



**UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO**

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

Habilidades Administrativas y Rentabilidad Económica en el Mercado Los  
Chasquis San Martín de Porres, 2019

**TRABAJO DE INVESTIGACIÓN PARA OBTENER EL GRADO ACADÉMICO DE:**

Bachiller en Administración

**AUTORAS:**

Ramírez Villegas, Simona del Roció (ORCID: 0000-0002-9895-3496)

Núñez Delgado, Amanda Valeria (ORCID: 0000-0002-8480-5580)

Bermudez Alvarez, Mirella Graciela (ORCID: 0000-0003-4673-0482)

Sayritupac Castellares, Gimena Cristhel (ORCID: 0000-0002-3316-3311)

**ASESORA:**

MSc. Mairena Fox, Petronila Liliana (ORCID: 0000-0001-9402-5601)

**LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:**

Gestión de Organizaciones

**LIMA – PERÚ**

**2019**

## **Dedicatoria**

Nuestro proyecto le dedicamos a todos los microempresarios que se esfuerzan para lograr un Perú mejor. Y también a nuestras familias que, con su apoyo, contribuyen a mejorar nuestro desarrollo personal.

## **Agradecimiento**

Gracias a nuestro padre Dios por la vida de nuestras familias que fomentaron en nosotros principios y valores.

## Índice de contenidos

Carátula .....	i
Dedicatoria .....	ii
Agradecimiento.....	iii
Índice de contenidos.....	iv
Índice de tablas .....	v
Índice de gráficos y figuras.....	vi
Resumen .....	vii
Abstract.....	viii
I. INTRODUCCIÓN .....	1
II. MARCO TEÓRICO.....	15
III. METODOLOGÍA .....	22
3.1 Tipo y diseño de investigación .....	22
3.2 Operacionalización de variables .....	24
3.3 Población, muestra y muestreo.....	26
3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad... 27	
3.5 Procedimientos .....	30
3.6 Método de análisis de datos .....	31
3.7 Aspectos éticos.....	31
IV. RESULTADOS .....	32
V. DISCUSIÓN .....	42
VI. CONCLUSIONES .....	45
VII. RECOMENDACIONES.....	46
REFERENCIAS.....	47
ANEXOS.....	53

## Índice de tablas

<b>Tabla 3.4.1</b> <i>Estructura dimensional de las variables de estudio</i> .....	28
<b>Tabla 3.4.2</b> <i>Puntuaciones de Ítems en la escala de Likert</i> .....	28
<b>Tabla 3.4.3</b> <i>Validación del instrumento que recolectan los datos por un juicio de expertos</i> .....	29
<b>Tabla 3.4.4</b> <i>Escala de coeficiente correlación</i> .....	29
<b>Tabla 3.4.4.1</b> <i>Alf de Cronbach</i> .....	30
<b>Tabla 3.4.4.2</b> <i>Estadísticos de fiabilidad</i> .....	30
<b>Tabla 4.2.1</b> <i>Nivel de comercialización de mercadería de temporada</i> .....	32
<b>Tabla 4.2.1.1</b> <i>Grado de oportunidad para adquirir mercadería a precio ganga</i> .....	33
<b>Tabla 4.2.1.2</b> <i>Nivel de habilidades administrativas del mercado</i> .....	34
<b>Tabla 4.2.1.3</b> <i>Porcentaje de rentabilidad económica</i> .....	35
<b>Tabla 4.2.2.1</b> <i>Promedios por cada dimensión del test de las variables de investigación</i> .....	37
<b>Tabla 4.2.3.1</b> <i>Cuadro de coeficientes de correlación de Spearman</i> .....	38
<b>Tabla 4.2.3.2</b> <i>Correlación entre las variables habilidades administrativas y rentabilidad económica</i> .....	38
<b>Tabla 4.2.4.1</b> <i>Correlación entre las variables habilidades administrativas de beneficio</i> .....	40
<b>Tabla 4.2.4.2</b> <i>Correlación entre las variables habilidades administrativas y rotación de activos</i> .....	41

## Índice de gráficos y figuras

<b>figura 3. 1:</b> Nivel de comercialización de mercadería de temporada.....	33
<b>figura 3. 2:</b> Grado de oportunidad para adquirir mercadería a precio ganga.....	34
<b>figura 3. 3:</b> Nivel de habilidades administrativas del mercado los Chasquis .....	35
<b>figura 3. 4:</b> Nivel de rentabilidad económica del mercado Los Chasquis .....	36

## RESUMEN

La investigación tuvo como objetivo determinar la relación que existe entre las habilidades administrativas y la rentabilidad económica en el mercado los Chasquis San Martín de Porres, 2019, teniendo como muestra probabilística a 204 colaboradores, ya que los datos se obtuvieron de la técnica de encuesta que se realizó a través de un cuestionario tipo Likert de 20 preguntas, las cuales se procesaron dicho datos mediante un método estadístico y el uso del programa SPSS 25, siendo un método de investigación hipotético, deductivo con un enfoque cuantitativo con un nivel descriptivo correlacional, con un tipo aplicado, técnico y un diseño no experimental, transversal, logrando como resultado que no existe relación correlacional entre las variables de habilidades administrativa y la rentabilidad económica.

**Palabras clave:** Habilidades administrativas, rentabilidad económica, margen de beneficios, rotación de activos.

## ABSTRACT

The objective of the research was to determine the relationship between administrative skills and economic profitability in the Chasquis San Martín de Porres market, 2019, with 204 employees as a probabilistic sample, since the data was obtained from the survey technique conducted through a Likert questionnaire of 20 questions, which were processed using a statistical method and the use of the SPSS 25 program, being a hypothetical research method, deductive with a quantitative approach with a correlational descriptive level, with an applied, technical type and a non-experimental, transversal design, achieving as a result that there is not a correlational relationship between the variables of administrative skills and economic profitability.

**Keywords:** administrative skills, economic profitability, profit margin, asset turnover.

## I. INTRODUCCIÓN

Durante los años, la administración ha ido evolucionando, pero está realmente surge cuando el hombre aparece por primera vez. En la época primitiva, se mostraban métodos administrativos al momento de organizarse cuando cazaban, construían o recogían alimentos. En la Época Antigua, En Grecia, cada decisión se escogía por mayoría de votos y tenían que ser respetadas. Mientras que, En China, apareció Confucio con sus principios de la administración. Ya para la Edad Media, la administración se organizaba mejor ya que se delegaba la autoridad y ciertas responsabilidades a personas que demostraron eficiencia. Para la edad Moderna, aparece el comercio, un icono de estos tiempos, fue Adam Smith cuando publica su libro "Las riquezas de las naciones", la cual sirvió como base para la ciencia administrativa. Finalmente, en la Edad Contemporánea esta disciplina ha tomado una mejor transformación. Surge la tecnología lo cual ayuda enormemente a la evolución administrativa. Actualmente todos formamos parte de algún tipo de organización, en la cual se establecen ciertas metas que pretenden ser alcanzadas y para lograrlas se necesita emplear distintas destrezas en el proceso administrativo y es necesario capacitarse adecuadamente.

Por otro lado, un factor que va de la mano con la administración son las ganancias. Ya que lo que toda empresa busca generar dinero. Es sumamente importante determinar si la empresa realmente está ganando o perdiendo dinero para poder tomar ciertas decisiones para el bienestar del negocio. Es justo que los negociantes, generen una ganancia, pero el monto de esta comparado a la fuerza de trabajo realizado, a veces no son congruentes. Así como nos refiere, Jaime Eslava en su libro "La rentabilidad. Análisis de costes y resultados", no se puede realizar un negocio sin ninguna previa planificación estratégica para que luego no se vea afectado nuestros resultados económicos. El desarrollar ciertas habilidades para realizar los estudios financieros de la empresa es necesario ya sea para evaluar la rentabilidad de la empresa o para detectar puntos críticos y poder realizar los cambios oportunos a su debido tiempo.

En consecuencia, los negocios van a generarnos ingresos suficientes, pero para que se de esto, es imprescindible también tomar las acciones necesarias como capacitarnos de diversos conocimientos o potenciar ciertas habilidades y así los resultados sean fructíferos no sólo para la empresa sino también para la vida de aquellos que se inician como emprendedores. Ya que el manejar un negocio, te permite contar con ciertas disciplinas que se puede emplear en distintos tipos de vida. En el mundo empresarial, las competencias administrativas y las ganancias son generadoras de resultados eficaces.

**En el contexto internacional**, Fernández (2018) en el artículo, informa que su objetivo es tener un diseño de competencias para el microempresario adaptando su entorno en necesidades personales y su distribución en competencias, ya que se determina a través de organización, su metodología es de tipo exploratorio ya que organiza una entrevista a 2 grupos, dedicados a especialistas profesionales que tienen experiencias y mejoría en el contenido encontrándose vinculados con el sector de microempresario , las cuales validaron dicho cuestionario cuando fue aplicado. Luego el siguiente grupo con especialistas en la zona de microempresarial que tuvieron vinculados con algunos de los campos, las cuales se desarrolló un cuestionario de entrevista. Los resultados salieron que la inteligencia emocional es un buen uso en la parte de la gestión microempresarial la cual se vincula con la habilidad personal y profesional, como también en su gestión de negocios. En consecuencia, la microempresarial se vincula con los sectores a través de un buen uso en la inteligencia emocional para mejorar en la gestión y productividad empresarial.

Molina, Piñón, Sapién, y Gallegos (2018) en su artículo del sector de las MIPYME que desarrollan habilidades administrativas y gestión sistemática tiene como objetivo identificar que las organizaciones de dicho sector MIPYME desarrollen sus habilidad administrativas para la gestión empresarial de forma sistemática utilizando como método un estudio longitudinal realizándose en la población de Chihuahua en el mes de septiembre del 2016 hasta septiembre de 2017, de esa manera se verifico que es un tipo de diseño correlación del diseño de regresión señalando los indicadores de dicha variable que es las habilidades

administrativas que se ve impactada en el Liderazgo, lo cual concluye que las micro y pequeñas empresas les falta estructurar bien en la parte administrativa, ya que, a través de las habilidades administrativas se recaen personas que se integran en las micro y pequeñas organizaciones que se desarrollan sus habilidades en la parte de gestión de dicho proceso continuo de formación mediante una captura de nuevo conocimiento que apoyen en la parte de mejoría de la empresa.

Gómez y Naranjo (2018) en su artículo demostró que los efectos positivos de una dimensión es el uso de interacción e intensivo de formación de control provocando un comportamiento en los empleados. La metodología es de tipo correlacional ya que se analiza las causas y efectos, para medir dicha variable relacionadas en emocionales, motivacionales y psicológicos en cada persona, los resultados presentan que dicho estadísticas son descriptivos y mencionan tres condiciones, el uso no intenso vs el uso bajo intenso vs el uso alto intenso para cada variable dependiente que es el rendir y la medir la conclusión emocional. Resultando, que cada estudio aporta evidencias que demuestren relación positiva del uso de interacción de estudio de control y el nivel de comportamiento personal.

Gonzalez (2019) in his article informs that he has as a study examining the impact of social responsibility before the company's commitment, under the effect that it measures for the company's strategies. Using a sequential approach that develops in a concept through qualitative design and a structural model, with a quantitative technique, to be able to perform the hypothesis test. The results came out that the company is identified through the strategy to measure the effect of social responsibility commitment.

Jinyan SHI, Jiangheng YANG, Yanxi LI (2019) The purpose of this report is to see the relationship between the position of the supply network and the performance of the organization. Stock manufacturing organizations. They have been listed from 2013 to 2015 where they will be chosen as initial samples, and the large sample supply networks will be integrated into relational and structural integration. Supply network location represented by network centrality and structural hole with social network analysis, and the influence of supply network position on corporate

performance is examined with multiple OLS regression analysis. This document looks at a position in the supply network where the organization is affected in its performance. The higher the centrality of the network, the richer the structural holes and the worse the performance of the company. In conclusion, it is suggested that organizations that have a high level of centrality or abundant structural holes in their supply networks will gain limited information, resources and control benefits and face large business risks that can negatively influence their performance. As a result, these companies strengthen contacts with their customers and suppliers, so it is especially important to assess whether they are related or close in contribution to the company's performance and operational eficiencia.

Juan Luis ((2008) En el artículo la rentabilidad económica en la educación de la ciudad de México compara en la zona rural y urbano, se refiere que la educación privada del sector rural y urbano de la ciudad México están relacionadas con la educación de Mincer, ya que su resultado es invertir en la educación más rentable para poder lograr que los hombres y mujeres tengan una buena educación. La educación en el nivel rural se ve más rentable en las mujeres en la educación básica y en los hombres son más altos, a comparación de urbano que los hombres tienen la rentabilidad mayor en enseñanza de primaria y en las mujeres en secundaria. El centro de desarrollo de educación busca que los hombres y mujeres desarrollen valores, habilidades, conocimientos para el crecimiento de una empresa, logrando que se capaciten siendo proactivos de acuerdo a sus enseñanzas empresariales. Se implementó bajo una orientación cualitativa, con una eficiencia descriptiva, descubriendo características de alto grado de rentabilidad en la educación.

