



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

ESCUELA DE POSGRADO

PROGRAMA ACADÉMICO DE MAESTRÍA EN FINANZAS

Planeamiento estratégico y rentabilidad de los contenedores refrigerados de Cold treatment en una empresa portuaria, Lima

2023

TESIS PARA OBTENER EL GRADO ACADÉMICO DE:

Maestro en Finanzas

AUTOR:

Chavez Sobrado, Jorge Ernesto (orcid.org/0000-0001-5263-8717)

ASESORES:

Mg. Baquedano Cabrera, Luis Clemente (orcid.org/0000-0002-3890-0640)

-

Mg. Vilcapoma Perez, Cesar Robin (orcid.org/0000-0003-3586-8371)

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Gestión de Riesgo y Valoración de Empresas

LÍNEA DE RESPONSABILIDAD SOCIAL UNIVERSITARIA:

Desarrollo económico, empleo y emprendimiento.

LIMA – PERÚ

2024



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

ESCUELA DE POSGRADO

MAESTRÍA EN FINANZAS

Declaratoria de Autenticidad del Asesor

Yo, BAQUEDANO CABRERA LUIS CLEMENTE, docente de la ESCUELA DE POSGRADO MAESTRÍA EN FINANZAS de la UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO SAC - LIMA NORTE, asesor de Tesis titulada: "Planeamiento estratégico y rentabilidad de los contenedores refrigerados de cold treatment en una empresa portuaria, Lima 2023", cuyo autor es CHAVEZ SOBRADO JORGE ERNESTO, constato que la investigación tiene un índice de similitud de 17%, 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.

LIMA, 05 de Agosto del 2024

Apellidos y Nombres del Asesor:	Firma
BAQUEDANO CABRERA LUIS CLEMENTE DNI: 17843413 ORCID: 0000-0002-3890-0640	Firmado electrónicamente por: BBAQUEDANOCA el 13-08-2024 09:22:40

Código documento Trilce: TRI - 0851016



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

ESCUELA DE POSGRADO

MAESTRÍA EN FINANZAS

Declaratoria de Originalidad del Autor

Yo, CHAVEZ SOBRADO JORGE ERNESTO estudiante de la ESCUELA DE POSGRADO MAESTRÍA EN FINANZAS de la UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO SAC - LIMA NORTE, declaro bajo juramento que todos los datos e información que acompañan la Tesis titulada: "Planeamiento estratégico y rentabilidad de los contenedores refrigerados de cold treatment en una empresa portuaria, Lima 2023", 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.

Nombres y Apellidos	Firma
JORGE ERNESTO CHAVEZ SOBRADO DNI: 10392605 ORCID: 0000-0001-5263-8717	Firmado electrónicamente por: JCHAVEZSO23 el 05- 08-2024 08:29:22

Código documento Trilce: TRI - 0851017

Dedicatoria

El trabajo siguiente está dedicado a mi señora madre Jacinta Sobrado Ulloa por su resiliencia, amor y cariño que lo llevo en mi Corazón siempre, dedicado a mi Padre Oscar por su sabiduría y consejos, mi esposa Giovanna por su soporte, comprensión y atención, mis hijos Jorge, Fabiana y Tatiana por su empuje me motivaron a concluir esta Maestría.

Agradecimiento

Agradecer a Dios sobre todas las cosas, a mi alma mater Universidad César Vallejo donde me ha permitido seguir creciendo profesionalmente, a los profesores de maestría, el asesoramiento y gran soporte del Magister Luis Baquedano, también agradecer a mis colegas de aula por sugerencias y realización de esta tesis.

Índice de contenidos

Carátula	i
Declaratoria de Autenticidad del Asesor	ii
Declaratoria de Originalidad del Autor	iii
Dedicatoria	iv
Agradecimiento	v
Índice de contenidos	vi
Índice de tablas	vii
Resumen	viii
Abstract	ix
I.INTRODUCCIÓN	1
II. METODOLOGÍA.....	12
III. RESULTADOS	17
IV. DISCUSIÓN.....	30
V. CONCLUSIONES.....	35
VI RECOMENDACIONES	37
REFERENCIAS.....	38
ANEXOS	44

Índice de tablas

Tabla 1 Análisis de planeamiento estratégico.....	18
Tabla 2 Análisis preguntas de la dimensión 1.....	19
Tabla 3 Análisis preguntas de la dimensión 2.....	20
Tabla 4 Análisis preguntas de la dimensión 3.....	21
Tabla 5 Rango de medición para la variable Rentabilidad.....	22
Tabla 6 de contingencia planeamiento estratégico y rentabilidad.....	23
Tabla 7 de contingencia análisis del entorno externo y rentabilidad.....	24
Tabla 8 de contingencia de análisis interno y rentabilidad.....	25
Tabla 9 de contingencia de análisis de formulación estratégica y rentabilidad.....	26
Tabla 10 Correlación entre variables Planeamiento estratégico y rentabilidad de la empresa de la contenedores refrigerados.....	27
Tabla 11 Correlación entre el indicador Análisis del entorno externo y rentabilidad de una empresa de contenedores refrigerados.....	28
Tabla 12 Correlación entre el indicador Análisis interno y rentabilidad de una empresa de contenedores refrigerados.....	29
Tabla 13 Correlación entre el indicador Formulación de estrategias y rentabilidad de una empresa de contenedores refrigerados.....	30

Resumen

La presente investigación, el objetivo general fue determinar la relación del planeamiento estratégico y rentabilidad de Cold treatment de contenedores refrigerados en una empresa portuaria Lima, 2023. El presente trabajo de investigación se enmarca en el ODS 12 producción y consumo responsable de acuerdo con la guía RVI 095-2024 articulación de las áreas de investigación. Se empleo una metodología con enfoque cuantitativo, tipo básica, diseño no experimental de corte transversal, nivel de estudio correlacional. La técnica empleada para la recolección de información fue la encuesta y, como instrumento el cuestionario por el cual fue validado por tres expertos. La población consistió en 5 colaboradores de la empresa, en los resultados obtenidos y los antecedentes, podemos afirmar que se ha cumplido el objetivo principal del estudio, del planeamiento estratégico influye en la rentabilidad de contenedores.

Se concluyó que el 40% considera regular la capacitación del personal en manejo de contenedores refrigerados, mientras que el 60% ve afectados los costos y la rentabilidad por la falta de espacio e insumos en destiempo.

Palabras clave: planeamiento estratégico, análisis interno, rentabilidad.

Abstract

The general objective of this research was to determine the relationship between strategic planning and profitability of cold treatment of refrigerated containers in a port company Lima, 2023. This research work is framed in SDG 12 responsible production and consumption in accordance with the guide RVI 095-2024 articulation of research. A methodology with a quantitative approach, basic type, non-experimental cross-sectional design, correlational study level was used. The technique used to collect information was the survey and, as the instrument, the questionnaire by which it was validated by three experts. The population consisted of 5 employees of the company, in the results obtained and the background, we can affirm that the main objective of the study has been met, that of strategic planning influencing the profitability of the containers.

It was concluded that 40% consider regulating the training of personnel in handling refrigerated containers, while 60% see costs and profitability affected by the lack of space and supplies at the wrong time.

Keywords: strategic planning, internal analysis, profitability.

I. INTRODUCCIÓN

En la actualidad los contenedores refrigerados cambiaron el comercio internacional al facilitar el transporte de mercancías perecederas a destinos largos. Estos desarrollos tecnológicos han generado un impacto considerable en la eficiencia logística global y la seguridad de la cadena alimentaria. Según Smith y Jones (2023), menciona que el uso generalizado de contenedores refrigerados ha llevado a un aumento notorio en el comercio de productos frescos, beneficiando a productores y consumidores a nivel mundial.

El planeamiento estratégico es un desarrollo que precede el control de gestión y monitorea las metas concretadas para lograr la visión, misión y objetivos. Sirve para tener enfoques y utilización eficaz de recursos principales. La rentabilidad es un indicador clave para evaluar el éxito financiero de una empresa o inversión. Sirve para analizar la sustentabilidad económica.

Según Zevallos (2018),manifiesto que el planeamiento estratégico como procedimiento dirige a las organizaciones a tener un contexto de condiciones que lleva a una transformación con miras al porvenir para el alcance de las metas y consecución de las estrategias de esta manera obtener excelentes desempeños, según Agreda(2021),menciona que la rentabilidad es un concepto que permiten medir el desempeño y como resultado aumentar los bienes de la empresa como patrimonio y activos ,en el cual están involucrados los gerentes para alcanzar los cambios económicos que se están aumentando en el país y a nivel mundial, también indica Cuesta (2023),manifiesto que en este artículo indica realizar un análisis de rentabilidad de la empresa, características de clasificación y desarrollo y gestión de activos. Se adjunta un caso Curiosamente, este es un proyecto híbrido que combina el desarrollo agrícola directo (estancia) con modelo de colonización de la tierra.

El presente estudio se enmarca en el ODS 12, que se enfoca en la producción y consumo responsable, conforme a la guía RVI 095-2024, la cual integra las áreas de investigación con las líneas de acción de RSU y ODS.

A nivel internacional, en Ecuador el planeamiento estratégico es fundamental y objetivo, según Anzelini (2023) menciona el retorno a la democracia, Argentina ha enfrentado etapas, la defensa del control civil de las Fuerzas donde el problema radica en la relación entre los costos laborales y la tasa de beneficio. El Ciclo de Planeamiento de la Defensa Nacional desde 2007 se define como la diferencia entre el valor de producción y los costos laborales, dividida por la inversión en capital fijo.,

con avances y retrocesos en el empoderamiento civil en México sobre la rentabilidad según Barrantey y Alarcón(2023),mencionaron que la problemática radica en la relación entre los costos laborales y la tasa de beneficio, que se define como la variación entre el valor de la producción realizada y los costos laborales, dividida por la inversión en capital fijo.

En el Perú las empresas no presentan un planeamiento estratégico de unidades cold treatment, es importante para esta industria. El estudio explora cómo la falta de una planificación estratégica eficaz puede provocar una falta de dirección y oportunidades perdidas en un mercado competitivo. La rentabilidad analiza el impacto económico en la conservación de los alimentos. El estudio explora cómo el procesamiento en frío puede prolongar la vida útil del producto, reducir el deterioro y mejorar la calidad, lo que a su vez puede generar una mayor rentabilidad para las empresas de almacenamiento y transporte.

Según Bazán (2021) los arándanos exportados a China deben ser tratados para matar moscas de la fruta. Los arándanos deben ser procesados en frío bajo la supervisión de funcionarios de SENASA. De acuerdo con los procedimientos de procesamiento en frío en el lugar de origen o en tránsito.

La Empresa de contenedores está ubicado en Carretera Ventanilla km14.7- Callao,la problemática en el trabajo de investigación es por carecimiento de un planeamiento estratégico en el servicio de las unidades de Cold treatment la falta de capacitación del personal, el espacio reducido para los acondicionamientos de las unidades para atención al cliente, como resultado provoca la disminución de la productividad y rentabilidad que va en función a la organización para alcanzar los objetivos deseados, para lograr competitividad y crecimiento teniendo en cuenta la rentabilidad del mercado.

Es importante según en su investigación, la implementación exitosa del planeamiento estratégico es fundamental para aumentar la rentabilidad de una empresa y asegurar su competitividad en el mercado (Thompson y Strickland ,2019). Por lo tanto, se realizará estrategias y tomas de decisiones como la infraestructura del almacén y capacitación del factor humano para mejorar la rentabilidad de la compañía de esta manera incrementar las ventas, reducir activos innecesarios, mejorar la tecnología, aumentar la rotación de empleados, teniendo en cuenta lo anterior, identificamos las principales cuestiones de este estudio.

¿Cómo se relaciona el planeamiento estratégico con la rentabilidad de los

contenedores refrigerados de cold treatment en una empresa portuaria Lima 2023? y entre las cuestiones secundarias; 1 ¿ Cómo se relaciona el análisis del entorno externo con la rentabilidad de los contenedores refrigerados de cold treatment en una empresa portuaria Lima 2023?; 2) ¿ Cómo se relaciona el análisis interno con la rentabilidad de los contenedores refrigerados de cold treatment en una empresa portuaria Lima 2023?; 3) ¿ Cómo se relaciona la formulación estratégica con la rentabilidad de los contenedores refrigerados de cold treatment en una empresa portuaria Lima 2023?

La justificación según Sampieri et al. (2014), refirió como una serie de procedimiento Métodos sistemáticos y empíricos utilizados en estudiar fenómenos o preguntas. En este sentido, es necesario explicar su significado, y para justificarlo se debe tener en cuenta el tipo de investigación.

La justificación teórica, Sampieri et al. (2014), afirmaron que llenará lagunas de conocimiento, que los resultados se pueden generalizar en principios más amplios y que los datos recopilados pueden ser utilizados, revisar, desarrollar o sustentar una teoría. Por lo tanto, el aporte a este estudio es identificar la importancia en la capacidad de planificar y ejecutar estrategias y los conocimientos de investigación que pueden ayudar en las decisiones con el propósito de operar con la optimización de bienes y mejorar la competitividad en un mercado globalizado.

La justificación metodológica, según Bernal (2010), mencionaron durante el transcurso del proyecto lo que hay que hacer es proponer un nuevo enfoque o estrategia para crear conocimiento eficiente y confiable. Entonces la contribución a este estudio es el uso de la herramientas y métodos a través de encuestas, mapeo de procesos logísticos para optimizar la calidad y eficiencia.

La justificación Social, Ñaupas et al. (2014), mencionaron que la investigación puede resolver problemas e Influir en grupos sociales, como empoderar a las personas rurales o aplicar enfoques psicosociales a los analfabetos entorno rural. El propósito de este trabajo de investigación es ayudar e incentivar al personal colaborativo de la organización a emprender en un futuro a mediano plazo con las herramientas de gestión obtenidos.

Según Bernal (2010), refirió que la justificación práctica nos muestra resolver problemas y proponer estrategias que se pueden llevar a cabo, contribuyendo a solucionar problemas. En esencia, la justificación práctica sirve como base para el conocimiento en la unidad de análisis y para que las empresas del sector puedan

implementar procesos de mejora en la planificación estratégica y aumentar la rentabilidad.

Sin embargo este estudio tiene como objetivo determinar la relación que existe entre el planeamiento estratégico con la rentabilidad de los contenedores refrigerados de cold treatment en una empresa portuaria Lima 2023.; y como objetivos específicos obtendremos; 1) Determinar la relación que existe entre el análisis del entorno y externo con la rentabilidad de los contenedores refrigerados de cold treatment en una empresa portuaria Lima 2023; 2) Determinar la relación que existe entre el análisis interno con la rentabilidad de los contenedores refrigerados de cold treatment en una empresa portuaria Lima 2023; 3) Determinar la relación que existe entre la formulación estratégica con la rentabilidad de los contenedores refrigerados de cold treatment en una empresa portuaria Lima 2023. Consideramos necesario realizar un estudio real sobre el tema desarrollado en este estudio, sobre el cual encontramos lo siguiente.

Como antecedentes internacionales Sarmadi et al. (2020), mencionaron el objetivo del artículo es proponer un modelo para diseñar una red de puerto seco integrando decisiones estratégicas y operativas bajo demanda estocástica. La metodología utiliza programación estocástica de dos etapas y un algoritmo de descomposición de Benders mejorado. Los instrumentos incluyen cortes múltiples, desigualdades de mochila y corte óptimo de Pareto. Los resultados muestran sensibilidad de la red a los costos de inventario y la robustez de las soluciones. La conclusión destaca mejoras en la configuración de la red, elección de modalidades, niveles de servicio y rotación de inventario en el transporte de contenedores.

Según Carrese et al. (2024), mencionaron el objetivo del estudio es identificar puertos estratégicos considerando la evolución futura del sistema portuario. La metodología emplea el proceso de jerarquía analítica combinado con planificación de escenarios. Los instrumentos incluyen bases de datos y análisis de escenarios. Los resultados muestran que los puertos del norte de Italia, como Génova y Trieste, lideran en importancia debido a su dinamismo y atracción de inversiones. La conclusión destaca la fortaleza del proceso propuesto, que permite seleccionar puertos estratégicos incluso en condiciones de incertidumbre, posicionando a ciertos puertos como clave en la red logística del tráfico de contenedores en Italia.

En su investigación Yu y Hyland (2023), mencionaron el objetivo de la planificación estratégica para el sistema AMOD permite alta velocidad de cálculo,

ejecutando un día completo de escenarios en segundos, facilitando evaluación e interacción. La metodología utilizada fue un modelado existente de sistemas MOD controlados centralmente que involucran conductores humanos y como técnicas e instrumentos con ABM, Los planificadores y analistas deben enfocarse en recopilar información y especificar variables, enfrentando problemas de calibración en métodos ABM debido a los requisitos de datos.

Los resultados, se comparan Cuando la flota es pequeña (3000-3500 vehículos), los vehículos son siempre escasos, sin importar otras variables. Con una flota mayor (4000-5000 vehículos), los vehículos experimentan inactividad, un patrón consistente con los precios y multiplicadores de desplazamiento. Se concluye que La planificación estratégica de calidad para sistemas AMOD es clave para el éxito en licencias, adquisición de flotas y almacenamiento. Este artículo introduce un nuevo enfoque de modelado usando ecuaciones diferenciales ordinarias.

Según en su investigación Gerber et al. (2023), mencionaron el objetivo principal fue mejorar accesibilidad e inclusión en debates para generar datos, diversidad, autenticidad, verificar credibilidad y evaluar resultados, la metodología se emplea en áreas contextuales e infraestructurales, supuestos filosóficos o cosmovisión; cuerpos actuales de conocimientos, teorías y prácticas; y como técnicas e instrumentos se utilizó a través de un grupo focal y encuestas y un simposio de trabajo. Los resultados de este artículo se centran en los conceptos, procedimientos y resultados de la tercera fase del desarrollo de un plan de investigación estratégico para la arteterapia. se concluye desarrollar plan estratégico para investigación en arteterapia en fomentar pensamiento exploratorio, brindar oportunidades y apoyar colaboración son claves para sostener y promover la profesión.

Schifani et al. (2022), mencionaron el objetivo que se evaluó la rentabilidad de especies de Paulownia en una finca del sur de Italia, destacando su expansión reciente y análisis económico, la metodología en este artículo se basa en un análisis económico que evalúa la rentabilidad de la Paulownia como cultivo de biomasa en el sur del Mediterráneo, las técnicas e instrumentos se utilizaron en las técnicas de evaluación financiera y económica incluidos los cálculos del (VAN) y (TIR). Los resultados fueron disminuir en un 55% los gases de efecto invernadero alcanzando neutralidad climática para 2050. El Fondo de Recuperación y Resiliencia apoya este objetivo, se concluye que Los DRS, cultivos de biomasa de segunda generación, se

expanden rápidamente de tierras marginales a agrícolas, sustituyendo cultivos tradicionales no rentables o inciertos.

