% dentro de Dirección	0.0%	0.0%	100.0%	100.0%
Total		Recuento	10	5	35	50
		% dentro de Dirección	20.0%	10.0%	70.0%	100.0%

Fuente: Elaboración propia

### Interpretación

En la Tabla N° 8: Tabla de contingencia Dirección y Rentabilidad Operativa del Activo, en función a la relevancia se puede establecer lo siguiente:

- El 47.4 % de los entrevistados consideran que la dimensión rentabilidad operativa del activo de la variable rentabilidad es baja y que la dimensión Dirección de la variable gestión empresarial es mala
- El 87.5% de los entrevistados manifiestan que la dimensión rentabilidad operativa del activo de la variable rentabilidad es alta y que la dimensión Dirección de la variable gestión empresarial es regular.

- El 100.0% de los entrevistados señalan que la dimensión rentabilidad operativa del activo de la variable rentabilidad es alta y que la dimensión Dirección de la variable gestión empresarial es buena.

Por tanto, se deduce que dado que mayormente los entrevistados consideran que la dimensión rentabilidad operativa del activo es alta cada vez que dimensión dirección es buena, se dispone que la relación entre las dimensiones de estudio dirección y rentabilidad operativa del activo, es significativa.

**Tabla 9**

*Correlaciones Dirección con la Rentabilidad Operativa del Activo*

		DIRECCION	RENTABILIDAD OPERATIVA DEL ACTIVO
Tau_b de Kendall	DIRECCION	Coeficiente de correlación	1.000
		Sig. (bilateral)	,633**
		N	.000
		50	50
	RENTABILIDAD OPERATIVA DEL ACTIVO	Coeficiente de correlación	,633**
		Sig. (bilateral)	1.000
		N	.000
		50	50

\*\* . La correlación es significativa al nivel 0,01 (bilateral).

Fuente: Elaboración propia

### Interpretación

De la Tabla N° 9: Correlaciones Dirección con la Rentabilidad Operativa del Activo, se puede establecer lo siguiente lo siguiente:

La correlación entre dimensiones, dirección y rentabilidad operativa del activo, fue medido con el coeficiente de correlación Tau-b de Kendall, y se determinó que hay una correlación moderada, con un valor de Tau-b de Kendall de 0,633. El valor del nivel de significancia fue de 0,000 inferior a 0,05 usado en ciencias sociales, en tal sentido, la hipótesis de investigación ( $H_i$ ) planteada, hay concomitancia entre la dirección y la rentabilidad

operativa del activo de las compañías constructoras de Trujillo 2022, se rechaza y, se admite la hipótesis nula ( $H_0$ ), esto denota que la gestión administrativa, en su dimensión dirección, se relacionó considerablemente con la rentabilidad, en su dimensión rentabilidad operativa del activo, de las firmas constructoras de Trujillo en el año 2022.

- Especificar el nexo del Control con el Margen Comercial de las Empresas Constructoras de Trujillo 2022

**Tabla 10**

*Tabla de contingencia entre Control y Margen Comercial*

			MARGEN COMERCIAL			
			Bajo	Medio	Alto	Total
CONTROL	Malo	Recuento	4	0	3	7
		% dentro de Control	57.1%	0.0%	42.9%	100.0%
	Regular	Recuento	11	3	2	16
		% dentro de Control	68.8%	18.8%	12.5%	100.0%
	Buen	Recuento	0	4	23	27
		% dentro de Control	0.0%	14.8%	85.2%	100.0%
Total	Recuento		15	7	28	50
	% dentro de Control		30.0%	14.0%	56.0%	100.0%

*Fuente:* Elaboración propia

### Interpretación

En la Tabla N° 10: Tabla de contingencia Control y Margen Comercial, en función a la relevancia se puede establecer lo siguiente:

- El 57.1 % de los entrevistados consideran que la dimensión margen comercial de la variable rentabilidad es baja y que la dimensión control de la variable gestión empresarial es malo.
- El 68.8% de los entrevistados manifiestan que la dimensión margen comercial de la variable rentabilidad es bajo y que la dimensión control de la variable gestión empresarial es regular.
- El 85.2% de los entrevistados señalan que la dimensión margen comercial de la variable rentabilidad es alta y que la dimensión control de la variable gestión empresarial es bueno.

Por tanto, se deduce que dado que mayoritariamente los entrevistados consideran que la dimensión margen comercial es alta cuando la dimensión control es buena, se establece que la relación entre las dimensiones de estudio control y margen comercial, es significativa.

**Tabla 11**  
*Correlaciones Control con el Margen Comercial*

			CONTROL	MARGEN COMERCIAL
Tau_b de Kendall	CONTROL	Coeficiente de correlación	1.000	,507**
		Sig. (bilateral)		.000
		N	50	50
	MARGEN COMERCIAL	Coeficiente de correlación	,507**	1.000
		Sig. (bilateral)	.000	
		N	50	50

\*\* . La correlación es significativa al nivel 0,01 (bilateral).

Fuente: Elaboración propia

### Interpretación

De la Tabla N° 11: Correlaciones Control con el Margen Comercial, se puede establecer lo siguiente:

La correlación entre dimensiones, control con el margen comercial, fue medida con el coeficiente de correlación Tau-b de Kendall, y se determinó que coexiste una correlación moderada, con un valor de Tau-b de Kendall de 0,507. El valor del nivel de significancia fue de 0,000 inferior a 0,05 usado en ciencias sociales, en tal sentido, la hipótesis de investigación ( $H_i$ ) planteada, la vinculación del control con el margen comercial de las compañías constructoras de Trujillo 2022 es importante, se admite y, se censura la hipótesis nula ( $H_0$ ), esto significa que la gestión administrativa, en su dimensión control, se relacionó considerablemente con la rentabilidad, en su dimensión margen comercial, de las firmas constructoras de Trujillo en el año 2022.

## V. DISCUSIÓN

La finalidad general de la observación fue establecer la relación que existió entre la rentabilidad y la gestión empresarial de las firmas constructoras de Trujillo en el año 2022 y para ello se consideró lo señalado por Pascual Boquera (2015) que define la gestión empresarial como al proceso de la planeación, organización, liderazgo y control. La planeación es el procedimiento de erigir objetivos, la organización es el proceso de asignación de tareas, la gestión es el proceso de controlar y motivar a los empleados, y el control es el procedimiento mediante el cual se determina si lo que realmente ocurre corresponde a los objetivos previstos. Así mismo, lo manifestado por Sánchez Ballesta (2002) el quien señala que, una de las métricas financieras más notables, si no la más importante, es la rentabilidad al determinar si un negocio tiene éxito. Se determinó que el vínculo entre la gestión empresarial y la rentabilidad es una correlación moderada en el 2022, el valor de coeficiente de correlación (Tau-b de Kendall) fue de 0,522. Los resultados se pueden apoyar con el trabajo de investigación realizado por Salvador Pinchi (2017) que concluyó que la administración estratégica se relaciona considerablemente con la rentabilidad de la empresa “Inca Traylers” de Lima, cuyo valor calculado del coeficiente de Tau-b de Kendal fue 0,703. Así también, se puede corroborar con lo señalado por Choy Reátegui (2019), que en su trabajo de investigación concluye que existe una correlación moderada de la rentabilidad con la gestión empresarial de una empresa en la ciudad de Tarapoto, en el año 2019, en donde obtuvo un valor del coeficiente de Rho Spearman de 0,628. De la misma manera, se afirma con el resultado obtenido en el trabajo de investigación de Vásquez Yaritza (2022), que concluye que la Gestión financiera tiene una correlación sumamente elevada (coeficiente de Pearson = 1.000) con la rentabilidad en una compañía de servicios de Jaén. finalmente, se puede ratificar con el trabajo de investigación de Diaz Mondragón y Mori Honorio (2021) quienes concluyeron que la gestión financiera incide positivamente sobre la rentabilidad de una empresa comercial de Yurimaguas.

En correspondencia al primer objetivo particular se buscó definir el nexo de la planeación con la rentabilidad sobre la inversión (ROA) de las compañías constructoras de Trujillo 2022, en donde se logró demostrar que el 52.6% de los entrevistados consideraron que rentabilidad sobre la inversión (ROA) de la variable rentabilidad es baja y que la dimensión planeación de la variable gestión empresarial es mala, así mismo, que el 71.4% de los entrevistados manifiestan que la dimensión rentabilidad sobre la inversión (ROA) de la variable rentabilidad es baja y que la dimensión planeación de la variable gestión empresarial es regular y que el 100.0% de los entrevistados señalan que la dimensión rentabilidad sobre la inversión (ROA) de la variable rentabilidad es alta y que la dimensión planeación de la variable gestión empresarial es buena. Lo que cual se corrobora con la investigación de Jiménez Ramírez y Puma Taco (2021) en donde concluye que la planeación, influye en la rentabilidad de la organización, porque se la misma cuenta con un Plan estratégico con objetivos de corto y largo plazo bien definidos.

Con relación al segundo objetivo específico, en el presente estudio se trató de establecer la relación de la organización con la rentabilidad neta sobre las ventas de las firmas constructoras de Trujillo en el 2022, en donde estableció que el 41.2% de los entrevistados consideran que la dimensión rentabilidad neta sobre las ventas de la variable rentabilidad es media y que la dimensión organización de la variable gestión empresarial es mala, en tanto que el 60.0% de los entrevistados manifiestan que la dimensión rentabilidad neta sobre las ventas de la variable rentabilidad es alta y que la dimensión organización de la variable gestión empresarial es regular, sin embargo el 100.0% de los entrevistados señalan que la dimensión rentabilidad neta sobre las ventas de la variable rentabilidad es alta y que la dimensión organización de la variable gestión empresarial es buena. Por lo que se puede concluir que efectivamente una buena organización se traducirá en una rentabilidad alta de la organización. Lo señalado se apoya en lo manifestado por Chiavenato Idalberto (2007) respecto a que una empresa está estructurada intencionadamente, en donde se ha dividido y asignado el trabajo a los empleados con la finalidad es gestar utilidades, y que para cumplir con este objetivo su organización debe ser formal de manera oficial, cimentada en la

separación ecuaníme del trabajo, la especialización de áreas o personas en ciertas actividades, considerada así organización planeada y declarada en el organigrama de la empresa erigida por la dirección y transmitida a todos los empleados por medio de sumarios medios y materiales adecuados.

Referente al tercer objetivo particular se pretendió definir la relación de la dirección con la rentabilidad operativa del activo de las compañías constructoras de Trujillo en el 2022, y se logró determinar que el 47.4 % de los entrevistados consideran que la dimensión rentabilidad operativa del activo de la variable rentabilidad es baja y que la dimensión dirección de la variable gestión empresarial es mala, en tanto que, el 87.5% de los entrevistados manifiestan que la dimensión rentabilidad operativa del activo de la variable rentabilidad es alta y que la dimensión dirección de la variable gestión empresarial es regular y el 100.0% de los entrevistados señalan que la dimensión rentabilidad operativa del activo de la variable rentabilidad es alta y que la dimensión dirección de la variable gestión empresarial es buena. Lo cual se corrobora con los resultados logrados en su trabajo de investigación de Rodríguez Vilca (2020), quien obtuvo una valoración de coeficiente de Rho de Spearman de 0.575 y lo considero como una correlación considerable positiva, por lo que pudo concluir que el liderazgo carismático influye significativamente a la rentabilidad de la compañía Telcomnet Perú SAC. Siendo que el presente trabajo de investigación el estilo de liderazgo es un indicador de la dimensión dirección se puede concluir que esta se relaciona considerablemente con la rentabilidad de la mencionada compañía. Apoya además lo manifestado por Chiavenato Idalberto (2007) respecto a que para el logro de las utilidades de la empresa es primordial que los procesos de planeación y organización sean antecidos por una apropiada guía a los empleados mediante la adecuada de comunicación, despliegue de liderazgo y actividades de motivación.