Mari Luz (2003) en el artículo Telefónica apuesta por la rentabilidad, se refiere que dicha empresa de telecomunicaciones ha decidido que la operadora de telefónica España eligiera una plantilla para un programa de bajas incentivas, acordando con los empleados y de carácter voluntario, teniendo como objetivo bajar los efectos de rebaja de tarifas y la rentabilidad de la crisis de un lugar seguro. Planeando llevar 15.000 en efectivos en el horizonte de trabajo en 5 años. Es decir, afectando la plantilla de un 37%, tratando de operadoras de titularidad públicas como en privada de Europa. Finalmente, busco disminuir la titularidad pública

France Telecom con 22.000 y 30.000 empleos, tanto en las privadas que son MobilCom de 40%, BT de los 10.100 empleos y Telia-Sonera de 2.550 empleos, con un total de 11.000 empleados. Se implementó bajo una norma cuantitativa, con una eficiencia descriptiva, tratando de reducir la rentabilidad en la telefonía.

Predic (2001) estuvieron informándonos sobre el artículo de la bolsa en EE. UU de la rentabilidad que no se alcanzó en corto plazo por la falta de calidad de datos. Ya que, la inflación se lleva a cabo por alguien que no sabe comportarse como había dicho el gobierno, que la filosofía fue llevada con la máxima expresión y vieron personas que continuaron vendiendo y comprando a los montos que ofrecían, desprestigiando a los profesionales en la economía. Se implementó bajo una norma cuantitativa y con una eficacia descriptiva, utilizando información periodística, tratando de mejorar la rentabilidad de calidad de datos en corto plazo mejorando su comportamiento.

Ivonne Acosta (2009) en el artículo rentabilidad en las boticas independientes y de tipo de exención de municipio de Maracaibo se refiere que se compara la rentabilidad en boticas independientes y los tipos de exención de municipio de Maracaibo analizando que tan rentable son las ventas, sus finanzas y su economía para determinar si hay quiebra, revisando los estados financieros de las farmacias independientes. Observando los segmentos de cada farmacia y buscando un resultado de rentabilidad de sus ventas de 9.16% y su rentabilidad económica es beneficiosa mientras que su financiera tiene rendimiento mínimo de 25% y las de independientes un 37%, es decir no tiene ninguna posibilidad de quiebra en el corto plazo. Se desarrolló metodológicamente un estudio de tipo corporativa, con un tipo de diseño documental y de modelo no experimental longitudinal.

Carlos Porres (2006) en el artículo Conciliar resulta rentable: las grandes compañías españolas tienen muy claro que las ventajas se deben de encontrar en dicho punto de equilibrio entre lo laboral y la vida familiar ya que son mucho mayores que tienen posibles inconvenientes, se refiere que la Intereconomía formación busca una ventaja para encontrar un equilibrio entre la vida profesional y laboral para poder dar una mayor rentabilidad económica en la empresa. Lo que quiere

lograr hacer es que los hombres y mujeres se concilien en la parte de la actividad familiar y laboral, ya que eso ayuda a que las empresas tengan mayor rentabilidad y ayudan a tener mejores resultados que son los bienes y servicios que ofrecen, como hoy en día las nuevas tecnologías ayudan a que se concilien gracias a que no hay un horario presencial para los trabajadores, porque lo pueden trabajar desde casa u otro lugar como el resultado de sus empleadores. Se implementó bajo una norma cualitativa, con una eficiencia descriptiva, utilizando documentales que ayuden a mejorar la conciliación entre lo laboral y la vida profesional, mejorando la relación entre ellos para el beneficio de la empresa.

**En el contexto nacional**, chino (2016) en su estudio realizado planteamiento empresarial de business intelligence para la buena decisión gerencial, optando para el puesto de ingeniero de sistemas implementando el tipo de método organizacional en la parte de la decisión toma por empresariales. El tipo es descriptivo, con modelo no experimental a través de una herramienta cuestionada dirigida a 30 personas. Es decir, los resultados son de 66% a 90% de encuestados, que responden que si existe una relación de herramienta de business intelligence. Se concluye, se tuvo que implementar estrategias de business intelligence para mejorar los resultados de cada toma de decision.

Flores (2017) en su tesis, informo que como objetivo fue saber cuál es la relación entre calidad de servicios y habilidades administrativa, utilizando una investigación en nivel descriptivo – correlacional con una muestra de 60 colaboradores en el turno de la mañana, obteniendo como resultados que los colaboradores respondieron que la habilidad conceptual se encuentran en un nivel medio con un porcentaje de 46.67%.y 53.33% de nivel alto, finalmente dichas variables tiene fuerte conjugación entre sí, tanto como la elementos tangibles, fiabilidad y de capacidad de respuesta.

Olarte (2017) esta investigación tiene como finalidad verificar si hay conexión entre las variables de desarrollo de habilidad gerencial y compromiso empresarial de los empleadores de dicha división en el transporte Sunat 2016. Dicho estudio fue de tipo sustantiva con un diseño aplicado de modelo no experimental en el corte

transversal y un diseño hipotético con una muestra de 70 trabajadores de dicha división en transportes donde utilizamos como herramienta en medir la variable desarrollo de habilidad gerenciales y compromiso organizacional. Obteniendo como resultado correlación de Rho de Spearman con 0.805 , que interpreta con un 99.99%, la cual tiene una significativa de nivel 0,01 bilateral , teniendo interpretación una relación positiva entre dicha variable con un  $p= 0.00$  ( $p<0.01$ ) siendo una hipótesis nula ya que significa que si existe relación significativa entre el desarrollo de habilidad gerencial y el compromiso empresarial, teniendo como población un estudio de empleados de dicha división del control de transporte Sunat 2016.

Peña (2016) realizo una investigación sobre método de finanzas para la incrementación de las organizaciones constructoras en la provincia de Huancayo, 2016". Tuvo como objetivo incorporar costos y beneficios determinando parte de la empresa sobre el financiamiento, experiencias y procesos tradicionales que los emprendedores tienen, rechazando las propuestas nuevas de financiamiento por falta de conocimiento en las estrategias. El nivel de investigación fue aplicado, con una eficacia descriptiva, inductivo y deductivo, con un diseño correlacional, utilizando herramienta de cuestionario y método de encuesta relacionadas en los análisis de datos, los resultados fueron buscar métodos que favorecen el incremento de rentable a través de sus ingresos y obteniendo mejor utilidad, ya que con mayores inversiones generan altos ingresos y ganancias.

Rosavell (2019) en el artículo la productividad laboral y las finanzas personal de los empleadores de la municipalidad distrital de Ascensión, Huancavelica 2017 se refiere en vincular la productividad y las finanzas personales con los colaboradores que se encuentren en la municipalidad de Ascensión, obteniendo una muestra de 50 colaboradores que se aplicaron en la gestión de una forma adecuada en sus finanzas económicas personal, permitiendo que toda la gente sea más productiva. Se utilizó una investigación correlacional, con una eficacia descriptiva, utilizando como instrumentos encuestas para la recolección de datos, los datos fueron buscar una buena relación beneficiosa y aprovechable entre las finanzas personales y la productividad laboral que les permite tener una buena rentabilidad en la productividad.

Medina (2018) en el artículo de la banca comunal de la mejoría económica y financiera en los pobladores de la Acoria, región Huancavelica se refiere a la mejora de dicha situación económica y financiera de cada persona, con una variación positiva en cada ciclo para el patrimonio familiar y empresarial, donde los ingresos de ahorros sean favorables a través de los créditos para todas las personas de la comunidad que estén en la situación económica y financiera. El nivel fue correlacional con una eficiencia descriptiva, inductiva, deductiva, utilizando instrumentos documentales e informativos para el uso de los datos de análisis y los resultados salieron que se debe reducir en la tendencia de morosidad, manteniendo una mejor situación económica y financiera para la comunidad de Huancavelica.

Vicky Raquel (2018) en el artículo el estado socioeconómicas y su impacto en el desarrolló migratorio en el Distrito de Chapuro: 2017. Se refiere que se deben entender la socioeconomía en la población para tener un incremento o disminuir la demografía, la migración, natalidad, fecundidad y mortalidad. Es decir, influenciar en el migratorio para conocer factores de la disminución de población de Chapuro ya que la emigración aumento y se analizó como se impactó la educación y servicios de salud y la rentabilidad económica de los ingresos y empleos de la población. Esta investigación fue de estudio cuantitativo y con una eficiencia descriptiva, con un diseño correlacional, la cual utilizo de herramientas las encuestas para relacionar los análisis de datos, los resultados fueron buscar con exactitud las condiciones socioeconómicas para el incremento de la rentabilidad económica por parte de las migratorias del distrito de Chapuro con respecto a los ingresos y el empleo de la población.

Russ Fidel (2018) en el artículo del informe de calidad de auditoria en los estados financieros de la municipalidad de la región provincial de Huancavelica. Se refiere que se debe conocer la relación de la calidad de los estados financieros con una muestra de 40 funcionarios responsable para incrementar la rentabilidad económica en la auditoría de la municipalidad de la región Huancavelica, obteniendo como objetivo verificar si los estados financieros tienen buen ingreso rentable al disminuir sus gastos, utilizando una investigación cuantitativa aplicada con un método deductivo e inductivo con un diseño correlacional, utilizando como

herramientas una encuesta de técnica y un cuestionario de instrumento en la utilización de los análisis de datos, las conclusiones fueron buscar una validación de experto respecto a la calidad de los estados financieros para ver si la rentabilidad está en equilibrio en la Municipalidad Provinciales de la Región Huancavelica.

Montes y Bernardo (2019) en el artículo Institucionalidad y crecimiento económico en la Región Junín: 2001-2016 se refiere mantener una relación con los pobladores para que cumplan las leyes o reglas que se desarrollen en el territorio institucional como son la economía, la política y el judicial ya que las inversiones privadas y públicas influyen dentro de los ahorros de la población en el crecimiento económico. Es decir, estudiar los delitos o criminalidad que la población comete a la hora de determinar un territorio, ya que, su incremento de rentabilidad de población es bastantes por buscar territorios que están adueñadas y comenten el delito de meterse al territorio sin haber conversado con el dueño o en otro caso compran territorios abandonados a un precio bajo, lo cual la rentabilidad de la economía de la región Junín influyen mucho en el crecimiento económico de dicho territorio. Se utilizó un estudio cuantitativo con un método inductivo, del diseño no experimental longitudinal, utilizando herramientas de encuestas con un instrumento de cuestionario para los estudios de datos. Los datos fueron buscar la influencia de delitos que cometen la población en el crecimiento económico, ya que el producto bruto interno es la medida de rentabilidad que tiene la tasa de delitos en la región económica que afecta en el desempeño del crecimiento.

**En el contexto local**, el mercado los chasquis, del distrito de San Martín de Porres quiere mejorar el servicio y mejorar su rentabilidad, según realizada por los profesionales, técnicos y funcionarios en la distrital municipalidad de San Martín 2021. Para contribuir se concentra en las actividades comerciales en gran número y variedades de mercado. Se acreditan 74 mercados, contando con licencias de permiso de la municipalidad, y en cada uno hay 50 que operan informalmente. Según la ley 30953 se publicó cambios con tal de mejorar formalización de la propiedad informal.

Una de las modificaciones se dice que la formalización de mercados públicos tiene de titulares y destino del producto de la venta. Según las modificaciones de la nueva ley permiten que los mercados informales tengan dueños y mejorar su servicio. Por otro lado, se dice que los ingresos generan ventas a la propiedad del estado, es ahí donde aparecen los mercados públicos informales y siendo recibido por el organismo de formalización de propiedad informal. Estos ingresos que son recibidos por el costo de formalización serán recibidos por propiedad informal. En San Martín de Porres, existe 10 mil ambulantes, de las cuales la mitad son formalizados y registrados en la municipalidad ya que las otras mitades son informales, mayormente son de poblaciones que tienen escasos recursos y de mujeres que se encargan en la venta de ropa, juguetes y comida, etc.

Como se sabe los centros abastos, ya cuentan con funcionamiento por años de manera informal contando con título de propiedad. El Cofepris se coordina con la dirección de construcción de ministerio de vivienda. Por ello se debe planificar para poder ver los resultados y objetivos de los accionistas, la organización permitirá tener un orden para distribuir y organizar el trabajo ya que la educación en un proceso constante. Y el control se asegurará de aplicar diferentes dispositivos, técnicas y procedimientos, de acuerdo al contexto social. El alcalde inauguró 4 centros para el mercado, la cual se mantiene en orden y limpio para establecer más centros de trabajo, por eso hasta ahora solo hay 10 centros que la municipalidad estableció.

Gracias al trabajo de los fiscalizadores ambientales y a todos los vecinos que viven en ese entorno que pusieron de su parte recolectando residuos sólidos e inorgánicos y de esa manera mantener un lugar limpio y ordenado. Todo eso se realizó por el plan de la subgerencia de limpieza pública, para tener un mercado moderno y actualizado en San Martín de Porres ya que los centros cívicos, iglesias, Condevilla y cesar vallejo fueron los que se sumaron para formar parte del proyecto ambiental, según establecido por la ordenanza de Municipal N° 403. Por otro lado, la autoridad del ingeniero Adolfo Mattos, saludo y felicito a los esfuerzos de todos los que apoyaron en mantener limpio el mercado y ser buenos comerciantes, de esta manera el personal municipal informo a los negociantes que deben seguir el

ejemplo de esas buenas prácticas, haciendo supervisión técnica semanalmente para aquellos que quieren instalar almacenes, como capacitaciones, sensibilizaciones y seguimiento del proyecto.

Por último, se informa que en Lima metropolitana se ha creado ferias para microempresarios en el cual ellos pueden intercambiar conocimientos, técnicas y cooperación para abastecerse ya sea de insumos, proveedores o distribuidores, para originar con esto el incremento de ventas y seguir en el proceso de la formalización. En el mercado del distrito de San Martín Porres también se unen en este tipo de incentivo pues que viene formalizando a los vendedores ambulantes ya sea en lugares específicos o centro Cerrados como cooperativas o mercados, así encontramos el mercado los Chasquis.