De acuerdo con Rey et al. (2021), indicaron el objetivo que las empresas del sector tienen una alta proporción de activos y pasivos corrientes. La gestión de capital de trabajo, compleja, muestra que cuentas por cobrar e inventarios representan el 61.7% de los activos totales, la metodología, se empleó un enfoque cuantitativo con datos secundarios de conserveras de pescado españolas, usando análisis financiero y estadístico para analizar la relación entre la gestión del capital de trabajo y la rentabilidad, las técnicas e instrumentos, se aplicaron las herramientas financieras estándar (índices de liquidez, ciclo de conversión de efectivo, rentabilidad). Los resultados muestran una rentabilidad económica y financiera positiva anual, con mejores resultados durante períodos de mayores posiciones de capital de trabajo. se concluye que el estudio enfatiza la gestión efectiva del capital circulante para mejorar la rentabilidad en la industria de conservas de pescado en España, ofreciendo recomendaciones prácticas para este fin.

Antecedentes nacionales, Según Cañamero et al. (2023), mencionaron el objetivo, desarrollar una estrategia para que su negocio crezca, integrándose nacional e internacionalmente en producción textil y la metodología incluyen estudio interno y externo de la compañía, así como el uso de herramientas de planificación estratégica como el análisis FODA y la matriz BCG. y como técnicas e instrumentos, utilizadas en entrevistas con gerentes y empleados clave, encuestas a clientes y proveedores y revisión de documentos y registros de la empresa y los Resultados Topy top S.A. destaca en marca, calidad y proveedores, pero falla en organización e innovación, mercado y competencia. Se concluye, el plan estratégico de Toty Top SA abarca penetración de mercado, desarrollo de productos, diversificación y eficiencia operativa.

También Escobar et al.(2023),indican en el objetivo en describir los controles internos, rentabilidad de la compañía de servicios generales Chosica, 2021, en la metodología es de método cuantitativo utilizado se llevó en 10 lugares de Vietnam, se encuestaron más de 2.500 pequeñas y medianas compañías, y como técnicas e instrumentos Las técnicas y herramientas utilizadas en la investigación incluyen entrevistas semiestructuradas, análisis contable, cuestionarios de control interno y herramientas de análisis estadístico. y los resultados El ROA, calculado

adecuadamente, fue 10% en 2021, 7% en 2020 y 22% en 2019, en la rentabilidad aumentó 3% respecto a 2020, disminuyó 12% respecto a 2019. Se concluye que los estudios en Chosica-2021 indican que el control interno contribuye al aumento de la rentabilidad de empresas de servicios, demostrado mediante análisis de proporción.

Mencionamos a Bravo y Cieza (2022), manifestaron en el objetivo en proporcionar un resumen completo de la literatura existente relevante al problema de Investigación. predeterminados, en la metodología, se utilizó métodos cualitativos, tipos básicos y diseño descriptivo en cuanto a las técnicas e instrumentos emplearon técnicas de análisis y síntesis de contenido para extraer y resumir los hallazgos clave, en los resultados se identificaron diversas tendencias en la aplicación de la planificación estratégica en las PYMES, incluida la creciente adopción de enfoques flexibles y la importancia de adaptarse a las condiciones cambiantes, se concluye que la estrategia de planificación para las empresas pequeñas y medianas tiene las funciones necesarias que permiten un análisis profundo del entorno organizacional y ayudan en una mejor toma de decisiones.

Mencionamos a Belloso et al. (2021), mencionaron en el objetivo analizar la rentabilidad de empresas constructoras y maquiladoras basado en autores como Castillo (2018), Romero (2018), Luna y Sarmiento (2019), en la metodología, se basa en un paradigma positivista, métodos cuantitativos, tipologías analíticas, diseño de fuente directa, transversal, de variable única. y como técnicas e instrumentos, se usaron entrevistas no estructuradas para recolectar datos, el cuestionario esquemático, compuesto por 15 ítems en una escala Likert y 5 opciones, fue validado por cinco expertos, mostrando alta confiabilidad (alfa de Cronbach > 0,81), Se concluye que en los negocios las actividades se planifican en ejecutar y evaluar para maximizar la rentabilidad. La rentabilidad, ligada a beneficios y retorno del capital, depende de la estructura.

Según Chingo et al. (2020), mencionaron que el objetivo es desarrollar un plan estratégico para que la empresa Electro G&S Ingenieros mejore su posicionamiento en el mercado y sea más competitiva y la metodología Se utiliza un enfoque estructurado con análisis interno y externo FODA, talleres y reuniones para estrategias a lineales con los objetivos empresariales. y como técnicas e instrumentos emplearon las entrevistas con gerentes y empleados clave, encuestas a clientes y proveedores y revisión de documentos y registros de la empresa y los resultados fueron el estudio como las fortalezas en experiencia, debilidades en

organización e innovación, y oportunidades y amenazas en el mercado eléctrico, se concluye el plan estratégico de Electro G&S Ingenieros en la penetración del mercado encontrando la diversificación de servicios y mejoras en eficiencia.

Sustentando las teorías de esta investigación, constituiremos formalidad de la primera variable: Planeamiento estratégico según Salim (2022), indico que es la formulación de realización y valoración de decisiones dentro de una empresa para lograr sus objetivos. Enfatizando la importancia de la planificación estratégica para unir los objetivos organizacionales cabe mencionar que Ríos et al (2023), manifestaron en proporcionar un plan de acción que apoye a la empresa en alcanzar sus metas por lo que es muy importante, especialmente si los objetivos no se pueden lograr debido al entorno competitivo sin un plan claro, adiciones de productos y requisitos cambiantes.

Por lo tanto, el ministerio de desarrollo Agrario y Riego (MIDAGRI) (2024), enfatizó que las exportaciones agrícolas tenderán a aumentar. El pasado mes de enero sus ventas alcanzaron los 1.096 millones de dólares, un 24,5% más respecto al mismo periodo de 2023. Con este buen comienzo, la cartera espera que la industria supere este año el récord del año pasado.

Según el Midagri, la meta de la industria es alcanzar ventas superiores a los 11.500 millones de dólares para el cierre del año 2024. Este impulso se fundamenta en el incremento en las ventas de frutas como las uvas, arándanos y otros tipos de frutas con alta demanda en los principales mercados internacionales.

En ese contexto podemos afirmar la primera dimensión de esta variable siendo análisis del entorno externo, según Bueno y Gallego (2021),mencionaron el análisis del entorno externo en facilitar la identificación de oportunidades que podrían favorecer a la organización y de amenazas que deben ser evitadas ,donde Gonzales et al.(2012)mencionaron que el indicador del análisis de la competencia es un elemento crucial en la planificación estratégica, dado que permite analizar las debilidades y fortalezas de la organización en comparación con sus competidores.

Además, en esta segunda dimensión de Análisis interno según Acevedo et al. (2014),mencionaron que el análisis interno se centra en detectar las fortalezas que pueden ser aprovechadas y las debilidades que necesitan mejorarse para obtener una ventaja competitiva ,determinando su indicador identificación de recursos y capacidades ,según Giachi(2014),menciona que La detección de recursos y capacidades es esencial para la planificación estratégica, ya que facilita

a la organización evaluar sus capacidades y recursos necesarios para lograr sus objetivo.

Menciona la tercera dimensión, formulación Estratégica, según Narciso (2017), se pronunció que la formulación estratégica implica establecer los objetivos de la organización y diseñar las estrategias para alcanzarlos. Se emplea el indicador selección de las mejores opciones, según Bueno y gallego (2021), mencionaron que la selección de las opciones más adecuadas es esencial para la planificación estratégica, dado que brinda a la organización la oportunidad de seleccionar las estrategias más efectivas para cumplir con sus objetivos.

Segunda Variable: Rentabilidad según Anggraini (2021), indico que el estudio se examina la liquidez rápida, la rotación total de activos y la estructura de capital como factores de rentabilidad en las empresas de manufactura, revelando sus impactos individuales en la rentabilidad del capital. También podemos decir Pimentel y Machado (2020),mencionaron por esta razón es un concepto esencial en el campo de las finanzas empresariales, mide la efectividad con la que una organización genera ganancias o utilidades a partir de los recursos que ha invertido, ya sean activos, capital o ventas, como primera dimensión tenemos La rentabilidad financiera es un factor determinante en las decisiones de inversión, ya que los inversores buscan colocar su capital en empresas que demuestren un alto rendimiento sobre el patrimonio. También lo indica Habib et al (2019), mencionan como indicador crítico que analiza el desempeño de las inversiones de los accionistas en una compañía. Tiene como indicador ROE según, Artículo Quipu, (2024) es un indicador clave que evalúa la habilidad de una empresa para generar ganancias en relación con el capital invertido por los accionistas.

Formula:

$$ROE = \frac{\text{Utilidad Neta})}{\text{Patrimonio Neto}} X 100$$

Como segundo indicador tenemos al ROA según, Artículo Quipu (2024), evalúa la eficiencia con la que una empresa emplea sus activos para generar ingresos, reflejando el nivel de beneficio producido en relación con los recursos económicos que posee.

Formula:

$$ROA = \frac{\text{Utilidad Neta})}{\text{Activos Totales Promedio}} X 100$$

Ahora mencionamos la segunda dimensión: Rentabilidad operativa es un factor fundamental que evalúa la habilidad de una empresa para obtener beneficios a partir de sus actividades principales, excluyendo ingresos y gastos financieros y extraordinarios, según Albayrak y Özkan(2019),mencionan que la rentabilidad operativa proporciona una visión clara de la competitividad de una empresa en su mercado, ya que muestra su capacidad para generar beneficios a través de sus actividades principales sin depender de fuentes de ingresos no operativas.

Por su parte Duman et al. (2020), mencionan que es crucial para medir la habilidad de la empresa para obtener beneficios a partir de sus operaciones principales, excluyendo ingresos y gastos financieros y excepcionales. Como primer indicador tenemos: Margen operativo según. Quipu (2024), menciona que un indicador muestra la rentabilidad de una empresa respecto a sus ventas, tras descontar los costos de ventas y los gastos operativos. Este indicador permite evaluar la eficiencia operativa para generar beneficios a partir de los ingresos por ventas.

Formula:

$$\text{-Margen Operativo} = \frac{\text{Utilidad operativa(EBIT)}}{\text{Ventas Netas}} \times 100$$

Segundo indicador tenemos ROA Operativos, según Sánchez (2021), indica que mide la habilidad de una empresa para transformar sus activos en ventas de manera efectiva. Un índice alto indica que la empresa está logrando ventas importantes en relación con sus activos, lo que sugiere una gestión eficiente de los recursos.

Formula:

$$\text{Rotación de activos Operativo} = \frac{\text{ventas netas}}{\text{Activos Operativos}} \times 100$$

La tercera dimensión la rentabilidad Neta, es la capacidad de una organización para generar beneficios suficientes en relación con sus ventas, activos o recursos propios. Esta métrica es fundamental para evaluar si la empresa está produciendo suficientes ganancias para mantenerse y expandirse, (Pérez et al 2022).

Formula:

$$\text{Rentabilidad Neta} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Ventas}} \times 100$$

Por el cual, formulamos la hipótesis general del estudio plantea existe relación del

planeamiento estratégico con la rentabilidad de los contenedores refrigerados de Cold treatment en una empresa portuaria Lima 2023.; y como hipótesis específicas tenemos; 1) existe relación del análisis del entorno y externo con la rentabilidad de los contenedores refrigerados de Cold treatment en una empresa portuaria Lima 2023; 2) Existe relación del análisis interno con la rentabilidad de los contenedores refrigerados de Cold treatment en una empresa portuaria Lima 2023; 3) Existe relación de la Formulación estratégica con la rentabilidad de los contenedores refrigerados de Cold treatment en una empresa portuaria Lima 2023.

II. METODOLOGÍA

Para lograr los objetivos de este estudio es muy importante enfatizar su estructura y exactitud científica, por lo que describiremos detalladamente los procedimientos a seguir. Para este propósito tenemos a Bernal (2010), menciona que la teoría describe los métodos generales de investigación. También abarca el proceso general del conocimiento científico y sus etapas. Este proceso varía en los términos en cómo se lleva a cabo y las condiciones que lo rodean es necesario hacerlo. Quiere decir que se enfoca en los métodos de investigación y el proceso del conocimiento científico, con sus diferentes etapas y variaciones dependiendo de las condiciones, es importante adaptarlo de acuerdo con las circunstancias.

De tal forma Sampieri et al. (1991), se pronunciaron que la metodología de investigación comprende el conjunto de procedimientos y herramientas empleados para estudiar y adquirir un conocimiento más profundo sobre los fenómenos sociales y conductuales. Su aplicación resulta sumamente valiosa en disciplinas tales como la psicología, las ciencias de la comunicación, la sociología, la antropología, el trabajo social, las ciencias políticas y también en los programas de estudio relacionados con la administración.

La investigación es de tipo básica, dado que los hallazgos obtenidos derivan del análisis de datos financieros y de cómo este análisis influirá en las decisiones tomadas por las empresas del sector de servicios. Es así Ñaupá et al (2018), indican que la investigación básica o pura desde la albura de la curiosidad científica, se han realizado investigaciones con el objetivo de descubrir los secretos del origen del universo, la vida natural y la vida humana. Los pioneros de esta obra, primero filósofos y después científicos, se dedicaron a su trabajo por su pasión por la ciencia y el conocimiento. La investigación básica sienta las bases para un progreso sostenido al ampliar los límites del conocimiento científico.

En esta investigación se utilizará un enfoque cuantitativo que incluye el examen de información digital de naturaleza financiera para evaluar si este análisis tiene un impacto positivo en las decisiones comerciales de toda la empresa dedicadas a la industria de servicios. Se recopilarán y procesarán datos cuantitativos para crear modelos y relaciones para determinar si el análisis financiero agrega valor al proceso de toma de decisiones estratégicas de dicha organización.

El diseño utilizado será no experimental ya que no se manipularán variables y todos los resultados se analizarán a medida que se recopilen. Su enfoque se centra

en examinar y analizar los eventos tal como ocurren de forma espontánea en su entorno habitual. Según Bernal (2010), indico que la investigación no experimental, el investigador observa y revisa los fenómenos tal como se presentan de manera natural en su contexto real, sin intervenir ni manipular las variables involucradas.

Como la investigación utilizo datos recopilados en un solo momento, esta investigación fue transversal según Bernal (2010), menciono que la investigación transversal, también conocida como seccional, implica la obtención de información de la población o muestra en un único momento específico, también Santiesteban (2014), menciono acortar el tiempo obtenido como resultado, los investigadores a veces utilizan, se han encontrado muestras de varios artículos diferentes niveles o etapas de desarrollo.

La investigación fue el método hipotético inductivo, según Cegarra (2012), Afirmo que son formulaciones específicas, como las especificaciones de los resultados de experiencias u observaciones, que se utilizan para presentar expresiones generales, tales como teorías o hipótesis.

La investigación fue correlacional simple, dado que se realizó la correlación de las variables de la investigación, según Hernández et al. (2014), indico que la investigación que menciona parece estar diseñada para analizar la relación o el nivel de asociación entre dos o más variables o conceptos en un contexto o muestra particular.

Variable 1: Planeamiento Estratégico, es definido como diseño estratégico se está convirtiendo en un recurso indispensable para que las instituciones de educación superior definan la misión, la visión y los objetivos estratégicos y desarrollen estrategias para alcanzar esos objetivos, Villalba et al (2020).

Variable 2: Rentabilidad, la segunda variable según Daza (2015), indico que obtiene beneficios económicos o utilidades netas, una vez que ha efectuado las inversiones necesarias para su operación y funcionamiento. En otras palabras, la rentabilidad mide la eficiencia con la que una compañía aprovecha sus recursos y capitales para producir ganancias o rendimientos positivos sobre el capital invertido.

Población: Según Bhatt (2020),menciono que está conformada por una cantidad finita o infinita de elementos o individuos, puede representar tanto un conjunto acotado como uno infinito de elementos que comparten ciertas características y sobre los cuales se realiza una investigación o análisis, además Ñaupá et al,(2018),señalaron que la población se define como un conjunto de

unidades de investigación que comparten características clave relevantes para el análisis, incluyendo objetos, personas o entidades que presentan atributos específicos importantes. Para la investigación estuvo conformado por cinco técnicos de contenedores refrigerados de cold treatment en una empresa portuaria, por el cual se ha utilizado una población objetiva.

Estableciendo los criterios de inclusión y exclusión según Conelly (2020), menciono para identificar características, lo cual es esencial para diseñar investigaciones de alta calidad. Por otro lado, Patino y Ferreyra (2018), mencionaron que también consideran atributos de las personas que cumplen con los requisitos de elegibilidad.

Criterios de inclusión: Se aplico a 5 técnicos de cold treatment que laboran directamente en las preparaciones y acondicionamiento.

Criterio de exclusión: No se ha aplicado

La muestra Según Hernández y Mendoza (2018), indicaron como un subconjunto representativo de la población, a partir del cual se recolectan los datos necesarios para el estudio, con el fin de poder generalizar los resultados obtenidos a toda la población. Por lo tanto, la muestra de esta investigación no se consideró, para el muestreo no se utilizó ninguna técnica, se realizó un estudio Censal.

En la unidad de análisis según Ñaupas et al (2018), mencionaron que, desde un enfoque empírico, las unidades de análisis representan las propiedades, atributos o cualidades inherentes a personas, objetos, fenómenos o hechos sobre los cuales se aplicarán los instrumentos de medición para estudiar las variables determinadas. En este estudio la unidad de análisis estuvo conformada por cinco técnicos del área de cold treatment de contenedores refrigerados en una empresa portuaria ubicada en Av. Néstor Gambeta Km.14.5, Callao.

Técnicas e instrumentos de recolección de datos, según Valderrama (2013), menciono en recolectar datos de toda la población implica obtener información sobre los atributos y variables relevantes, para nuestra investigación, el planeamiento estratégico es de tipo cualitativo se empleará técnica de encuestas para la recolección de información., mediante las cuales podremos determinar el impacto del estudio de los informes.

Según Sánchez y Reyes (1996), informaron que la encuesta considera métodos de observación indirecta y como instrumento se empleara el cuestionario, a través de los cuales se recopilan datos de manera limitada, pero de una gran

cantidad de casos analizados.

En la Rentabilidad es de tipo cuantitativo se empleará la técnica de análisis documental, ya que permite la obtención y registro de datos relevantes para la investigación. El instrumento a utilizar es la ficha de análisis para su revisión de los estados financieros de la empresa de contenedores refrigerados.

Según Hernández y Mendoza (2018), indico para la validez de instrumentos de medición son herramientas empleadas por los investigadores para registrar la información vinculada a las variables de estudio. Se utilizó la validación de expertos para confirmar el planeamiento estratégico y rentabilidad, los expertos que validaron fueron: Mg. Luis Clemente Baquedano Cabrera, Mg. Alex Soto Moreno y Mg. Fernando Walter Sechuran.