Por último, referente al cuarto objetivo particular se pretendió definir la relación del control con el margen comercial de las compañías de la construcción de Trujillo en el 2022, y se logró establecer que el 57.1 % de los entrevistados consideran que la dimensión margen comercial de la variable rentabilidad es baja y que la dimensión control de la variable gestión empresarial es malo, en tanto que el 68.8% de los entrevistados manifiestan

que la dimensión margen comercial de la variable rentabilidad es bajo y que la dimensión control de la variable gestión empresarial es regular y el 85.2% de los entrevistados señalan que la dimensión margen comercial de la variable rentabilidad es alta y que la dimensión control de la variable gestión empresarial es bueno. Los resultados se apoyan en la investigación de De La Hoz et al. (2008) en donde se determinó el valor de la información en la toma de decisiones financieras en compañías. Los resultados demostraron que las empresas aumentaron moderadamente su rentabilidad como resultado de decisiones acertadas tomadas en el desarrollo y ejecución de estrategias financieras y, por lo tanto, controles de gestión, así también se apoya en la teoría de Pérez Juan y Carballo Veiga (2013), el quien señala que el control empresarial busca cambiar el comportamiento de las personas, por lo que su aplicación es tan crucial como su diseño y debido a que el control en última instancia recae en los individuos, un modelo que pueda afectar efectivamente el modo en que se ejecutan las diversas responsabilidades es más crucial que uno ideal. Estableció que todo sistema de control tiene un enfoque de gestión cuyo objetivo principal es fomentar el aprendizaje y el desarrollo y que se basa en el nivel de participación. Finalmente, el producto obtenido corrobora el estudio realizado por Tipo Mamani (2022) el quien dispuso que el vínculo del control que está ocurriendo dentro de la empresa comercializadora de fruta en Juliaca en el año 2021 con la rentabilidad es alto, con un valor de coeficiente de Rho de Spearman de 0.68. Así mismo se verifica con los resultados del estudio de investigación de Mendoza Jara (2018), que infirió que el control al interior de una empresa de seguros se relaciona de manera moderada con la rentabilidad en donde se calculó un valor de coeficiente de correlación de Rho Spearman de 0.575. los resultados se apoyan además en lo manifestado por Chiavenato Idalberto (2007) respecto a que la finalidad del control como función del proceso administrativo de una empresa es asegurar que las utilidades proyectadas encajen lo más certeramente posible a las utilidades adquiridas, razón por la que la mayoría de los entrevistados empleados relacionados a las actividades de control de las empresas manifiestan su elevado interés por las actividades relacionadas a esta función administrativa.

## VI. CONCLUSIONES

Se establece que la dimensión rentabilidad sobre la inversión (ROA) es alta en tanto que la dimensión planeación es buena, por lo tanto, la relación entre las dimensiones de estudio planeación y rentabilidad sobre la inversión (ROA), es significativa y, existe un vínculo de las dimensiones con factor Tau-b de Kendall fue de 0,475 y nivel de significancia fue de 0,000 inferior a 0,05. Por lo cual, la hipótesis de investigación particular 01 ( $H_1$ ) planteada se consciente y, se refuta la hipótesis nula ( $H_0$ ).

Se deriva que la dimensión rentabilidad neta sobre las ventas es alta cuando la dimensión organización es buena, por lo que la relación entre las dimensiones de estudio organización y rentabilidad neta sobre las ventas, es significativa y el grado de relación entre las dimensiones señaladas medido con el coeficiente Tau-b de Kendall fue de 0,536. el nivel de significancia fue de 0,000 inferior a 0,05. Por lo tanto, la hipótesis de investigación específica 02 ( $H_1$ ) planteada, se aprueba y, se niega la hipótesis nula ( $H_0$ ).

Se deduce que la dimensión rentabilidad operativa del activo es alta cada vez que la dimensión dirección es buena, se dispone que la relación entre las dimensiones de estudio, es significativa y, se observa una la relación moderada de la dirección con la rentabilidad operativa del activo de las compañías constructoras de Trujillo 2022, en donde el grado de relación entre las dimensiones indicadas medido con el factor Tau-b de Kendall fue de 0,633. El valor del nivel de significancia fue de 0,000 inferior a 0,05. A partir de aquí, la hipótesis de investigación peculiar 3 ( $H_1$ ) planteada, se admite y, se niega la hipótesis nula ( $H_0$ ).

Se dispone que la dimensión margen comercial es alta cuando la dimensión control es buena, en consecuencia, la relación entre las dimensiones de estudio control y margen comercial, es significativa y, se evidencia una relación moderada del control con el margen comercial de las empresas constructoras de Trujillo 2022. en donde el grado de relación entre las dimensiones

mencionadas medido con el coeficiente Tau-b de Kendall fue de 0,507. El valor del nivel de significancia fue de 0,000 inferior a 0,05. Por consiguiente, la hipótesis de investigación particular 4 ( $H_i$ ) planteada, se reconoce y, se censura la hipótesis nula ( $H_0$ ).

Finalmente se deduce que la variable rentabilidad es alta cuando la variable gestión empresarial es buena, por lo tanto, se establece que la relación entre las referidas variables de estudio, es significativa y que, por tanto, las variables de estudio, presentan una correspondencia moderada, en donde el grado de relación entre variables medido con el coeficiente Tau-b de Kendall fue de 0,522. El valor del nivel de significancia fue de 0,000 inferior a 0,05, en tal sentido, la hipótesis de investigación absoluta ( $H_i$ ) planteada se admite y, se rehúsa la hipótesis nula ( $H_0$ ).

## VII. RECOMENDACIONES

Recomendaciones para los ejecutivos de la industria de la construcción de Trujillo, desarrollar acciones de planificación encaminadas a implementar su plan financiero estratégico (cada 5 años), táctico (por departamento de la empresa cada año) y operacionales (por obra). Así como, programar las actividades de los planes estratégicos cada 5 años, los tácticos anualmente y operacionales por obra. lo cual permitirá alcanzar los objetivos con los medios adecuados a través de los cursos de acción establecidos.

Recomendaciones a los principales ejecutivos de la industria de la construcción de Trujillo, implementar estrategias de organización orientadas a estructurar el trabajo por función, por procesos, por clientes y por geografía, lo que les permitirá integrar los recursos con los que dispone a los colaboradores que intervienen en la realización de la obra y ha instaurar las interacciones entre ellos y las capacidades de cada persona.

Una sugerencia para los dueños de las compañías constructoras de Trujillo, a desarrollar estrategias de dirección que permitan el desarrollo de acciones extraordinarias orientadas a motivar a sus trabajadores y de orientación entregando el manual de operaciones y funciones, así como a desarrollar políticas que logren impulsar acciones de dirección orientadas reclutar y designar a sus gerentes y directivos de acuerdo a su estilo de liderazgo.

Recomendaciones a los principales ejecutivos de las compañías de construcción de Trujillo, en su afán de la mejora continua, desarrollar planes de control que incluyan en el ciclo del administrativo, acciones correctivas ante los problemas que se presentan antes durante y después de trabajo.

Se recomienda a los ejecutivos de la industria de la construcción de Trujillo, a desarrollar estrategias orientadas a realizar con frecuencia el análisis del rendimiento sobre el capital, acceder a mercado financiero formal para obtener créditos financieros de bajo costo, minimizar costos en la gestión de los

inventarios y para optimizar los recursos para obtener mayor rentabilidad en la empresa y a aplicar estrategias orientadas a realizar regularmente el análisis del rendimiento sobre los activos, de intensidad de inversión en los productos vendidos de la empresa, a conocer con claridad, cual es el costo de producción y los ingresos mensuales y para aumentar la rotación de inventarios.

## REFERENCIAS

ÁLVAREZ CUCCIA, Sabrina. *Análisis de la relevancia de la diversificación financiera y operativa en la rentabilidad de las empresas constructoras en cataluña (2005-2016)* TEC EMPRESARIAL VOL. 14 NO. 1, PP. 54-70. 2019.

AVALOS RODRÍGUEZ, Michel Alfredo. *La Metodología PHVA y su impacto en la Productividad Laboral en Empresas Constructoras de Trujillo, La Libertad 2022* (Tesis de Maestría, Universidad Cesar Vallejo), 2023.

BOQUERA PEREZ Pascual. *Planificación y Control de empresas constructoras. Editorial, universidad politécnica de valencia.* Editorial Universidad Politécnica de Valencia, España, 2015.

BOQUERA PEREZ Pascual. *Gestión de empresa de la Construcción, una pincelada. Editorial, universidad politécnica de valencia.* Editorial Universidad Politécnica de Valencia, España, 2015.

Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo International Association of Cooperative Law Journal No. 60/2022 DOI: <http://dx.doi.org/10.18543/baidc602022>.

BLANDEZ RICARDE, María de Guadalupe. *Proceso administrativo* (1a ed.). Editorial Digital UNID , 2014, Obtenido de:

[https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=TYHDCwAAQBAJ&oi=fnd&pg=PT6&dq=Blandez,+M.+\(2014\)+Proceso+administrativo&ots=povclH\\_FHT&sig=VV-KFQj8TpBy-ltcbT-qrk6fnXE#v=onepage&q&f=true](https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=TYHDCwAAQBAJ&oi=fnd&pg=PT6&dq=Blandez,+M.+(2014)+Proceso+administrativo&ots=povclH_FHT&sig=VV-KFQj8TpBy-ltcbT-qrk6fnXE#v=onepage&q&f=true)

CHIAVENATO, Idalberto. *Introducción a la Teoría General de la Administración – séptima edición.* DERECHOS RESERVADOS © 2006, respecto a la decimoséptima edición por MCGRAW-HILL / INTERAMERICANA EDITORES, S.A. DE C.V. México, 2007.

CHOY REÁTEGUI, William. *Gestión empresarial y su influencia en la rentabilidad de la empresa DYNAMO GROUP E.I.R.L., ciudad de Tarapoto, 2019.* (Tesis de Maestría, Universidad Cesar Vallejo), 2019.

CORONEL SARMIENTO, Diana Carolina y ROJAS TOLEDO Dolores María. *La Gestión Financiera de corto plazo y el efecto en la rentabilidad de las empresas ecuatorianas del sector F42: Obras de ingeniería Civil, en el periodo 2012-2016*. CENTRO UNIVERISITARIO CUENCA. 2018.

De La Hoz Suárez, Betty; Ferrer, María Alejandra Y De La Hoz Suárez, Aminta. *Indicadores de rentabilidad: herramientas para la toma decisiones financieras en hoteles de categoría media ubicados en Maracaibo*. Revista de Ciencias Sociales (RCS) Vol. XIV, No. 1, enero - abril 2008.

DIAZ MONDRAGÓN, Yamilet y MORI HONORIO, Karla Gimena. *Gestión financiera y su incidencia en la rentabilidad de la empresa Comercial Consorcio de Paz-Yurimaguas 2019-2020*, TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE: Contador Público, 2021.

DIOS VICENTE Adrián, RIOS RODRÍGUEZ Raúl, FERNANDEZ LOPEZ Sara y RODEIRO PAZOS David. *La gestión del circulante y rentabilidad en el sector de la conserva pesquera en España*, Revista Globalización y Competitividad Gobernabilidad, 2021.

EL CONFIDENCIAL. (14 de febrero de 2019). *El sector de la construcción, a la cola en transformación digital*. Redacción El Confidencial, pág. 1. Recuperado el 25 de febrero de 2019, obtenido de: [https://www.elconfidencial.com/vivienda/2019-02-14/empresasconstruccion-digitalizarse-innovacion-bra\\_1811342](https://www.elconfidencial.com/vivienda/2019-02-14/empresasconstruccion-digitalizarse-innovacion-bra_1811342).

FIDIAS G, Arias. *El Proyecto de Investigación Introducción a la metodología científica*. EDITORIAL EPISTEME, C.A. Caracas - República Bolivariana de Venezuela, 2012.

GALLARDO ECHENIQUE, Eliana Esther. *Metodología de la Investigación: manual autoformativo interactivo*. Huancayo: Universidad Continental. 2017.

GITMAN Lawrence J. y ZUTTER Chad J. *Principios de Administración Financiera*. Decimosegunda edición, PEARSON EDUCACIÓN, México, 2012.

GÓMEZ BASTAR, Sergio. *Metodología De La Investigación*. Red Tercer Milenio S.C. Viveros de Asís 96, Col. Viveros de la Loma, Tlalnepantla, C.P. 54080, Estado de México. Primera Edición, 2012.

GUAJARDO CANTÚ Gerardo. *Contabilidad Financiera*. Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey, Campus Monterrey Quinta edición. McGRAW-HILL/INTERAMERICANA EDITORES, S.A. DE C.V. 2008.

GUFFANTE NARANJO Tania, Fernando Guffante Naranjo y Patricio Chávez Hernández. *Investigación Científica El Proyecto De Investigación*. Catedrática Universidad Pedagógica. 2016.  
*cvarguillas@gmail.com Experimental Libertador – Venezuela*

GRINNELL, Richard M., Jr., Unrau, Yvonne A., Williams, Margaret. *Research Methods for Social Workers : An Introduction*. Editorial: Pair Bond Publications, 2016.

HERNÁNDEZ SAMPIERI, Roberto. *Metodología de la Investigación – sexta edición*. DERECHOS RESERVADOS © 2014, respecto a la sexta edición por McGRAW-HILL / INTERAMERICANA EDITORES, S.A. DE C.V. México. 2014.

JIMENEZ RAMIREZ, Wendi Edith y Puma Taco, Elizabeth Leonor. *Incidencia de la Planeación Financiera en la Rentabilidad de la Cooperativa Agraria Cafetalera La Prosperidad de Chirinos, Cajamarca, 2021*. TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE: Contador Público. 2021.

LA REPUBLICA, obtenido de <https://larepublica.pe/economia/2023/07/25/sector-construccion-cayo-98-en-el-primer-semester-del-2023-segun-capeco-883575> . 2023.

LEPKOWSKI, James M. Clyde Tucker, J. Michael Brick, Edith D. de Leeuw, Lilli Japac, Paul J. Lavrakas, Michael W. Link y Roberta L. Sangster (eds.) *Advances in Telephone Survey Methodology*, Nueva York, Wiley, 2008.