Villoslada (2018) La rentable económica y financiera en la caja de ahorro y crédito en la ciudad Tingo María: 2013 -2014 se trata de querer mostrar las influencias de variable de comportamiento de la rentabilidad financiera y económica en los ingresos y gastos de administración para el ahorro y crédito de Tingo María. Se utilizó un estudio cuantitativo con un método deductivo, del diseño experimental, utilizando herramientas de encuestas con un instrumento de cuestionario para los análisis de datos. Los resultados fueron buscar que la ciudad de Tingo María tenga ahorros y créditos para el crecimiento de la rentabilidad.

Pilar Grecia (2018) en su artículo de finanzas y rentable de las micro y pequeñas organizaciones, que se encuentran dentro del rubro de comercio de Huaraz 2017, se refiere que se debe identificar la rentabilidad y las finanzas en las ferreterías de una muestra de 23 personas de 46 MYPE, para ver si los empresarios hacen préstamos en diferentes bancos y cuántos pagan su financiamiento, y cuántos hacen financiamiento en la micro y pequeñas organizaciones mediante las cuentas por cobrar manteniendo una renta estable. Utilizamos un modelo cuantitativo, de tipo descriptivo, no experimental, de esa manera también realizamos una encuesta y una herramienta como cuestionario obteniendo el estudio de datos. Los resultados salieron que se debe ver cuántos hacen financiamiento, cuántos solicitan y cuántos pagan puntual ya que los empresarios

hacen prestamos con diferentes bancos, manteniendo la rentabilidad y los recursos favorables de la gerencia empresarial de los micros y pequeñas organizaciones.

Flores (2017) en su artículo las habilidades administrativas y calidad de servicios en los olivos 2017, se refiere que se debe verificar la relación que existe entre las habilidad administrativa y calidad de servicio en los Olivos, 2017, se utilizó una encuesta aplicando a todos los colaboradores de la municipalidad de los Olivos que asisten al turno mañana que realizan para dicha encuesta, que será como muestra de 60 usuarios. El tipo de diseño fue aplicado con modelo descriptivo, correlacional de tipo no experimental de corte transversal. Se utilizó una encuesta y un cuestionario de 20 ítems, obteniendo como resultado de Rho de Spearman, en las variables de habilidad administrativa y calidad de servicios con 0,754 de correlación positiva alta. De esta manera se pudo deducir que la habilidad administrativa tiene relación con el servicio de calidad de los Olivos, 2017.

Ante lo expuesto, el autor formuló los siguientes problemas de investigación:

El problema general fue: ¿Determinar la relación entre las habilidades administrativas y la rentabilidad en los emprendedores del mercado los Chasquis, San Martin de Porres, 2019?

Y en cuanto a los problemas específicos fueron: a) ¿Determinar la relación entre las habilidades administrativas y el margen de ganancias en los socios del mercado los Chasquis, San Martín de Porres, 2019? b) ¿Determinar la relación entre las habilidades administrativas y la rotación de los activos del mercado los Chasquis, San Martin de Porres, 2019?

La investigación se **justifica teóricamente**, ya que nos enfocamos en el presente estudio que se realizó como medio de contexto en relación de la variable Habilidades Administrativas y Rentabilidad Económica, como ayuda para las organizaciones y de la sociedad empresarial, así involucran el progreso de futuras estrategias orientadas al emprendedor y el empleador, logrando implementar o explorar medidas de capacitación, talleres, charlas que permitan mejorar las perspectivas de ambas variable para fortalecer la investigación futuras de estos pequeños sectores informales.

Es una investigación de proyecto positivo que permite tener resultados en mejoría de la habilidad empresarial y la Rentabilidad Económica en la empresa satisfaciendo la necesidad de los consumidores y la producción de la empresa a través de las estrategias, herramientas y procedimientos realizados. **Por último, la justificación práctica** de esta investigación da resultados de las habilidades empresariales y la Rentabilidad Económica en el mercado los Chasquis, permitiendo buscar una solución y estrategias para las organizaciones, creando nuevas tecnologías en un mundo global que permitan el crecimiento financiero a nivel mundial.

**La investigación se justifica metodológicamente.** fue una investigación que se utilizó una encuesta como instrumento detallado sobre las Habilidades Administrativas y Rentabilidad Económica la cual se realizó a 20 personas del mercado los Chasquis, San Martín de Porres. El tipo de análisis fue descriptivo y correlacional en procedimiento hipotético deductivo con un planteamiento cualitativo.

Este resultado mejora la condición del emprendedor y el empleador con la finalidad de desarrollar un mayor rendimiento a través de la habilidad del empleador y de la innovación del emprendedor.

Según Maxwell (2019), los objetivos de investigación guían a las decisiones de diseño con el fin de garantizar el cumplimiento de la investigación justificando y explicando porque los resultados y las conclusiones son relevantes. En otras palabras, son importantes para la planificación, y justificación del estudio, resultando que en posibles casos podría verse amenazada la validez para los resultados de investigación. En ese sentido, se detallan los objetivos de investigación de este estudio:

**El objetivo general** fue; ¿Determinar la relación entre las habilidades administrativas y la rentabilidad en los emprendedores del mercado los Chasquis, San Martín de Porres, 2019? De igual manera se planteó para los objetivos específicos a) ¿Determinar la relación entre las habilidades administrativas y el margen de ganancias en los socios del mercado los Chasquis, San Martín de

Porres, 2019? b) ¿Determinar la relación entre las habilidades administrativas y la rotación de los activos del mercado los Chasquis, San Martin de Porres, 2019?

Para Soliz (2019), una hipótesis radica en una formulación científica por lo cual este va dirigido a responder con anterioridad ante una situación problemática y mencionado posibles soluciones. Su importancia es fundamental porque orienta a la estrategia de la investigación causando menor tiempo y ahorro financiero, considerando a las hipótesis una respuesta a las preguntas que se realizó en el planteamiento del problema. En ese sentido, a continuación, se detallan las hipótesis de este estudio:

**La hipótesis general fue,** ¿existe relación entre las habilidades administrativas y la rentabilidad en los emprendedores del mercado los Chasquis en San Martin de Porres, 2019?

Y en cuanto a las hipótesis específicas fueron ¿Existe relación entre la habilidad administrativas y el margen de ganancias del mercado los Chasquis, San Martin de Porres, 2019? b) ¿Existe relación entre las habilidades administrativas y la rotación de activos del mercado los Chasquis, San Martin de Porres, 2019?

Es una investigación de proyecto positivo que permite tener resultados en mejoría de la habilidad empresarial y la Rentabilidad Económica en la empresa satisfaciendo la necesidad de los consumidores y la producción de la empresa a través de las estrategias, herramientas y procedimientos realizados. Por último, la justificación práctica de esta investigación da resultados de las habilidades empresariales y la Rentabilidad Económica en el mercado los Chasquis, permitiendo buscar una solución y estrategias para las organizaciones, creando nuevas tecnologías en un mundo global que permitan el crecimiento financiero a nivel mundial.

## II. MARCO TEÓRICO

Como trabajos previos se identificaron en total diez: seis a nivel internacional y 4 a nivel nacional.

**En el ámbito internacional** se identificaron las investigaciones de Molina, Piñón, Sapién, y gallegos (2019), Castro (2015), Daza (2014), Torre y Aragón (2010), Naranjo (2015) y Ortega y Aguilar (2010).

**Internacionalmente**, los aportes Molina, Piñón, Sapién, y Gallegos (2019) en su investigación del sector de las MIPYME que desarrollan habilidades administrativas y gestión sistemática en la ciudad de Chihuahua, tiene como objetivo identificar que las organizaciones de dicho sector MIPYME desarrollen sus habilidad administrativas para la gestión empresarial de forma sistemática utilizando como método un estudio exploratorio realizándose en la población de Chihuahua para las micro y pequeñas organizaciones del sector MIPYME del mes de septiembre del 2017 hasta septiembre de 2018, de esa manera se verifico que es un tipo de muestreo no probabilísticos. Los resultados fueron que las habilidades administrativas y gestión forman parte del liderazgo, en conclusión las micro y pequeñas empresas les falta estructurar bien en la parte administrativa, ya que, a través de las habilidades administrativas se recaen personas que se integran en las micro y pequeñas organizaciones que se desarrollan sus habilidades en la parte de gestión de dicho proceso continuo de formación mediante una captura de nuevo conocimiento que apoyen en la parte de mejoría de la empresa.

Castro (2015) realizó un estudio sobre competencias Administrativas y estudios académicos de educación media de la ciudad de Juárez, teniendo como objetivo verificar que competencias y academias hay en el bachillerato en la ciudad de Juárez, Chihuahua en México. El nivel de estudio es descriptivo, se utilizó un estudio de tipo exploratorio y descriptivo, donde la metodología etnográfica (que estudia y describe razas o pueblos) sirvió para estudiar sobre las relaciones entre sujetos y procesos sociales. Los resultados fueron: El personal de docencia ha venido mejorando paulatinamente su desarrollo, pero se necesita aún aplicar o empaparse de más conocimientos. El estudio finaliza en que es muy importante

organizar procesos de aprendizaje ya que se requiere docentes competentes y que posean conocimientos importantes. Los docentes han demostrado más habilidades administrativas que académicas.

Daza (2014) realizó un estudio sobre el crecimiento de la rentabilidad del mercado brasileño, teniendo como objetivo analizar el crecimiento empresarial en Brasil durante los años 1995-2011. El nivel de investigación se fundamentó en la estructura de datos de panel, ya que esta permite tomar en cuenta la variedad que no se puede observar fácilmente. Los resultados fueron la desaprobación de la interrelación crecimiento y rentabilidad, pero si verifica la influencia que existe en la rentabilidad sobre el crecimiento. El estudio concluye que el crecimiento de las empresas en Brasil ha sido positivo. Las oportunidades de inversión en este país son productivas de forma que los trabajos que se han realizado generan recursos para volver a financiar más proyectos.

Torre y Aragón (2010) realizaron una investigación sobre la calidad y algo más ante el efecto de gestión de calidad y el medio ambiente de la rentabilidad organizacional. Teniendo como objetivo identificaremos si hay relación entre la gerencia de calidad y medio ambiente de rentabilidad. El nivel de investigación se ha utilizado varias técnicas estadísticas, para comprobar la relación ante la variable dependiente e independiente. Utilizamos una técnica aplicada llamada comparación de medias, también se aplicaron test especializados en calcular las diferencias entre las variables. Los resultados se dieron si había relación entre el económico y la variable independiente. Finalmente, se concluyó que el medio ambiente y la gestión de calidad generen fuerzas positivas y de esta forma mejora la rentabilidad económica en la empresa.

Naranjo (2015) I conduct research on management skills in médium-sized organization in Colombia, teniendo como objetivo principal resaltar la habilidad administrativa que cuenta con los negocios de Colombia y analizar el impacto que tiene las habilidades gerenciales en sus labores del trabajo. El tipo de informe es exploratorio, descriptivo con un enfoque deductivo, esto permitió conocer más a fondo la población objetivo y sus formas de conducta o comportamientos. Los

resultados se dieron en el ámbito del Liderazgo, se encontró que la mitad de la gente que se encuestaron sabía realmente qué es ser un líder y que prefieren contar o ser un líder de tipo relacional.

En el aspecto de la comunicación, se tiene el 55.1% de tipos de comunicaciones de la gente que se encuestó en diferentes regiones, señalando que el tipo de comunicación es mejor el oral, porque hace que tengamos comunicación más rápida y precisa. Para finalizar, concluimos que las habilidades gerenciales son más importantes en la parte de liderazgo y eso no solo significa impartir autoridad, ya que los líderes son eficaces al escuchar a sus trabajadores, generarles rentabilidad y aprovechar el talento humano para el bien de la organización. El liderazgo relacional es de tipo aplicada y se encuentra dentro de los gerentes de las medianas organizaciones de Colombia, haciendo énfasis la calidad de las relaciones y las rentabilidades son elementos fundamentales en el actual mercado de Colombia.

Ortega y Aguilar (2010) conducted a study on the managerial skills before the perception of the subordinates, being a vision for the study of leadership. En el cual planteó como objetivo general enfatizar la percepción de los miembros a través de habilidades gerencial donde se puedan emplear el proceso de actividades. Se utilizó una investigación exploratoria, descriptivo. Los resultados en las encuestas aplicadas fueron: sobre la percepción que lo subordinados tienen hacia sus habilidades gerenciales hacia sus jefes, hubo algunos jefes que no alcanzaron las dos escalas más altas. Se señala que los jefes deben dar un desempeño de calidad a sus empleados, donde demuestren sus habilidades y percepciones de cada uno, para finalizar se concluye que los jefes deben estar al nivel para su puesto, y tener un buen desempeño que demuestre ser respetable y aplicarlos en las habilidades directivas para sus trabajadores.

**En el Perú,** Lozano (2016) realizó un estudio sobre las habilidades gerencial y satisfacción laboral del empleador de bienestar gerencial del ministerio público, 2016, Tuvo como objetivo principal resolver si hay conexión entre el clima laboral y las habilidades gerenciales de empleado de bienestar y desarrollo del ministerio

público de lima Perú. Utilizamos un tipo de investigación descriptiva, como los estudios correlacionales y la observación, los resultados son las variables habilidades gerenciales que tienen una importancia en la satisfacción laboral en el bienestar gerencial y desarrollo del ministerio público lo cual dice que si hay relación entre dicha variable, ya que, si se logra potenciar las habilidades de los integrantes del equipo, estos van a sentirse felices consigo mismos y a la vez ayuda a que se mantengan satisfechos laboralmente.