Para esta investigación, inicialmente identificamos los principales problemas a abordar en la empresa de servicios bajo análisis. Se destacó un problema clave que guio la formulación del título del estudio. Posteriormente, nos coordinamos con la parte gerencial de las cuatro áreas de la empresa para asegurar su aprobación en todas las etapas necesarias para alcanzar los objetivos del estudio.

A continuación, se detalló la población participante, la cual se define la muestra, considerando el reducido número de participantes en analizar el estado financiero de los periodos del 2023,2022 ,para recopilar la información, sé solicito autorización de la representada para gestionar con los cuestionarios a los colaboradores relacionada al área de investigación, con los resultados obtenidos se procesó en una hoja de Excel y en el caso del instrumento de ficha de análisis documental se procesó en una hoja de Excel, se utilizaron los ratios de la ficha de análisis documental en los estados financieros de los años 2023 y 2022. Después de procesar los datos en Excel, se transfirió la información al software SPSS v.22, donde se llevó a cabo un análisis inferencial y descriptivo. Los resultados obtenidos se trasladaron a un documento de Word siguiendo el formato APA para su presentación e interpretación.

En la investigación se utilizó el análisis descriptivo en las dos variables, analizando la información obtenida mediante los instrumentos de estudio. Según Ñaupas et al. (2014), mencionan que el propósito principal de la estadística descriptiva es procesar la información recopilada para analizar de manera conjunta los datos conseguidos de las variables en estudio. Además, se emplearon los

programas Excel y SPSS v.22 para llevar a cabo el análisis.

Además, se utilizó el análisis inferencial en la investigación. Según Ñaupas et al. (2014), indicaron que la estadística inferencial tiene como objetivo deducir características observables de una muestra de la población, a través de modelos matemáticos estadísticos. Asimismo, permite evaluar parámetros y examinar las hipótesis mediante la distribución muestral.

Posteriormente Martínez et al (2009), mencionaron que el coeficiente de correlación de Spearman es una medida de la asociación lineal que se basa en los rangos u órdenes de los datos, en lugar de los valores numéricos. En la investigación se aplicó la prueba de normalidad para verificar si los datos son paramétricos o no paramétricos. Con los resultados obtenidos de esta prueba, se estableció la base para emplear la correlación de Rho Spearman. Esto permitió corroborar si existe una relación significativa entre el planeamiento estratégico y la rentabilidad. Los datos recopilados sirvieron para redactar las conclusiones y discusiones del estudio.

Paz (2018), menciona que la ética está ligada a las personas y es esencial para el progreso humano. En cuanto a la parte ética del proceso de investigación, los profesionales deben actuar con responsabilidad, es la principal herramienta que todo investigador debe utilizar para crear nuevo conocimiento.

Este estudio se ha llevado a cabo en cumplimiento con las directrices éticas de la Universidad Cesar Vallejo, considerando los principios sociales y morales, y siguiendo las recomendaciones de la Guía RCUN N° 0470-2022-UCV.

Esta Investigación ha sido elaborada de acuerdo con la guía N° 081-2024-VI-UCV sobre elaboración de tesis de grados y títulos. Se adopta el principio de confidencialidad para proteger toda la información proporcionada por los participantes, no crear desacuerdos sobre la gestión de la empresa y servir de guía. Reportar un porcentaje de similitud menor al 20% y con 0% de plagio, obtenido mediante el programa Turnitin, en el informe de investigación en las semanas previas a las jornadas de investigación, cómo requisito para la firma del acta del dictamen de sustentación, de acuerdo con la RVI N°0470-2022 VI/UCV. Los resultados se muestran con total transparencia y totalmente verificados. Además, las citas de constructos teóricos cumplen con los estándares del Manual APA, Séptima Edición, y respetan los derechos de propiedad intelectual de los autores.

III. RESULTADOS

Con el fin de lograr los objetivos e hipótesis planteados en este estudio, se obtuvieron resultados mediante el uso de herramientas como el cuestionario y la ficha de análisis documental. El cuestionario se administró a la muestra del estudio para evaluar la primera variable. Mientras que la ficha de análisis documental utilizó los estados financieros de 2023 y 2022 para analizar la segunda variable. A partir de estas herramientas, se procederá al análisis de las variables de estudio.

Análisis descriptivo

Para alcanzar los objetivos de estudio, se realizó un análisis previo de la información recolectada V1 y la V2; se obtuvieron los siguientes resultados en base al análisis del cuestionario empleado a la primera variable.

Primera variable: Planeamiento estratégico

Para la primera variable del estudio, se recopiló información utilizando un cuestionario que constaba de 18 preguntas, dirigido a los colaboradores de la empresa industrial. Los resultados del cuestionario fueron estructurados por dimensiones e indicadores, y se realizó la suma de las variables y sus dimensiones para el procesamiento de datos y su posterior análisis en el programa SPSS.

Tabla 1

Análisis de planeamiento estratégico

PLANEAMIENTO ESTRATEGICO (Agrupada)				
	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Totalmente en Desacuerdo	1	20,0	20,0	20,0
En desacuerdo	1	20,0	20,0	40,0
Válido Ni de acuerdo ni en desacuerdo	2	40,0	40,0	80,0
Totalmente de Acuerdo	1	20,0	20,0	100,0
Total	5	100,0	100,0	

Nota: realizado en el programa SPSS v. 22.

Demostración: T.1 de la primera variable luego de procesar los resultados encontrados en el instrumento empleado en la empresa de contenedores, nos muestra que el 20% están en totalmente de acuerdo con el planeamiento estratégico

utilizada de la empresa en investigación, el 40% están en ni de acuerdo ni en desacuerdo, y el 20% están desacuerdo y totalmente desacuerdo con el planeamiento que se utiliza en la empresa.

Tabla 2

Análisis preguntas de la dimensión 1

	P1V1D1		P2V1D1		P3V1D1		P4V1D1		P5V1D1		P6V1D1		P7V1D2	
	Re cue nto	% de N tablas	Re cue nto	% de N tablas	Re cue nto	% de N tablas	Rec ue nto	% de N tablas	Re cue nto	% de N tablas	Re cue nto	% de N tablas	Re cue nto	% de N tablas
Totalmente en Desacuerdo	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
En desacuerdo	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
Indeciso	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
De Acuerdo	2	40,0 %	2	40,0 %	4	80,0 %	4	80,0 %	5	100, 0%	3	60,0 %	2	40,0 %
Totalmente de Acuerdo	3	60,0 %	3	60,0 %	1	20,0 %	1	20,0 %	0	0,0%	2	40,0 %	3	60,0 %
Total	5	100, 0%												

Nota: realizado en el programa SPSS v. 22.

Demostración: T.2, conforme al enunciado 01, se registra de acuerdo con la opinión de los encuestados, el 40% afirma que la empresa está de acuerdo al manejo de los tiempos de entrega de los contenedores preparados, el 60% totalmente de acuerdo.

El enunciado 02, se realizó según los encuestados que el 40% asegura que la empresa está de acuerdo que Tenemos personal capacitado para manejar contenedores que requieren tratamiento en frío, y el 60% totalmente de acuerdo. El enunciado 03, se realizó según los encuestados, el 80% asegura que la empresa está de acuerdo que los costos de la empresa están siendo afectados por la falta de espacio e insumos en destiempo y el 20% totalmente de acuerdo.

El enunciado 04, se realizó que los encuestados, el 80% asegura que la empresa está de acuerdo que la gestión logística y la coordinación de despachos son

eficientes y el 20% totalmente de acuerdo.

El enunciado 05, se realizó que los encuestados, el 100% asegura que están de acuerdo que La empresa prevé adecuadamente la demanda de servicios de cold treatment.

El enunciado 06, se realizó que los encuestados que el 60% asegura que están de acuerdo que el personal se adapta bien a los cambios tecnológicos en el proceso de cold treatment y el 40% totalmente de acuerdo.

El enunciado 07, se realizó que los encuestados que el 40% asegura que están de acuerdo que el mantenimiento de los equipos se realiza adecuadamente, a pesar del espacio reducido y el 60% totalmente de acuerdo.

Tabla 3

Análisis preguntas de la dimensión 2

	P8V1D2		P9V1D2		P10V1D2		P11V1D2		P12V1D2	
	Recuento	% de N tablas								
Totalmente en Desacuerdo	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
En desacuerdo	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
Indeciso	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
De Acuerdo	2	40,0%	5	100,0%	5	100,0%	3	60,0%	3	60,0%
Totalmente de Acuerdo	3	60,0%	0	0,0%	0	0,0%	2	40,0%	2	40,0%
Total	5	100,0%	5	100,0%	5	100,0%	5	100,0%	5	100,0%

Nota: realizado en el programa SPSS v. 22.

Demostración: T. 3 conforme al enunciado 08, se realizó según los encuestados, el 40% asegura que la empresa está de acuerdo El personal técnico está adecuadamente capacitado en la tecnología de Cold treatment y el 60% totalmente de acuerdo.

El enunciado 09, se realizó que los encuestados, el 100% asegura que la empresa

está de acuerdo que se realiza adecuadamente los insumos de las preparaciones de Cold treatment.

El enunciado 10, se realizó que los encuestados, el 100% asegura que están de acuerdo que La empresa del área logístico cumplen adecuadamente con los requerimientos de los clientes.

El enunciado 11, se realizó que los encuestados que el 60% asegura que están de acuerdo que en los empleados denotan una actitud positiva ante los cambios de procesos y el 40% totalmente de acuerdo.

El enunciado 12, se realizó que los encuestados que el 60% asegura que están de acuerdo que el ambiente de trabajo es colaborativo y libre de conflictos significativos y el 40% totalmente de acuerdo.

Tabla 4

Análisis preguntas de la dimensión 3

	P13V1D3		P14V1D3		P15V1D3		P16V1D3		P17V1D3		P18V1D3	
	Recuento	% de N tablas										
Totalmente en Desacuerdo	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
En desacuerdo	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
Indeciso	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
De Acuerdo	4	80,0%	1	20,0%	3	60,0%	3	60,0%	4	80,0%	4	40,0%
Totalmente de Acuerdo	1	20,0%	4	80,0%	2	40,0%	2	40,0%	1	20,0%	6	60,0%
Total	5	100,0%										

Nota: realizado en el programa SPSS v. 22.

Demostración: T. 4 conforme al enunciado 13, se realizó según los encuestados, el 80% asegura que la empresa está de acuerdo en desarrollar

programas de desarrollo profesional personalizados para los técnicos y el 20% totalmente de acuerdo.

El enunciado 14, se realizó que los encuestados, el 20% asegura que la empresa está de acuerdo que se realizara una auditoría interna para identificar las áreas que necesitan mejoras y adecuaciones y el 80% totalmente de acuerdo.

El enunciado 15, se realizó que los encuestados, el 60% asegura que están de acuerdo que la ampliación del horario de operaciones mejora la capacidad de respuesta a las necesidades del cliente y el 40% totalmente de acuerdo.

El enunciado 16, se realizó que los encuestados que el 60% asegura que están de acuerdo que La preparación del equipo mejora significativamente la eficiencia en la preparación de despachos y el 40% totalmente de acuerdo.

El enunciado 17, se realizó que los encuestados que el 80% asegura que están de acuerdo que la implementación del nuevo sistema de seguimiento de contenedores se realizó de manera efectiva y el 20% totalmente de acuerdo.

El enunciado 18, se realizó que los encuestados que el 40% asegura que están de acuerdo que las mejoras en los procesos de preparación de Cold treatment han aumentado la eficiencia operativa y el 60% totalmente de acuerdo.

Tabla 5

Rango de medición para la variable Rentabilidad

Malo
Regular
Buena

Para demostrar los resultados de este estudio, se utilizó un análisis de tablas cruzadas. Estas tablas relacionaron la variable de "Planeamiento estratégico" con las diferentes dimensiones de la variable "rentabilidad", con el propósito de cumplir con los objetivos planteados en el estudio.

Análisis descriptivo del O.G: Determinar en qué medida el planeamiento estratégico se relaciona en la rentabilidad de los contenedores refrigerados de cold treatment en una empresa portuaria, Lima,2023.

Tabla 6

de contingencia planeamiento estratégico y rentabilidad.

			RENTABILIDAD		
			POCO		
			EFICIENTE	EFICIENTE	Total
	MALO		0	0	0
PLANEAMIENTO ESTRATEGICO	REGULAR	Recuento	1	1	2
		% del total	20.0%	20.0%	40.0%
	BUENA	Recuento	2	1	3
		% del total	40.0%	20.0%	60.0%
Total		Recuento	3	2	5
		% del total	60.0%	40.0%	100.0%

Nota: realizado en el programa SPSS v. 22.

Demostración:T.6,según los resultados se muestra que la frecuencia más significativa de los 5 encuestados es regular el 40% en Tener personal debidamente capacitado para manejar contenedores que requieren tratamiento en frío en el planeamiento estratégico y buena en el 60% que los costos de la empresa están siendo afectados por la falta de espacio y insumos en destiempo y en la rentabilidad son poco eficientes y 40% eficiente en el personal debidamente capacitado para manejar contenedores que requieren tratamiento en frío.

O.E.1: Determinar la relación del análisis del entorno externo con la rentabilidad de los contenedores refrigerados de cold treatment en una empresa portuaria, Lima 2023.

Tabla 7

de contingencia análisis del entorno externo y rentabilidad

ANALISIS DEL ENTORNO EXTERNO*RENTABILIDAD					
			RENTABILIDAD		
			POCO EFICIENTE	EFICIENTE	Total
ANALISIS DEL ENTORNO EXTERNO	MALO	Recuento	1	0	1
		% del total	20,0%	0,0%	20,0%
	REGULAR	Recuento	2	1	3
		% del total	40,0%	20,0%	60,0%
	BUENA	Recuento	0	1	1
		% del total	0,0%	20,0%	20,0%
Total		Recuento	3	2	5
		% del total	60,0%	40,0%	100,0%

Nota: realizado en el programa SPSS v. 22.

Demostración: T.7, según los resultados se muestra que la frecuencia más significativa de los 5 encuestados es regular el 60% que los costos de la empresa están siendo afectados por la falta de espacio e insumos en destiempo y malo el 20% qué tan adecuadamente es el manejo de los tiempos de entrega de los contenedores preparados y en la rentabilidad son poco eficientes el 60% que los costos de la empresa están siendo afectados por la falta de espacio e insumos en destiempo y eficiente el 40% el tenemos personal debidamente capacitado para manejar contenedores que requieren tratamiento en frío

O.E 2: Determinar la relación del análisis interno con la rentabilidad de los contenedores refrigerados de cold treatment en una empresa portuaria, Lima 2023.

Tabla 8

de contingencia de análisis interno y rentabilidad

ANALISIS INTERNO*RENTABILIDAD					
			RENTABILIDAD		
			POCO EFICIENTE	EFICIENTE	Total
	MALO	Recuento	0	0	0
ANALISIS INTERNO	REGULAR	Recuento	1	0	1
		% del total	20,0%	0,0%	20,0%
	BUENO	Recuento	2	2	4
		% del total	40,0%	40,0%	80,0%
Total		Recuento	3	2	5
		% del total	60,0%	40,0%	100,0%

Nota: realizado en el programa SPSS v. 22.

Demostración: T. 8, según los resultados se muestra que la frecuencia más significativa de los 5 encuestados es regular el 20% Qué tan adecuadamente es el manejo de los tiempos de entrega de los contenedores preparados y el 80% es bueno en la gestión logística y la coordinación de despachos y en la rentabilidad son poco eficientes el 60% que los costos de la empresa están siendo afectados por la falta de espacio e insumos en destiempo y eficiente el 40% tenemos personal debidamente capacitado para manejar contenedores que requieren tratamiento en frío.

O.E. 3: Determinar la relación de la formulación estratégica con la rentabilidad de los contenedores refrigerados de cold treatment en una empresa portuaria, Lima 2023.

Tabla 9*de contingencia de análisis de formulación estratégica y rentabilidad*

FORMULACION ESTRATEGICA RENTABILIDAD					
		RENTABILIDAD			
			POCO EFICIENTE	EFICIENTE	Total
	MALO	% del total	0	0	0
FORMULACION	REGULAR	Recuento	1	1	2
		% del total	20,0%	20,0%	40,0%
	BUENA	Recuento	2	1	3
		% del total	40,0%	20,0%	60,0%
Total		Recuento	3	2	5
		% del total	60,0%	40,0%	100,0%

Nota: realizado en el programa SPSS v. 22.

Demostración: T. 9, según los resultados se muestra que la frecuencia más significativa de los 5 encuestados es regular el 40% que tenemos personal debidamente capacitado para manejar contenedores que requieren tratamiento en frío y es buena el 60% en que los costos de la empresa están siendo afectados por la falta de espacio e insumos en destiempo y en la rentabilidad el 60% son poco eficientes que los costos de la empresa están siendo afectados por la falta de espacio e insumos en destiempo y el 40% son eficientes que tenemos personal debidamente capacitado para manejar contenedores que requieren tratamiento en frío.

Análisis Estadístico

Contrastación de la hipótesis:

Con el objetivo para contrastar la hipótesis, se utilizó la estadística inferencial, empleando el estadístico Rho de Spearman. Esto se debe a que la variable de planeamiento estratégico es cualitativa y la variable de rentabilidad es cuantitativa. Así, se determinaron los supuestos necesarios para ejecutar los objetivos establecidos.

Hipótesis general

Ho: No existe relación significativa entre el planeamiento estratégico con la rentabilidad de contenedores refrigerados de cold treatment de una empresa portuaria, Lima,2023.

H1: Existe relación significativa entre el planeamiento estratégico con la rentabilidad de contenedores refrigerados de cold treatment en una empresa portuaria, Lima, 2023.dentro de la investigación específicas.

Tabla 10

Correlacion entre variables Planeamiento estrategico y rentabilidad de la empresa de la contenedores refrigerados

Correlaciones				
		PLANEAMIENTO ESTRATEGICO (Agrupada)		
				RENTABILIDAD (Agrupada)
Rho de Spearman	PLANEAMIENTO ESTRATEGICO (Agrupada)	Coeficiente de correlación	1,000	,296
		Sig. (bilateral)	.	,628
		N	5	5
	RENTABILIDAD (Agrupada)	Coeficiente de correlación	,296	1,000
		Sig. (bilateral)	,628	.
		N	5	5

Nota: realizado en el programa SPSS v. 22.