MARCOS RECIO Juan Carlos, SÁNCHEZ VIGIL Juan Miguel y OLIVERA ZADLUA María. *Monetizar los fondos fotográficos de la prensa: metodologías de uso y rentabilidad Monetizing press photographic archives: methodologies for use and profitability*, (2022).

MEDINA, Miguel. *La importancia de la formación en gestión empresarial para el éxito de un negocio*. Obtenido de <https://www.cinconoticias.com/la-formacion-en-gestion-empresarial-para-exito-negocio> .8 de octubre de 2018.

MENDOZA JARA, Mayker Martin. *Control interno y rentabilidad de una empresa de seguros, San Isidro, Lima 2017*. TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE: CONTADOR PÚBLICO. 2018.

MICHILLOT, A. *Entre el 2019 y 2021 se invertirán US\$ 934 millones en centros comerciales*. Redacción Gestión, pág. 1. Recuperado el mayo de 2019, obtenido de <https://gestion.pe/economia/empresas/centros-comerciales-2019-2021-invertiran-934-millones-malls-266894>. (14 de mayo de 2019).

MONJE ALVAREZ, Carlos Arturo. *Metodología de la Investigación Cuantitativa y Cualitativa Guía didáctica*. Universidad sur colombiana, Facultad de Ciencias Humanas y Sociales, programa de comunicación social y periodismo. Neiva. 2011.

MUCHA HOSPINAL, Luis Florencio y Ortiz F. Jaime. *Procesamiento de datos estadísticos aplicación informática*. Editorial Académica española. Perú. 2018.

NICOMEDES TEODORO, Esteban Nieto. *Tipos De Investigación* Artículo científico, CONCYTEC, (2018).

Página Web: Banco central de Reserva del Perú.

[https://www.bcrp.gob.pe/publicaciones/glosario/r.html#:~:text=Rentabilidad%20\(Profitability\),vez%20deducidos%20comisiones%20e%20impuestos](https://www.bcrp.gob.pe/publicaciones/glosario/r.html#:~:text=Rentabilidad%20(Profitability),vez%20deducidos%20comisiones%20e%20impuestos).

PANDURO RAMIREZ Jeidy Gisell, River Chávez Santos, Mónica Viviana Prado Coronado, David Fernando Aliaga Correa y Filiberto Fernando Ochoa Paredes *Gestión Administrativa de una empresa* Primera edición. Editorial Grupo Compás Guayaquil-Ecuador. (202).

PÉREZ Juan y CARBALLO Veiga. *Control de la gestión empresarial*, 8a edición revisada y actualizada DE SIC BUSINESS&MARKETINGSOHOOL, ES1C EDITORIAL Avda. de Valdenigrales, s/n. 28223 Pozuelo de Alarcón (Madrid), obtenido de: <http://119.8.145.208/owncloud/index.php/s/UqcrDizwoT6T7ld> ,2013.

PÉREZ M. *Cálculo de la rentabilidad financiero-fiscal de una operación de capital diferido a prima periódica*. España. 2019.

PRIETO HERRERA Jorge Eleyser. *Gestión estratégica organizacional - Guía práctica para el diagnóstico empresaria*. Tercera Edición Ampliada Bogotá: Ecoe Ediciones, 2011.

RAMÍREZ ESCOBAR Ana Mercedes y CALDAS PAXI Fiorella Valeria, *La Gestión Empresarial Y Su Incidencia En La Rentabilidad De La Empresa Agua De Mesa Samuel Eirl Piura - En El Año 2019*. TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO DE CONTADOR PÚBLICO. 2021.

RODRÍGUEZ ALZA Miguel Angel, Diego Sebastián Lezama Aliaga y Mauricio Sebastián Sarabia Espino. *Improvement of profitability in quality management and production process in the Super Dorado poultry company*. Trujillo, Peru. 2022.

RODRÍGUEZ ALZA Miguel Angel, Jesús Alva Lecca y Paul Anthony Carbajal Arenas, *Proposal for improvement in the quality area to increase profitability in the company SEGUSA S.A.C. of the city of Trujillo*, Peru. 2021.

RODRÍGUEZ VILCA, Dayana Judith. *Liderazgo carismático en la rentabilidad de la empresa Telcomnet Perú SAC, San Martin de Porres 2020*. TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE: Licenciada en Administración, 2020.

REMEDIOS RAMÓN Dangla y Cristina Bañón Calatrava. *Stock de activos intangibles y rentabilidad empresarial. El caso de la industria hotelera española (2008-2019)*. 2020.

SALVADOR PINCHI, Karen Sadith. *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, 2017.

SANCHES CARLESSI Hugo, Reyes Romero Carlos y Mejía Sáenz Katia. *Manual de términos de investigación científica, tecnológica y Humanista*. Primera Edición, a Biblioteca Nacional del Perú N° 2018-07914. 2018.

SÁNCHEZ BALLESTA Juan Pedro, *Análisis de Rentabilidad de la empresa. Revista Lección Análisis contable 5. 5campus.com, Análisis contable* <<http://www.5campus.com/leccion/anarenta>>

SOLIS TIPIAN Martin Albino, María Rosario P.T., Joel A.-B., Griselda Gladys V.N. *Human resources and business management at Ingelectros Perú S. A. in Los Olivos-Perú* [Recursos humanos y gestión empresarial en Ingelectros Perú S. A. en Los Olivos-Perú]. 2022.

TIPO MAMANI, Gladys Marivel. *Control interno y su incidencia en la rentabilidad de la empresa comercializadora de frutas Corporación Zeland E.I.R.L., Juliaca, Puno, 2021. TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE: CONTADOR PÚBLICO, 2022.*

VÁSQUEZ BURGA, Yaritza. *Gestión financiera y la rentabilidad de una empresa de servicios, Jaén 2020-2021, TESIS PARA OBTENER EL TITULO PROFESIONAL DE: Contador Público -UCV. 2022.*

YUNI José Alberto y Claudio Ariel Urbano. *Técnicas para Investigar Volumen 2 Recursos Metodológicos para la Preparación de Proyectos de Investigación.* Editorial brujas. Argentina. 2014.

**ANEXOS**

**Tabla 12**

*Matriz de consistencia*

**Título: Gestión Empresarial y la Rentabilidad de Empresas Constructoras de la Ciudad de Trujillo 2022**

<b>PROBLEMAS</b>	<b>OBJETIVOS</b>	<b>HIPÓTESIS</b>	<b>VARIABLES -DIMENSIONES E INDICADORES</b>	<b>METODOLOGIA</b>
<b>Problema General</b> ¿Cómo se relaciona la Gestión empresarial con la rentabilidad de las Empresas Constructoras de Trujillo 2022?	<b>Objetivo General</b> Determinar la relación de la Gestión empresarial con la rentabilidad de las Empresas Constructoras de Trujillo 2022	<b>Hipótesis General</b> La Gestión empresarial se relaciona significativamente con la rentabilidad de las Empresas Constructoras de Trujillo 2022	<b>Variable 1</b> <b>Gestión Empresarial</b>	<b>ENFOQUE DE INVESTIGACION</b> cuantitativo <b>TIPO DE INVESTIGACION</b> Aplicada <b>NIVEL DE INVESTIGACION</b> correlacional <b>DISEÑO DE INVESTIGACION</b> No experimental, transversal, correlacional <b>POBLACION DE ESTUDIO</b> La población son los empleados de compañías constructoras de Trujillo.
<b>Problema Específico 1</b> ¿Cómo se relaciona la Planeación con la rentabilidad sobre la inversión (ROA) de las Empresas Constructoras de Trujillo 2022?	<b>Objetivo Específico 1</b> Establecer la relación de la Planeación con la rentabilidad sobre la inversión (ROA) de las Empresas Constructoras de Trujillo 2022	<b>Hipótesis Específica 1</b> La Planeación se relaciona significativamente con la rentabilidad sobre la inversión (ROA) de las Empresas Constructoras de Trujillo 2022	<b>D1 Planificación</b> 1. Misión y visión de la empresa 2. Objetivos de la Empresa 3. Planes para lograr los objetivos de la Empresa 4. Programación de actividades <b>D2 Organización</b> 1. División del trabajo 2. Determinación de actividades 3. Estructura Organizacional 4. Autoridad y responsabilidad <b>D3 Dirección</b> 1. Designación de personal 2. Coordinación de esfuerzos 3. La comunicación 4. La Motivación 5. Orientación 6. Liderazgo <b>D4 Control</b> 1. Estándares 2. Monitoreo del desempeño 3. Evaluación del desempeño 4. Acciones correctivas	<b>INVESTIGACION</b> No experimental, transversal, correlacional <b>POBLACION DE ESTUDIO</b> La población son los empleados de compañías constructoras de Trujillo. <b>MUESTRA DE ESTUDIO</b> La muestra son los empleados de compañías constructoras de Trujillo. <b>MUESTREO</b> No Probabilístico <b>TECNICA</b> Encuesta <b>INSTRUMENTO</b> Cuestionario <b>ASPECTOS ETICOS</b> los datos presentados son de exclusiva propiedad del autor los datos referenciados están consignados y parafraseados
<b>Problema Específico 2</b> ¿Cómo se relaciona la Organización con la Rentabilidad neta sobre las ventas de las Empresas Constructoras de Trujillo 2022?	<b>Objetivo Específico 2</b> Establecer la relación de la Organización con la Rentabilidad neta sobre las ventas de las Empresas Constructoras de Trujillo 2022	<b>Hipótesis Específica 2</b> La Organización se relaciona significativamente con la Rentabilidad neta sobre las ventas de las Empresas Constructoras de Trujillo 2022	<b>Variable 2</b> <b>Rentabilidad</b> <b>D1 Rentabilidad sobre la inversión (ROA)</b> 1. Utilidad Neta+Intereses) /(Activos total) <b>D2 Rentabilidad Operativa del Activo</b> 1. (Utilidad operativa) / (Activos de operación) <b>D3 Margen Comercial</b> 1. (Venta neta-Costo de venta) /(Ventas netas) <b>D4 Rentabilidad neta sobre las ventas</b> 1. (Utilidad Neta) / (Ventas netas)	
<b>Problema Específico 3</b> ¿Cómo se relaciona la Dirección con la Rentabilidad Operativa del Activo de las Empresas Constructoras de Trujillo 2022?	<b>Objetivo Específico 3</b> Establecer la relación de la Dirección con la Rentabilidad Operativa del Activo de las Empresas Constructoras de Trujillo 2022	<b>Hipótesis Específica 3</b> La Dirección se relaciona significativamente con la Rentabilidad Operativa del Activo de las Empresas Constructoras de Trujillo 2022		
<b>Problema Específico 4</b> ¿Cómo se relaciona el Control con el Margen Comercial de las Empresas Constructoras de Trujillo 2022?	<b>Objetivo Específico 4</b> Establecer la relación del Control con el Margen Comercial de las Empresas Constructoras de Trujillo 2022	<b>Hipótesis Específica 4</b> El Control se relaciona significativamente con el Margen Comercial de las Empresas Constructoras de Trujillo 2022		

## Prueba de confiabilidad de la variable Gestión Empresarial

crombachGestion.sav

	P01	P02	P03	P04	P05	P06
1	3	2	2	3	3	5
2	3	3	2	3	3	4
3	3	2	3	3	4	5
4	2	3	2	3	3	4
5	3	2	2	4	3	5
6	4	3	3	4	4	5
7	3	3	3	5	4	4
8	4	4	3	4	4	5
9	5	3	4	4	4	5
10	4	3	3	5	4	5

crombachGestion.sav

	P07	P08	P09	P10	P11	P12
1	3	4	3	4	5	5
2	4	4	3	4	5	5
3	3	3	4	3	4	5
4	3	4	3	4	5	4
5	4	4	3	3	4	5
6	4	5	4	4	5	5
7	5	5	4	4	5	4
8	4	4	4	5	5	5
9	4	4	5	4	5	5
10	4	4	4	4	5	5

crombachGestion.sav

	P13	P14	P15	P16	P17	P18
1	3	4	2	2	2	3
2	4	4	2	3	2	4
3	3	3	2	2	3	3
4	3	4	3	2	2	3
5	3	4	2	2	2	2
6	3	4	3	3	3	4
7	4	4	4	3	3	5
8	3	4	3	3	3	4
9	4	4	3	4	3	4
10	3	4	3	3	3	4

crombachGestion.sav

	P19	P20	P21	P22
1	4	2	3	3
2	4	2	4	3
3	3	3	3	4
4	4	2	3	3
5	4	2	4	4
6	4	3	4	4
7	4	2	4	5
8	4	2	4	4
9	4	3	4	4
10	4	2	4	5

**Resumen del procesamiento de los casos**

		N	%
Casos	Válidos	10	100,0
	Excluidos <sup>a</sup>	0	,0
	Total	10	100,0

a. Eliminación por lista basada en todas las variables del procedimiento.