Rivera Y Medina (2017) realizó un estudio sobre la satisfacción laboral y las habilidades gerenciales en la municipalidad de santa Anita de tusi, 2017, teniendo como objetivo verificar si hay algún tipo de relación en la habilidad gerencial y el clima o ambiente laboral de la empresa. Esta investigación cuenta con las características suficientes para ser considerado un tipo de estudio correlacional, descriptiva.

Utilizando método deductivo e inductivo, de carácter científico, presentando un enfoque cuantitativo. Los resultados arrojados según las encuestas este fueron: Hay algunas habilidades gerenciales que no son consideradas dentro del régimen de trabajo. La comunicación, la satisfacción en el trabajo y las condiciones laborales son temas que se encuentran en estado crítico. El estudio concluye que después de haber realizado la prueba Chi cuadrado con un 5 % de significancia, se demostró que si hay una relación que satisface lo laboral y la habilidad gerencial de la municipalidad de cerro de pasco.

Bautista (2016) realizó una investigación sobre el planteamiento financiero y la rentabilidad en las tiendas Oechsle en la ciudad de Huancayo 2016 hasta 2019. Teniendo como objetivo verificar el incidente de la rentabilidad de tiendas y el planteamiento de Oechsle en la ciudad de Huancayo. El tipo de estudio es correlacional y descriptiva ya que, describe y explica los diferentes procesos de las tácticas empresariales. Los resultados fueron: Definitivamente es muy importante que se les capacite a los empleados con el concepto del planeamiento financiero. El estudio concluye que la rentabilidad de tiendas de Oechsle tiene un buen planteamiento financiero para el crecimiento de la ciudad de Huancayo.

Bayona (2013) realizó una investigación sobre los factores de rentabilidad en la caja de ahorro y crédito de Perú, 2013, teniendo como objetivo verificar cada factor que se determina si es rentable la caja municipal de ahorro y de crédito. El nivel de estudio es descriptivo porque utiliza tácticas como la observación, análisis, etc. Los resultados fueron: las cajas mantienen problemas más severos que los bancos para asignar la clasificación de riesgo que realmente les corresponde a sus clientes. El estudio concluye que hay 6 factores que afectan a la salud y a la rentabilidad donde la tasa de interés pagada, los gastos promedios, los ingresos y la productividad son servicios de apalancamiento y financiero.

**En el aporte teórico**, Drucker (1954) manifiesta que la teoría de Administración por Resultado o conocida como APO, donde se manifiesta a través de una guía administrativa, la cual se verifica con la teoría neoclásica y el pragmatismo. El proceso que realiza la APO es: la planeación, control y organización para obtener metas que benefician a la compañía como solución unos posibles escenarios de crecimiento.

Fayol (1916) desarrollo su teoría denominada Doctrina administrativa las cuales constituyen 5 elementos en el proceso administrativo: organizar, planear, coordinar, dirección y control. La planificación hace referencia al cálculo de provenir preparar y pronosticar, la organización es el componente que más se desarrolló y lo definió como el mejor resultado que se debe hacer la organización para su funcionamiento. La dirección es realizada como la capacidad de poner en funcionar la estructura empresarial de la organización. La coordinación es realizada en dar los hechos de las porciones que se conviene, el control es la verificación de que todo salga bien conforme a lo que se planeó, con el fin de verificar las correcciones para que se corrijan y no se vuelvan a repetir.

Ocampo (1988) señala que en su teoría de análisis se ha verificado dos variables de margen de ganancias, las cuales son la demanda de inversión de fondos de la organización y la competencia.

Brown (1914) Nos señala en la teoría DUPONT que hay 3 variables responsables del crecimiento de la empresa, como el margen de utilidad, uso

eficiente de los activos fijos y el uso eficiente del capital financiado para tener una mejor capital de eficiencia marginal y evitar la caída de rentabilidad.

John Maynard (1936) señala en su teoría Keynesiano, que el interés, el empleo y el dinero, se informa que se centró en la variedad de demanda agregada y el nivel de ingresos y empleos, para controlar las economías de las empresas para una mejor rentabilidad.

Modigliani y Miller (1958), señala en su teoría de finanzas, donde investigaron tener igualdad de las ventajas de endeudamiento entre los costos que la organización quiere tener, para ver los pasivos a plazos de los valores de amortización y el apalancamiento para incrementar el nivel de capital de la corporativa y siendo utilizadas en diferentes economías de operaciones y financieras, con el fin de tener una buena rentabilidad.

**En el aporte conceptual;** Hitt, Black y Porter (2006) informa que la habilidad administrativa se desarrolla con las capacidades de la educación, aptitud, experiencia y capacitación. (p.32).

Robbins y De Censo (2002) afirma que Katz (1970) informa que las habilidades administrativas se verifican con los comportamientos y capacidades al triunfar en un puesto de trabajo. (p.13)

Fernández (2004) determina que la rentabilidad económica abarca a la inversión y apalancamiento, ya que se depende de la organización, si le dan modelos de negocio, es decir mientras mayor apalancamiento tengamos, mayores ventas se generan y mayor activo se genera en las ventas. (p.102).

Nevado (2007) determina que la rentabilidad económica está dividida por rotación activo y margen de ventas la cual mejoran la rotación a costa de margen o viceversa, también la rotación se expresa en número y el margen en porcentaje. Es decir, el margen de ventas y rotación activo es fundamental para la rentabilidad económica ya que mejoran las ventas. (p.49)

La investigación abordó la problemática dirigida a conocer ¿Cuál es la relación entre las habilidades administrativas y la rentabilidad en los socios del mercado los

Chasquis San Martin de Porres, 2019? De igual manera se planteó para los problemas específicos, a) ¿Cuál es la relación entre las habilidades administrativas y el margen de ganancias del mercado los Chasquis, San Martin de Porres,2019?, b) ¿Cuál es la relación entre las habilidades administrativas y la rotación del mercado los Chasquis San Martin de Porres,2019?

### III. METODOLOGÍA

#### 3.1 Tipo y diseño de investigación

**El método de investigación**, es deductivo hipotético, planteándose una problemática, buscando comprobar de forma experimental, teniendo como objetivo buscar una solución eficiente ante este inconveniente.

Además, se tomaron en cuenta teorías previas con la idea de poder aumentar nuestros conocimientos respecto a este tema.

Jarrín (2004) informa que el método es una manera de forma para crear una estrategia para poder realizar un trabajo investigativo ante la consecuencia de los objetivos. (p.35)

Asimismo, Sabino (1992) informa que el método es un conjunto o procedimiento que se usa para tener conocimientos científicos, ante un modelo de secuencia o trabajo lógico orientado a una investigación científica (p.24).

**El enfoque** fue cuantitativo, la cual mide la semejanza de dichas variables. Este tipo de método estudia el comportamiento de un conglomerado de causas y efectos, a partir de datos y números arrojados en estudios probabilísticos.

Gómez (2006) informa que el modelo cuantitativo de una herramienta de medición que registra en los documentos observables, presentándose ante las ideas o variables que el informante quiere tener en mente. (p.122).

Fernández, Baptista y Hernández (2014) informa que se indican un conjunto de secuencias, procesos y etapa que procede en el orden riguroso que parte de una idea, y va delimitándose las preguntas y los objetivos de esta investigación ante las revistas de literatura y ante un marco teórico. Una vez de las preguntas que se tienen se establecen las variables y las hipótesis, para poder desarrollar un plan, midiendo variables determinados ante un contexto de mediciones obtenidas y establecidas. (p.24).

**El tipo fue aplicado**, ya que se busca hacer un estudio en base a teorías ya existentes. Lo más importante de este estudio es que busca la forma de tratar de llevar a las prácticas las teorías generales estudiadas.

Lozada (2014) afirma que la información aplicada ayuda a buscar conocimientos directos a los problemas de la población o dentro del sector productivo, se basa a fundamentos tecnológicos ocupándose de producto y teoría (p.34)

Bunge (1976) afirma que la información aplicada es una práctica denominada a los conocimientos de la investigación para ser aplicada en dicho informe. (p.330).

**El nivel de estudio** de tipo correlacional ya que tiene como objetivo relacionarse con las habilidades gerenciales y la rentabilidad del mercado los Chasquis San Martín de Porres, 2019 En una investigación correlacional, las variables empleadas son medidas es decir que no son manipuladas y los resultados son reales independientemente del tipo que sea nuestra variable.

Tamayo (1999) informa que el nivel de investigación se refiere que hay relación entre 2 o más variables, ya que se realiza un estudio y luego se mide las variables para poder obtener una prueba de hipótesis correlacional acompañada de cada técnica. p.63)

Baptista, Hernández y Fernández (2014) informa que la investigación es un tipo correlacional, que evalúa 2 o más variables que se relacionan entre sí y con qué precisión disponen (p.267).

**El diseño** de investigación se realizó de tipo no experimental con un corte de transversal, porque no hubo ninguna manipulación en las variables específicas, es decir se dieron de manera natural, este tipo de investigación es mayormente descriptiva que práctica, es ideal para describir un efecto específico en una población de un tiempo determinado.

Kerlinger (1979) informa que el estudio es no experimental ya que es imposible de que manipulé las variables o se aleatoricé algunas condiciones. (p.116)

Ibidem (2003) informa que los diseños de estudios son de tipo transversal donde recogen datos, en único tiempo, con el objetivo de describir cada variable y analizando el incidente de dicha variable. (p.270).

### 3.2 Operacionalización de variables

VARIBALE	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES	TEM	ESCALA DE MEDICIÓN	TÉCNICA DE INSTRUMENTOS	
<b>Variable Independiente: Habilidades administrativas</b>	Sonia (2004) informa que la habilidad administrativa tiene 4 elementos los cuales son planeación, organización, dirección y control donde cada área es muy importante para la jerarquía de la empresa (p. 46.)	La variable 1 (Habilidades administrativas) se medirá las dimensiones planeación, organización, dirección, control y con encuesta de 12 items	Planificación	Visión	1	Ordinal	Encuesta /Cuestionario	
				Misión	2			
				Objetivos	3			
				Estructura	4			
					Funciones			5
				Sistematización	6			
			Dirección	Liderazgo	7			
				Motivación	8			0-6 BAJA
				Resolución de conflictos	9			7-
				Monitoreo	10			13MEDIA
				Feedback	11			14 –
				Evaluación de resultados	12			20 ALTA

---

<b>Variable Dependiente :</b>	Lizcano (2004) informa que la rentabilidad económica se relaciona con el margen de beneficio que se da en la reducción de costos o un aumento de venta o un aumento de rotación de activos que es aumentas las cifras de cada venta, o disminuye los activos. (p. 12).	La variable 2 (Rentabilidad Económica) se medirá las dimensiones del margen beneficio y rotación activos de la encuesta de 8 ítems.	Margen de beneficio	Costes de producción	13
<b>Rentabilidad Económica</b>				Margen de Ganancia	14
			Rotación de activos	Activos circulantes	15-16
				Inventarios	17-18
				Ventas netas	19-20

---

**Fuente:** elaboración propia

### 3.3 Población, muestra y muestreo

**Población**, el presente estudio se lleva a cabo en el Mercado Los Chasquis, contando con un total de 204 puestos, cada uno con 1 dueño o inquilino, de los cuales 10 tiendas son provisionales y no están construidas del todo. Con respecto a los trabajadores algunos son inquilinos y otros son socios que son dueños. Algunos de los dueños de puestos alquilan sus puestos a otras personas.

Tamayo, T y Tamayo (1997) nos dice que la población es la total de ciudadanos que estudian las unidades de cada gente, poseyendo las características comunes para dar origen a los datos de la información que se necesita. (p.114)

Veliz, R (2011) comenta que la población o llamado también universo es un conjunto de personas que se desea tener información para hallar una muestra. p.6)

Para Scheaffer, R, Mendenhal, W y Lyman, R (2006) detalla que una población es un conjunto de personas por lo que se quiere tener información y obtener una descripción que especifiquen las medidas que se deben tener. (p.9)

**La muestra**, en esta investigación dicha muestra se conforma por 29 trabajadores elegidos de forma intencional y arbitraria por ser solo una muestra pequeña. Este número de muestra nos brindara el 100 % de veracidad y eficacia para el resultado del estudio esperado.

Alvarez (1995) menciona que la población es un grupo de personas que se toma una parte para poder sacar una muestra, que tal manera salga el estudio que se está utilizando como resultado. (p.38)

Veliz, C (2011) "Son cada subconjunto de la población en el cual se van a desarrollar para poder reducir procedimientos de dicho conocimiento de cada persona p.6)

Scheaffer, R; Mendenhal, W y Lyman, R (2006) resalta que una muestra es una parte que se escoge de un grupo de habitantes para poder tener una unidad de muestreo hacia un marco. (p.10)

$$n = \frac{NZ^2 pq}{e^2 (N - 1) + Z^2 pq}$$

**Se utilizó el muestreo probabilístico** Astupiña (2008) indica que la muestra es una parte que permite conocer que probabilidad hay para poder analizar la muestra que se sacó al alzar (p.88)

**El Muestreo no probabilístico**, Carranza (2006) señala que la muestra no probabilística es una parte de selección que se saca de la unidad de las características de la persona “(p.88)

### **3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad**

Esta **técnica** ayuda a poder recolectar datos que se realiza a través de una encuesta, lo cual permitirá poder tener información sobre socios del mercado los chasquis san Martín de Porres, ya que se obtendrá las opiniones personales de cada uno para dicho problema.