Demostración: T.10 el planeamiento estratégico y la rentabilidad de los contenedores refrigerados de Cold treatment, conforme al Rho de Spearman tiene un valor correlación positiva moderada de 0,296 con una significancia de $p=0,628$ la cual es mayor que 0,05 en tanto se acepta la H_0 y se rechaza la H_1 , podemos de indicar que no existe relación significativa entre el planeamiento estratégico y rentabilidad. El 80% del indicador ocho está de acuerdo que los costos de la empresa están siendo afectados por la falta de espacio e insumos en destiempo por el cual influye en el crecimiento de la rentabilidad. Sé sugiere reestructurar el almacén para adquirir espacio o en su defecto evaluar otro almacén ante la demanda.

Hipótesis Específica 1

H₀: No existe relación significativa análisis del entorno externo con la rentabilidad de los contenedores refrigerados de Cold treatment en una empresa portuaria, Lima,2023.

H₁: existe relación significativa análisis del entorno externo con la rentabilidad de los

contenedores refrigerados de Cold treatment en una empresa portuaria, Lima,2023.

Tabla 11

Correlación entre el indicador Análisis del entorno externo y rentabilidad de una empresa de contenedores refrigerados

			Correlaciones	
			ANALISIS DEL ENTORNO EXTERNO (Agrupada)	RENTABILIDAD (Agrupada)
Rho de Spearman	ANALISIS DEL ENTORNO EXTERNO (Agrupada)	Coeficiente de correlación	1,000	,645
		Sig. (bilateral)	.	,239
		N	5	5
	RENTABILIDAD (Agrupada)	Coeficiente de correlación	,645	1,000
		Sig. (bilateral)	,239	.
		N	5	5

Nota: realizado en el programa SPSS v. 22.

Demostración: T.11 el Análisis del entorno externo y la rentabilidad de los contenedores refrigerados de Cold treatment, conforme al Rho de Spearman tiene un valor correlación positiva moderada de 0,645 con una significancia de $p=0,239$ la cual es mayor que 0,05 en tanto se acepta la H_0 y se rechaza la H_1 , por lo tanto, no existe relación significativa entre el Análisis del entorno externo y rentabilidad. El 40% del indicador siete asegura que están de acuerdo que el mantenimiento de los equipos se realiza adecuadamente de tal forma no es productivo ante la demanda adquirida y por ende refleja en la poca rentabilidad se sugiere realizar un plan de mantenimiento para obtener más unidades de tal forma aumenta la rentabilidad.

Hipótesis Específica 2

H_0 : No existe relación significativa análisis interno con la rentabilidad de los contenedores refrigerados de Cold treatment en una empresa portuaria, Lima,2023.

H_1 : existe relación significativa análisis interno con la rentabilidad de los contenedores refrigerados de Cold treatment en una empresa portuaria, Lima,2023.

Tabla 12

Correlación entre el indicador Análisis interno y rentabilidad de una empresa de contenedores refrigerados

Correlaciones

		ANALISIS INTERNO		RENTABILIDAD (Agrupada)
Rho de Spearman	ANALISIS INTERNO	Coeficiente de correlación	1,000	,408
		Sig. (bilateral)	.	,495
		N	5	5
	RENTABILIDAD (Agrupada)	Coeficiente de correlación	,408	1,000
		Sig. (bilateral)	,495	.
		N	5	5

Nota: realizado en el programa SPSS v. 22.

Demostración: T.12 el Análisis del interno y la rentabilidad de los contenedores refrigerados de Cold treatment, conforme al Rho de Spearman tiene un valor correlación positiva moderada de 0,408 con una significancia de $p=0,495$ la cual es mayor que 0,05 en tanto se acepta H_0 y se rechaza la H_1 , podemos de indicar que no existe relación significativa entre el Análisis interno y rentabilidad. El 40% del indicador ocho asegura que la empresa está de acuerdo que personal técnico está adecuadamente capacitado en la tecnología de Cold treatment. es muy bajo en la capacitación para productividad por ende influye en la rentabilidad, sé sugiere fortalecer aspectos técnico diferentes en la capacitación para obtener mejores resultados.

Hipótesis Específica 3

H_0 : No existe relación significativa Formulación de estrategias con la rentabilidad de los contenedores refrigerados de Cold treatment en una empresa portuaria, Lima,2023.

H_1 : existe relación significativa Formulación de estrategias con la rentabilidad de los contenedores refrigerados de Cold treatment en una empresa portuaria, Lima,2023.

Tabla 13

Correlación entre el indicador Formulación de estrategias y rentabilidad de una empresa de contenedores refrigerados

			Correlaciones	
			FORMULACION DE ESTRATEGIAS (Agrupada)	RENTABILIDAD (Agrupada)
Rho de Spearman	FORMULACION DE ESTRATEGIAS (Agrupada)	Coeficiente de correlación	1,000	-,167
		Sig. (bilateral)	.	,789
		N	5	5
	RENTABILIDAD (Agrupada)	Coeficiente de correlación	-0,167	1,000
		Sig. (bilateral)	,789	.
		N	5	5

Nota: realizado en el programa SPSS v. 22.

Demostración: T.12 La formulación de estrategias y la rentabilidad de los contenedores refrigerados de Cold treatment, conforme al Rho de Spearman tiene un valor correlación negativa moderada de -0,167 con una significancia de $p=0,789$ la cual es mayor que 0,05 en tanto se acepta la H_0 y se rechaza la H_1 , podemos de indicar que no existe relación significativa entre la formulación de estrategias y rentabilidad. El 40% del indicador 18 que las mejoras en los procesos de preparación de Cold treatment han aumentado la eficiencia operativa, es muy poco la mejora ya que influye en la rentabilidad y se sugiere evaluar y la toma de decisión inmediata para el aumento del proceso de preparaciones obteniendo los recursos e insumos de tal forma aumentar la rentabilidad.

IV DISCUSIÓN

En esta parte se exponen los resultados del estudio actual. Estos resultados se organizarán según los objetivos del estudio y se compararán con las teorías existentes, los resultados previos relacionados con esta investigación y los antecedentes relevantes, utilizados en el capítulo de introducción.

OG: establecido fue determinar la relación del estudio de planeamiento estratégico y rentabilidad de los contenedores refrigerados de Cold treatment en una empresa portuaria, Lima, 2023. Para nuestras variables se proponen las siguientes teorías. Zeballos (2018) menciona que **él planeamiento estratégico** como procedimiento dirige a las organizaciones a tener un contexto de condiciones que lleva a una transformación con miras al porvenir para el alcance de las metas y consecución de las estrategias de esta manera obtener excelentes desempeños, según Salim (2022), indica que es la formulación, implementación y valoración de decisiones dentro de una organización para lograr sus objetivos, enfatizando la importancia de la planificación estratégica para unir los objetivos organizacionales.

Agreda y Espinoza (2021), indican que la **rentabilidad** es un concepto que te permite medir tu desempeño y como resultado aumentar los bienes de la empresa como patrimonio y activos en el cual están involucrados los gerentes para alcanzar los cambios económicos que se están aumentando en el país y a nivel mundial, según Anggraini (2021), refirió en el estudio, se examinaron la liquidez rápida, la rotación total de activos y la estructura de capital como factores de rentabilidad en las empresas de manufactura, revelando sus impactos individuales en la rentabilidad del capital.

Descriptivos: según los resultados muestran que la frecuencia más significativa de los 5 encuestados es regular el 60% que los costos de la empresa están siendo afectados por la falta de espacio e insumos en destiempo y malo el 20% qué tan adecuadamente es el manejo de los tiempos de entrega de los contenedores preparados y en la rentabilidad son poco eficientes el 60% que los costos de la empresa están siendo afectados por la falta de espacio e insumos en destiempo y eficiente el 40% el tenemos personal debidamente capacitado para manejar contenedores que requieren tratamiento en frío

La segunda variable se muestra que la frecuencia más significativa de los 5 encuestados es regular el 20%. Qué tan adecuadamente es el manejo de los tiempos de entrega de los contenedores preparados y el 80% es bueno en la gestión logística y la coordinación de despachos y en la rentabilidad son poco eficientes el 60% que los costos de la empresa están siendo afectados por la falta de espacio e insumos en destiempo y eficiente el 40% tenemos personal .debidamente capacitado para manejar contenedores que requieren tratamiento en frío.

También encontramos análisis donde se muestra ROE, indicador de rentabilidad sobre el patrimonio muestra una disminución en 2023 en comparación con 2022. En 2023, el patrimonio contribuyó con un 22.26% a la generación de utilidades netas, mientras que en 2022 los activos contribuyeron con un 32.32% a la generación de utilidades netas. Esto se debe a una reducción del 27.29% en las utilidades de 2023 en comparación con 2022.

Además, el ROA indicador de rentabilidad sobre el activo muestra una disminución en 2023 en comparación con 2022. En 2023, los activos contribuyeron con un 9% a la generación de utilidades netas, mientras que en 2022 contribuyeron con un 10.8%. Esto se debe a una reducción del 10.14% en las utilidades de 2023 en comparación con 2022 y en el Margen operativo sobre el activo muestra una disminución en 2023 en comparación con 2022. En 2023, los activos operativos contribuyeron con un 48% a la generación de utilidades netas, mientras que en 2022 contribuyeron con un 49.65%.asi mismo en el ROA operativo los activos contribuyeron con un 32% a la generación de utilidades netas, mientras que en 2022 contribuyeron con un 35%. Esto se debe a una reducción del 33.72% en las utilidades de 2023 en comparación con 2022.

El análisis inferencial llevado a cabo con el programa SPSS v. 22 reveló un valor de correlación de 0.296 y una significancia bilateral de 0.628, lo que sugiere que no hay una relación significativa entre el planeamiento estratégico y rentabilidad de los contenedores.

De acuerdo con las teorías establecidas, los resultados obtenidos y los antecedentes, podemos afirmar que se ha cumplido el objetivo principal del estudio, del planeamiento estratégico influye en la rentabilidad de contenedores

Como primer O.E: Tenemos el determinar el entorno externo influirá en la

rentabilidad de los contenedores refrigerados de Cold treatment en una empresa portuaria en Lima, 2023, En el planteamiento se presenta el primer indicador de la primera dimensión, para el cual se han propuesto de tal forma. De acuerdo con cañamero et al. (2023), nos indica que es una herramienta de planificación estratégica como el análisis FODA. También nos dice en destacar las marca, calidad y proveedores de tal forma involucrarse en el mercado implantando el desarrollo de productos, diversificación y eficiencia operativa. Además, Chingo et.al (2020) establece que el indicador del entorno externo es desarrollar un plan estratégico para que la empresa mejore su posicionamiento en el mercado y sea más competitiva por el cual se utiliza un enfoque estructurado con análisis interno y externo FODA.

Para el primer O.E: encontramos dentro del análisis descriptivo que el indicador del entorno y externo es regular el 60% que los costos de la empresa están siendo afectados por la falta de espacio e insumos en destiempo y malo el 20% qué tan adecuadamente es el manejo de los tiempos de entrega de los contenedores preparados y en la rentabilidad son poco eficientes el 60% que los costos de la empresa están siendo afectados por la falta de espacio e insumos en destiempo y eficiente el 40% tenemos personal debidamente capacitado para manejar contenedores que requieren tratamiento en frío. En la prueba inferencial ejecutado en el programa SPSS versión 22 conforme al Rho de Spearman tiene un valor correlación positiva moderada de 0,645 con una significancia de $p=0,239$ Los resultados descriptivos contrastan de los resultados inferenciales, ya que el entorno externo no es una preocupación y, por lo tanto, no afecta la rentabilidad de una empresa de contenedores portuarios.

El resultado obtenido contrasta con el estudio por Chingo et.al (2020), mencionan el estudio, en su objetivo específico uno, reveló fortalezas en la experiencia, debilidades en la organización y la innovación, y concluyó que el entorno externo no es un factor importante para la rentabilidad.

Según las teorías propuestas, los resultados obtenidos y los antecedentes revisados, se puede concluir que el primer objetivo específico planteado no ha sido alcanzado.

Como segundo O.E: determinar cómo el análisis interno influirá en la rentabilidad de los contenedores refrigerados de cold treatment en una empresa

portuaria, Lima,2023, Dentro del planteamiento se encuentra el segundo indicador y dimensión, para el cual se propusieron las siguientes teorías, según Escobar et.al. (2023), mencionan describir los controles internos, rentabilidad de la compañía de servicios generales y queda demostrado mediante de análisis de proporción.

Según Acevedo et al. (2014), indican en detectar las fortalezas que pueden ser aprovechadas y las debilidades que necesitan mejorarse para obtener una ventaja competitiva, determinando su indicador identificación de recursos y capacidades.

En el segundo O.E: Obtendremos el análisis descriptivo del indicador de análisis interno es regular el 20% Qué tan adecuadamente es el manejo de los tiempos de entrega de los contenedores preparados y el 80% es bueno en la gestión logística y la coordinación de despachos y en la rentabilidad son poco eficientes el 60% que los costos de la empresa están siendo afectados por la falta de espacio e insumos en destiempo y eficiente el 40% tenemos personal debidamente capacitado para manejar contenedores que requieren tratamiento en frío. En la prueba inferencial ejecutado en el programa SPSS versión 22 un valor correlación positiva moderada al Rho de Spearman tiene un valor correlación positiva moderada de 0,408 con una significancia de $p=0,5$ la, ya que el análisis interno no es una preocupación y, por lo tanto, no afecta la rentabilidad de una empresa de contenedores portuarios.

El resultado obtenido contrasta con el estudio por Vargas, et.al (2023), mencionan el estudio, en su objetivo específico dos, analizar los costos de ventas y la rentabilidad de una industria concluyó que el análisis interno no es un factor importante para la rentabilidad. Con base en las teorías propuestas, los resultados obtenidos y los antecedentes revisados, podemos concluir que el segundo objetivo específico planteado no ha sido logrado.

Como tercer O.E: tenemos el determinar cómo la formulación estratégica influirá en la rentabilidad de los contenedores refrigerados de cold treatment en una empresa portuaria, Lima,2023, Dentro del planteamiento se encuentra el tercer indicador y dimensión, para el cual se propusieron las siguientes teoría según narciso,(2017),consiste en definir los objetivos de la organización y elaborar las estrategias para lograrlos se emplea el indicador selección de las mejores opciones,

además tenemos a Bueno y Gallego(2021),mencionan que la selección de las opciones más adecuadas es esencial para la planificación estratégica ya que permite a la organización seleccionar las estrategias efectivas a cumplir con los objetivos.

Encontramos en el análisis descriptivo es regular el 40% que tenemos personal debidamente capacitado para manejar contenedores que requieren tratamiento en frío y es buena el 60% en que los costos de la empresa están siendo afectados por la falta de espacio e insumos en destiempo y en la rentabilidad el 60% son poco eficientes que los costos de la empresa están siendo afectados por la falta de espacio e insumos en destiempo y el 40% son eficientes.

. En la prueba inferencial ejecutado en el programa SPSS versión 22 tiene un valor correlación negativa moderada de -0167 con una significancia de $p=0,5$ ya que la formulación estratégica no es una preocupación y, por lo tanto, no afecta la rentabilidad de una empresa de contenedores portuarios.

El resultado obtenido contrasta con el estudio por Rey, Fernández y Rodeiro (2021), mencionan porque las empresas de este sector tienen una gran proporción de activos y pasivos corrientes en sus balances, y las políticas de inversión y financiación del capital de trabajo son extremadamente complejas. Conforme a las teorías propuestas, los resultados obtenidos y los antecedentes revisados, podemos señalar que el tercer objetivo específico planteado no ha sido alcanzado.

V. CONCLUSIONES

Primera: Según los resultados obtenidos en relación con el objetivo principal de esta investigación sobre la empresa de contenedores., se concluyó que el Planeamiento estratégico tiene un impacto en la rentabilidad.

En base al análisis de los cuestionarios y el análisis inferencial, se concluye que los costos de la empresa están siendo significativamente afectados por la falta de espacio e insumos en destiempo, con un 60% de los encuestados indicando esta problemática. Además, un 40% señala que la eficiencia en el manejo de los tiempos de entrega de los contenedores es regular, mientras que la rentabilidad es vista como poco eficiente por un 60% de los encuestados. En términos de personal capacitado para manejar contenedores que requieren tratamiento en frío, se observa una eficiencia del 40%.

Conforme al Rho de Spearman tiene un valor correlación positiva moderada de 0,296 con una significancia de $p=0,628$ la cual es mayor que 0,05 en tanto se acepta la H_0 y se rechaza la H_1 , podemos de indicar que no existe relación significativa

Segunda: De acuerdo con los resultados obtenidos sobre el primer objetivo específico, llegamos a la conclusión de que el análisis del entorno externo no influye en la rentabilidad en una empresa portuaria, Lima 2023.

El análisis descriptivo reveló que el 60% de los encuestados considera que los costos de la empresa están siendo afectados por la falta de espacio e insumos en destiempo. Sin embargo, el análisis inferencial, utilizando el programa SPSS versión 22, mostró una correlación positiva moderada de 0,645 entre el entorno externo y la rentabilidad, con una significancia de $p=0,239$, indicando que no existe una relación significativa.

Análisis del entorno externo y la rentabilidad, conforme al Rho de Spearman tiene un valor correlación positiva moderada de 0,645 con una significancia de $p=0,239$ la cual es mayor que 0,05 en tanto se acepta la H_0 y se rechaza la H_1 , por lo tanto, no existe relación significativa.

Tercera: De acuerdo con los resultados encontrados, en relación con el segundo

objetivo específico, se concluye que el análisis interno no influye la rentabilidad en una empresa portuaria en Lima, 2023.

El segundo objetivo específico de esta investigación fue analizar cómo el entorno interno influye en la rentabilidad. El análisis descriptivo indicó que el 20% de los encuestados considera regular el manejo de los tiempos de entrega de los contenedores, mientras que el 80% lo califica como bueno en términos de gestión logística y coordinación de despachos. Sin embargo, el 60% considera que la rentabilidad es poco eficiente debido a la falta de espacio e insumos en destiempo, aunque el 40% destaca la eficiencia en el manejo de contenedores por personal capacitado.

conforme al Rho de Spearman tiene un valor correlación negativa moderada de -0,167 con una significancia de $p=0,5$ la cual es menor que 0,05 en tanto se acepta la H_0 y se acepta la H_1 , podemos de indicar que existe relación significativa entre la formulación de estrategias y rentabilidad

Cuarta: De acuerdo con los resultados obtenidos en relación con el tercer objetivo específico, se concluye que la formulación estratégica no afecta la rentabilidad en una empresa portuaria en Lima, 2023.

El análisis descriptivo mostró que el 40% de los encuestados considera regular la capacitación del personal para manejar contenedores que requieren tratamiento en frío, mientras que el 60% considera buena la gestión de costos afectados por la falta de espacio e insumos en destiempo. En términos de rentabilidad, el 60% considera que la empresa es poco eficiente, mientras que el 40% la considera eficiente.