**Estadísticos de fiabilidad**

Alfa de Cronbach	N de elementos
,923	22

**Comentario 01:** El valor de Alfa de Cronbach del instrumento N° 01 gestión empresarial es > que 0.80, por lo que el instrumento si es confiable.

**Estadísticos total-elemento**

	Media de la escala si se elimina el elemento	Varianza de la escala si se elimina el elemento	Correlación elemento-total corregida	Alfa de Cronbach si se elimina el elemento
VAR00001	75,30	56,011	,754	,916
VAR00002	75,90	59,878	,608	,919
VAR00003	76,00	57,778	,780	,915

VAR00004	74,90	56,989	,724	,916
VAR00005	75,10	59,878	,762	,917
VAR00006	74,00	65,333	,085	,927
VAR00007	74,90	58,989	,705	,917
VAR00008	74,60	61,600	,484	,921
VAR00009	75,00	57,778	,780	,915
VAR00010	74,80	61,733	,468	,921
VAR00011	73,90	62,989	,458	,922
VAR00012	73,90	66,100	-,006	,928
VAR00013	75,40	63,156	,370	,923
VAR00014	74,80	64,622	,297	,924
VAR00015	76,00	58,667	,688	,917
VAR00016	76,00	56,889	,873	,913
VAR00017	76,10	59,878	,762	,917
VAR00018	75,10	55,878	,765	,915
VAR00019	74,80	64,622	,297	,924
VAR00020	76,40	64,489	,195	,926
VAR00021	75,00	60,667	,709	,918
VAR00022	74,80	58,622	,625	,919

**Comentario 02:** no es necesario eliminar ninguna fila para aumentar el valor de Alfa de Cronbach, por que el valor no aumenta significativamente al eliminar alguna de ellas, salvo la pregunta 12 ó 20, en este caso no se eliminaron las preguntas mencionadas.

## Prueba de confiabilidad de la variable Rentabilidad

CronbachRentabilidad.sav

	P01	P02	P03	P04	P05	P06
1	3	3	4	2	3	3
2	4	4	5	3	4	3
3	3	2	4	3	3	2
4	4	3	5	3	4	3
5	3	3	4	3	3	2
6	5	5	5	4	5	5
7	5	5	5	4	4	4
8	5	4	5	4	5	5
9	5	4	5	4	4	4
10	5	5	4	4	5	5

CronbachRentabilidad.sav

	P07	P08	P09	P10	P11	P12
1	4	4	2	3	5	3
2	5	5	3	3	5	4
3	3	4	2	3	4	4
4	5	5	3	3	5	4
5	3	3	2	3	4	4
6	5	5	4	5	5	5
7	4	5	4	4	5	5
8	5	5	4	5	5	5
9	4	5	4	5	5	5
10	5	5	4	4	5	5

CronbachRentabilidad.sav

	P13	P14	P15	P16	P17	P18
1	2	3	3	4	3	4
2	3	3	4	5	4	5
3	2	2	3	4	4	4
4	4	3	4	5	4	5
5	3	2	3	4	4	4
6	4	5	5	5	3	5
7	5	4	3	4	4	4
8	4	5	4	5	3	5
9	4	4	3	4	4	4
10	4	5	4	5	3	5

CronbachRentabilidad.sav

	P19	P20	P21	P22
1	4	4	4	4
2	5	4	5	4
3	3	4	4	4
4	4	4	5	4
5	4	4	4	4
6	5	5	5	5
7	5	5	4	5
8	4	5	5	5
9	5	5	4	5
10	5	5	5	5

**Resumen del procesamiento de los casos**

	N	%
Válidos	10	100,0
Casos Excluidos <sup>a</sup>	0	,0
Total	10	100,0

a. Eliminación por lista basada en todas las variables del procedimiento.

**Estadísticos de fiabilidad**

Alfa de Cronbach	N de elementos
,965	22

**Comentario 01:** El valor de Alfa de Cronbach del instrumento N° 02 rentabilidad es > que 0.80, por lo que el instrumento si es confiable.

**Estadísticos total-elemento**

	Media de la escala si se elimina el elemento	Varianza de la escala si se elimina el elemento	Correlación elemento-total corregida	Alfa de Cronbach si se elimina el elemento

P01	85,70	144,900	,970	,961
P02	86,10	144,767	,860	,962
P03	85,30	158,678	,635	,964
P04	86,50	152,500	,824	,963
P05	85,90	147,656	,952	,961
P06	86,30	140,233	,921	,962
P07	85,60	151,378	,748	,963
P08	85,30	152,456	,826	,963
P09	86,70	144,900	,970	,961
P10	86,10	148,989	,775	,963
P11	85,10	159,433	,714	,964
P12	85,50	152,500	,824	,963
P13	86,40	147,378	,801	,963
P14	86,30	140,233	,921	,962
P15	86,30	155,789	,626	,964
P16	85,40	158,933	,602	,965
P17	86,30	172,678	-,422	,971
P18	85,40	158,933	,602	,965
P19	85,50	154,500	,703	,964
P20	85,40	155,822	,844	,963
P21	85,40	158,933	,602	,965
P22	85,40	155,822	,844	,963

**Comentario 02:** no es necesario eliminar ninguna fila para aumentar el valor de Alfa de Cronbach, por que el valor no aumenta significativamente al eliminar alguna de ellas, salvo la pregunta 17, en este caso no se eliminó la pregunta mencionada.

## INSTRUMENTO DE RECOLECCION DE DATOS (CUESTIONARIO GESTION EMPRESARIAL)

Señor/señora:

Buen día, el presente cuestionario dirigido a los colaboradores de las Empresas Constructora de la ciudad de Trujillo, tiene por propósito principal definir la relación de la gestión empresarial con la rentabilidad de las Empresas Constructoras de Trujillo en el año 2022.

Marcando con una (X) la respuesta a la cual usted considere correcta.

- |                                 |     |
|---------------------------------|-----|
| Muy en desacuerdo               | (1) |
| En desacuerdo                   | (2) |
| Ni de acuerdo, ni en desacuerdo | (3) |
| De acuerdo                      | (4) |
| Muy de acuerdo                  | (5) |

N°	Dimensiones	Items	Respuestas				
01	<b>Planificación</b>	La empresa define su visión y misión	1	2	3	4	5
02		La empresa formula de modo apropiado sus objetivos estratégicos (cada 5 años), tácticos (cada año) y operacionales (por obra)	1	2	3	4	5
03		La empresa implementa sus planes operacionales de procedimientos y reglas o reglamentos	1	2	3	4	5
04		La empresa implementa su plan financiero estratégico (cada 5 años), táctico (por departamento de la empresa cada año) y operacionales (por obra)	1	2	3	4	5
05		La empresa programa las actividades de los planes estratégicos y tácticos anualmente y operacionales por obra	1	2	3	4	5
06	<b>Organización</b>	La empresa divide las actividades por función (contabilidad, producción, finanzas), por procesos (obra, logística) y por producto (obra, expedientes técnicos)	1	2	3	4	5
07		La empresa divide las actividades por clientes (públicos y privados)	1	2	3	4	5
08		La empresa divide las actividades por geografía (costa, sierra, selva)	1	2	3	4	5
09		La empresa determina el manual de operaciones y funciones	1	2	3	4	5
10		La empresa agrupa las actividades en una estructural lineal	1	2	3	4	5
11		La empresa define la cadena de mando con líneas directas y únicas de autoridad y responsabilidad entre superior y subordinados	1	2	3	4	5

<b>12</b>	<b>Dirección</b>	La empresa designa a sus especialistas de acuerdo al perfil requerido	1	2	3	4	5
<b>13</b>		La empresa define la acción de cada colaborador coordinadamente con la de los demás	1	2	3	4	5
<b>14</b>		La empresa comunica a cada colaborador la acción que se le pide	1	2	3	4	5
<b>15</b>		La empresa realiza actividades extraordinarias para motivar a sus trabajadores	1	2	3	4	5
<b>16</b>		La empresa orienta a sus colaboradores entregando el manual de operaciones y funciones	1	2	3	4	5
<b>17</b>		La empresa designa a sus directivos de acuerdo a su estilo de liderazgo					
<b>18</b>	<b>Control</b>	La empresa define la calidad de los materiales y evalúa que los productos bancarios están dentro de las condiciones normales	1	2	3	4	5
<b>19</b>		La empresa monitorea las actividades programadas y las condiciones de seguridad en obra.	1	2	3	4	5
<b>20</b>		La empresa evalúa el cumplimiento de las actividades programadas en los planes de acción (presupuestos de costes, gastos e ingresos de pagos y cobros)	1	2	3	4	5
<b>21</b>		La empresa evalúa los logros alcanzados y su posición respecto a sus competidoras expresado en documentos contables ratios e indicadores	1	2	3	4	5
<b>22</b>		La empresa emprende acciones correctivas ante los problemas que se presentan	1	2	3	4	5

## INSTRUMENTO DE RECOLECCION DE DATOS (CUESTIONARIO RENTABILIDAD)

Señor/señora:

Buen día, el presente cuestionario dirigido a los colaboradores de las Empresas Constructora de la ciudad de Trujillo, tiene por objetivo principal determinar la relación de la gestión empresarial con la rentabilidad de las Empresas Constructoras de Trujillo en el año 2022.

Marcando con una (X) la respuesta a la cual usted considere correcta.

- |                                 |     |
|---------------------------------|-----|
| Muy en desacuerdo               | (1) |
| En desacuerdo                   | (2) |
| Ni de acuerdo, ni en desacuerdo | (3) |
| De acuerdo                      | (4) |
| Muy de acuerdo                  | (5) |

N°	Dimensiones	Ítems	Respuestas				
01	<b>Rentabilidad sobre la inversión (ROA)</b>	El análisis del rendimiento sobre el capital suele realizarse cuando se ejecutan pedidos mediante crédito.	1	2	3	4	5
02		Los activos de la empresa no se ven afectados por la liquidación de pasivos.	1	2	3	4	5
03		Los planes a corto plazo darán beneficiaran al capital de la empresa.	1	2	3	4	5
04		Tiene accesos al mercado financiero formal para obtener créditos financieros de bajo costo	1	2	3	4	5
05		El beneficio obtenido por los activos registrado es óptimo	1	2	3	4	5
06		La optimización del pasivo financiero genera mayor rentabilidad	1	2	3	4	5
07	<b>Rentabilidad Operativa del Activo</b>	El capital de la empresa refleja la solidez de la empresa	1	2	3	4	5
08		El capital de la empresa es el resultado de una estrategia financiera ineficaz	1	2	3	4	5
09		Se cumple con los objetivos de facturación mensual o periódicos	1	2	3	4	5
10		Se minimiza costos en la gestión de los inventarios	1	2	3	4	5
11		Se optimiza los recurso para obtener mayor rentabilidad en la empresa	1	2	3	4	5

12	<b>Margen Comercial</b>	Al realizar una orden de crédito, normalmente se realiza un análisis de rendimiento de los activos	1	2	3	4	5
13		El pago de los pasivos de la empresa no tiene impacto en el rendimiento sobre los activos	1	2	3	4	5
14		Se aplican estrategias de intensidad de inversión en los productos vendidos de la empresa	1	2	3	4	5
15		EL margen comercial que tiene la empresa es muy razonable en comparación de otras empresas en el rubro	1	2	3	4	5
16		Se conoce con claridad, cual es el costo de producción y los ingresos mensuales.	1	2	3	4	5
17		El rendimiento sobre los activos de la compañía se verá afectada positivamente por las estrategias de corto plazo	1	2	3	4	5
18	<b>Rentabilidad neta sobre las ventas</b>	La ganancia sobre los activos de la empresa es un buen indicador de la fortaleza de la empresa	1	2	3	4	5
19		El rendimiento de la empresa sobre los activos circulantes se debe a una estrategia de financiación ineficaz	1	2	3	4	5
20		Se aplican estrategias para aumentar la rotación de inventarios	1	2	3	4	5
21		Los gastos administrativos y de operación son muy eficientes	1	2	3	4	5
22		La rentabilidad permite cumplir con las obligaciones de los impuestos de IGV y Renta oportunamente	1	2	3	4	5

## EVALUACIÓN POR JUICIO DE EXPERTOS

Respetado Juez: Usted ha sido seleccionado para evaluar el instrumento: CUESTIONARIO GESTION EMPRESARIAL Que hace parte de la investigación: Gestión Empresarial y la Rentabilidad de Empresas Constructoras de la Ciudad de Trujillo 2022. La evaluación del instrumento es de gran relevancia para lograr que sea válido y que los resultados obtenidos a partir de éste sean utilizados eficientemente; aportando a la construcción sostenible. Agradecemos su valiosa colaboración.

### 1. Datos Generales del Juez

<b>Nombre del juez:</b>	Leila Araceli Gil Hernández		
<b>Grado profesional:</b>	Maestría ( X )	Doctor ( )	
<b>Área de Formación académica:</b>	Clínica ( )	Educativa ( )	
	Social ( )	Organizacional ( X )	
<b>Áreas de experiencia profesional:</b>	Construcción y supervisión de Obras		
<b>Institución donde labora:</b>	Gobierno Regional de la Libertad		
	2 a 4 años ( x )		
<b>Tiempo de experiencia profesional en el área:</b>	Más de 5 años ( )		
<b>Experiencia en Investigación Gestión Empresarial:</b>	Maestría en Ingeniería Civil con mención en Dirección de Empresas de la Construcción		

### 2. Propósito de la evaluación:

Validar el contenido de instrumento, por juicio de expertos.