En esta investigación se pudo utilizar como herramienta un cuestionario que señala de solución tres alternativas las cuales son nunca, a veces, siempre, la cual está conformado por 25 preguntas que los encuestadores llenaron para poder conocer como son los socios del mercado los chasquis san Martín de Porres y así poder rellenar los ítems de cada dimensión que es la habilidad administrativa y la rentabilidad económica.

Este instrumento se elaboró para las siguientes dimensiones que el investigador desarrollo para la parte de la variable de habilidades administrativas fue planificar, organizar, dirección y control, teniendo como (1,2,3,4,5,6,7,8,9,10,11,12) y de la variable de rentabilidad en su dimensión fue el margen de beneficios y rotación activos (15, 16, 17, 18, 19, 20, 21, 22).

Bermudez (2004) resalta que la escala de medida se utiliza para poder requerir en la parte de encuestados ya que se debe saber si es desacuerdo o acuerdo en cada afirmación de preguntas que se realiza (p.258).

Además, para cada encuestado se utiliza una escala de nunca, a veces y siempre como se ve en la tabla de 3.4.1 que se muestra en la parte de abajo detalladamente.

**Tabla 3.4.1**

Estructura dimensional de las variables de estudio

variable	dimensión	ítems
habilidades administrativas	planeación	1 a 3
	organización	4 a 6
	dirección	7 a 9
	control	10 a 12
rentabilidad económica	margen de beneficio	13 a 15
	rotación activos	16 a 20

**Fuente:** elaboración propia

Como se sabe se utilizó para los encuestados una encuesta de escala de nunca, a veces y siempre, como se muestra en la siguiente tabla:

**Tabla 3.4.2**

Puntuaciones de Ítems en la escala de Likert

Puntuación	Denominación	Inicial
1	Nunca	1 a 3
2	A veces	4 a 6
3	Siempre	7 a 9

**Fuente:** buscar al autor Bermudez (2004, p.258)

**La validez**, Earle (2007) comenta que la validez es una prueba o ítems que mide lo más importante de dicha información (p.277).

Salcedo (2004) resalta que un grado de prueba es la medida de una variable o un conjunto de conductas que el investigado tiene para poder validar el grado de correlacional entre las pruebas que se apuntan en dicha variable llamado como validez (p.19).

**Tabla 3.4.3**

Validación del instrumento que recolectan los datos por un juicio de expertos

Expertos	Calificación	
	Habilidades Administrativas	Rentabilidad Económica
Mg. Mairena Fox Petronilla Liliana	aplicable	aplicable
Mg. Merino Garcés José Luis	aplicable	aplicable
Mg. Carranza Estela Teodoro	aplicable	aplicable
Mg. María Ines Flores Bazán	aplicable	aplicable
Mg. Ena Elizabeth Cuba Mayuni	aplicable	aplicable
Mg. Aliaga Correa David Fernando	aplicable	aplicable

**Fuente:** base de datos por los docentes de la escuela de administración como experto por línea de investigación

### Confiabilidad

Esta confiabilidad se utiliza para poder evaluar si la herramienta que se realizó en la encuesta fue una evaluación fiable ya que para eso se hizo una valoración de fiabilidad llamada alfa de Cronbach.

López (1998) informa que la confiabilidad es un grado de instrumento que se utiliza para poder ver los resultados que se aplicaron en dicha información ya sea de igual resultado. (p.21)

Sánchez y Salazar (2006) comentan que cada puntuación que se obtiene es referida por las mismas personas, pero en distintas situaciones, pero con el mismo cuestionario examinando puntuaciones. (p.214)

**Tabla 3.4.4**

Escala de coeficiente correlación

COEFICIENTE	RELACIÓN
0.81 A 1	ALTO
0.41 A 0.60	MODERADO
0 A 0.20	BAJO

**Fuente:** López (2013) técnicas e instrumento de investigación con un enfoque cualitativo y cuantitativo para recolectar y analizar datos (3° Ed.) Texas: Danaca training and consulting.

**Tabla 3.4.4.1**  
Alf de Cronbach

		N	%
Casos	Válidos	7	100,0
	Excluidos	0	0,0
Total		7	100,0

**Fuente:** Elaboración en base al análisis de la Prueba piloto en el software estadístico SPSS versión 25.

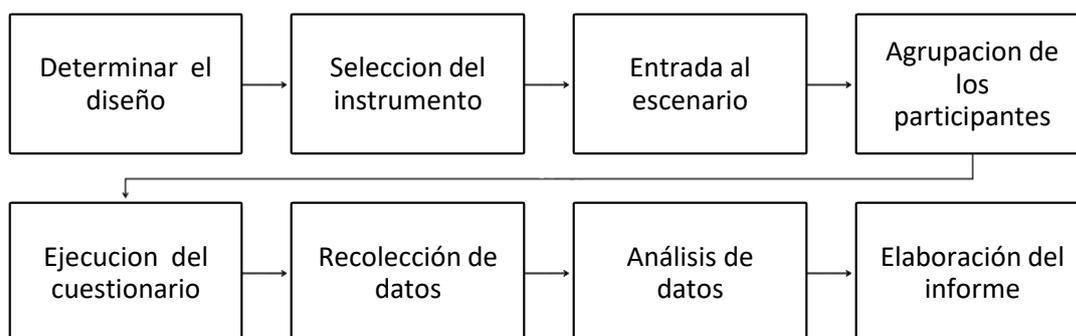
**Tabla 3.4.4.2**  
Estadísticos de fiabilidad

Alfa de Cronbach	N de elementos
0,777	20

**Fuente:** Elaboración en base al análisis de la Prueba piloto en el software estadístico SPSS versión 25.

### 3.5 Procedimientos

Luego de que se planteó las bases hipotéticas en el marco conceptual, se continuó con:



### **3.6 Método de análisis de datos**

En este método se utiliza un software llamado SPSS en versión 25 donde se procesa información que se recogió de las encuestas y poder analizar una prueba piloto o una hipótesis de acuerdo a dicho datos, donde se utilizó la prueba del Spearman.

#### **Estadística descriptiva**

Seoane, Sánchez, Lurueña, Segovia y Moreno (2007) dice que la estadística descriptiva es un contenido donde se resumen la información para poder obtener datos la cual se representa, clasifica y asume los datos. (p.466)

Mendenhall y Behaver (2010) se refiere que la estadística descriptiva es un conjunto de mediciones que se realiza a una muestra o personas, ya que busca una forma de resumir y organizarlo. (p.4).

#### **Estadística inferencial**

Seoane, Sánchez, Lurueña, Segovia y Moreno (2007) alude que la inferencia es un conjunto de métodos que permite tener relación con las variables para poder deducir si se distribuye en la población proporcionando muestras que se recogió, por lo tanto, se obtiene objetivo para la estimación y la hipótesis de contraste. (p.469)

Mendenhall y Behaver (2010) acepta que la estadística inferencial forma procedimientos para los empleados que se acercan a las características de dicha población (p.4)

### **3.7 Aspectos éticos**

En los aspectos éticos se utilizan datos para la formalización del proyecto que se señaló en la normativa APA, para poder ver los criterios y metodologías científicas, Así mismo tomar en cuenta cada criterio para esta investigación las cuales son lo siguiente:

**a. consentimiento informado:** En este caso se proporcionó una información para cada encuestado, y se les explico sobre su compromiso a la hora de marcar las encuestas, garantizando una información segura y proporcionada que se realizara por ellos mismos.

## b. confidencialidad

En este caso la confidencialidad se dará cuando los resultados sean seguros ya que se recolecto de las encuestas y se respetó cada detalle. Y será confidencial cada información que los encuestados nos proporcionen.

## IV. RESULTADOS

### Variable1: Habilidades administrativas

El siguiente cuadro presenta un SIG de 0,12, siendo mayor al 0,05; por lo tanto, se rechaza la H1 (hipótesis alterna) aceptando la H0 (hipótesis nula), por su distribución que es normal, considerando la prueba no paramétrica (Rho de Spearman).

### Variable1: Rentabilidad

El siguiente cuadro presenta un SIG de 0,123, siendo menor al 0,05; es decir, se rechaza la H1 (hipótesis alterna) acepta la H0 (hipótesis nula), por la distribución que es normal, teniendo en cuenta la prueba no paramétrica (Rho de Spearman).

## 4.1 Análisis de los resultados estadísticos

### 4.2.1. Resultados por dimensión

A continuación, en la tabla 4.2.1 a. se presenta el porcentaje de comercialización de mercadería de temporada, San Martin de Porres.

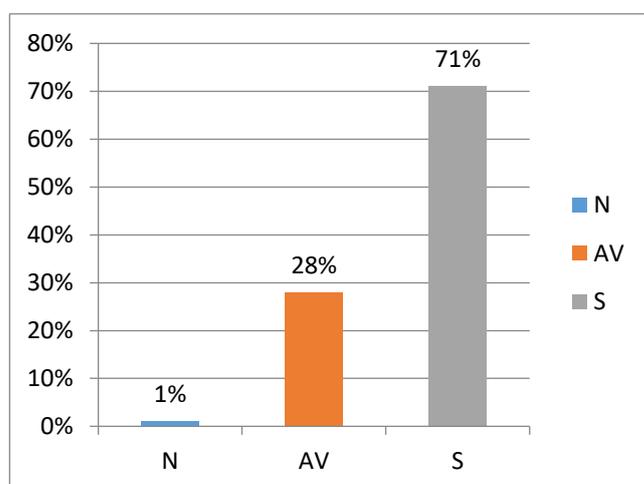
**Tabla 4.2.1**

*Nivel de comercialización de mercadería de temporada, San Martin de Porres, 2019*

ITEMS		N	AV	S	TOTAL
Margen	de	1	24	62	87
beneficios		1%	28%	71%	100%

**Fuente:** Elaboración propia en base a la técnica de la encuesta

Nivel de comercialización de mercadería de temporada, San Martín de Porres, 2019



**figura 3. 1:** Nivel de comercialización de mercadería de temporada

El 71 % de los encuestados determinó que siempre (S) comercializan mercadería de temporada para que la rentabilidad sea óptima; mientras que el 28% indicó que a veces (AV)

### Análisis

El 71 % de los encuestados determinó que siempre (S) comercializan mercadería de temporada para que la rentabilidad sea óptima. Según Rufino (2018) nos indica que “la ganancia es el resultado positivo de un proceso económico “/p.22). Mientras que, Gutiérrez (2009) argumenta que “las mercaderías son productos listos que al ser vendidos van a generar una ganancia”. (p.23) Si los operarios del mercado Los Chasquis

realizan compras de las últimas temporadas eso les asegura que sus productos circulen mucho más rápido ya que tienen mucha más acogida.

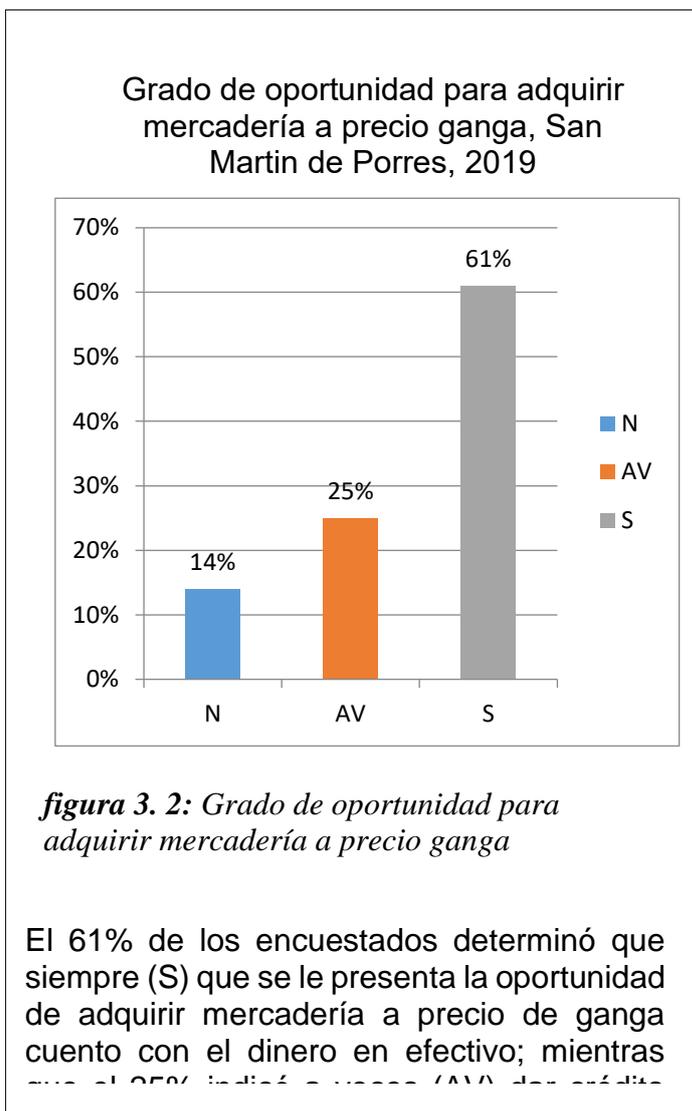
A continuación, en la tabla 4.2.1.1. a. se presenta porcentaje de oportunidad para adquirir mercadería a precio ganga, San Martín de Porres.