La prueba inferencial realizada mediante el programa SPSS versión 22 reveló una correlación negativa moderada de -0,167 con una significancia de $p=0,5$, indicando que la formulación estratégica no tiene una relación significativa con la rentabilidad

VI. RECOMENDACIONES

Primera: se recomienda a la gerencia general fortalecer la gestión integral de la empresa que aborde las principales problemáticas identificadas. Esto incluye la optimización del espacio de almacenamiento y la mejora en la gestión de insumos para evitar retrasos y costos adicionales. Además, es crucial mejorar las competencias técnicas del personal en el manejo de contenedores para aumentar la eficiencia, Se sugiere reestructurar el almacén para adquirir espacio o en su defecto evaluar otro almacén ante la demanda.

Segunda: Para abordar la falta de espacio e insumos en destiempo y mejorar la rentabilidad, se recomienda a la gerencia general portuaria se debe aplicar la herramienta de gestión de análisis FODA para identificar oportunidades de optimización en su cadena de suministro y almacenamiento. se sugiere realizar un plan de mantenimiento para obtener más unidades de tal forma aumenta la rentabilidad.

Tercera: Para mejorar la rentabilidad, se recomienda a la gerencia general se debe aplicar estrategias de gestión para optimizar los tiempos de entrega y la gestión logística mediante sistemas avanzados de seguimiento y planificación. Invertir en la capacitación continua del personal es crucial para manejar contenedores refrigerados eficientemente, sé sugiere fortalecer aspectos técnico diferentes en la capacitación para obtener mejores resultados.

Cuarta: Se aconseja que la gerencia de la empresa portuaria revise y fortalezca su estrategia, definiendo claramente los objetivos y desarrollando estrategias específicas para lograrlos se sugiere evaluar y la toma de decisión inmediata para el aumento del proceso de preparaciones obteniendo los recursos e insumos de tal forma aumentar la rentabilidad.

REFERENCIAS

- Acevedo Borrego, A., Linares Barrantes, C. y Cachay Boza, O. (2014). Modelo de análisis y formulación estratégica. Empleando herramientas matriciales. **Industrial Data*, 13*(1), 009. <http://dx.doi.org/10.15381/idata.v13i1.6148>
- Álvarez-Moreira, P. J., & Pizarro-Anchundia, S. E. (2022). Activo corriente en la rentabilidad de la empresa PROIMEC SA del cantón Manta, 2019-2020. *Revista Científica Multidisciplinaria Arbitrada YACHASUN*, 6(11), 2-13. <https://www.redalyc.org/journal/6858/685872167001/685872167001.pdf>
- Albayrak, A. S., y Özkan, S. (2019). An analysis of the determinants of operating profitability: A study on listed companies in Borsa Istanbul. *Journal of Economics and Financial Studies*, 5(1), 44-58. <https://doi.org/10.32350/jefs.0501.04>
- Agreda Cerna, H. W. (2021). La rentabilidad de las Cajas Municipales de Ahorro y Crédito - CMAC en el Perú, durante el quinquenio 2015-2019. Universidad César Vallejo.
- Anzelini, L. (2023). Del acomodamiento civil deficiente al gobierno político de la Defensa: planeamiento estratégico del sector en Argentina, 2015-2021. *Iconos: Publicación de FLACSO-Ecuador*, 27(75), 143–161. <https://doi.org/10.17141/iconos.75.2023.5417>
- Agus, Salim, Chamidi. (2022). Strategic Planning Dalam Perspektif Teologi, Filsafat, Psikologi, Dan Sosiologi Pendidikan. *An-Nidzam: Jurnal Manajemen Pendidikan dan Studi Islam*, 9(1):86-107. [doi: 10.33507/an-nidzam.v9i1.461](https://doi.org/10.33507/an-nidzam.v9i1.461)
- Anggraini, W. (2021). Analysis of influence of quick ratio, total asset turn over, and debt to equity to profitability (empirical studies at idx-listed manufacturing companies at 2017-2019). <https://doi.org/10.47200/JCOB.V5I1.876>
- Barrandey Chavira, J. A., & Alarcón Osuna, M. A. (2023). Rentabilidad y Progreso Tecnológico en el Sector Manufacturero Mexicano: Análisis de Datos en Panel, 2004-2019. *Análisis económico*, 38(97), 93–110. <https://doi.org/10.24275/uam/azc/dcsh/ae/2022v38n97/barrandey>
- Bazán Venegas, SDLA (2021). Tratamientos cuarentenarios para exportación de fruta fresca.
- Bhatt, K. P. (2020). A synopsis on population and sample: Quantitative research. En

- Research Design and Sampling Strategy (pp. 1-7). Editorial <https://repositorio.lamolina.edu.pe/handle/20.500.12996/5073>
- Bernal, Cesar A. Metodología de la investigación. Tercera edición PEARSON EDUCACIÓN, Colombia, 2010. 320 pp ISBN: 978-958-699-128-5
- Belloso-Araujo, L., Fernández-Fernández, N., & Álvarez-Machado, D. (2021). Rentabilidad en las empresas de construcción y montaje. IPSA Scientia, revista científica multidisciplinaria, 6(1), 81-99. <https://doi.org/10.25214/27114406.1055>
- Bernal Torres, C. A. (2010). Metodología de la investigación: Administración, economía, humanidades y ciencias sociales (3.a ed.). Pearson Educación de Colombia Ltd.
- Bravo-Huivin, E. K., & Cieza-Mostacero, S. E. (2022). La planeación estratégica en la pequeña y mediana empresa entre los años 2010 y 2021: Una revisión sistemática. Universidad César Vallejo. <https://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/135147>
- Bueno, A. y Gallego Cosme, M. J. (2021). La diplomacia de defensa de España en Iberoamérica: ¿una estrategia de poder blando? *methaodos revista de ciencias sociales, 9*(1), 27-44. <http://dx.doi.org/10.17502/mrcs.v9i1.435>
- Cabrera Ortiz, F. (2021). Propuesta para el planeamiento estratégico de la seguridad nacional desde una perspectiva multidimensional. Revista Científica General José María Córdova, 19(33), 5-28.
- Carrese, S., Petrelli, M., y Renna, A. (2022). A new approach for the identification of strategic Italian ports for container traffic. Department of Engineering, "Roma Tre" University. <https://doi.org/10.1016/j.tranpol.2022.03.005>
- Cañamero Torres, J, Chavez Rivera, Y y Ichiki Adachi, M. (2023). Plan estratégico para la empresa Topy Top S.A. para los años 2022 al 2025. Universidad San Ignacio de Loyola.
- Copyright © 1988-2015 Periódico Especializado en Economía y Finanzas, S.A. de C.V. All Rights Reserved. Derechos Reservados. Número de reserva al Título en Derechos de Autor 04-2010-062510353600-203. <https://www.eleconomista.com.mx/empresas/Peru-preven-dinamismo-en-agrodivisas-para-este-2024-20240313-0135.html>
- Cuesta, E. M. (2023). La rentabilidad de una estancia en la Argentina durante la gran expansión. El caso de la 'La Curamalán' (1880-1928). Mundo Agrario (La

- Plata, Argentina), 24(55), e205-205. <https://doi.org/10.24215/15155994e205>
- Chingo, J. L. M., Portillo, A. I. P., & Tasayco, J. S. S. (2020). Planeamiento Estratégico de Electro G&S Ingenieros (Doctoral dissertation, Pontificia Universidad Católica del Perú (Perú)).
- Connelly, L. M. (2020). Inclusion and Exclusion Criteria. *Medsurg nursing*, 29(2).
- Daza, I. (2015). Analysis of the relationship business growth and profitability in Brazil. *TM Studies*.
- Duman, H., Kaya, M., y Türker, M. (2020). Operating profitability and its determinants: An empirical study on the listed companies in Borsa Istanbul. *International Journal of Accounting and Finance*, 10(1), 1-12. <https://doi.org/10.33094/8.2017.2020.101.1.12>
- Escobar Zurita, H. W., Surichaqui Carhuallanqui, L. M., & Calvanapón Alva, F. A. (2023). Control interno en la rentabilidad de una empresa de servicios generales-Perú. *Visión de futuro*, 27(1), 160-181.
- Feng Xie, Ting Zhou, Brittany Humphries, Peter J. Neumann, Do Quality-Adjusted Life-Years Discriminate Against the Elderly? An Empirical Analysis of Published Cost-Effectiveness Analyses, *Value in Health*, 2024, ISSN 1098-3015, (<https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S1098301524001268>)
- González Vicente, P.P., Marcías Valle, O., Rodríguez Braun, C. y Rodríguez Burgos, I. (2012). *Economía para andar por casa. <http://proquest.safaribooksonline.com/9788483566961>
- Giachi, S. (2014). Dimensiones sociales del fraude fiscal: confianza y moral fiscal en la España contemporánea. **Revista Española de Investigaciones Sociológicas**, 145, 73-98. <https://doi.org/10.5477/cis/reis.145.73>
- García, J., & López, M. (2021). Título del artículo. *Revista de Economía*, 15(2), 45-60.
- Gerber, N., Zubala, A., Purves, G., & Ho, R. T. H. (2023). Developing a strategic research plan in art therapy: Addressing accessibility, inclusion, and the evaluation of outcomes. *The Arts in Psychotherapy*, 82, 101949. <https://doi.org/10.1016/j.aip.2023.101949>
- Hanna M. Zafar, James V. Rawson, Liberating Structures in Strategic Planning: Methods to Foster Engagement, *Academic Radiology*, Volume 31, Issue 2, 2024, Pages 438-445, ISSN 1076-6332,

<https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S1076633223007055>)

Habib, A., Bhuiyan, B. U., y Sun, X. (2019). Determinants of firm profitability: Evidence from the Chinese manufacturing industry. *Journal of Asia-Pacific Business*, 20(2), 101-123. <https://doi.org/10.1080/10599231.2019.1574546>

Habib, A., Bhuiyan, B. U., y Sun, X. (2019). Determinants of firm profitability: Evidence from the Chinese manufacturing industry. *Journal of Asia-Pacific Business*, 20(2), 101-123. <https://doi.org/10.1080/10599231.2019.1574546>

Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, P. (1991). *Metodología de la investigación*. McGraw-Hill Interamericana.

Hernández, C. (2020). Planeamiento Estratégico Prospectivo: Métodos MACTORSMIC. *Dimensión Empresarial*, 18(1), 170–175. [https://doi.org/10.15665/dem.v18i\(1\).2127](https://doi.org/10.15665/dem.v18i(1).2127)

Hernández Martín, Z. (2012). *Métodos de análisis de datos (Métodos estadísticos, Universidad de la Rioja, Servicio de Publicaciones, ed. 519.2)*. Logroño: Universidad de la Rioja, Servicio de Publicaciones

Hernández-Sampieri Roberto y Mendoza Torres Christian Paulina. *Metodología de la investigación*. México: Mc Graw Hill Education, 2014. 18 pp.

ISBN: 978-1-4562-2396-0.

Hernández-Sampieri Roberto y Mendoza Torres Christian Paulina. *Metodología de la investigación*. México: Mc Graw Hill Education, 2014. 40 pp.

ISBN: 978-1-4562-2396-0.

langbo (Gabe) Yu, Michael F. Hyland, Coordinated flow model for strategic planning of autonomous mobility-on-demand systems, *Transportmetrica A Transport science*, 2024, ISSN 2324-9935, <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S2324993523003032>

Lucía Rey-Ares, Sara Fernández-López, David Rodeiro-Pazos, Impact of working capital management on profitability for Spanish fish canning companies, *Marine Policy*, Volume 130,2021,104583, ISSN 0308-597X, <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0308597X21001949>)

Martínez Ortega, R. M., Tuya Pendás, L. C., Martínez Ortega, M., Pérez Abreu, A., & Cánovas, A. M. (2009). El coeficiente de correlación de los rangos de Spearman: Caracterización. *Revista Habanera de Ciencias Médicas*, 8(2), 1-

Narciso Gómez, K. (2017). *Desarrollo estratégico de recursos humanos en la Universidad Nacional Mayor de San Marcos*. *Gestión en el Tercer Milenio,

- 19*(37), 105-112. <http://dx.doi.org/10.15381/gtm.v19i37.13780>
- Ñaupas Paitán, H., Valdivia Dueñas, M. R., Palacios Vilela, J. J., & Romero Delgado, H. E. (2018). Metodología de la investigación cuantitativa-cualitativa y redacción de la tesis (5a ed.). Ediciones de la U.
- Ñaupas 2014, H., Mejía, E. Novoa, E. y Villagómez. (2014). Metodología de la investigación Cuantitativa-Cualitativa y Redacción de la tesis (3ra ed.). Ediciones de la U. <http://librodigital.sangregorio.edu.ec/librosusgp/B0028.pdf>
- Pimentel, S., y Machado, C. (2020). Rentabilidad y riesgo en empresas de servicios públicos. Revista de Economía y Administración, 17(2), 44-60. <https://doi.org/10.35305/rev.econ.adm.v17i2.4>
- Quipu. (2024). ROA y ROE: qué son y cómo calcularlos <https://getquipu.com/blog/que-es-el-roa-y-el-roe/>
- Sánchez, J. (2021). Análisis de la eficiencia operativa en empresas del sector retail. Revista de Contabilidad y Finanzas, 15(2), 45-60 [https://doi.org/10.1234/rcf.v15i2.1234\[2](https://doi.org/10.1234/rcf.v15i2.1234[2)
- Santiesteban Naranjo, E. (2014). Metodología de la investigación científica. Editorial Académica Universitaria. <https://isbn.cloud/9789597225034>
- Villalba-Romero, F., Lirio, J. M., & Longás, E. B. (2020). The strategic plan as a reflexive and guiding tool for university community services. Journal of Higher Education Outreach and Engagement, 24(1), 41-62. <https://doi.org/10.5188/1050-2481.2424>
- Patino, C. M., & Ferreira, J. C. (2018). Inclusion and exclusion criteria in research studies: definitions and why they matter. Jornal Brasileiro de Pneumologia, 44, 84. <https://doi.org/10.1590/s1806-37562018000000088>
- Paz Maldonado, E. J. (2018). *La ética en la investigación educativa*. La Libertad: Universidad Estatal Península de Santa Elena. Recuperado de <https://repositorio.upse.edu.ec/handle/46000/7787>
- Riccardo Testa, Giorgio Schifani, Giuseppina Rizzo, Giuseppina Migliore, Assessing the economic profitability of Paulownia as a biomass crop in Southern Mediterranean area, Journal of Cleaner Production, Volume 336,2022,130426, ISSN 0959-6526, <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0959652622000725>
- Salgado, D., & Awad, G. (2022). Metodología para el análisis estratégico cuantitativo en proyectos a partir del análisis de riesgos. Estudios gerenciales, 38(165),

424-435. <https://doi.org/10.18046/j.estger.2022.165.5198>

Sánchez, H., & Reyes, C. (1996). Metodología y diseños en la investigación científica. Editorial Mantaro.

Sarmadi, K., Amiri Aref, M., Dong, J. X., & Hicks, C. (2020) Integrated strategic and operational planning of dry port container networks in a stochastic environment, Business School, University of Newcastle, Newcastle upon Tyne, UK and Center of Excellence in Supply Chain and Transport, KEDGE. <https://doi.org/10.1016/j.trb.2020.06.002>

Segundo, Ríos-Ríos., Filiberto, Ochoa-Paredes., Miguel, Vargas-Tasayco., Yrene, Uribe-Fernández., Ana, Chaman-, Bardalez. (2023). Flexible strategic planning for the financial management of MSES-2019. International Journal of Advanced and Applied Sciences, [doi: 10.21833/ijaas.2023.02.001](https://doi.org/10.21833/ijaas.2023.02.001)

Smith, A., y Jones, B. (2023). El impacto de los contenedores refrigerados en el comercio internacional. Journal of Global Trade, 10(2), 45-58.

Thompson, A. A., & Strickland, A. J. (2019). Strategic Management: Concepts and Cases: Competitiveness and Globalization. Cengage Learning

Valderrama, S. (2013). Pasos para elaborar proyectos y tesis de investigación científica (2ª ed.). Edit. San Marcos.

Zevallos Mateo, F. A. (2018). Planeamiento estratégico y gestión del cambio según trabajadores administrativos de la Dirección de Redes Integradas Lima Centro, 2018. Universidad César Vallejo.

<https://hdl.handle.net/20.500.12692/23370>

ANEXOS

ANEXO 1 TABLA DE OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES

MATRIZ DE OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES					
VARIABLE	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES	ESCALA DE MEDICIÓN
VARIABLE 1 Planeamiento Estratégico	Es definido como diseño estratégico se está convirtiendo en un recurso indispensable para que las instituciones de educación superior definan la misión, la visión y los objetivos estratégicos y desarrollen estrategias para alcanzar esos objetivos, (Villalba et al .2020).	Variable cualitativa que será medida a través de un cuestionario estructurado por 18 ítems con una escala de valoración de Likert que permitirán responder a los objetivos del estudio.	Análisis del entorno externo	-Evaluación de oportunidades y amenazas del entorno. -Análisis de la competencia - Identificación de tendencias y oportunidades	Ordinal
			El análisis del entorno externo facilita la identificación de oportunidades que podrían favorecer a la organización y de amenazas que deben ser evitadas. (Bueno y Gallego 2021)		
			Análisis interno	- Evaluación de fortalezas y debilidades. - Identificación de recursos y capacidades. - Análisis de la cultura organizacional	Ordinal
			Menciona que el análisis interno se centra en detectar las fortalezas que pueden ser aprovechadas y las debilidades que necesitan mejorarse para obtener una ventaja competitiva (Acevedo et al. 2014)		
Formulación Estratégica	- Definición de objetivos y estrategias - Selección de las mejores opciones. - Implementación y seguimiento.	Ordinal			
La formulación estratégica consiste en definir los objetivos de la organización y elaborar las estrategias para lograrlos (Narciso, 2017)					
VARIABLE 2 Rentabilidad	En el estudio, se examinaron la liquidez rápida, la rotación total de activos y la estructura de capital como factores de rentabilidad en las empresas de manufactura, revelando sus impactos individuales en la rentabilidad del capital. (Anggraini 2021)	Variable cuantitativo se empleará la técnica de análisis documental, ya que permite la obtención y registro de datos relevantes para la investigación. El instrumento a utilizar es la ficha de análisis para su revisión de los estados financieros de la empresa de contenedores refrigerados.	Rentabilidad Financiera	-ROE= Return on Equity - ROA= Return on Assets	Razón continua
Es un concepto fundamental que mide la eficiencia con la que una empresa utiliza el capital proporcionado por los accionistas para generar ganancias. Es una métrica crucial que refleja la capacidad de la gerencia para maximizar los retornos para los inversores. (Dúrica y Svabova, 2020)					
Rentabilidad Operativa			-- Margen Operativo - ROA Operativo -	Razón continua	
La rentabilidad operativa proporciona una visión clara de la competitividad de una empresa en su mercado, ya que muestra su capacidad para generar beneficios a través de sus actividades principales sin depender de fuentes de ingresos no operativas, (Albayrak y Özkan2019)					
Rentabilidad Neta de Ventas	-utilidad Neta/Ventas	Razón continua			
La rentabilidad es la capacidad de una organización para generar beneficios suficientes en relación con sus ventas, activos o recursos propios. Esta métrica es fundamental para evaluar si la empresa está produciendo suficientes ganancias para mantenerse y expandirse, (Pérez et al 2022)					

CUESTIONARIO

Estimado Colaborador:

A continuación, usted resolverá un cuestionario que ayudara a obtener resultados estadísticos, para el desarrollo de un trabajo de investigación que se ha venido realizando durante todo este tiempo, **la información que usted proporcione es confidencial y sólo se utilizará para investigación** se le solicita sinceridad y transparencia en la solución de las preguntas; para ello debe marcar con una “x” en el casillero de su respuesta:

Totalmente de Acuerdo (TA)	De Acuerdo (DA)	Ni de acuerdo ni en desacuerdo (NAD)	En desacuerdo	Totalmente en Desacuerdo		
5	4	3	2	1		
N°	Dimensiones - Indicadores	Escala				
		TA	DA	NAD	ED	TD
		5	4	3	2	1
DIMENSIÓN 1 Análisis del Entorno Externo						
1	¿Qué tan adecuadamente es el manejo de los tiempos de entrega de los contenedores preparados?					
2	¿Tenemos personal debidamente capacitado para manejar contenedores que requieren tratamiento en frío?					
3	¿Cree que los costos de la empresa están siendo afectados por la falta de espacio y insumos en destiempo?					
4	¿La gestión logística y la coordinación de despachos son eficientes?					
5	¿La empresa prevé adecuadamente la demanda de servicios de cold treatment?					
6	¿El personal se adapta bien a los cambios tecnológicos en el proceso de cold treatment?					
DIMENSIÓN 2: Análisis Interno						
7	¿El mantenimiento de los equipos se realiza adecuadamente, a pesar del espacio reducido?					