### 3. Datos de la Escala:

(Colocar nombre de la escala, cuestionario o inventario)

Nombre de la Prueba:	CUESTIONARIO GESTION EMPRESARIAL
Autor:	Milton Rafael Cerqueira Caballero
Procedencia:	Elaboración propia
Administración:	
Tiempo de aplicación:	
Ámbito de aplicación:	
Significación:	Las Dimensiones son: Planificación, organización, Dirección y Control, tiene 18 indicadores y 22 ítems, y el objetivo del instrumento es medir el nivelde gestión de la Empresa.

### 4. Soporte Teórico:

(describir en función al modelo teórico)

Escala/AREA	Subescala (dimensiones)	Definición
Ordinal		La escala ordinal es uno de los niveles de medición que nos otorga la clasificación y el orden de los datos sin que realmente se establezca el grado de variación entre ellos. Una escala ordinal u "ordenada" te permite evaluar la actitud de un encuestado con respecto a un tema utilizando un conjunto de respuestas ordenadas. Por ejemplo, las respuestas pueden incluir: "Muy satisfecho", "Satisfecho", "Insatisfecho" y "Muy insatisfecho".

### 5. Instrucciones para la evaluación del instrumento

A continuación, se presenta el Cuestionario de Gestión Empresarial elaborado por Milton Rafael Cerqueira Caballero en el año 2023. De acuerdo con los siguientes criterios califique cada uno de los ítems según corresponda:

Categoría	Calificación		Indicador
<b>CLARIDAD</b> El ítem se comprende fácilmente, es decir, su sintáctica y semántica son adecuadas.	1	No cumple con el criterio	El ítem no es claro.
	2	Bajo nivel	El ítem requiere bastantes modificaciones o una modificación muy grande en el uso de las palabras de acuerdo con su significado o por la ordenación de estas.
	3	Moderado nivel	Se requiere una modificación muy específica de algunos de los términos del ítem.
	4	Alto nivel	El ítem es claro, tiene semántica y sintaxis adecuadas.
<b>COHERENCIA</b> El ítem tiene relación lógica con la dimensión o indicador que está midiendo.	1	totalmente en desacuerdo (no cumple con el criterio)	El ítem no tiene relación lógica con la dimensión
	2	Desacuerdo (bajo nivel de acuerdo)	El ítem tiene una relación tangencial /lejana con la dimensión.
	3	Acuerdo (moderado nivel)	El ítem tiene una relación moderada con la dimensión que se está midiendo.
	4	Totalmente de Acuerdo (alto nivel)	El ítem se encuentra está relacionado con la dimensión que está midiendo
<b>RELEVANCIA</b> El ítem es esencialmente importante, es decir debe ser incluido.	1	No cumple con el criterio	El ítem puede ser eliminado sin que se vea afectada la medición de la dimensión
	2	Bajo nivel	El ítem tiene alguna relevancia, pero otro ítem puede estar incluyendo lo que mide éste.
	3	Moderado nivel	El ítem es relativamente importante.
	4	Alto nivel	El ítem es muy relevante y debe ser incluido.

Leer con detenimiento los ítems y calificar en una escala de 1 a 4 su valoración, así como solicitamos brinde sus observaciones que considere pertinente

1. No cumple con el criterio
2. Bajo Nivel
3. Moderado nivel
4. Alto nivel

**Dimensiones del instrumento:** Planeación, Organización, Dirección y Control.

• **Primera Dimensión: Planeación**

- **Objetivos de la Dimensión:** La herramienta de medición identifica las metas que la empresa debe alcanzar y las estrategias para hacerlo, incluyendo la forma más efectiva de asignar los recursos requeridos.

Indicadores	Ítems	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones/ Recomendaciones
Misión y visión de la empresa	La empresa define su visión y misión	4	4	4	
Objetivos de la Empresa	La empresa formula de modo apropiado sus objetivos estratégicos (cada 5 años), tácticos (cada año) y operacionales (por obra)	4	4	4	
Planes para lograr los objetivos de la Empresa	La empresa implementa sus planes operacionales de procedimientos y reglas o reglamentos	4	4	4	
Programación de actividades	La empresa implementa su plan financiero estratégico (cada 5 años), táctico (por departamento de la empresa cada año) y operacionales (por obra)	4	4	4	
	La empresa programa las actividades de los planes estratégicos y tácticos anualmente y operacionales por obra	4	4	4	

• **Segunda dimensión: Organización**

- **Objetivos de la Dimensión:** Esta herramienta mide la asignación de tareas o actividades agrupándolas en una estructura formal dotada de los recursos humanos y materiales adecuados, así como la ubicación y preparación de un grupo de personas con los medios adecuados para lograr el objetivo.

Indicadores	Ítems	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones/ Recomendaciones
División del trabajo	La empresa divide las actividades por función (contabilidad, producción, finanzas), por procesos (obra, logística) y por producto (obra, expedientes técnicos)	4	4	4	
	La empresa divide las actividades por clientes (públicos y privados)	4	4	4	
	La empresa divide las actividades por geografía (costa, sierra, selva)	4	4	4	
Determinación de actividades	La empresa determina el manual de operaciones y funciones a sus colaboradores	4	4	4	

Estructura Organizacional	La empresa agrupa las actividades en una estructural lineal	3	4	4
Autoridad y responsabilidad	La empresa define la cadena de mando con líneas directas y únicas de autoridad y responsabilidad entre superior y subordinados	3	4	4

• **Tercera dimensión: Dirección**

- Objetivos de la Dimensión: El instrumento mide qué tan motivados están los trabajadores, tanto individualmente como en grupos, para alcanzar sus metas.

Indicadores	Ítems	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones/ Recomendaciones
Designación de personal	La empresa designa a sus especialistas de acuerdo al perfil requerido	4	4	4	
Coordinación de esfuerzos	La empresa define la acción de cada colaborador coordinadamente con la de los demás	4	4	4	
La comunicación	La empresa comunica a cada colaborador la acción que se le pide	4	4	4	
La Motivación	La empresa realiza actividades extraordinarias para motivar a sus trabajadores	4	4	4	
Orientación	La empresa orienta a sus colaboradores entregando el manual de operaciones y funciones	4	4	4	
Liderazgo	La empresa designa a sus directivos de acuerdo a su estilo de liderazgo	4	4	4	

• **Cuarta dimensión: Control**

- Objetivos de la Dimensión: El instrumento mide el nivel de comprobación de si lo que ha sucedido realmente está de acuerdo con los objetivos o estándares prefijados.

Indicadores	Ítems	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones/ Recomendaciones
-------------	-------	----------	------------	------------	-----------------------------------

Estándares	La empresa define la calidad de los materiales y evalúa que los productos bancarios están dentro de las condiciones normales	4	4	4	4
Monitoreo del desempeño	La empresa monitorea las actividades programadas y las condiciones de seguridad en obra.	4	4	4	4
Evaluación del desempeño	La empresa evalúa el cumplimiento de las actividades programadas en los planes de acción (presupuestos decostos, gastos e ingresos de pagos y cobros)	4	4	4	4
	La empresa evalúa los logros alcanzados y su posición respecto a sus competidoras expresado en documentos contables ratios e indicadores	3	4	4	3
Evaluación del desempeño	La empresa emprende acciones correctivas ante los problemas que se presentan	4	4	4	3

Observaciones (precisar si hay suficiencia):        Si hay suficiencia en los ítems de cada dimensión       

Opinión de aplicabilidad:   Aplicable [ X]           Aplicable después de corregir [ ]           No aplicable [ ]

Apellidos y nombres del juez validador. Mg. Leila Araceli Gil Hernández   DNI: 72173698

Especialidad del validador: Maestría en Ingeniería Civil con mención en Dirección de Empresas de la Construcción

Junio del 2023

  
 LEILA ARACELI  
 GIL HERNANDEZ  
 Ingeniera Civil  
 CIP N° 232189



-----  
 Firma del Experto Informante.

## EVALUACIÓN POR JUICIO DE EXPERTOS

Respetado Juez: Usted ha sido seleccionado para evaluar el instrumento: CUESTIONARIO GESTION EMPRESARIAL Que hace parte de la investigación: Gestión Empresarial y la Rentabilidad de Empresas Constructoras de la Ciudad de Trujillo 2022. La evaluación del instrumento es de gran relevancia para lograr que sea válido y que los resultados obtenidos a partir de éste sean utilizados eficientemente; aportando a la construcción sostenible. Agradecemos su valiosa colaboración.

### 1. Datos Generales del Juez

<b>Nombre del juez:</b>	Danny del Pilar Alvarado Ayllon		
<b>Grado profesional:</b>	Maestría ( X )	Doctor	( )
<b>Área de Formación académica:</b>	Clínica ( )	Educativa	( )
	Social ( )	Organizacional	( X )
<b>Áreas de experiencia profesional:</b>			
<b>Institución donde labora:</b>	Gobierno Regional de La Libertad		
<b>Tiempo de experiencia profesional en el área:</b>	2 a 4 años ( )	Más de 5 años	( X )
<b>Experiencia en Investigación Gestión Empresarial:</b>	Maestría en Administración de Negocios - MBA		

### 2. Propósito de la evaluación:

Validar el contenido de instrumento, por juicio de expertos.

### 3. Datos de la Escala:

(Colocar nombre de la escala, cuestionario o inventario)

Nombre de la Prueba:	CUESTIONARIO GESTION EMPRESARIAL
Autor:	Milton Rafael Cerqueira Caballero
Procedencia:	Elaboración propia
Administración:	
Tiempo de aplicación:	
Ámbito de aplicación:	
Significación:	Las Dimensiones son: Planificación, organización, Dirección y Control, tiene 18 indicadores y 22 ítems, y el objetivo del instrumento es medir el nivel de gestión de la Empresa.

### 4. Soporte Teórico:

(describir en función al modelo teórico)

Escala/AREA	Subescala (dimensiones)	Definición
Ordinal		Una escala ordinal es un tipo de medida que nos permite ordenar y clasificar los datos sin establecer realmente qué tan diferentes son unos de otros. La escala ordinal u "ordenada" utiliza una lista ordenada de respuestas para medir las actitudes de los encuestados hacia un tema.

##### 5. Instrucciones para la evaluación del instrumento

A continuación, se presenta el Cuestionario de Gestión Empresarial elaborado por Milton Rafael Cerqueira Caballero en el año 2023. De acuerdo con los siguientes criterios califique cada uno de los ítems según corresponda:

Categoría	Calificación		Indicador
<b>CLARIDAD</b> El ítem se comprende fácilmente, es decir, su sintáctica y semántica son adecuadas.	1	No cumple con el criterio	El ítem no es claro.
	2	Bajo nivel	El ítem requiere bastantes modificaciones o una modificación muy grande en el uso de las palabras de acuerdo con su significado o por la ordenación de estas.
	3	Moderado nivel	Se requiere una modificación muy específica de algunos de los términos del ítem.
	4	Alto nivel	El ítem es claro, tiene semántica y sintaxis adecuadas.
<b>COHERENCIA</b> El ítem tiene relación lógica con la dimensión o indicador que está midiendo.	1	totalmente en desacuerdo (no cumple con el criterio)	El ítem no tiene relación lógica con la dimensión
	2	Desacuerdo (bajo nivel de acuerdo)	El ítem tiene una relación tangencial /lejana con la dimensión.
	3	Acuerdo (moderado nivel)	El ítem tiene una relación moderada con la dimensión que se está midiendo.
	4	Totalmente de Acuerdo (alto nivel)	El ítem se encuentra está relacionado con la dimensión que está midiendo
<b>RELEVANCIA</b> El ítem es esencial o importante, es decir debe ser incluido.	1	No cumple con el criterio	El ítem puede ser eliminado sin que se vea afectada la medición de la dimensión
	2	Bajo nivel	El ítem tiene alguna relevancia, pero otro ítem puede estar incluyendo lo que mide éste.
	3	Moderado nivel	El ítem es relativamente importante.
	4	Alto nivel	El ítem es muy relevante y debe ser incluido.

Leer con detenimiento los ítems y calificar en una escala de 1 a 4 su valoración, así como solicitamos brinde sus observaciones que considere pertinente

1. No cumple con el criterio
2. Bajo Nivel
3. Moderado nivel
4. Alto nivel

**Dimensiones del instrumento:** Planeación, Organización, Dirección y Control.

• **Primera Dimensión: Planeación**

- **Objetivos de la Dimensión:** La herramienta de medición identifica las metas que la empresa debe alcanzar y las estrategias para hacerlo, incluyendo la forma más efectiva de asignar los recursos requeridos.