**Tabla 4.2.1.1**

*Grado de oportunidad para adquirir mercadería a precio ganga, San Martín de Porres, 2019*

ITEMS	N	AV	S	TOTAL
Rotación de activos	20	37	88	145
	14%	25%	61%	100%

**Fuente:** Elaboración propia en base a la técnica de la encuesta



### Análisis

El 61% de los elegidos determinó que siempre (S) que si se le presenta la oportunidad de adquirir mercadería a precio de ganga cuento con el dinero en efectivo. Según Ochoa y Zaldívar (2013) argumentan que la “capacidad de pago representa la capacidad suficiente del consumidor para poder adquirir diferentes necesidades”. (p.232) Además. Apoza (2015) menciona que la “disponibilidad en efectivo está conformado por las cuentas liquidez inmediata, total o parcial”. Si los socios el mercado, siguen tratando de obtener más mercadería

importante a menor valor adquiriendo más rentabilidad. Es necesario siempre contar con dinero disponible.

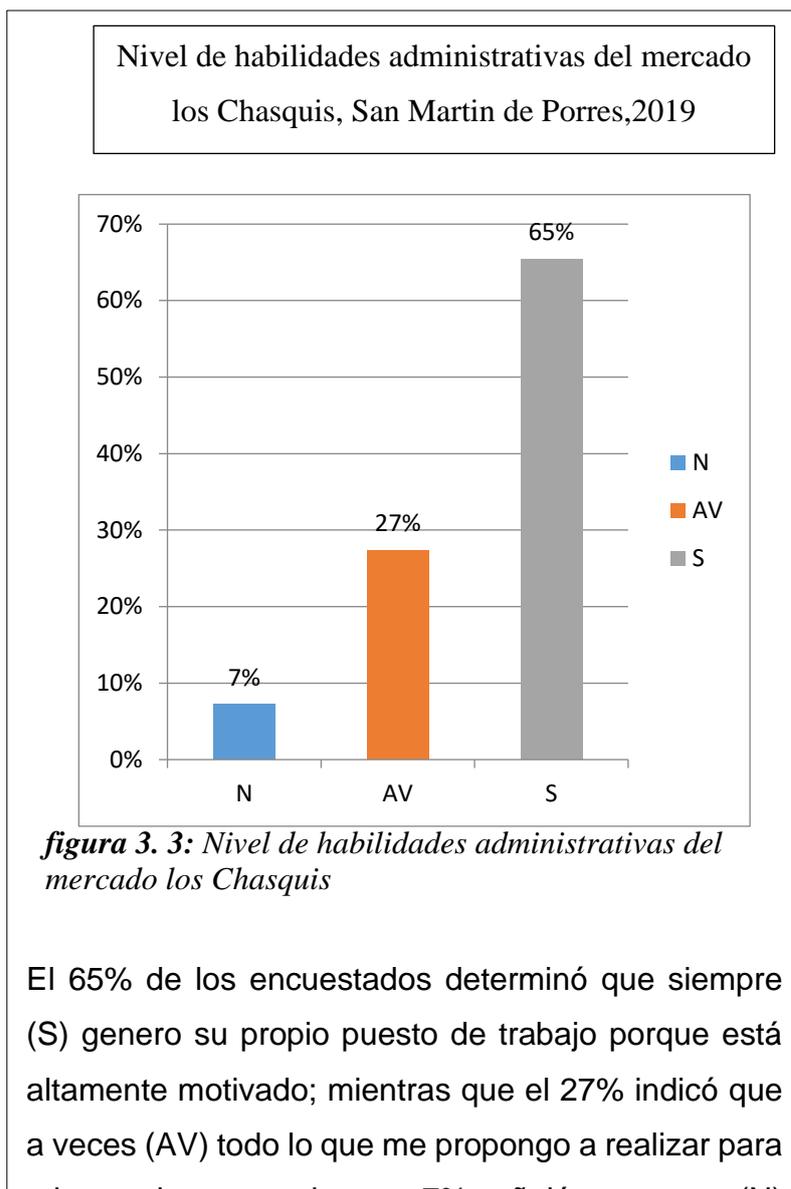
A continuación, en la tabla 4.2.1.2 a. se presenta porcentaje habilidades administrativas del mercado Los Chasquis, San Martín de Porres

**Tabla 4.2.1.2**

**Nivel de habilidades administrativas del mercado Los Chasquis, San Martín de Porres, 2019**

ITEMS	N	AV	S	TOTAL
Habilidades administrativas	25	95	227	347
	7%	27%	65%	100%

**Fuente:** Elaboración propia en base a la técnica de la encuesta



### Análisis

El 65% de las personas señalo que siempre (S) genero su propio puesto de trabajo porque está fuertemente motivado. Según Chiavenato (2001) nos dice que “las empresas y el proceso administrativo tiene que ser llevado de la mano por alguien competente y que sea capaz de potenciar las habilidades del talento humano, el cual los inspire a realizar un excelente desempeño laboral.”. (p.14). Si los comerciantes del Mercado “Los Chasquis logran ser motivados

pueden realizar diversas funciones para la correcta operación del mercado.

A continuación, en la tabla 4.2.1.3 a. se presenta porcentaje de rentabilidad económica del mercado Los Chasquis, San Martin de Porres,

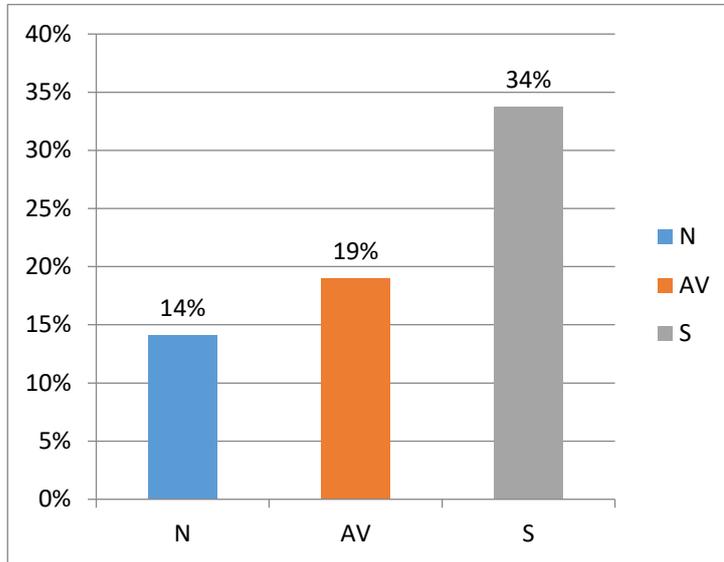
**Tabla 4.2.1.3**

*Nivel de Rentabilidad del mercado Los Chasquis, San Martin de Porres, 2019*

ITEMS	N	AV	S	TOTAL
Rentabilidad económica	49	66	117	232
	14%	19%	34%	100%

**Fuente:** Elaboración propia en base a la técnica de la encuesta

### Nivel de rentabilidad económica del mercado Los Chasquis, San Martín de Porres, 2019



*figura 3. 4: Nivel de rentabilidad económica del mercado Los Chasquis*

El 34% de los encuestados determinó que siempre **(S)** Si se presenta la oportunidad de adquirir mercadería a precio de ganga cuento también con el dinero en efectivo para pagarlo; mientras que el 19% indicó que a veces **(AV)** dar crédito resulta algo riesgoso para obtener ganancias ya que la cobranza

rentabilidad ya que mejora las ventas del día. (p.49). Por ello si los socios aprovechan la oportunidad de compra a menor su rotación es más rápida y les dará ganancias en menos tiempo.

#### 4.2.2. Resultados de las medidas descriptivas

A continuación, en la tabla 4.2.2. se determinan los promedios de la variable 1 y la variable 2 por dimensiones respectivamente.

#### Análisis

El 34% de los entrevistados menciono que siempre **(S)** Si se presenta la oportunidad de comprar productos a precio de ganga cuento también con el dinero en efectivo para pagarlo. Nevado (2007) comenta que la rentabilidad esta segmentada en rotación de activo y margen de ventas el cual incrementa la rotación a costa de margen o al revés. También la rotación se expresa en número y el margen en proporciones, es decir el margen de ventas y rotación activo es esencial para la

**Tabla 4.2.2.1**

*Promedios por cada dimensión del test de las variables de investigación*

<b>VARIABLE</b>	<b>DIMENSIÓN</b>	<b>Desviación estándar</b>	<b>Promedio</b>	<b>Coefficiente Variabilidad</b>
Habilidades administrativas	Planeación	0,09	2,62	0,03
	Organización	0,14	2,47	0,05
Rentabilidad	Dirección	0,15	2,49	0,06
	Control	0,14	2,75	0,05
	Margen de beneficio	0,04	2,70	0,02
	Rotación de activos		2,47	0,05

**Fuente:** *Elaboración propia en base al procedimiento de la encuesta*

#### **4.2.3 Resultados de prueba de hipótesis**

**HG:** Existe relación entre la habilidad administrativa y la rentabilidad económica de los socios del mercado Los Chasquis, San Martín de Porres, 2019

**H0:** No existe relación entre la habilidad administrativa y el margen de beneficios de los socios del mercado Los Chasquis, San Martín de Porres, 2019

**H1:** Sí existe relación entre la habilidad administrativa y la rotación de activos de los socios del mercado Los Chasquis, San Martín de Porres, 2019

A continuación, en la tabla 4.2.3.1 Se determina el barómetro de los coeficientes de correlación de Spearman.

**Tabla 4.2.3.1***Cuadro de coeficientes de correlación de Spearman*

Valor	Significado
-1	Correlación negativa grande y perfecta
-0.9 a -0.99	Correlación negativa muy alta
-0.7 a -0.89	Correlación negativa alta
-0.4 a 0.69	Correlación negativa moderada
-0.2 a -0.39	Correlación negativa baja
-0.01 a -0.19	Correlación negativa muy baja
0	Correlación nula
0.01 a 0.19	Correlación positiva muy baja
0.2 a 0.39	Correlación positiva baja
0.4 a 0.69	Correlación positiva moderada
0.7 a 0.89	Correlación positiva alta
0.9 a 0.99	Correlación positiva muy alta
1	Correlación positiva grande y perfecta

**Fuente:** *Martínez, 2012*

A continuación, en la tabla 4.2.3.2. Se presenta la correlación de la variable 1 (habilidad administrativa) y la variable 2 (rentabilidad económica).

**PRUEBA DE HIPOTESIS****H0:**  $R=0$ ; V1 no está relacionada con la V2**H1:**  $R>0$ ; V1 está relacionada con la V2**Significancia de tabla** = 0.05; **nivel de aceptación** = 95%**Significancia y decisión**

a) Si la Sig.E &lt; Sig.T, entonces se rechaza H0

b) Si la Sig.E &gt; Sig.T, entonces se acepta H0

**Tabla 4.2.3.2***Correlación entre las variables habilidades administrativas y rentabilidad económica*

	Habilidades administrativas	Rentabilidad económica

Rho de	HABILIDADES	Coefficiente de	1,000	,293
Spearman	ADMINISTRATIVAS	correlación		
		Sig. (bilateral)	.	,123
		N	29	29
	RENTABILIDAD	Coefficiente de	,293	1,000
		correlación		
		Sig. (bilateral)	,123	.
		N	29	29

### Interpretación:

En la tabla 4.2.3.2 del coeficiente de correlación de variables, se observa el valor de 0.293, asumiendo el significado de positiva moderada entre la variable habilidades administrativas y la variable rentabilidad económica de acuerdo al coeficiente de correlación de Rho de Spearman de la tabla 4.2.3.2. La significancia asumida es de 0.123 (0.05 de acuerdo a la hipótesis del trabajo) teniendo como resultado la aceptación de la hipótesis nula (H0) y se rechaza la hipótesis alterna (H1) como verdadera; por lo tanto, la hipótesis general de trabajo ha quedado demostrada.

#### 4.2.4 Resultados de prueba de hipótesis específicas

**HE1:** Existe relación entre la habilidad administrativa y el margen de beneficio del mercado Los Chasquis, San Martín de Porres, 2019.

**H0:** No existe relación entre la habilidad administrativa y el margen de beneficio del mercado Los Chasquis, San Martín de Porres, 2019.

**H1:** Si existe relación entre la habilidad administrativa y el margen de beneficio del mercado Los Chasquis, San Martín de Porres, 2019.

A continuación, en la tabla 4.2.4.1 Se presenta la correlación de la variable 1 (habilidades administrativas) y la dimensión margen de beneficios.

**Tabla 4.2.4.1***Correlación entre las variables habilidades administrativas y margen de beneficio*

			Habilidades administrativa s	Margen de beneficio
Rho de Spearman	HABILIDADES ADMINISTRATIVAS	Coefficiente de correlación	1,000	,185
		Sig. (bilateral)	.	,337
		N	29	29
	Margen de beneficio	Coefficiente de correlación	,185	1,000
		Sig. (bilateral)	,337	.
		N	29	29

**Interpretación:**

En la tabla 4.2.4.1 del coeficiente de correlación de variables, se observa el valor de 0.185, asumiendo el significado de positiva moderada entre la variable habilidades administrativas y la dimensión de margen de beneficio de acuerdo al coeficiente de correlación de Rho de Spearman de la tabla 4.2.4.1. La significancia asumida es de 0.337 (0.05 de acuerdo a la hipótesis del trabajo) teniendo como resultado la acepta la hipótesis nula (H0) y se rechaza la hipótesis alterna (H1) como verdadera; por lo tanto, la hipótesis general de trabajo ha quedado demostrada.

**HE2:** Existe relación entre las habilidades administrativas y la rotación de activos del mercado Los Chasquis, San Martín de Porres, 2019.

**H0:** No existe relación entre las habilidades administrativas y la rotación de activos del mercado Los Chasquis, San Martín de Porres, 2019.

**H1:** Si existe relación entre las habilidades administrativas y la rotación de activos del mercado Los Chasquis, San Martín de Porres, 2019.

A continuación, en la tabla 3.2.4.2.4. Se presenta la correlación de la variable 1 (habilidades administrativas) y la dimensión la rotación de activos.