8	¿El personal técnico está adecuadamente capacitado en la tecnología de Cold treatment?					
9	- ¿Se realiza adecuadamente los insumos de las preparaciones de Cold treatment?					
10	¿El área logística cumplen adecuadamente con los requerimientos de los clientes?					
11	¿Los empleados denotan una actitud positiva ante los cambios de procesos?					
12	¿El ambiente de trabajo es colaborativo y libre de conflictos significativos?					

DIMENSIÓN 3: Formulación Estratégica

13	¿Desarrollar programas de desarrollo profesional personalizados para los técnicos?					
14	¿Se Realizará una auditoría interna para identificar las áreas que necesitan mejoras y adecuaciones?					
15	¿La ampliación del horario de operaciones mejora la capacidad de respuesta a las necesidades del cliente??					
16	¿La preparación de equipo mejora significativamente la eficiencia en la preparación de despachos?					
17	¿La implementación del nuevo sistema de seguimiento de contenedores se realizó de manera efectiva?					
18	¿Las mejoras en los procesos de preparación de Cold treatment han aumentado la eficiencia operativa?					

Ficha de Análisis Documental

Descripción	Rentabilidad Financiera	Rentabilidad Operativa	Rentabilidad Neta de ventas
ROE	$\frac{\text{Utilidades Netas} \times 100}{\text{Patrimonio}}$		
ROA	$\frac{\text{Utilidades Netas} \times 100}{\text{Costos totales}}$		
Margen Operativo		$\frac{\text{Utilidades Operativas} \times 100}{\text{Ventas netas}}$	
ROA operativo		$\frac{\text{Rotación de activos Operativo} \times \text{Ventas Netas}}{\text{Activo operativos}}$	
Margen Neto			$\frac{\text{Utilidades Netas}}{\text{Ventas}}$

ANEXO 03

Evaluación por juicio de expertos

Respetado juez: Usted ha sido seleccionado para evaluar el instrumento "Cuestionario de Planeamiento Estratégico". 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. Agradecemos su valiosa colaboración.

1- Datos generales del juez

Nombre del juez:	Mg. Luis Baquedano Cabrera
Grado profesional:	Maestría (x) Doctor ()
Área de formación académica:	Clinica () Social (X) Educativa () Organizacional (X)
Áreas de experiencia profesional:	Auditoria y Gestión Empresarial
Institución donde labora:	Universidad César Vallejo
Tiempo de experiencia profesional en el área:	2 a 4 años () Más de 5 años (X)

2- Propósito de la evaluación: Validar el contenido del instrumento por juicio de expertos.

Datos de la escala:

Nombre de la Prueba:	Cuestionario de Planeamiento Estratégico
Autor:	Chavez Sobrado, Jorge Ernesto
Procedencia:	Peruana
Contenedores:	Individual
Tiempo de aplicación:	10 minutos
Ámbito de aplicación:	Entidades Privadas
Significación:	evalúa tres dimensiones del Análisis del entorno externo análisis interno, formulación estratégica

3- Soporte teórico:

Escala/ÁREA	Subescala (dimensiones)	Definición
Planeamiento Estratégico	-Análisis del Entorno Externo	El análisis del entorno externo facilita la identificación de oportunidades que podrían favorecer a la organización y de amenazas que deben ser evitadas, Bueno y Gallego (2021)
	- Análisis Interno	-El análisis interno se centra en detectar las fortalezas que pueden ser aprovechadas y las debilidades que necesitan mejorarse para obtener una ventaja competitiva, Acevedo et al. (2014)
	- Formulación estratégica	-La formulación estratégica consiste en definir los objetivos de la organización y elaborar las estrategias para lograrlos. Narciso, (2017)

4- Presentación de instrucciones para el juez:

A continuación, a usted le presento el cuestionario "**Planeamiento Estratégico**" elaborado por Chavez sobrado, Jorge Ernesto en el año 2024. El cuestionario será realizado a trabajadores de la empresa de contenedores refrigerados del área de Reefers. De acuerdo con los siguientes indicadores califique cada uno de los ítems según corresponda.

Categoría	Calificación	Indicador
CLARIDAD El ítem es fácil de entender, lo que significa que su estructura sintáctica y significado son apropiados.	1. No cumple con el criterio	
	2. Bajo Nivel	
	3. Moderado nivel	
	4. Alto nivel	
COHERENCIA El ítem está lógicamente vinculado con la dimensión o el indicador que evalúa.	1. Totalmente en desacuerdo (nocumple con el criterio)	
	2. Desacuerdo (bajo nivel de acuerdo)	
	3. Acuerdo (moderado nivel)	
	4. Totalmente de Acuerdo (altonivel)	
RELEVANCIA El ítem es crucial o significativo, por lo tanto, debe ser incluido.	1. No cumple con el criterio	
	2. Bajo Nivel	
	3. Moderado nivel	
	4. Alto nivel	

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: Análisis del Entorno Externo, Análisis Interno, Formulación estratégicas.

- Primera dimensión: **Análisis del Entorno Externo**

• **Objetivos de la dimensión:** El objetivo de estos tres indicadores es evaluar la profundidad y calidad del proceso de **Análisis del Entorno Externo** que realiza la empresa

Indicadores	Ítem	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones/ Recomendaciones
- Evaluación de oportunidades y amenazas del entorno	- ¿Qué tan adecuadamente es el manejo de los tiempos de entrega de los contenedores preparados? - ¿Tenemos personal debidamente capacitado para manejar contenedores que requieren tratamiento en frío?	4	4	4	
- Análisis de las competencias	¿Cree que los costos de la empresa están siendo afectados por la falta de espacio y insumos en destiempo? - ¿La gestión logística y la coordinación de despachos son eficientes?	4	4	4	
-Identificación de tendencias y oportunidades	- ¿La empresa prevé adecuadamente la demanda de servicios de cold treatment? - ¿El personal se adapta bien a los cambios tecnológicos en el proceso de cold treatment??	4	4	4	

- Segunda dimensión: **Análisis Interno**

• **Objetivos de la dimensión:** Evalúa el nivel de sincronización entre los objetivos asegurándose de que todos estén orientados hacia la misma dirección estratégica. Una alta alineación indica que todos los niveles de la empresa entienden y respaldan la estrategia.

Indicadores	Ítem	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones/ Recomendaciones
- Evaluación de fortalezas y debilidades	- ¿El mantenimiento de los equipos se realiza adecuadamente, a pesar del espacio reducido? - ¿El personal técnico está adecuadamente capacitado en la tecnología de Cold treatment?	4	4	4	
-Identificación de recursos y	- ¿Se realiza adecuadamente los insumos de las preparaciones de	4	4	4	

capacidades	Cold treatment? - ¿El área logística cumplen adecuadamente con los requerimientos de los clientes?				
-Análisis de la cultura organizacional	¿Los empleados denotan una actitud positiva ante los cambios de procesos? -¿El ambiente de trabajo es colaborativo y libre de conflictos significativos?	4	4	4	

- **Tercera dimensión: Formulación estratégica**

Objetivos de la dimensión: El objetivo de estos tres indicadores dentro de la dimensión de elección de estrategias es evaluar la profundidad y calidad del proceso que realiza la empresa:

Indicadores	Ítem	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones/ Recomendaciones
Definición de objetivos y estrategias	- ¿Desarrollar programas de desarrollo profesional personalizados para los técnicos?? - ¿Se Realizará una auditoría interna para identificar las áreas que necesitan mejoras y adecuaciones?	4	4	4	
Selección de las mejores opciones	¿La ampliación del horario de operaciones mejora la capacidad de respuesta a las necesidades del cliente?? -¿La preparación de equipo mejora significativamente la eficiencia en la preparación de despachos?	4	4	4	
Implementación y seguimiento.	¿La implementación del nuevo sistema de seguimiento de contenedores se realizó de manera efectiva? - ¿Los procesos de preparación de Cold treatment han aumentado la eficiencia operativa?	4	4	4	

5- Presentación de instrucciones para el juez:

A continuación, a usted le presento el cuestionario "**Planeamiento Estratégico**" elaborado por Chavez Sobrado, Jorge Ernesto en el año 2024. El cuestionario será realizado al gerente de la empresa de contenedores refrigerados. De acuerdo con los siguientes indicadores califique cada uno de los ítems según corresponda.

Categoría	Calificación	Indicador
CLARIDAD El ítem se comprende fácilmente, es decir, su sintáctica y semántica son adecuadas.	1. No cumple con el criterio	
	2. Bajo Nivel	
	3. Moderado nivel	
	4. Alto nivel	

COHERENCIA El ítem tiene relación lógica con la dimensión o indicador que está midiendo.	1. Totalmente en desacuerdo (no cumple con el criterio)	
	2. Desacuerdo (bajo nivel de acuerdo)	
	3. Acuerdo (moderado nivel)	
	4. Totalmente de Acuerdo (alto nivel)	
RELEVANCIA El ítem es esencial o importante, es decir debe ser incluido.	1. No cumple con el criterio	
	2. Bajo Nivel	
	3. Moderado nivel	
	4. Alto nivel	

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

Observaciones (precisar si hay suficiencia): El instrumento presenta suficiencia_____

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

Apellidos y nombres del juez validador: Mg. Baquedano Cabrera, Luis Clemente

DNI: 17843413

Especialidad del validador: Docente – Auditoría y Gestión Empresarial



Firma del Experto validador
DNI: 17843413

Evaluación por juicio de expertos

Respetado juez: Usted ha sido seleccionado para evaluar el instrumento "Ficha de análisis documental". 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. Agradecemos su valiosa colaboración.

1. Datos generales del juez

Nombre del juez:	Mg. Fernando Walter Sechuran
Grado profesional:	Maestría (<input checked="" type="checkbox"/>) Doctor ()
Área de formación académica:	Clínica () Social (<input checked="" type="checkbox"/>) Educativa () Organizacional (<input checked="" type="checkbox"/>)
Áreas de experiencia profesional:	Auditoría y Gestión Empresarial
Institución donde labora:	Universidad César Vallejo
Tiempo de experiencia profesional en el área:	2 a 4 años () Más de 5 años (<input checked="" type="checkbox"/>)

1. **Propósito de la evaluación:** Validar el contenido del instrumento por juicio de expertos.

2. Datos de la escala:

Nombre de la Prueba:	Rentabilidad
Autora:	Chavez Sobrado, Jorge Ernesto
Procedencia:	Peruana
Administración:	Individual
Tiempo de aplicación:	10 minutos
Ámbito de aplicación:	Entidad Privada
Significación:	Ratios Rentabilidad financiera, rentabilidad operativa, Rentabilidad Netas de ventas)

2. Soporte teórico:

Escala/ÁREA	Subescala (dimensiones)	Definición
-------------	-------------------------	------------

Rentabilidad	Rentabilidad Financiera	Es un concepto fundamental que mide la eficiencia con la que una empresa utiliza el capital proporcionado por los accionistas para generar ganancias. Es una métrica crucial que refleja la capacidad de la gerencia para maximizar los retornos para los inversores. (Dúrica y Svabova, 2020)
	Rentabilidad Operativa	La rentabilidad operativa proporciona una visión clara de la competitividad de una empresa en su mercado, ya que muestra su capacidad para generar beneficios a través de sus actividades principales sin depender de fuentes de ingresos no operativas, (Albayrak y Özkan2019)
	Rentabilidad Neta de ventas	La rentabilidad es la capacidad de una organización para generar beneficios suficientes en relación con sus ventas, activos o recursos propios. Esta métrica es fundamental para evaluar si la empresa está produciendo suficientes ganancias para mantenerse y expandirse, (Pérez et al 2022)

3. Presentación de instrucciones para el juez:

A continuación, a usted le presento la ficha de análisis “Rentabilidad” elaborado por Chavez Sobrado, Jorge Ernesto en el año 2023. De acuerdo con los siguientes indicadores califique cada uno de los ítems según corresponda.

Categoría	Calificación	Indicador
CLARIDAD El ítem se comprende fácilmente, es decir, su sintáctica y semántica son adecuadas.	1. Muy importante	
	2. Importante	
	3. Moderadamente importante	
	4. Poca importancia	
	5. Sin Importancia	
COHERENCIA El ítem tiene relación lógica con la dimensión o indicador que está midiendo.	1. Muy importante	
	2. Importante	
	3. Moderadamente importante	
	4. Poca importancia	
	5. Sin Importancia	
RELEVANCIA El ítem es esencial o importante, es decir debe ser incluido.	1. Muy importante	
	2. Importante	
	3. Moderadamente importante	
	4. Poca importancia	
	5. Sin Importancia	

Leer con detenimiento los ítems y calificar en una escala de 1 a 5 su valoración, así como

solicitamos brinde sus observaciones que considere pertinente

1. Muy importante
2. Importante
3. Moderadamente importante
4. Poca importancia
5. Sin Importancia

Ficha de Análisis Documental

Descripción	Rentabilidad Financiera	Rentabilidad Operativa	Rentabilidad Neta de ventas
ROE	$\frac{\text{Utilidades Netas} \times 100}{\text{Patrimonio}}$		
ROA	$\frac{\text{Utilidades Netas} \times 100}{\text{Costos totales}}$		
Margen Operativo		$\frac{\text{Utilidades Operativas} \times 100}{\text{Ventas netas}}$	
ROA operativo		$\frac{\text{Rotación de activos Operativo} = \text{Ventas Netas}}{\text{Activo operativos}}$	
Margen Neto			$\frac{\text{Utilidades Netas}}{\text{Ventas}}$

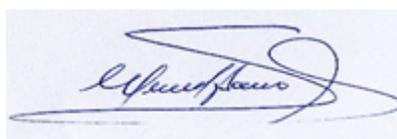
Observaciones (precisar si hay suficiencia): El instrumento presenta suficiencia_____

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

Apellidos y nombres del juez validador: Mg. Baquedano Cabrera, Luis Clemente

DNI: 17843413

Especialidad del validador: Docente – Auditoría y Gestión Empresarial



Evaluación por juicio de expertos

Respetado juez: Usted ha sido seleccionado para evaluar el instrumento "Cuestionario de Planeamiento Estratégico". 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. Agradecemos su valiosa colaboración.

1- Datos generales del juez

Nombre del juez:	Mg. Fernando Walter Sechuran
Grado profesional:	Maestría (x) Doctor ()
Área de formación académica:	Clinica () Social (X) Educativa () Organizacional (X)
Áreas de experiencia profesional:	Auditoria y Gestión Empresarial
Institución donde labora:	Universidad César Vallejo
Tiempo de experiencia profesional en el área:	2 a 4 años () Más de 5 años (X)

2- Propósito de la evaluación: Validar el contenido del instrumento por juicio de expertos.

Nombre de la Prueba:	Cuestionario de Planeamiento Estratégico
Autor:	Chavez Sobrado, Jorge Ernesto
Procedencia:	Peruana
Contenedores:	Individual
Tiempo de aplicación:	10 minutos
Ámbito de aplicación:	Entidades Privadas
Significación:	El cuestionario evalúa tres dimensiones del Análisis del entorno externo, Así interno y formulación estratégica)

Datos de la escala:

3- Soporte teórico:

Escala/ÁREA	Subescala (dimensiones)	Definición
Planeamiento Estratégico	-Análisis del Entorno Externo	El análisis del entorno externo facilita la identificación de oportunidades que podrían favorecer a la organización y de amenazas que deben ser evitadas, Bueno y gallego (2021)
	- Análisis Interno	-El análisis interno se centra en detectar las fortalezas que pueden ser aprovechadas y las debilidades que necesitan mejorarse para obtener una ventaja competitiva, Acevedo et al. (2014)
	- Formulación estratégica	-La formulación estratégica consiste en definir los objetivos de la organización y elaborar las estrategias para lograrlos. Narciso, (2017)

4- Presentación de instrucciones para el juez:

A continuación, a usted le presento el cuestionario "**Planeamiento Estratégico**" elaborado por Chavez sobrado, Jorge Ernesto en el año 2024. El cuestionario será realizado a trabajadores de la empresa de contenedores refrigerados del área de Reefers. De acuerdo con los siguientes indicadores califique cada uno de los ítems según corresponda.

Categoría	Calificación	Indicador
CLARIDAD El ítem es fácil de entender, lo que significa que su estructura sintáctica y significado son apropiados.	1. No cumple con el criterio	
	2. Bajo Nivel	
	3. Moderado nivel	
	4. Alto nivel	
COHERENCIA El ítem está lógicamente vinculado con la dimensión o el indicador que evalúa.	1. Totalmente en desacuerdo (no cumple con el criterio)	
	2. Desacuerdo (bajo nivel de acuerdo)	
	3. Acuerdo (moderado nivel)	
	4. Totalmente de Acuerdo (alto nivel)	
RELEVANCIA El ítem es crucial o significativo, por lo tanto, debe ser incluido.	1. No cumple con el criterio	
	2. Bajo Nivel	
	3. Moderado nivel	
	4. Alto nivel	

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

3	No cumple con el criterio
4	Bajo Nivel
5	Moderado nivel
6	Alto nivel

Dimensiones del instrumento: Análisis del Entorno Externo, Análisis Interno, Formulación estratégicas.