Indicadores	Ítems	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones/ Recomendaciones
Misión y visión de la empresa	La empresa define su visión y misión	4	4	4	
Objetivos de la Empresa	La empresa formula de modo apropiado sus objetivos estratégicos (cada 5 años), tácticos (cada año) y operacionales (por obra)	4	4	4	
Planes para lograr los objetivos de la Empresa	La empresa implementa sus planes operacionales de procedimientos y reglas o reglamentos	4	4	4	
Programación de actividades	La empresa implementa su plan financiero estratégico (cada 5 años), táctico (por departamento de la empresa cada año) y operacionales (por obra)	4	4	4	
	La empresa programa las actividades de los planes estratégicos y tácticos anualmente y operacionales por obra	4	4	4	

• **Segunda dimensión: Organización**

- **Objetivos de la Dimensión:** Esta herramienta mide la asignación de tareas o actividades agrupándolas en una estructura formal dotada de los recursos humanos y materiales adecuados, así como la ubicación y preparación de un grupo de personas con los medios adecuados para lograr el objetivo.

Indicadores	Ítems	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones/ Recomendaciones
División del trabajo	La empresa divide las actividades por función (contabilidad, producción, finanzas), por procesos (obra, logística) y por producto (obra, expedientes técnicos)	4	4	4	
	La empresa divide las actividades por clientes (públicos y privados)	4	4	4	
	La empresa divide las actividades por geografía (costa, sierra, selva)	4	4	4	

Determinación de actividades	La empresa determina el manual de operaciones y funciones a sus colaboradores	4	4	4
------------------------------	---	---	---	---

• **Tercera dimensión: Dirección**

- Objetivos de la Dimensión: El instrumento mide qué tan motivados están los trabajadores, tanto individualmente como en grupos, para alcanzar sus metas.

Indicadores	Items	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones/ Recomendaciones
Designación de personal	La empresa designa a sus especialistas de acuerdo al perfil requerido	4	4	4	
Coordinación de esfuerzos	La empresa define la acción de cada colaborador coordinadamente con la de los demás	4	4	4	
La comunicación	La empresa comunica a cada colaborador la acción que se le pide	4	4	4	
La Motivación	La empresa realiza actividades extraordinarias para motivar a sus trabajadores	4	4	4	
Orientación	La empresa orienta a sus colaboradores entregando el manual de operaciones y funciones	4	4	4	
Liderazgo	La empresa designa a sus directivos de acuerdo a su estilo de liderazgo	4	4	4	

• **Cuarta dimensión: Control**

- Objetivos de la Dimensión: Esta herramienta mide el grado en que se verifica que lo que realmente sucedió es consistente con metas o estándares predeterminados.

Indicadores	Items	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones/ Recomendaciones
Estándares	La empresa define la calidad de los materiales y evalúa que los productos bancarios están dentro de las condiciones normales	4	4	4	
Monitoreo del desempeño	La empresa monitorea las actividades programadas y las condiciones de seguridad en obra.	4	4	4	

Evaluación del desempeño	La empresa evalúa el cumplimiento de las actividades programadas en los planes de acción (presupuestos de costos, gastos e ingresos de pagos y cobros)	4	4	4	4
Evaluación del desempeño	La empresa evalúa los logros alcanzados y su posición respecto a sus competidoras expresado en documentos contables ratios e indicadores	3	4	4	3
Evaluación del desempeño	La empresa emprende acciones correctivas ante los problemas que se presentan	4	4	4	3

Observaciones (precisar si hay suficiencia): \_\_\_\_\_ Si hay suficiencia en los ítems de cada dimensión \_\_\_\_\_

Opinión de aplicabilidad:    **Aplicable [ X ]**    **Aplicable después de corregir [ ]**    **No aplicable [ ]**

Apellidos y nombres del juez validador. Mg: Danny del Pilar Alvarado Ayllon    DNI: 80493826

Especialidad del validador:    **Maestría en Administración de Negocios - MBA**

Junio del 2023



Firma del Experto Informante

## EVALUACIÓN POR JUICIO DE EXPERTOS

Respetado Juez: Usted ha sido seleccionado para evaluar el instrumento: CUESTIONARIO GESTION EMPRESARIAL Que hace parte de la investigación: Gestión Empresarial y la Rentabilidad de Empresas Constructoras de la Ciudad de Trujillo 2022. La evaluación del instrumento es de gran relevancia para lograr que sea válido y que los resultados obtenidos a partir de éste sean utilizados eficientemente; aportando a la construcción sostenible. Agradecemos su valiosa colaboración.

### 1. Datos Generales del Juez

<b>Nombre del juez:</b>	Liliana Amanda Vértiz Esteves		
<b>Grado profesional:</b>	Maestría ( )	Doctor ( X )	
<b>Área de Formación académica:</b>	Clínica ( )	Educativa ( )	
	Social ( )	Organizacional ( X )	
<b>Áreas de experiencia profesional:</b>	Construcción y Supervisión de Obras		
<b>Institución donde labora:</b>	Gobierno Regional de La Libertad		
	2 a 4 años ( )		
<b>Tiempo de experiencia profesional en el área:</b>	Más de 5 años ( X )		
<b>Experiencia en Investigación</b>	Trabajo(s) Gestión Empresarial realizados		
<b>Gestión Empresarial:</b>	Título del estudio realizado.		

### 2. Propósito de la evaluación:

Validar el contenido de instrumento, por juicio de expertos.

### 3. Datos de la Escala:

(Colocar nombre de la escala, cuestionario o inventario)

Nombre de la Prueba:	CUESTIONARIO GESTION EMPRESARIAL
Autor:	Milton Rafael Cerqueira Caballero
Procedencia:	Elaboración propia
Administración:	
Tiempo de aplicación:	
Ámbito de aplicación:	
Significación:	Las Dimensiones son: Planificación, organización, Dirección y Control, tiene 18 indicadores y 22 ítems, y el objetivo del instrumento es medir el nivel de gestión de la Empresa.

### 4. Soporte Teórico:

(describir en función al modelo teórico)

Escala/AREA	Subescala (dimensiones)	Definición
Ordinal		La escala ordinal es uno de los niveles de medición que nos otorga la clasificación y el orden de los datos sin que realmente se establezca el grado de variación entre ellos. Una escala ordinal u "ordenada" te permite evaluar la actitud de un encuestado con respecto a un tema utilizando un conjunto de respuestas ordenadas. Por ejemplo, las respuestas pueden incluir: "Muy satisfecho", "Satisfecho", "Insatisfecho" y "Muy insatisfecho".

### 5. Instrucciones para la evaluación del instrumento

A continuación, se presenta el Cuestionario de Gestión Empresarial elaborado por Milton Rafael Cerqueira Caballero en el año 2023. De acuerdo con los siguientes criterios califique cada uno de los ítems según corresponda:

Categoría	Calificación		Indicador
<b>CLARIDAD</b> El ítem se comprende fácilmente, es decir, su sintáctica y semántica son adecuadas.	1	No cumple con el criterio	El ítem no es claro.
	2	Bajo nivel	El ítem requiere bastantes modificaciones o una modificación muy grande en el uso de las palabras de acuerdo con su significado o por la ordenación de estas.
	3	Moderado nivel	Se requiere una modificación muy específica de algunos de los términos del ítem.
	4	Alto nivel	El ítem es claro, tiene semántica y sintaxis adecuadas.
<b>COHERENCIA</b> El ítem tiene relación lógica con la dimensión o indicador que está midiendo.	1	totalmente en desacuerdo (no cumple con el criterio)	El ítem no tiene relación lógica con la dimensión
	2	Desacuerdo (bajo nivel de acuerdo)	El ítem tiene una relación tangencial /lejana con la dimensión.
	3	Acuerdo (moderado nivel)	El ítem tiene una relación moderada con la dimensión que se está midiendo.
	4	Totalmente de Acuerdo (alto nivel)	El ítem se encuentra está relacionado con la dimensión que está midiendo
<b>RELEVANCIA</b> El ítem es esencialmente importante, es decir debe ser incluido.	1	No cumple con el criterio	El ítem puede ser eliminado sin que se vea afectada la medición de la dimensión
	2	Bajo nivel	El ítem tiene alguna relevancia, pero otro ítem puede estar incluyendo lo que mide éste.
	3	Moderado nivel	El ítem es relativamente importante.
	4	Alto nivel	El ítem es muy relevante y debe ser incluido.

Leer con detenimiento los ítems y calificar en una escala de 1 a 4 su valoración, así como solicitamos brinde sus observaciones que considere pertinente

1. No cumple con el criterio
2. Bajo Nivel
3. Moderado nivel
4. Alto nivel

**Dimensiones del instrumento:** Planeación, Organización, Dirección y Control.

• **Primera Dimensión: Planeación**

- **Objetivos de la Dimensión:** La herramienta de medición identifica las metas que la empresa debe alcanzar y las estrategias para hacerlo, incluyendo la forma más efectiva de asignar los recursos requeridos.

Indicadores	Ítems	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones/ Recomendaciones
Misión y visión de la empresa	La empresa define su visión y misión	4	4	4	
Objetivos de la Empresa	La empresa formula de modo apropiado sus objetivos estratégicos (cada 5 años), tácticos (cada año) y operacionales (por obra)	4	4	4	
Planes para lograr los objetivos de la Empresa	La empresa implementa sus planes operacionales de procedimientos y reglas o reglamentos La empresa implementa su plan financiero estratégico (cada 5 años), táctico (por departamento de la empresa cada año) y operacionales (por obra)	4	4	4	
Programación de actividades	La empresa programa las actividades de los planes estratégicos y tácticos anualmente y operacionales por obra	4	4	4	

• **Segunda dimensión: Organización**

- **Objetivos de la Dimensión:** Esta herramienta mide la asignación de tareas o actividades agrupándolas en una estructura formal dotada de los recursos humanos y materiales adecuados, así como la ubicación y preparación de un grupo de personas con los medios adecuados para lograr el objetivo.

Indicadores	Ítems	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones/ Recomendaciones
División del trabajo	La empresa divide las actividades por función (contabilidad, producción, finanzas), por procesos (obra, logística) y por producto (obra, expedientes técnicos)	4	4	4	
	La empresa divide las actividades por clientes (públicos y privados)	4	4	4	
Determinación de actividades	La empresa divide las actividades por geografía (costa, sierra, selva)	4	4	4	
	La empresa determina el manual de operaciones y funciones a sus colaboradores	4	4	4	

Estructura Organizacional	La empresa agrupa las actividades en una estructural lineal	3	4	4
Autoridad y responsabilidad	La empresa define la cadena de mando con líneas directas únicas de autoridad y responsabilidad entre superior y subordinados	3	4	4

• **Tercera dimensión: Dirección**

- Objetivos de la Dimensión: El instrumento mide qué tan motivados están los trabajadores, tanto individualmente como en grupos, para alcanzar sus metas.

Indicadores	Ítems	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones/ Recomendaciones
Designación de personal	La empresa designa a sus especialistas de acuerdo al perfil requerido	4	4	4	
Coordinación de esfuerzos	La empresa define la acción de cada colaborador coordinadamente con la de los demás	4	4	4	
La comunicación	La empresa comunica a cada colaborador la acción que se le pide	4	4	4	
La Motivación	La empresa realiza actividades extraordinarias para motivar a sus trabajadores	4	4	4	
Orientación	La empresa orienta a sus colaboradores entregando el manual de operaciones y funciones	4	4	4	
Liderazgo	La empresa designa a sus directivos de acuerdo a su estilo de liderazgo	4	4	4	

• **Cuarta dimensión: Control**

- Objetivos de la Dimensión: Esta herramienta mide el grado en que se verifica que lo que realmente sucedió es consistente con metas o estándares predeterminados.

Indicadores	Ítems	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones/ Recomendaciones
-------------	-------	----------	------------	------------	--------------------------------

Estándares	La empresa define la calidad de los materiales y evalúa que los productos bancarios están dentro de las condiciones normales	4	4	4	4
Monitoreo del desempeño	La empresa monitorea las actividades programadas y las condiciones de seguridad en obra.	4	4	4	4
Evaluación del desempeño	La empresa evalúa el cumplimiento de las actividades programadas en los planes de acción (presupuestos decostos, gastos e ingresos de pagos y cobros)	4	4	4	4
	La empresa evalúa los logros alcanzados y su posición respecto a sus competidoras expresado en documentos contables ratios e indicadores	3	4	4	3
Evaluación del desempeño	La empresa emprende acciones correctivas ante los problemas que se presentan	4	4	4	3

**Observaciones (precisar si hay suficiencia):**        **Si hay suficiencia en los ítems de cada dimensión**       

**Opinión de aplicabilidad:**    **Aplicable [ X ]**    **Aplicable después de corregir [ ]**    **No aplicable [ ]**

**Apellidos y nombres del juez validador. Dra: Liliana Amanda Vértiz Esteves    DNI: 19327075**

**Especialidad del validador: Doctorado en Arquitectura**

**Junio del 2023**



Firmado digitalmente por:  
VERTIZ ESTEVES Liliana  
Amanda FIR 19327075 hard  
Motivo: Soy el autor del  
documento  
Fecha: 30/06/2023 11:58:28-0500

**Firma del Experto Informante**

## EVALUACIÓN POR JUICIO DE EXPERTOS

Respetado Juez: Usted ha sido seleccionado para evaluar el instrumento: CUESTIONARIO RENTABILIDAD Que hace parte de la investigación: Gestión Empresarial y la Rentabilidad de Empresas Constructoras de la Ciudad de Trujillo 2022. La evaluación del instrumento es de gran relevancia para lograr que sea válido y que los resultados obtenidos a partir de éste sean utilizados eficientemente; aportando a la construcción sostenible. Agradecemos su valiosa colaboración.