**Tabla 4.2.4.2**

*Correlación entre las variables habilidades administrativas y rotación de activos*

			Habilidades administrativas	Rotación de activos
Rho de Spearman	HABILIDADES ADMINISTRATIVAS	Coefficiente de correlación	1,000	,300
		Sig. (bilateral)	.	,114
		N	29	29
	Rotación de activos	Coefficiente de correlación	,300	1,000
		Sig. (bilateral)	,114	.
		N	29	29

**Interpretación:**

En la tabla 4.2.4.2 del coeficiente de correlación de variables, se observa el valor de 0.300, asumiendo el significado de positiva moderada entre la variable habilidades administrativas y la dimensión de rotación de activos de acuerdo al coeficiente de correlación de Rho de Spearman de la tabla 4.2.4.2. La significancia asumida es de 0.114 (0.05 de acuerdo a la hipótesis del trabajo) teniendo como resultado la aceptación de la hipótesis nula (H0) y se rechaza la hipótesis alterna (H1) como verdadera; por lo tanto, la hipótesis general de trabajo ha quedado demostrada.

## V. DISCUSIÓN

### Primero:

Se tuvo como objetivo determinar la relación entre las habilidades administrativas y la rentabilidad en los emprendedores del mercado los Chasquis, San Martín de Porres, 2019. La cual hicimos una prueba de Rho de Spearman que mostro que había un nivel de significancia bilateral mayor a 0,05, es decir  $0.123 > 0.05$ , aceptando una hipótesis nula. Ya que ambas variables tienen una correlación de 0.293. Lo cual indica que es una relación entre positiva y baja. Por lo tanto, se acepta la hipótesis de investigación indicando que existe relación entre positiva y baja entre la habilidad administrativa y la rentabilidad del mercado Los Chasquis en el distrito de San Martín de Porres, año 2019, por ende, el objetivo general queda demostrado. Según Lozano (2016) en la tesis denominada “ Habilidades Gerenciales y la Satisfacción Laboral en el personal de la Gerencia en el Ministerio Público -2016” con el propósito de optar por el Grado Académico de Maestro en Gestión Pública por la Universidad César Vallejo - Los Olivos , Perú; El investigador debido a que si existía una relación entre sus variables ,se llegó a determinar que los funcionarios de esta institución forjen o potencien más sus habilidades gerenciales mediante capacitaciones donde se estimulen de mejor manera sus destrezas con el fin de afianzar los lazos dentro de la compañía. El presente trabajo tuvo un enfoque cuantitativo, analítico, descriptivo y estadístico. La población estuvo compuesta por los operarios de la gerencia del bienestar, los cuales eran 75. Donde se tomó como muestra 39 trabajadores y se les hizo rellenar un cuestionario .Se coincide con la conclusión de Lozano , que al aplicar un plan de capacitación constante a los funcionarios o socios para que se desarrollen sus habilidades administrativas con eficacia generaría que la rentabilidad aumente cada vez más La teoría “Doctrina administrativa “ de Fayol (1916) existen 5 elementos que conforman los pasos para realizar una buena gestión administrativa las cuales son Planeación , Organizar , Dirección , Coordinación y Control. La planeación trata del realizar un proyecto para la organización donde va a permitir pasos para llegar a realizar este suceso, la coordinación es la forma de llevar el proceso al éxito, la dirección es manejar de la manera más eficaz el proceso y finalmente el control es la supervisión regular del suceso.

## **Segundo:**

Se tuvo como objetivo específico determinar la relación y la dimensión de margen de beneficios del mercado los Chasquis, San Martín de Porres, 2019. La cual hicimos una prueba de Rho de Spearman que mostro que había un nivel de significativa bilateral mayor a 0,05, es decir  $0.337 > 0.05$ , aceptando una hipótesis nula. Ya que ambas dimensiones tienen una correlación de 0.185. Lo cual indica que es una relación entre positiva y muy baja. Por lo tanto, se acepta la hipótesis de investigación indicando que existe relación entre positiva y muy baja entre la habilidad administrativa y la dimensión del margen de beneficio del mercado Los Chasquis en el distrito de San Martín de Porres, año 2019, por ende, el objetivo específico queda demostrado. El investigador López (2017), en la tesis denominada "Habilidades aplicación de un planteamiento financiero para mejorar la rentabilidad de la organización COESTI S.A. ESTACION DE SERVICIO con el fin de optar por el título de contador público por la Universidad Privada del Norte. Estableció lo importante que es tener un planteamiento financiero para aumentar la rentabilidad. Por ese motivo se propone un plan financiero, dando como resultados los índices consolidados de la rentabilidad económica y financiera haciendo uso de esta herramienta financiera. Esta investigación fue de diseño Inductivo (donde se puede trabajar) Transversal – Correlacional Causal (causas y efectos que ya ocurrieron en la realidad, están dados y manifestados por el investigador) y las técnicas de entrevista, fichaje, cuestionario, y análisis de contenido que fueron aplicadas al colaborador de la empresa. Se infiere que el auge económico de la organización, depende del buen manejo de sus recursos y de un uso eficiente de sus activos fijos lo que supone una buena rotación de estas, lo mismo que el efecto de la rentabilidad que tienes los costos financieros por el uso del capital financiado para desarrollar sus operaciones. La teoría Dupont de Brown (1914), nos manifiesta que es la rentabilidad sobre la inversión (más conocido como Roe) es producto de 3 factores importantes como el margen de la empresa (utilidad/ ingreso), la rotación de activos (ingresos/activos) y el apalancamiento (activos/patrimonio). Esto nos menciona que mejora la rentabilidad de la empresa cuando alguno de sus componentes se es óptimo.

### **Tercero:**

Se tuvo como objetivo específico determinar la relación entre las habilidades administrativas y la rotación de activos en los emprendedores del mercado los Chasquis, San Martín de Porres, 2019. La cual hicimos una prueba de Rho de Spearman que mostro que había un nivel de significativa bilateral mayor a 0,05, es decir  $0.114 > 0.05$ , aceptando una hipótesis nula. Ya que ambas dimensiones tienen una correlación de 0.300. Indicando que es una relación entre alta y baja. Por lo tanto, se acepta la hipótesis de investigación indicando que existe relación entre positiva y baja entre la habilidad administrativa y la dimensión de rotación de activos del mercado Los Chasquis en el distrito de San Martín de Porres, año 2019, por eso, el objetivo general queda demostrado. Según Bautista (2016), en la tesis llamada "Planeamiento Financiero y su incidencia en la Rentabilidad de Tiendas Oechsle de la ciudad de Huancayo 2016-2019" con el afán de alcanzar el título Profesional de Contador Público por la Universidad Nacional del Centro del Perú. El autor de este trabajo propuso que se continúe aplicando el planeamiento de la financiación ya que está generando altos grados de rentabilidad, además de utilizar estrategias de análisis horizontal, vertical y ratios financieros al comenzar a diseñar un planeamiento financiero ya que debido a esto podrían hacer correctas tomas de decisiones. Este trabajo presento un enfoque descriptivo, analítico e inductivo. Se contó con una población de 110 trabajadores entre ejecutivos y operarios de los cuales se realizó una muestra de 41 trabajadores. Lo cual se realizó una encuesta para recaudar la información pertinente. Se establece que el planeamiento financiero dentro de una organización, es de suma importancia y va generar ganancias para una empresa. Por lo mismo, se coincide que para un negocio ya sea de empresas pequeñas o grandes es muy importante la realización de una planificación de los financiamientos que se realizarán. La teoría de Análisis de Ocampo (1988) resalta que se han encontrado dos factores importantes para el margen de ganancias, las cuales son la inversión realizada de la capital de la empresa y la competitividad.

## **VI. CONCLUSIONES**

### **PRIMERO:**

En conclusión, se observa que no existe relación entre las habilidades administrativas y la rentabilidad económica en el Mercado “Los Chasquis”, San Martín de Porres, 2019. Ya que, respecto a la norma de decisión, se acepta la hipótesis nula y se rechaza la alterna como verdadera., porque la significancia asumida es de 0.123 es mayor a la significancia de trabajo de 0,05., además se concluyó que mediante la prueba Rho de Spearman se tiene un coeficiente de 0,293 confirmando que hay una relación entre positiva y baja.

### **SEGUNDO:**

Se deduce que no existe una relación entre la dimensión de variables administrativas y el margen de beneficios en el Mercado “Los Chasquis”, San Martín de Porres, 2019. De acuerdo a la toma de decisión, se acepta la hipótesis nula y se rechaza la alterna, porque la significancia correspondiente es de 0,337. Y esta es mayor a 0.05 Además, se indica que mediante la prueba Rho de Spearman, se cuenta con un coeficiente de 0,185 asegurando entonces que existe una relación positiva muy baja.

### **TERCERO:**

Se deduce que no existe una relación entre las habilidades administrativas y la dimensión de rotación de activos en el Mercado “Los Chasquis”, San Martín de Porres, 2019. Debido a la toma de decisión, en la que se acepta la hipótesis nula y se rechaza la alternativa, ya que la significancia asumida es de 0,114, por lo tanto, está muy por encima de la significancia de trabajo que es de 0,05. Además, se determinó que según la prueba de Rho de Spearman se tiene un coeficiente de 0,300 ya que, se asume que hay una relación positiva y baja

## **VII. RECOMENDACIONES**

### **Primera:**

Se orienta a los administradores que fortalezcan la visión de los socios del mercado para que lo que se planean como organización lo lleguen a concretar y de ese modo su rentabilidad o ganancia se incremente en forma escalonada y permanente. Hacer un plan de lo que se quiere y un planeamiento de las acciones a tomar para llegar a dicho objetivo es fundamental en toda organización, esto los llevara a no solo tener un mercado con cimientos claros y solidos de lo que se desea alcanzar, sino que también generara más puestos de empleo gracias a su emprendimiento intrínseco como empresarios.

### **Segunda:**

Se recomienda que haya mayor cantidad de reuniones que permitan a los socios interactuar entre ellos, logrando una comunicación fluida, franca y abierta. Estas reuniones deben ser participativas, organizadas y democráticas, no involucrando intereses personales sino más el interés en común del mercado. Esto los llevara a incrementar la cooperación, el trabajo en equipo, mejorar sus relaciones interpersonales, aumenta los lazos empresariales. Así del mismo modo aprenderán que la base de todo crecimiento es la negociación grupal, resultando de esto una mejora en su estructura como organización.

### **Tercera:**

Se recomienda hacer un control de las mercaderías compradas para poder planear las compras futuras, es necesario conocer que tenemos y que necesitamos para nutrir el negocio, si se hace este cotejo se reducirán los costos de almacenaje al mismo tiempo que se aprovecha el costo de oportunidad a la hora de la compra, con esto no solo evitaremos lo antes mencionado sino que además se lograra un mejor uso del capital y rotación del producto eficiente, obteniendo una operación más organizada y rentable del negocio.

## REFERENCIAS

- Acuerdo de concejo N° 014-2012-MDSMP. (2012). Recuperado de [http://www.imp.gob.pe/images/IMP%20%20PLANES%20DE%20DESARROLLO%20MUNICIPAL/san\\_martin\\_de\\_porres\\_plan\\_de\\_desarrollo\\_concert](http://www.imp.gob.pe/images/IMP%20%20PLANES%20DE%20DESARROLLO%20MUNICIPAL/san_martin_de_porres_plan_de_desarrollo_concert)
- Alarco T., Germán. (Diciembre, 2011). "Márgenes de ganancia, financiamiento e inversión del sector empresarial peruano (1998-2008)." Revista de la CEPAL (105). Recuperado de: <https://repositorio.cepal.org/handle/11362/37383>
- Álvarez, J. L. y Taliani, C. E. (2004). Rentabilidad empresarial: propuesta práctica de análisis y evaluación. Recuperado de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/libro?codigo=487031>
- Bautista C. (2016) Planeamiento financiero y su incidencia en la rentabilidad de tiendas Oeschle de la ciudad de Huancayo 2016-2019. (Tesis de titulación). Recuperado de <http://repositorio.uncp.edu.pe/handle/UNCP/1626>
- Bayona-Flores F. (2013) Análisis de los factores que influyen en la rentabilidad de las cajas municipales de ahorro y crédito en el Perú. (Tesis de titulación). Recuperado de <https://hdl.handle.net/11042/1795>
- Becerra M. y Canova F. (2018). La cultura organizacional como factor influyente en la motivación laboral en los colaboradores de las sucursales de Miraflores de la cadena de hoteles Casa Andina, Lima, 2017 (Tesis de Licenciamiento). Recuperado de <http://hdl.handle.net/10757/623794>
- Brun X., Moreno M. (2008) Análisis y selección de inversiones en mercados financieros. Recuperado de: [https://books.google.com.pe/books?id=t\\_BVaLu18-gC&pg=PA143&dq=rentabilidad+definicion&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwjZle\\_0iurlAhVflbkGHfN5CK4Q6AEITTAf#v=onepage&q=rentabilidad%20definicion&f=false](https://books.google.com.pe/books?id=t_BVaLu18-gC&pg=PA143&dq=rentabilidad+definicion&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwjZle_0iurlAhVflbkGHfN5CK4Q6AEITTAf#v=onepage&q=rentabilidad%20definicion&f=false)
- Cabrejos F., Bernardino A., Lopez I. y Villa J. (2018). Plan Estratégico 2018 – 2020 para la empresa Andrea producciones (Tesis de maestría). Recuperado de <http://repositorio.usil.edu.pe/handle/USIL/3232>