- Primera dimensión: **Análisis del Entorno Externo**

• **Objetivos de la dimensión:** El objetivo de estos tres indicadores es evaluar la profundidad y calidad del proceso de **Análisis del Entorno Externo** que realiza la empresa

Indicadores	Ítem	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones/ Recomendaciones
- Evaluación de oportunidades y amenazas del entorno	- ¿Qué tan adecuadamente es el manejo de los tiempos de entrega de los contenedores preparados? - ¿Tenemos personal debidamente capacitado para manejar contenedores que requieren tratamiento en frío?	4	4	4	
- Análisis de las competencias	¿Cree que los costos de la empresa están siendo afectados por la falta de espacio y insumos en destiempo? - ¿La gestión logística y la coordinación de despachos son eficientes?	4	4	4	
-Identificación de tendencias y oportunidades	- ¿La empresa prevé adecuadamente la demanda de servicios de cold treatment? - ¿El personal se adapta bien a los cambios tecnológicos en el proceso de cold treatment??	4	4	4	

- Segunda dimensión: **Análisis Interno**

• **Objetivos de la dimensión:** Evalúa el nivel de sincronización entre los objetivos asegurándose de que todos estén orientados hacia la misma dirección estratégica. Una alta alineación indica que todos los niveles de la empresa entienden y respaldan la estrategia.

Indicadores	Ítem	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones/ Recomendaciones
- Evaluación de fortalezas y debilidades	- ¿El mantenimiento de los equipos se realiza adecuadamente, a pesar del espacio reducido? - ¿El personal técnico está adecuadamente capacitado en la	4	4	4	

	tecnología de Cold treatment?				
-Identificación de recursos y capacidades	- ¿Se realiza adecuadamente los insumos de las preparaciones de Cold treatment? - ¿El área logística cumplen adecuadamente con los requerimientos de los clientes?	4	4	4	
-Análisis de la cultura organizacional	¿Los empleados denotan una actitud positiva ante los cambios de procesos? - ¿El ambiente de trabajo es colaborativo y libre de conflictos significativos?	4	4	4	

- **Tercera dimensión: Formulación estratégica**

Objetivos de la dimensión: El objetivo de estos tres indicadores dentro de la dimensión de elección de estrategias es evaluar la profundidad y calidad del proceso que realiza la empresa:

Indicadores	Ítem	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones/ Recomendaciones
Definición de objetivos y estrategias	- ¿Desarrollar programas de desarrollo profesional personalizados para los técnicos?? - ¿Se Realizará una auditoría interna para identificar las áreas que necesitan mejoras y adecuaciones?	4	4	4	
Selección de las mejores opciones	¿La ampliación del horario de operaciones mejora la capacidad de respuesta a las necesidades del cliente?? - ¿La preparación de equipo mejora significativamente la eficiencia en la preparación de despachos?	4	4	4	
Implementación y seguimiento.	¿La implementación del nuevo sistema de seguimiento de contenedores se realizó de manera efectiva? -¿Los procesos de preparación de Cold treatment han aumentado la eficiencia operativa?	4	4	4	

5- Presentación de instrucciones para el juez:

A continuación, a usted le presento el cuestionario **“Planeamiento Estratégico”** elaborado por Chavez Sobrado, Jorge Ernesto en el año 2024. El cuestionario será realizado al gerente de la empresa de contenedores refrigerados. De acuerdo con los siguientes indicadores califique cada uno de los ítems según corresponda.

Categoría	Calificación	Indicador
CLARIDAD El ítem se comprende fácilmente, es decir, su sintáctica y semántica son adecuadas.	1. No cumple con el criterio	
	2. Bajo Nivel	
	3. Moderado nivel	
	4. Alto nivel	

COHERENCIA El ítem tiene relación lógica con la dimensión o indicador que está midiendo.	1. Totalmente en desacuerdo (no cumple con el criterio)	
	2. Desacuerdo (bajo nivel de acuerdo)	
	3. Acuerdo (moderado nivel)	
	4. Totalmente de Acuerdo (alto nivel)	
RELEVANCIA El ítem es esencial o importante, es decir debe ser incluido.	1. No cumple con el criterio	
	2. Bajo Nivel	
	3. Moderado nivel	
	4. Alto nivel	

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

No cumple con el criterio
Bajo Nivel
Moderado nivel
Alto nivel

Observaciones (precisar si hay suficiencia): si hay suficiencia

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

Apellidos y nombres del juez validador: Walter Sechurán Fernando Arturo

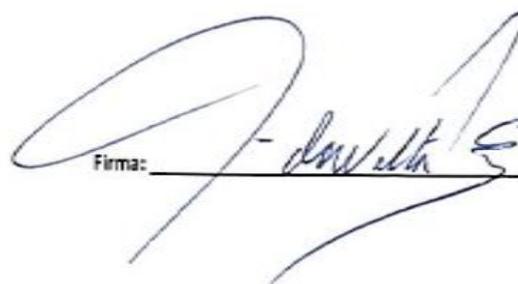
DNI: 10003475

Especialidad del validador: Docente Auditoría y Gestión Empresarial

¹**Pertinencia:** El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

²**Relevancia:** El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo

³**Claridad:** Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

Firma: 

Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión

Firma y sello del validador

Evaluación por juicio de expertos

Respetado juez: Usted ha sido seleccionado para evaluar el instrumento "Ficha de análisis documental". 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. Agradecemos su valiosa colaboración.

Datos generales del juez

Nombre del juez:	Mg. Fernando Walter Sechuran
Grado profesional:	Maestría (x) Doctor ()
Área de formación académica:	Clínica () Social (X) Educativa () Organizacional (X)
Áreas de experiencia profesional:	Auditoría y Gestión Empresarial
Institución donde labora:	Universidad César Vallejo
Tiempo de experiencia profesional en el área:	2 a 4 años () Más de 5 años (X)

Propósito de la evaluación: Validar el contenido del instrumento por juicio de expertos.

Datos de la escala:

Nombre de la Prueba:	Rentabilidad
Autora:	Chavez Sobrado, Jorge Ernesto
Procedencia:	Peruana
Administración:	Individual
Tiempo de aplicación:	10 minutos
Ámbito de aplicación:	Entidad Privada
Significación:	Ratios (Rentabilidad financiera, rentabilidad operativa, Rentabilidad Netas de ventas)

Soporte teórico:

Escala/ÁREA	Subescala (dimensiones)	Definición
Rentabilidad	Rentabilidad Financiera	Es un concepto fundamental que mide la eficiencia con la que una empresa utiliza el capital proporcionado por los accionistas para generar ganancias. Es una métrica crucial que refleja la capacidad de la gerencia para maximizar los retornos para los inversores. (Dúrica y Svabova, 2020)
	Rentabilidad Operativa	La rentabilidad operativa proporciona una visión clara de la competitividad de una empresa en su mercado, ya que muestra su capacidad para generar beneficios a través de sus actividades principales sin depender de fuentes de ingresos no operativas, (Albayrak y Özkan2019
	Rentabilidad Neta de ventas	La rentabilidad es la capacidad de una organización para generar beneficios suficientes en relación con sus ventas, activos o recursos propios. Esta métrica es fundamental para evaluar si la empresa está produciendo suficientes ganancias para mantenerse y expandirse, (Pérez et al 2022)

Presentación de instrucciones para el juez:

A continuación, a usted le presento la ficha de análisis “Rentabilidad” elaborado por Chavez Sobrado, Jorge Ernesto en el año 2023. De acuerdo con los siguientes indicadores califique cada uno de los ítems según corresponda.

Categoría	Calificación	Indicador
CLARIDAD El ítem se comprende fácilmente, es decir, su sintáctica y semántica son adecuadas.	1. Muy importante	
	2. Importante	
	3. Moderadamente importante	
	4. Poca importancia	
	5. Sin Importancia	
COHERENCIA El ítem tiene relación lógica con la dimensión o indicador que está midiendo.	1. Muy importante	
	2. Importante	
	3. Moderadamente importante	
	4. Poca importancia	
	5. Sin Importancia	
RELEVANCIA El ítem es esencial o importante, es decir	1. Muy importante	
	2. Importante	

debe ser incluido.	3. Moderadamente importante	
	4. Poca importancia	
	5. Sin Importancia	

Leer con detenimiento los ítems y calificar en una escala de 1 a 5 su valoración, así como solicitamos brinde sus observaciones que considere pertinente

<i>1. Muy importante</i>
<i>2. Importante</i>
<i>3. Moderadamente importante</i>
<i>4. Poca importancia</i>
<i>5. Sin Importancia</i>

Ficha de análisis

Observaciones (precisar si hay suficiencia): El instrumento presenta suficiencia_____

Descripción	Rentabilidad Financiera	Rentabilidad Operativa	Rentabilidad Neta de ventas
ROE	Utilidades Netas x 100_____		
	Patrimonio		
ROA	Utilidades Netas x 100_____		
	Costos totales		
Margen Operativo		Utilidades Operativas x 100_____	
		Ventas netas	
ROA operativo		Rotación de activos Operativo=	
		Ventas Netas _____	
		Activo operativos	
Margen Neto			Utilidades Netas _____ Ventas

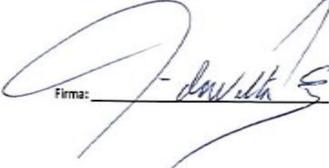
Opinión de aplicabilidad: Aplicable [x] Aplicable después de corregir [] No aplicable []

Apellidos y nombres del juez validador: Walter Sechurán Fernando Arturo

DNI: 10003475

Especialidad del validador: Docente – Auditoría y Gestión Empresarial

10de Julio del 2024


 Firma: _____

Evaluación por juicio de expertos

Respetado juez: Usted ha sido seleccionado para evaluar el instrumento "Cuestionario de Planeamiento Estratégico". 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. Agradecemos su valiosa colaboración.

Datos generales del juez

Nombre del juez:	Mg. Alex Soto Moreno
Grado profesional:	Maestría (x) Doctor ()
Área de formación académica:	Clínica () Social (X) Educativa () Organizacional (X)
Áreas de experiencia profesional:	Auditoria y Gestión Empresarial
Institución donde labora:	Universidad César Vallejo
Tiempo de experiencia profesional en el área:	2 a 4 años () Más de 5 años (X)

Propósito de la evaluación: Validar el contenido del instrumento por juicio de expertos.

Nombre de la Prueba:	Cuestionario de Planeamiento Estratégico
Autor:	Chavez Sobrado, Jorge Ernesto
Procedencia:	Peruana
Contenedores:	Individual
Tiempo de aplicación:	10 minutos
Ámbito de aplicación:	Entidades Privadas
Significación:	El cuestionario evalúa tres dimensiones del Análisis del entorno externo, Así más interno y formulación estratégica)

Datos de la escala:

Soporte teórico:

Escala/ÁREA	Subescala (dimensiones)	Definición
Planeamiento Estratégico	-Análisis del Entorno Externo	El análisis del entorno externo facilita la identificación de oportunidades que podrían favorecer a la organización y de amenazas que deben ser evitadas, Bueno y gallego (2021)
	- Análisis Interno	-El análisis interno se centra en detectar las fortalezas que pueden ser aprovechadas y las debilidades que necesitan mejorarse para obtener una ventaja competitiva, Acevedo et al. (2014)
	- Formulación estratégica	-La formulación estratégica consiste en definir los objetivos de la organización y elaborar las estrategias para lograrlos. Narciso, (2017)

Presentación de instrucciones para el juez:

A continuación, a usted le presento el cuestionario **“Planeamiento Estratégico”** elaborado por Chavez sobrado, Jorge Ernesto en el año 2024. El cuestionario será realizado a trabajadores de la empresa de contenedores refrigerados del área de Reefers. De acuerdo con los siguientes indicadores califique cada uno de los ítems según corresponda.

Categoría	Calificación	Indicador
CLARIDAD El ítem es fácil de entender, lo que significa que su estructura sintáctica y significado son apropiados.	1. No cumple con el criterio	
	2. Bajo Nivel	
	3. Moderado nivel	
	4. Alto nivel	
COHERENCIA El ítem está lógicamente vinculado con la dimensión o el indicador que evalúa.	1. Totalmente en desacuerdo (no cumple con el criterio)	
	2. Desacuerdo (bajo nivel de acuerdo)	
	3. Acuerdo (moderado nivel)	
	4. Totalmente de Acuerdo (alto nivel)	
	1. No cumple con el criterio	

RELEVANCIA El ítem es crucial o significativo, por lo tanto, debe ser incluido.	2. Bajo Nivel	
	3. Moderado nivel	
	4. Alto nivel	

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

No cumple con el criterio
Bajo Nivel
Moderado nivel
Alto nivel

Dimensiones del instrumento: Análisis del Entorno Externo, Análisis Interno, Formulación estratégicas.

Primera dimensión: **Análisis del Entorno Externo**

Objetivos de la dimensión: El objetivo de estos tres indicadores es evaluar la profundidad y calidad del proceso de **Análisis del Entorno Externo** que realiza la empresa

Indicadores	Ítem	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones / Recomendaciones
- Evaluación de oportunidades y amenazas del entorno	- ¿Qué tan adecuadamente es el manejo de los tiempos de entrega de los contenedores preparados? - ¿Tenemos personal debidamente capacitado para manejar contenedores que requieren tratamiento en frío?	4	4	4	
- Análisis de las competencias	¿Cree que los costos de la empresa están siendo afectados por la falta de espacio y insumos en destiempo? - ¿La gestión logística y la coordinación de despachos son eficientes?	4	4	4	
- Identificación de tendencias y oportunidades	- ¿La empresa prevé adecuadamente la demanda de servicios de cold treatment? - ¿El personal se adapta bien a los cambios tecnológicos en el proceso de cold treatment??	4	4	4	

Segunda dimensión: **Análisis Interno**

Objetivos de la dimensión: Evalúa el nivel de sincronización entre los objetivos asegurándose de que todos estén orientados hacia la misma dirección estratégica. Una alta alineación indica que todos los niveles de la empresa entienden y respaldan la estrategia.

Indicadores	Ítem	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones / Recomendaciones
- Evaluación de fortalezas y debilidades	- ¿El mantenimiento de los equipos se realiza adecuadamente, a pesar del espacio reducido?	4	4	4	

	- ¿El personal técnico está adecuadamente capacitado en la tecnología de Cold treatment?				
-Identificación de recursos y capacidades	- ¿Se realiza adecuadamente los insumos de las preparaciones de Cold treatment? - ¿El área logística cumplen adecuadamente con los requerimientos de los clientes?	4	4	4	
-Análisis de la cultura organizacional	¿Los empleados denotan una actitud positiva ante los cambios de procesos? - ¿El ambiente de trabajo es colaborativo y libre de conflictos significativos?	4	4	4	

Tercera dimensión: Formulación estratégica

Objetivos de la dimensión: El objetivo de estos tres indicadores dentro de la dimensión de elección de estrategias es evaluar la profundidad y calidad del proceso que realiza la empresa:

Indicadores	Ítem	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones Recomendaciones
Definición de objetivos y estrategias	- ¿Desarrollar programas de desarrollo profesional personalizados para los técnicos?? - ¿Se Realizará una auditoría interna para identificar las áreas que necesitan mejoras y adecuaciones?	4	4	4	
Selección de las mejores opciones	¿La ampliación del horario de operaciones mejora la capacidad de respuesta a las necesidades del cliente?? - ¿La preparación de equipo mejora significativamente la eficiencia en la preparación de despachos?	4	4	4	
Implementación y seguimiento.	¿La implementación del nuevo sistema de seguimiento de contenedores se realizó de manera efectiva? -¿Los procesos de preparación de Cold treatment han aumentado la eficiencia operativa?	4	4	4	

Presentación de instrucciones para el juez:

A continuación, a usted le presento el cuestionario **“Planeamiento Estratégico”** elaborado por Chavez Sobrado, Jorge Ernesto en el año 2024. El cuestionario será realizado al gerente de la empresa de contenedores refrigerados. De acuerdo con

los siguientes indicadores califique cada uno de los ítems según corresponda.

Categoría	Calificación	Indicador
CLARIDAD El ítem se comprende fácilmente, es decir, su sintáctica y semántica son adecuadas.	1. No cumple con el criterio	
	2. Bajo Nivel	
	3. Moderado nivel	
	4. Alto nivel	
COHERENCIA El ítem tiene relación lógica con la dimensión o indicador que está midiendo.	1. Totalmente en desacuerdo (no cumple con el criterio)	
	2. Desacuerdo (bajo nivel de acuerdo)	
	3. Acuerdo (moderado nivel)	
	4. Totalmente de Acuerdo (alto nivel)	
RELEVANCIA El ítem es esencial o importante, es decir debe ser incluido.	1. No cumple con el criterio	
	2. Bajo Nivel	
	3. Moderado nivel	
	4. Alto nivel	

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

No cumple con el criterio
Bajo Nivel
Moderado nivel
Alto nivel

Observaciones (precisar si hay suficiencia): si hay suficiencia

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

Apellidos y nombres del juez validador: Alex Soto Moreno

DNI:

Especialidad del validador: Docente Auditoría y Gestión Empresarial

¹**Pertinencia:** El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

²**Relevancia:** El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo

³**Claridad:** Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión

Firma y sello del validador

Respetado juez: Usted ha sido seleccionado para evaluar el instrumento "Ficha de

análisis documental". 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. Agradecemos su valiosa colaboración.

Datos generales del juez

Nombre del juez:	Mg. Alex Soto Moreno
Grado profesional:	Maestría (x) Doctor ()
Área de formación académica:	Clínica () Social (X) Educativa () Organizacional (X)
Áreas de experiencia profesional:	Auditoría y Gestión Empresarial
Institución donde labora:	Universidad César Vallejo
Tiempo de experiencia profesional en el área:	2 a 4 años () Más de 5 años (X)

Propósito de la evaluación: Validar el contenido del instrumento por juicio de expertos.

Datos de la escala:

Nombre de la Prueba:	Rentabilidad
Autora:	Chavez Sobrado, Jorge Ernesto
Procedencia:	Peruana
Administración:	Individual
Tiempo de aplicación:	10 minutos
Ámbito de aplicación:	Entidad Privada
Significación:	Ratios (Rentabilidad financiera, rentabilidad operativa, Rentabilidad Netas de ventas)

Soporte teórico:

Escala/ÁREA	Subescala (dimensiones)	Definición
Rentabilidad	Rentabilidad Financiera	Es un concepto fundamental que mide la eficiencia con la que una empresa utiliza el capital proporcionado por los accionistas para generar ganancias. Es una métrica crucial que refleja la capacidad de la gerencia para maximizar los retornos para los inversores. (Dúrica y Svabova, 2020)

	Rentabilidad Operativa	La rentabilidad operativa proporciona una visión clara de la competitividad de una empresa en su mercado, ya que muestra su capacidad para generar beneficios a través de sus actividades principales sin depender de fuentes de ingresos no operativas, (Albayrak y Özkan2019)
	Rentabilidad Neta de ventas	La rentabilidad es la capacidad de una organización para generar beneficios suficientes en relación con sus ventas, activos o recursos propios. Esta métrica es fundamental para evaluar si la empresa está produciendo suficientes ganancias para mantenerse y expandirse, (Pérez et al 2022)

Presentación de instrucciones para el juez:

A continuación, a usted le presento la ficha de análisis “Rentabilidad” elaborado por Chavez Sobrado, Jorge Ernesto en el año 2023. De acuerdo con los siguientes indicadores califique cada uno de los ítems según corresponda.