### 1. Datos Generales del Juez

<b>Nombre del juez:</b>	Leila Araceli Gil Hernández		
<b>Grado profesional:</b>	Maestría ( X )	Doctor ( )	
<b>Área de Formación académica:</b>	Clínica ( )	Educativa ( )	
	Social ( )	Organizacional ( X )	
<b>Áreas de experiencia profesional:</b>			
<b>Institución donde labora:</b>	Gobierno Regional de La Libertad		
<b>Tiempo de experiencia profesional en el área :</b>	2 a 4 años ( )		
	Más de 5 años ( )		
<b>Experiencia en Investigación Rentabilidad :</b>	Maestría en Ingeniería Civil con mención en Dirección de Empresas de la Construcción		

### 2. Propósito de la evaluación:

Validar el contenido de instrumento, por juicio de expertos.

### 3. Datos de la Escala:

(Colocar nombre de la escala, cuestionario o inventario)

Nombre de la Prueba:	CUESTIONARIO RENTABILIDAD
Autor:	Cerqueira Caballero, Milton Rafael (orcid.org/ 0009-0000-3296-7927)
Procedencia:	
Administración:	
Tiempo de aplicación:	
Ámbito de aplicación:	
Significación:	Las Dimensiones son: Rentabilidad sobre la inversión (ROA), Rentabilidad Margen Comercial y Rentabilidad neta sobre las ventas, tiene 04 indicadores y 22 ítems, y el objetivo del instrumento es medir la rentabilidad de la Empresa.

### 4. Soporte Teórico:

(describir en función al modelo teórico)

Escala/AREA	Subescala (dimensiones)	Definición
Ordinal		Una escala ordinal es un tipo de medida que nos permite ordenar y clasificar los datos sin establecer realmente qué tan diferentes son unos de otros. La escala ordinal u "ordenada" utiliza una lista ordenada de respuestas para medir las actitudes de los encuestados hacia un tema.

#### 5. Instrucciones para la evaluación del instrumento

A continuación, se presenta el Cuestionario de Gestión Empresarial elaborado por Cerqueira Caballero, Milton Rafael en el año 2023. De acuerdo con los siguientes criterios califique cada uno de los ítems según corresponda:

Categoría	Calificación	Indicador
<b>CLARIDAD</b> El ítem se comprende fácilmente, es decir, su sintáctica y semántica son adecuadas.	1 No cumple con el criterio	El ítem no es claro.
	2 Bajo nivel	El ítem requiere bastantes modificaciones o una modificación muy grande en el uso de las palabras de acuerdo con su significado o por la ordenación de estas.
	3 Moderado nivel	Se requiere una modificación muy específica de algunos de los términos del ítem.
	4 Alto nivel	El ítem es claro, tiene semántica y sintaxis adecuadas.
<b>COHERENCIA</b> El ítem tiene relación lógica con la dimensión o indicador que está midiendo.	1 totalmente en desacuerdo (no cumple con el criterio)	El ítem no tiene relación lógica con la dimensión
	2 Desacuerdo (bajo nivel de acuerdo)	El ítem tiene una relación tangencial /lejana con la dimensión.
	3 Acuerdo (moderado nivel)	El ítem tiene una relación moderada con la dimensión que se está midiendo.
	4 Totalmente de Acuerdo (alto nivel)	El ítem se encuentra está relacionado con la dimensión que está midiendo
<b>RELEVANCIA</b> El ítem es esencial o importante, es decir debe ser incluido.	1 No cumple con el criterio	El ítem puede ser eliminado sin que se vea afectada la medición de la dimensión
	2 Bajo nivel	El ítem tiene alguna relevancia, pero otro ítem puede estar incluyendo lo que mide éste.
	3 Moderado nivel	El ítem es relativamente importante.
	4 Alto nivel	El ítem es muy relevante y debe ser incluido.

Leer con detenimiento los ítems y calificar en una escala de 1 a 4 su valoración, así como solicitamos brinde sus observaciones que considere pertinente

1. No cumple con el criterio
2. Bajo Nivel
3. Moderado nivel
4. Alto nivel

**Dimensiones del instrumento:** Rentabilidad sobre la inversión (ROA), Rentabilidad Operativa del Activo, Margen Comercial y Rentabilidad neta sobre las ventas

- Primera Dimensión: Rentabilidad sobre la inversión (ROA)
- Objetivos de la Dimensión: El instrumento evalúa la eficacia con la que las empresas gestionan sus activos actuales mientras obtienen beneficios.

Indicadores	Items	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones/ Recomendaciones
(Utilidad Neta+Intereses) / (Activos total)	El análisis del rendimiento sobre el capital suele realizarse cuando se ejecutan pedidos mediante crédito.	3	4	4	
	Los activos de la empresa no se ven afectados por la liquidación de pasivos.	4	4	4	
	Los planes a corto plazo beneficiarán al capital de la empresa.	4	4	4	
	Tiene accesos al mercado financiero formal para obtener créditos financieros de bajo costo	4	4	4	
	El beneficio obtenido por los activos registrado es óptimo	4	4	4	
	La optimización del pasivo financiero genera mayor rentabilidad	3	4	4	

- Segunda Dimensión: Rentabilidad Operativa del Activo
- Objetivos de la Dimensión: La herramienta mide el vínculo entre el beneficio de una empresa y los ingresos totales.

Indicadores	Items	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones/ Recomendaciones
(Utilidad operativa) / (Activos de operación)	El capital de la empresa refleja la solidez de la empresa	3	4	4	
	El capital de la empresa es el resultado de una estrategia financiera ineficaz	4	4	4	
	Se cumple con los objetivos de facturación mensual o periódicos	4	4	4	

	Se minimiza costos en la gestión de los inventarios	4	4	3	
	Se optimiza los recursos para obtener mayor rentabilidad en la empresa	4	4	4	

• Tercera Dimensión: Margen Comercial

- Objetivos de la Dimensión: Esta herramienta mide la utilidad de cada producto vendido luego de descontar los costos de producción, distribución y mercadeo.

Indicadores	Items	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones/ Recomendaciones
<b>(Venta neta-Costo de venta) / (Ventas netas)</b>	Al realizar una orden de crédito, normalmente se realiza un análisis de rendimiento de los activos	4	4	4	
	El pago de los pasivos de la empresa no tiene impacto en el rendimiento sobre los activos	3	4	4	
	Se aplican estrategias de intensidad de inversión en los productos vendidos de la empresa	4	4	4	
	EL margen comercial que tiene la empresa es muy razonable en comparación de otras empresas en el rubro	4	4	4	
	Se conoce con claridad, cual es el costo de producción y los ingresos mensuales.	4	4	3	
	El rendimiento sobre los activos de la compañía se verá afectada positivamente por las estrategias de corto plazo	4	4	4	

• Cuarta Dimensión: Rentabilidad neta sobre las ventas

- Objetivos de la Dimensión: El dispositivo evalúa el desempeño de la empresa.

Indicadores	Items	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones/ Recomendaciones
	La ganancia sobre los activos de la empresa es un buen indicador de la fortaleza de la empresa	4	4	4	

(Utilidad Neta) / (Ventas netas)	El rendimiento de la empresa sobre los activos circulantes se debe a una estrategia de financiación ineficaz	3	4	4	
	Se aplican estrategias para aumentar la rotación de inventarios	4	4	4	3
	Los gastos administrativos y de operación son muy eficientes	4	4	4	4
	La rentabilidad permite cumplir con las obligaciones de los impuestos de IGV y renta oportunamente	4	4	4	4

Observaciones (precisar si hay suficiencia):        Si hay suficiencia en los ítems de cada dimensión       

Opinión de aplicabilidad:    **Aplicable [ X ]**            **Aplicable después de corregir [ ]**            **No aplicable [ ]**

Apellidos y nombres del juez validador. Mg: Leila Araceli Gil Hernández            DNI: 72173698

Especialidad del validador:    **Maestría en Ingeniería Civil con mención en Dirección de Empresas de la Construcción**

Junio del 2023

  
 LEILA ARACELI  
 GIL HERNANDEZ  
 Ingeniera Civil  
 CIP N° 232189

Firma del Experto Informante

## EVALUACIÓN POR JUICIO DE EXPERTOS

Respetado juez: Usted ha sido seleccionado para evaluar el instrumento: CUESTIONARIO RENTABILIDAD Que hace parte de la investigación: Gestión Empresarial y la Rentabilidad de Empresas Constructoras de la Ciudad de Trujillo 2022. La evaluación del instrumento es de gran relevancia para lograr que sea válido y que los resultados obtenidos a partir de éste sean utilizados eficientemente; aportando a la construcción sostenible. Agradecemos su valiosa colaboración.

### 1. Datos Generales del Juez

<b>Nombre del juez:</b>	Danny del Pilar Alvarado Ayllon		
<b>Grado profesional:</b>	Maestría ( X )	Doctor	( )
<b>Área de Formación académica:</b>	Clínica ( )	Educativa	( )
	Social ( )	Organizacional	( X )
<b>Áreas de experiencia profesional:</b>			
<b>Institución donde labora:</b>	Gobierno Regional de La Libertad		
<b>Tiempo de experiencia profesional en el área :</b>	2 a 4 años ( )	Más de 5 años	( X )
<b>Experiencia en Investigación Rentabilidad :</b>	Maestría en Administración de Negocios - MBA		

### 2. Propósito de la evaluación:

Validar el contenido de instrumento, por juicio de expertos.

### 3. Datos de la Escala:

(Colocar nombre de la escala, cuestionario o inventario)

Nombre de la Prueba:	CUESTIONARIO RENTABILIDAD
Autor:	Cerqueira Caballero, Milton Rafael (orcid.org/ 0009-0000-3296-7927)
Procedencia:	
Administración:	
Tiempo de aplicación:	
Ámbito de aplicación:	
Significación:	Las Dimensiones son: Rentabilidad sobre la inversión (ROA), Rentabilidad Margen Comercial y Rentabilidad neta sobre las ventas, tiene 04 indicadores y 22 ítems, y el objetivo del instrumento es medir la rentabilidad de la Empresa.

### 4. Soporte Teórico:

(describir en función al modelo teórico)

Escala/AREA	Subescala (dimensiones)	Definición
Ordinal		Una escala ordinal es un tipo de medida que nos permite ordenar y clasificar los datos sin establecer realmente qué tan diferentes son unos de otros. La escala ordinal u "ordenada" utiliza una lista ordenada de respuestas para medir las actitudes de los encuestados hacia un tema.

##### 5. Instrucciones para la evaluación del instrumento

A continuación, se presenta el Cuestionario de Gestión Empresarial elaborado por Milton Rafael Cerqueira Caballero en el año 2023. De acuerdo con los siguientes criterios califique cada uno de los ítems según corresponda:

Categoría	Calificación		Indicador
<b>CLARIDAD</b> El ítem se comprende fácilmente, es decir, su sintáctica y semántica son adecuadas.	1	No cumple con el criterio	El ítem no es claro.
	2	Bajo nivel	El ítem requiere bastantes modificaciones o una modificación muy grande en el uso de las palabras de acuerdo con su significado o por la ordenación de estas.
	3	Moderado nivel	Se requiere una modificación muy específica de algunos de los términos del ítem.
	4	Alto nivel	El ítem es claro, tiene semántica y sintaxis adecuadas.
<b>COHERENCIA</b> El ítem tiene relación lógica con la dimensión o indicador que está midiendo.	1	totalmente en desacuerdo (no cumple con el criterio)	El ítem no tiene relación lógica con la dimensión
	2	Desacuerdo (bajo nivel de acuerdo)	El ítem tiene una relación tangencial /lejana con la dimensión.
	3	Acuerdo (moderado nivel)	El ítem tiene una relación moderada con la dimensión que se está midiendo.
	4	Totalmente de Acuerdo (alto nivel)	El ítem se encuentra está relacionado con la dimensión que está midiendo
<b>RELEVANCIA</b> El ítem es esencial o importante, es decir debe ser incluido.	1	No cumple con el criterio	El ítem puede ser eliminado sin que se vea afectada la medición de la dimensión
	2	Bajo nivel	El ítem tiene alguna relevancia, pero otro ítem puede estar incluyendo lo que mide éste.
	3	Moderado nivel	El ítem es relativamente importante.
	4	Alto nivel	El ítem es muy relevante y debe ser incluido.