Categoría	Calificación	Indicador
CLARIDAD El ítem se comprende fácilmente, es decir, su sintáctica y semántica son adecuadas.	1. Muy importante	
	2. Importante	
	3. Moderadamente importante	
	4. Poca importancia	
	5. Sin Importancia	
COHERENCIA El ítem tiene relación lógica con la dimensión o indicador que está midiendo.	1. Muy importante	
	2. Importante	
	3. Moderadamente importante	
	4. Poca importancia	
	5. Sin Importancia	
RELEVANCIA El ítem es esencial o importante, es decir debe ser incluido.	1. Muy importante	
	2. Importante	
	3. Moderadamente importante	
	4. Poca importancia	
	5. Sin Importancia	

Leer con detenimiento los ítems y calificar en una escala de 1 a 5 su valoración, así como solicitamos brinde sus observaciones que considere pertinente

1. Muy importante
2. Importante
3. Moderadamente importante
4. Poca importancia
5. Sin Importancia

Ficha de análisis

Descripción	Rentabilidad Financiera	Rentabilidad Operativa	Rentabilidad Neta de ventas
ROE	Utilidades Netas x 100 _____ Patrimonio		
ROA	Utilidades Netas x 100 _____ Costos totales		
Margen Operativo		Utilidades Operativas x 100 _____ Ventas netas	
ROA operativo		Rotación de activos Operativo= Ventas Netas _____ Activo operativos	
Margen Neto			Utilidades Netas _____ Ventas



Observaciones (precisar si hay suficiencia): El instrumento presenta suficiencia _____

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

Apellidos y nombres del juez validador: Alex Soto Moreno

DNI:

Especialidad del validador: Docente – Auditoría y Gestión Empresarial

10 de Julio del 2024

ANEXO 04

	GUÍA DE ELABORACIÓN DE TRABAJOS CONDUCTENTES A GRADOS Y TÍTULOS	Código . PP-G-02.02 Versión 06 Fecha 01.04.2024 P6gina 74 de 75
---	--	--

Autorización de uso de información de empresa

Yo, Henry Carlo Quiroz Moran

(Nombre del representante legal o persona facultada en permitir el uso de datos) identificado con DNI N° 15737662, en mi calidad de Supervisor (Nombre del puesto del representante legal o persona facultada en permitir el uso de datos) del área de . contenedores refrigerados y secos (Nombre del área de la empresa) de la empresa... Maersk Logistics & Services Perú S.A.

(Nombre de la empresa) con R.U.C N°.20107021011 ubicada en la ciudad de Lima

OTORGO LA AUTORIZACIÓN,

Al señor(a)(ita) ...Jorge Ernesto Chavez Sobrado,

(Nombre completo de estudiante)

Identificado(a) con DNI N°.10392605., del Programa de ...Maestría en Finanzas., para que utilice la siguiente información de la empresa: Maersk Logistics & Services Perú S.A. (Detallar la información a entregar)

con la finalidad de que pueda desarrollar su Tesis para optar el Grado académico de Maestro en Finanzas

(Indicar si el Representante que autoriza la información de la empresa, solicita mantener el nombre o cualquier distintivo de la empresa en reserva, marcando con una "X" la opción seleccionada), para tal efecto se indica/autoriza:

(X) Mantener en Reserva el nombre o cualquier distintivo de la empresa; o () Mencionar el nombre de la empresa.

representante g e la
MAERSK LOGISTICS & SERVICES PERU S.A.
COD. 00024
Quiroz Moran Henry
Representante Supervisor
DNI 15737662
sello del o

El Estudiante declara que los datos emitidos en esta carta y en el Trabajo de Tesis son auténticos. En caso de comprobarse la falsedad de datos, el Estudiante será sometido al inicio del procedimiento disciplinario correspondiente; asimismo, asumirá toda la responsabilidad ante posibles acciones legales que la empresa, otorgante de información, pueda ejecutar.



Firma del Estudiante que realiza la investigación

DNI N°10392605

NOTA: Cualquier documento impreso diferente del original, y cualquier archivo electrónico que se encuentren fuera del Campus Virtual Trilce serán considerados como COPIA NO CONTROLADA

ANEXO 06

CONCYTEC evaluación-af

JORGE ERNESTO CHAVEZ SOBRADO

Ministerio de Educación

Límite de tiempo: 1 hora

Método de calificación: Calificación más alta

Resumen de sus intentos previos

Intento	Estado	Calificación / 20,00	Revisión
1	Finalizado Enviado: Wednesday, 17 de July de 2024, 03:47	12,60	No permitido
2	Finalizado Enviado: Wednesday, 17 de July de 2024, 04:36	18,05	

Calificación más alta: 18,05 / 20,00.

Reintentar el cuestionario

INICIO | GUÍA CALIFICACIÓN | RENAVYT | JORGE ERNESTO CHAVEZ SOBRADO | Manual de uso | Cerrar Sesión

<https://vincularte.concytec.gob.pe/conducta-responsable-en-investigacion>

PERFIL

JORGE ERNESTO CHAVEZ SOBRADO



Calificación, Clasificación y Registro de Investigadores

[Solicitar Incorporación](#)

✓ Conducta Responsable en Investigación

Fecha: 17/07/2024



CONSTANCIA

El Centro de Idiomas de la Universidad César Vallejo hace constar que **CHAVEZ SOBRADO, JORGE ERNESTO**, con código **N.º 7001112089**, ha realizado estudios de **INGLÉS POSGRADO EXTRACURRICULAR**, equivalente a un total de **200 horas**; obteniendo los siguientes resultados:

CURSO	PROMEDIO FINAL	MES	AÑO	PROGRAMA
INGLES I	14 (catorce)	Febrero	2024	(Matricula Regular)
INGLES II	14 (catorce)	Marzo	2024	(Matricula Regular)
INGLES III	16 (dieciséis)	Abril	2024	(Matricula Regular)

Se expide la presente constancia a solicitud de la parte interesada para los fines que estime conveniente.

Los Olivos, 19 de julio de 2024.



Firmado digitalmente por: ERICA MERCEDES DE PAZ BERROSPÍ DNI: 09631501 RUC: 20164113532
Motivo: Responsable de la firma
Fecha y Hora: 19/07/2024 01:35:30

Dra. Erica Mercedes De Paz Berrospi
Jefe Nacional del Centro de Idiomas

Resultados de encuesta del planeamiento estratégico, dimensiones, indicadores y entrevistados

Variable 1 - Planeamiento Estratégico																		
Entrevistados	Análisis entorno externo						Análisis Interno						Formulación Estratégica					
	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	P9	P10	P11	P12	P13	P14	P15	P16	P17	P18
E1	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	5	5	4	4	4	4
E2	5	4	5	4	4	4	4	4	4	5	5	4	4	4	5	4	5	5
E3	4	5	4	5	4	4	5	4	4	4	5	4	4	5	4	5	4	4
E4	5	5	4	4	4	5	5	4	4	5	4	4	4	5	5	4	4	5
E5	4	5	4	4	4	5	5	4	4	4	4	5	4	5	4	5	4	5

Nota: Resultados de la encuesta realizadas a 5 colaboradores
 Fuente: Elaboración propia

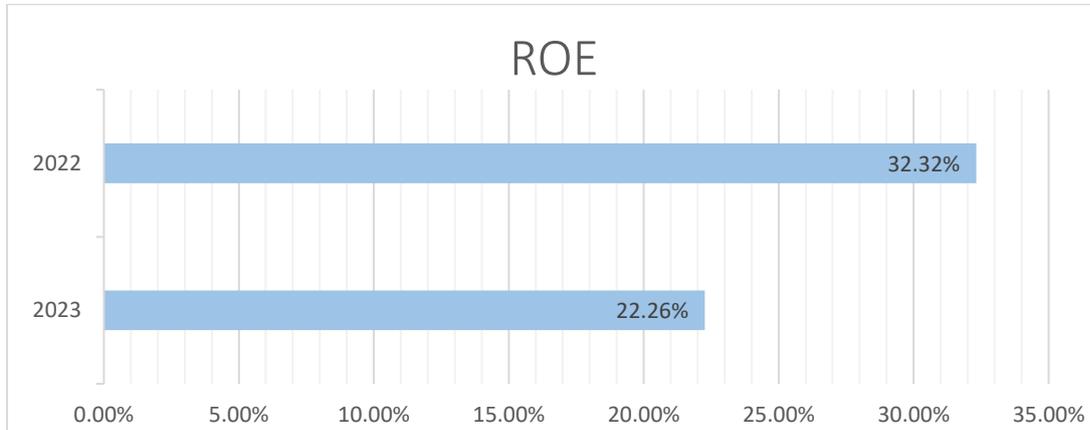
Estado de Situación Financiera 2022-2023
(En miles dólares)

ACTIVOS	Al 31 de diciembre		PASIVO Y PATRIMONIO NETO	Al 31 de diciembre	
	2023	2022		2023	2022
ACTIVOS CORRIENTES	124,916	174,480	PASIVO CORRIENTE	295,859	43,363
Efectivo y equivalente de efectivo	92,733	154,656	Cuentas por pagar comerciales	1,404	1,249
Cuentas por cobrar comerciales	7,390	11,173	Retribuciones por pagar	649	626
Cuentas por cobrar a entidades relacionada	3,053	47	Tributos por pagar	3,289	6,952
Otras cuentas por cobrar	5,925	662	Cuentas por pagar a entidades relacionada	2,012	6,103
Inventarios	5,247	4,580	Intereses por pagar	2,539	1,761
Gastos contratados por anticipado	5,220	3,362	Obligaciones financieras	259,733	
Instrumentos financieros derivados	5,348		Otras cuentas por pagar	26,233	26,672
			PASIVO NO CORRIENTE	21,368	289,507
			Pasivo por impuestos diferidos	21,368	20,161
			Obligaciones financieras		259,426
			Instrumentos financieros derivados		9,920
ACTIVOS NO CORRIENTES	427,128	325,668	TOTAL, PASIVO	317,227	332,870
Instalaciones y equipo	347,878	240,573			
Intangibles	79,250	85,095	PATRIMONIO NETO	234,817	167,278
			Capital emitido	76,270	76,270
			Reserva de cobertura	5,348	-9,920
			Resultados acumulados	153,199	100,928
TOTAL, ACTIVOS	552,044	500,148	TOTAL, PASIVO Y PATRIMONIO	552,044	500,148

Fuente: empresa de contenedores

Rentabilidad Financiera

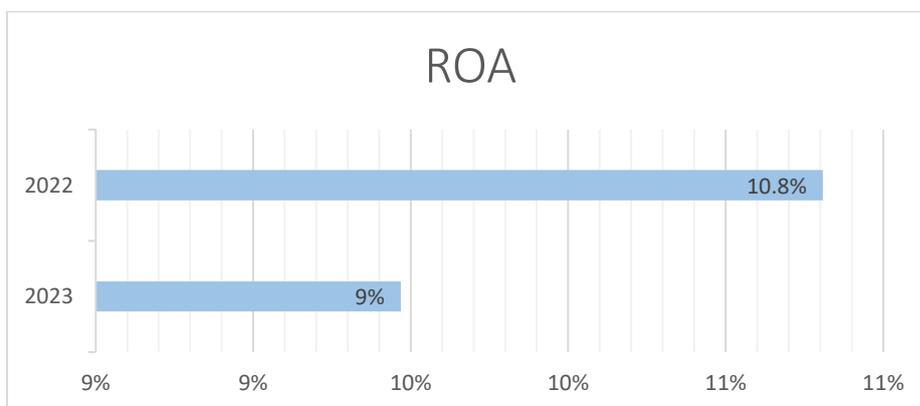
Análisis Rentabilidad sobre el activo ROE en la empresa industrial periodo 2022-2023



Nota: elaboración propia

Demostración: El indicador de rentabilidad sobre el patrimonio muestra una disminución en 2023 en comparación con 2022. En 2023, el patrimonio contribuyó con un 22.26% a la generación de utilidades netas, mientras que en 2022 los activos contribuyeron con un 32.32% a la generación de utilidades netas. Esto se debe a una reducción del 27.29% en las utilidades de 2023 en comparación con 2022.

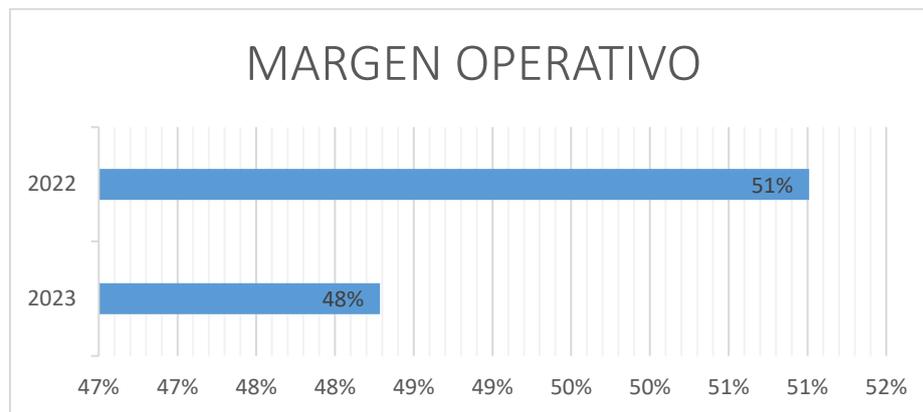
Análisis Rentabilidad sobre el activo ROA en la empresa industrial periodo 2022-2023



Nota: elaboración propia

Demostración: el indicador de rentabilidad sobre el activo muestra una disminución en 2023 en comparación con 2022. En 2023, los activos contribuyeron con un 9% a la generación de utilidades netas, mientras que en 2022 contribuyeron con un 10.8%. Esto se debe a una reducción del 10.14% en las utilidades de 2023 en comparación con 2022.

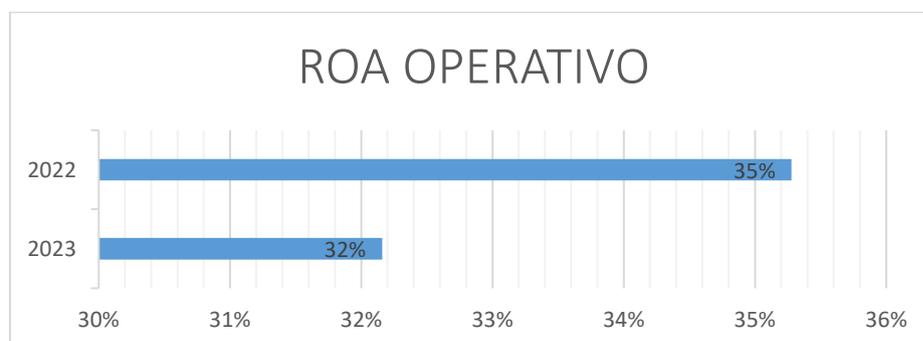
Análisis Rentabilidad sobre el margen operativo en la empresa industrial periodo 2022-2023



Nota: elaboración propia

Demostración: En la figura 3, el indicador del margen operativo sobre el activo muestra una disminución en 2023 en comparación con 2022. En 2023, los activos operativos contribuyeron con un 48% a la generación de utilidades netas, mientras que en 2022 contribuyeron con un 49.65%.

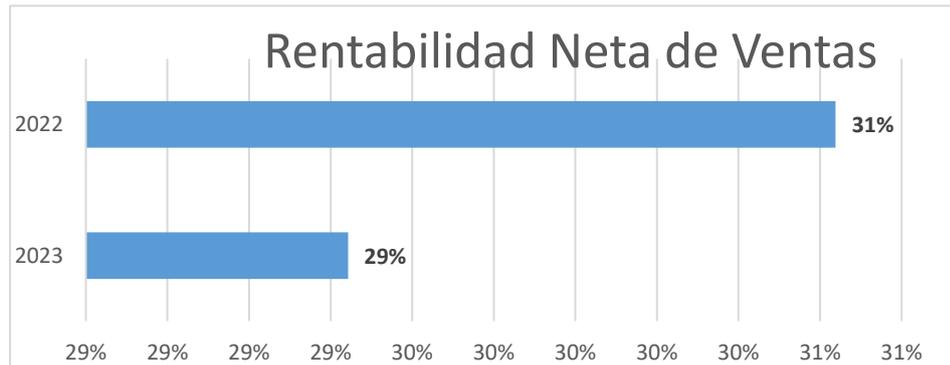
Análisis Rentabilidad sobre el Roa operativo en la empresa industrial periodo 2022-2023



Nota: elaboración propia

Demostración: En la figura 4, el indicador de rotación de activos muestra una disminución en 2023 en comparación con 2022. En 2023, los activos contribuyeron con un 32% a la generación de utilidades netas, mientras que en 2022 contribuyeron con un 35%. Esto se debe a una reducción del 33.72% en las utilidades de 2023 en comparación con 2022.

Análisis Rentabilidad neta de ventas en la empresa industrial periodo 2022-2023



Nota: elaboración propia

Demostración: En la figura 5, el indicador rentabilidad neta de ventas sobre el activo muestra una disminución en 2023 en comparación con 2022. En 2023, la utilidad neta contribuyó en un 29% la generación de utilidades netas, mientras que en 2022 contribuyeron con un 31%. Esto se debe a una reducción del 30% en las utilidades de 2023 en comparación con 2022

Grado de significancia:

Nivel de confianza:0.95

Margen de error:0,05

Estadístico de prueba:

Si $p \text{ valor} < 0,05$ se rechaza H_0 y se acepta H_1

Si $p \text{ valor} \geq 0,05$ se rechaza H_1 y se acepta H_0

Prueba de correlación

Paramétrica = distribución normal=Pearson

No paramétrica=distribución normal=Rho Spearman

Abreviaturas

F.O.D.A.Fortaleza, Oportunidad, Disciplina, Amenaza

Ho.....Hipótesis Nula

H1.....Hipótesis Alternativa

O. E.....Objetivos específicos

O. G.....Objetivo General

SENASA..... Servicio nacional de sanidad y calidad de agroalimentaria

T.I.R.....tasa interna de rendimiento

T.....Tabla

V.A.N..... valor actual neto