*Leer con detenimiento los ítems y calificar en una escala de 1 a 4 su valoración, así como solicitamos brinde sus observaciones que considere pertinente*

1. No cumple con el criterio
2. Bajo Nivel
3. Moderado nivel
4. Alto nivel

**Dimensiones del instrumento:** Rentabilidad sobre la inversión (ROA), Rentabilidad Operativa del Activo, Margen Comercial y Rentabilidad neta sobre las ventas

- Primera Dimensión: Rentabilidad sobre la inversión (ROA)
- Objetivos de la Dimensión: El instrumento evalúa la eficacia con la que las empresas gestionan sus activos actuales mientras obtienen beneficios.

Indicadores	Items	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones/ Recomendaciones
(Utilidad Neta+Intereses)/(Activos total)	El análisis del rendimiento sobre el capital suele realizarse cuando se ejecutan pedidos mediante crédito.	3	4	4	
	Los activos de la empresa no se ven afectados por la liquidación de pasivos.	4	4	4	
	Los planes a corto plazo beneficiarán al capital de la empresa.	4	4	4	
	Tiene accesos al mercado financiero formal para obtener créditos financieros de bajo costo	4	4	4	
	El beneficio obtenido por los activos registrado es óptimo	4	4	4	
	La optimización del pasivo financiero genera mayor rentabilidad	3	4	4	

- Segunda Dimensión: Rentabilidad Operativa del Activo

- Objetivos de la Dimensión: La herramienta mide el vínculo entre el beneficio de una empresa y los ingresos totales

Indicadores	Items	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones/ Recomendaciones
(Utilidad operativa)/(Activos de operación)	El capital de la empresa refleja la solidez de la empresa	3	4	4	
	El capital de la empresa es el resultado de una estrategia financiera ineficaz	4	4	4	
	Se cumple con los objetivos de facturación mensual o periódicos	4	4	4	

	Se minimiza costos en la gestión de los inventarios	4	4	3	
	Se optimiza los recursos para obtener mayor rentabilidad en la empresa	4	4	4	

• Tercera Dimensión: Margen Comercial

- Objetivos de la Dimensión: Esta herramienta mide la utilidad de cada producto vendido luego de descontar los costos de producción, distribución y mercadeo.

Indicadores	Items	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones/ Recomendaciones
<b>(Venta neta-Costo de venta) / (Ventas netas)</b>	Al realizar una orden de crédito, normalmente se realiza un análisis de rendimiento de los activos	4	4	4	
	El pago de los pasivos de la empresa no tiene impacto en el rendimiento sobre los activos	3	4	4	
	Se aplican estrategias de intensidad de inversión en los productos vendidos de la empresa	4	4	4	
	EL margen comercial que tiene la empresa es muy razonable en comparación de otras empresas en el rubro	4	4	4	
	Se conoce con claridad, cual es el costo de producción y los ingresos mensuales.	4	4	3	
	El rendimiento sobre los activos de la compañía se verá afectada positivamente por las estrategias de corto plazo	4	4	4	

• Cuarta Dimensión: Rentabilidad neta sobre las ventas

- Objetivos de la Dimensión: El dispositivo evalúa el desempeño de la empresa.

Indicadores	Items	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones/ Recomendaciones
	La ganancia sobre los activos de la empresa es un buen indicador de la fortaleza de la empresa	4	4	4	

(Utilidad Neta) / (Ventas netas)	El rendimiento de la empresa sobre los activos circulantes se debe a una estrategia de financiación ineficaz	3	4	4	4
	Se aplican estrategias para aumentar la rotación de inventarios	4	4	4	3
	Los gastos administrativos y de operación son muy eficientes	4	4	4	4
	La rentabilidad permite cumplir con las obligaciones de los impuestos de IGV y renta oportunamente	4	4	4	4

Observaciones (precisar si hay suficiencia):            Si hay suficiencia en los ítems de cada dimensión           

Opinión de aplicabilidad:    **Aplicable [ X ]**            **Aplicable después de corregir [ ]**            **No aplicable [ ]**

Apellidos y nombres del juez validador. Mg: Danny del Pilar Alvarado Ayllon            DNI: 80493826

Especialidad del validador:            **Maestría en Administración de Negocios - MBA**

Junio del 2023



Firma del Experto Informante

## EVALUACIÓN POR JUICIO DE EXPERTOS

Respetado Juez: Usted ha sido seleccionado para evaluar el instrumento: CUESTIONARIO RENTABILIDAD Que hace parte de la investigación: Gestión Empresarial y la Rentabilidad de Empresas Constructoras de la Ciudad de Trujillo 2022. La evaluación del instrumento es de gran relevancia para lograr que sea válido y que los resultados obtenidos a partir de éste sean utilizados eficientemente; aportando a la construcción sostenible. Agradecemos su valiosa colaboración.

### 1. Datos Generales del Juez

<b>Nombre del juez:</b>	Liliana Amanda Vértiz Esteves		
<b>Grado profesional:</b>	Maestría ( )	Doctor	( X )
<b>Área de Formación académica:</b>	Clínica ( )	Educativa	( )
	Social ( )	Organizacional	( X )
<b>Áreas de experiencia profesional:</b>	Construcción y Supervisión de Obras		
<b>Institución donde labora:</b>	Gobierno Regional de La Libertad		
<b>Tiempo de experiencia profesional en el área :</b>	2 a 4 años ( )	Más de 5 años	( X )
<b>Experiencia en Investigación Rentabilidad :</b>	Trabajo(s) Rentabilidad realizados	Título del estudio realizado.	

### 2. Propósito de la evaluación:

Validar el contenido de instrumento, por juicio de expertos.

### 3. Datos de la Escala:

(Colocar nombre de la escala, cuestionario o inventario)

Nombre de la Prueba:	CUESTIONARIO RENTABILIDAD
Autor:	Cerqueira Caballero, Milton Rafael (orcid.org/ 0009-0000-3296-7927)
Procedencia:	
Administración:	
Tiempo de aplicación:	
Ámbito de aplicación:	
Significación:	Las Dimensiones son: Rentabilidad sobre la inversión (ROA), Rentabilidad Margen Comercial y Rentabilidad neta sobre las ventas, tiene 04 indicadores y 22 ítems, y el objetivo del instrumento es medir la rentabilidad de la Empresa.

### 4. Soporte Teórico:

(describir en función al modelo teórico)

Escala/AREA	Subescala (dimensiones)	Definición
Ordinal		Una escala ordinal es un tipo de medida que nos permite ordenar y clasificar los datos sin establecer realmente qué tan diferentes son unos de otros. La escala ordinal u "ordenada" utiliza una lista ordenada de respuestas para medir las actitudes de los encuestados hacia un tema.

#### 5. Instrucciones para la evaluación del instrumento

A continuación, se presenta el Cuestionario de Gestión Empresarial elaborado por, Cerqueira Caballero, Milton Rafael en el año 2023. De acuerdo con los siguientes criterios califique cada uno de los ítems según corresponda:

Categoría	Calificación	Indicador
<b>CLARIDAD</b> El ítem se comprende fácilmente, es decir, su sintáctica y semántica son adecuadas.	1 No cumple con el criterio	El ítem no es claro.
	2 Bajo nivel	El ítem requiere bastantes modificaciones o una modificación muy grande en el uso de las palabras de acuerdo con su significado o por la ordenación de estas.
	3 Moderado nivel	Se requiere una modificación muy específica de algunos de los términos del ítem.
	4 Alto nivel	El ítem es claro, tiene semántica y sintaxis adecuadas.
<b>COHERENCIA</b> El ítem tiene relación lógica con la dimensión o indicador que está midiendo.	1 totalmente en desacuerdo (no cumple con el criterio)	El ítem no tiene relación lógica con la dimensión
	2 Desacuerdo (bajo nivel de acuerdo)	El ítem tiene una relación tangencial /lejana con la dimensión.
	3 Acuerdo (moderado nivel)	El ítem tiene una relación moderada con la dimensión que se está midiendo.
	4 Totalmente de Acuerdo (alto nivel)	El ítem se encuentra está relacionado con la dimensión que está midiendo
<b>RELEVANCIA</b> El ítem es esencial o importante, es decir debe ser incluido.	1 No cumple con el criterio	El ítem puede ser eliminado sin que se vea afectada la medición de la dimensión
	2 Bajo nivel	El ítem tiene alguna relevancia, pero otro ítem puede estar incluyendo lo que mide éste.
	3 Moderado nivel	El ítem es relativamente importante.
	4 Alto nivel	El ítem es muy relevante y debe ser incluido.

Leer con detenimiento los ítems y calificar en una escala de 1 a 4 su valoración, así como solicitamos brinde sus observaciones que considere pertinente

1. No cumple con el criterio
2. Bajo Nivel
3. Moderado nivel
4. Alto nivel

**Dimensiones del instrumento:** Rentabilidad sobre la inversión (ROA), Rentabilidad Operativa del Activo, Margen Comercial y Rentabilidad neta sobre las ventas

- Primera Dimensión: Rentabilidad sobre la inversión (ROA)
- Objetivos de la Dimensión: El instrumento evalúa la eficacia con la que las empresas gestionan sus activos actuales mientras obtienen beneficios.

Indicadores	Items	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones/ Recomendaciones
(Utilidad Neta+Intereses)/(Activos total)	El análisis del rendimiento sobre el capital suele realizarse cuando se ejecutan pedidos mediante crédito.	3	4	4	
	Los activos de la empresa no se ven afectados por la liquidación de pasivos.	4	4	4	
	Los planes a corto plazo beneficiarán al capital de la empresa.	4	4	4	
	Tiene accesos al mercado financiero formal para obtener créditos financieros de bajo costo	4	4	4	
	El beneficio obtenido por los activos registrado es óptimo	4	4	4	
	La optimización del pasivo financiero genera mayor rentabilidad	3	4	4	

- Segunda Dimensión: Rentabilidad Operativa del Activo
- Objetivos de la Dimensión: La herramienta mide el vínculo entre el beneficio de una empresa y los ingresos totales.

Indicadores	Items	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones/ Recomendaciones
(Utilidad operativa)/(Activos de operación)	El capital de la empresa refleja la solidez de la empresa	3	4	4	
	El capital de la empresa es el resultado de una estrategia financiera ineficaz	4	4	4	
	Se cumple con los objetivos de facturación mensual o periódicos	4	4	4	

	Se minimiza costos en la gestión de los inventarios	4	4	3	
	Se optimiza los recursos para obtener mayor rentabilidad en la empresa	4	4	4	

• Tercera Dimensión: Margen Comercial

• Objetivos de la Dimensión: Esta herramienta mide la utilidad de cada producto vendido luego de descontar los costos de producción, distribución y mercadeo.

Indicadores	Items	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones/ Recomendaciones
<b>(Venta neta-Costo de venta) / (Ventas netas)</b>	Al realizar una orden de crédito, normalmente se realiza un análisis de rendimiento de los activos	4	4	4	
	El pago de los pasivos de la empresa no tiene impacto en el rendimiento sobre los activos	3	4	4	
	Se aplican estrategias de intensidad de inversión en los productos vendidos de la empresa	4	4	4	
	EL margen comercial que tiene la empresa es muy razonable en comparación de otras empresas en el rubro	4	4	4	
	Se conoce con claridad, cual es el costo de producción y los ingresos mensuales.	4	4	3	
	El rendimiento sobre los activos de la compañía se verá afectada positivamente por las estrategias de corto plazo	4	4	4	

• Cuarta Dimensión: Rentabilidad neta sobre las ventas

• Objetivos de la Dimensión: El dispositivo evalúa el desempeño de la empresa.

Indicadores	Items	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones/ Recomendaciones
	La ganancia sobre los activos de la empresa es un buen indicador de la fortaleza de la empresa	4	4	4	

<b>(Utilidad Neta) / (Ventas netas)</b>	El rendimiento de la empresa sobre los activos circulantes se debe a una estrategia de financiación ineficaz	3	4	4	
	Se aplican estrategias para aumentar la rotación de inventarios	4	4	3	
	Los gastos administrativos y de operación son muy eficientes	4	4	4	
	La rentabilidad permite cumplir con las obligaciones de los impuestos de IGV y renta oportunamente	4	4	4	

**Observaciones (precisar si hay suficiencia):** \_\_\_\_\_ **Si hay suficiencia en los ítems de cada dimensión** \_\_\_\_\_

**Opinión de aplicabilidad:**      **Aplicable [ X ]**      **Aplicable después de corregir [ ]**      **No aplicable [ ]**

**Apellidos y nombres del juez validador. Dr. Liliana Amanda Vértiz Esteves**      **DNI: 19327075**

**Especialidad del validador:**      **Doctorado en Arquitectura**

**Junio del 2023**



Firmado digitalmente por:  
VÉRTIZ ESTEVES Liliana  
Amanda FIR 19327075 hard  
Motivo: Soy el autor del  
documento  
Fecha: 30/06/2023 11:58:28-0500

-----  
**Firma del Experto Informante**