- Cadena, R. (2017-12.). Teoría organizacional y habilidades gerenciales (EAG). Recuperado de <https://digitk.areandina.edu.co/handle/areandina/1191>
- Castro A. (2015). Competencias administrativas y académicas en el profesorado de educación media superior. *Revista Mexicana de investigación educativa* (64). Recuperado de <https://www.comie.org.mx/revista/v2018/rmie/index.php/nrmie/article/view/126>
- Cetina T., Ortega I., y Aguilar C. (2010). Habilidades directivas desde la percepción de los subordinados: Un enfoque relacional para el estudio del liderazgo. *Revista Psicoperspectivas*. Recuperado de <http://www.psicoperspectivas.cl/index.php/psicoperspectivas/article/viewFile/94/99>
- Charqui Lázaro, P. (2018). Financiamiento y rentabilidad en las micro y pequeñas empresas, sector comercio rubro ferreterías Huaraz, 2017. (Tesis para optar título de Contador público). Recuperado de <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/7815>
- Chiavenato, I., y Villamizar, G. (2001). *Administración Teoría, proceso y practica* (3rd ed.). Bogotá (Colombia): McGraw-Hill.
- Daza J. (2015) Crecimiento y rentabilidad en el mercado emergente brasileño. *Revista cuadernos de gestión*. Recuperado de [10.5295/cdg.130444jd](https://doi.org/10.5295/cdg.130444jd)
- El comercio (2017). Contraloría no pudo verificar rentabilidad económica de refinería de Talara. *El Comercio*. Recuperado de: <https://elcomercio.pe/economia/peru/contraloria-pudo-verificar-rentabilidad-economica-pmrt-433861-noticia/?ref=ecr>
- El desafío de la caja: Para afrontar una crisis, mejor tener efectivo a mano para cubrir cualquier eventualidad. Muchas empresas de América Latina lo tienen muy presente. (17 de julio del 2009). *América Economía News Service*, 377. Recuperado de: <https://link.gale.com/apps/doc/A204320689/IFME?u=univcv&sid=IFME&xid=acd0bea4>

- Espín, A. (04 de marzo de 2001). Crecimiento, inflación y mercado. *Época*, 104. Recuperado de: <https://link.gale.com/apps/doc/A71823685/IFME?u=univcv&sid=IFME&xid=af1ccd38>
- Farro Silva, P. (2018). Incidencia de la rentabilidad en los recursos económicos y financieros de la empresa Ola comercializadora & servicios generales S. R. L. (Proyecto de investigación). Recuperada de <http://repositorio.uss.edu.pe/handle/uss/4510>
- Fernández M. (2018) Modelo de competencias para microempresarios en entornos deprimidos: la región 5 del Ecuador. (Tesis). Recuperado de <http://hdl.handle.net/2117/121002>
- Ferrón V., De la torre J. y Aragón J. (2010). Calidad y algo más: el efecto conjunto de la gestión de la calidad y medioambiental en la rentabilidad de la empresa. *Revista de financiación y contabilidad*. Recuperado de <https://www.aeca.es/old/pub/refc/n148.html>
- Flores E. (2017). Habilidades administrativas y calidad de servicio de la Municipalidad distrital de Los Olivos, 2017 (Tesis). Recuperada de <http://repositorio.ucv.edu.pe/handle/UCV/21273>
- Galván J., (31 de julio de 2019). ¿Qué es la rotación de activos? [Mensaje en un blog]. Recuperado de <https://getquipu.com/blog/que-es-la-rotacion-de-activos/>
- Gobierno oficializa ley que facilita formalización de mercados públicos. (31 de mayo de 2019). *Andina - Agencia Peruana de Noticias*. Recuperado de: <https://andina.pe/agencia/noticia-gobierno-oficializa-ley-facilita-formalizacion-mercados-publicos-754034.aspx>
- Gómez-Ruiz L. y Naranjo-Gil D. (abril, 2016). El uso interactivo de la información de control y las respuestas emocionales de los empleados. *Revista de Contabilidad Spanish Accounting Review* (19). Recuperado de <https://www.elsevier.es/es-revista-revista-contabilidad-spanish-accounting-review-368-articulo-el-uso-interactivo-informacion-control-S1138489115000199>

- GonçalvesGarcía, A. (2017). The competitive intelligence and the development of dynamic capabilities in organizations. *Revista Ibero-Americana De Estrategia*, (16). Recuperado de <https://periodicos.uninove.br/index.php?journal=riae&page=article&op=view&path%5B%5D=15678>
- González-Lugo López, R., & Urbina Galicia, A. (01 de julio de 2007). Pagos provisionales de ISR de ejercicio: una particularidad de inventarios acumulables por reducción en el nivel de inventarios. *Revista Contaduría Pública*, 2(7), 58+. Recuperado de <https://link.gale.com/apps/doc/A239463608/IFME?u=univcv&sid=IFME&xid=4346bcb0>
- Guerra L. (2015). El control interno y su incidencia en la gestión de las MyPES ubicadas en el mercado central de Piura (Tesis). Recuperada de <http://repositorio.unp.edu.pe/handle/UNP/581>
- Hitt M. y Lara. M. (2006). Administración. Recuperado de <https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=t8jx-iiiaNoEC&oi=fnd&pg=PA3&dq=administraci%C3%B3n+hitt&ots=Y1UE6Mz9Yp&sig=4kmUZSjwY4T9R2jNceOi0LtvTbU#v=onepage&q&f=false>
- Loayza, N. (2008). Causas y consecuencias de la informalidad en el Perú. *Revista Estudios Económicos*, (15). Recuperado de: <http://www.bcrp.gob.pe/docs/Publicaciones/Revista-Estudios-Economicos/15/Estudios-Economicos-15-3.pdf>
- Lozano C. (2017) Habilidades gerenciales y la satisfacción laboral en el personal de la Gerencia de Bienestar en el Ministerio Publico – 2016. (Tesis de titulación). Recuperado de <http://repositorio.ucv.edu.pe/handle/UCV/6532>
- Martin J. et al. (2008). Curso de introducción a la investigación clínica. Capítulo 9: Investigación secundaria: la revisión sistemática y el meta análisis. *Medicina de Familia SEMERGEN* (34). Recuperado de 10.1016/S1138-3593(08)71839-2
- Medina L. y Rivera R. (2018) Habilidades gerenciales y la satisfacción laboral en el personal de la municipalidad ddistrital Sta. Ana de Tusi – 2017. (Tesis de

- titulación). Recuperado de <http://repositorio.undac.edu.pe/handle/undac/691>
- Mejía Jervis, T. (2019). Investigación correlacional: características, tipos y ejemplos. Recuperado de <https://www.lifeder.com/investigacion-correlacional/>
- Miranda, O. (7 de abril de 2019). ¿Qué hacemos con los ambulantes? La República. Recuperado de <https://www.ipe.org.pe/portal/que-hacemos-con-los-ambulantes/>
- Modernizando los mercados en S.M.P. (16 de julio de 2019). Municipalidad Distrital de San Martín de Porres. Recuperado de <http://www.mdsmp.gob.pe/actividad.php?id=5233#>
- Molina. L., Piñot. L., Sapien. A., & Gallego V. (2019). Analysis of the Administrative and Management Skills in the Micro and Small-sized Enterprises in the city of Chihuahua. *Nova Scientia - Revista De Investigación De La Universidad De La Salle Bajío*, (22). Recuperado de <https://doi.org/10.21640/ns.v11i22.1751>
- Naranjo R. (2015) Habilidades gerenciales en los líderes de las medianas empresas de Colombia. *Revista científica Pensamiento y Gestión*. Recuperado de <http://rcientificas.uninorte.edu.co/index.php/pensamiento/article/view/7703>
- Núñez Lira, L. A., Giordano Silva, M. V., Menacho Vargas, I., Uribe Hernández, Y. C., & Rodríguez Fuentes, L. (2019). Competencias administrativas en la calidad del servicio en las instituciones educativas del nivel inicial. *Apuntes Universitarios*, 9(1), 19 - 35. Recuperado de <https://doi.org/10.17162/au.v9i1.138>
- Olarte A. (2017). Desarrollo de habilidades gerenciales y el compromiso organizacional de los trabajadores de la división de control de transporte Sunat, 2016 (Tesis de maestría). Recuperada de <http://repositorio.ucv.edu.pe/handle/UCV/31095>
- Quispe D., Corman A. y Velázquez, R. (2018). Influencia de la motivación en el desarrollo de capacidades gerenciales de las sucesoras en empresas familiares (Tesis). Recuperado de <http://hdl.handle.net/20.500.12404/12066>

- Robbins, E. y DeCenzo, D. (2002). Fundamentos de Administración: Conceptos esenciales y aplicaciones. Recuperado de [https://books.google.com.pe/books?id=yly3Ak0GLykC&pg=PA13&dq=robert+katz+habilidades+administrativas&hl=es419&sa=X&ved=0ahUKEwjln4GT0M\\_TAhUDQCYKHcltCnsQ6AEIITAA#v=onepage&q=robert%20katz%20habilidades%20administrativas&f=false](https://books.google.com.pe/books?id=yly3Ak0GLykC&pg=PA13&dq=robert+katz+habilidades+administrativas&hl=es419&sa=X&ved=0ahUKEwjln4GT0M_TAhUDQCYKHcltCnsQ6AEIITAA#v=onepage&q=robert%20katz%20habilidades%20administrativas&f=false)
- Rojas Tupayachi, R. (2019). CADE 2019: ¿Por qué se repiten en el 2020 los dos dígitos de rentabilidad del SPP de este año? Gestión. Recuperado de: <https://gestion.pe/tu-dinero/cade-2019-por-que-se-repetirian-en-el-2020-los-dos-digitos-de-rentabilidad-del-spp-de-este-ano-noticia/?ref=gesr>
- Samuel (14 de enero de 2019). Qué es el margen de beneficio y cómo mejorarlo [Mensaje en un blog]. Recuperado de <https://www.mygestion.com/blog/que-es-el-margen-de-beneficio>
- Shi, J., Yang, J. & Li, Y. (2019). Supply network position and firm performance: evidence from Chinese listed manufacturing companies. *Journal of Business Economics and Management*, 20 (6), 1258-1277. Recuperado de <https://doi.org/10.3846/jbem.2019.10743>
- Soriano M., J. (2010). Introducción a la contabilidad y las finanzas. Recuperado de: <https://books.google.com.pe/books?id=P9tk-xBuDmgC&pg=PA86&dq=introduccion+de+la+rentabilidad&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwiayLLFierIAhWuLLkGHS3QA8sQ6AEILzAB#v=onepage&q&f=false>
- Villoslada Cabañas, H. (2018). La rentabilidad económica y financiera de las cajas municipales de ahorro y crédito, en la ciudad de Tingo María: 2013 -2014. (Tesis para obtener título de Economista). Recuperado de <http://repositorio.unas.edu.pe/handle/UNAS/1576>

## ANEXOS

### Anexo 1. Matriz de Consistencia

Habilidades Administrativas y Rentabilidad en el mercado Los Chasquis, San Martin de Porres, 2019						
PROBLEMA	OBJETIVO	HIPOTESIS	VARIABLES	DIMENSIONES	MÉTODO	POBLACION, MUESTRA Y MUESTREO
<b>GENERAL:</b> ¿Cuál es la relación entre las habilidades administrativas y la rentabilidad económica de los socios en el mercado "Los chasquis "2019	<b>GENERAL:</b> ¿Determinar la relación entre las habilidades administrativas y la rentabilidad económica en los emprendedores del mercado los Chasquis, San Martin de Porres, 2019?	<b>GENERAL:</b> ¿Existe relación entre las habilidades administrativas y la rentabilidad en los emprendedores del mercado los chasquis en San Martin de Porres, 2019?	<b>VARIABLE 1:</b> <b>Habilidades Administrativas</b>	Planeación	La investigación es hipotético - deductivo  <b>ENFOQUE</b> Cuantitativo	
				organización		
				dirección		
				control		
<b>ESPECIFICOS:</b> a) ¿Existe relación significativa entre las habilidades administrativas y el margen de beneficios en los chasquis, distrito San Martin de Porres ,2019 b) Existe relación entre las habilidades administrativas y la rotación en los chasquis, distrito San Martin de Porres, 2019	<b>ESPECIFICOS</b> a ¿Determinar la relación entre las habilidades administrativas y el margen de ganancias en los socios del mercado los Chasquis, San Martin de Porres, 2019?, b ¿Determinar la relación entre las habilidades administrativas y la rotación de activos del mercado los Chasquis, San Martin de Porres, 2019?,	<b>ESPECIFICOS:</b> a) ¿existe relación entre las habilidades administrativas y el margen de ganancias del mercado los Chasquis, San Martin de Porres, 2019? b) ¿existe relación entre las habilidades administrativas y la rotación de activos del mercado los Chasquis, San Martin de Porres, 2019?	<b>VARIABLE 2:</b> <b>Rentabilidad Económica</b>	Margen de beneficios	<b>TIPO</b>	<b>TÉCNICAS</b>  Encuesta con escala tipo Likert
				Rotación de activos	Aplicada	
					<b>NIVEL</b>	
					Descriptivo - correlacional	
					<b>DISEÑO</b>	<b>INSTRUMENTOS</b>
					No experimental y de corte transversal	Cuestionario de 20 ítems

## Anexo 2. Autorización de investigación por parte de la empresa

Lima, 03 de diciembre del 2019

Estimada: Mg. Ena Elizabeth Cuba Mayuri

Aprovecho la oportunidad para saludarle y manifestarle que, teniendo en cuenta su reconocido prestigio en la docencia e investigación, he considerado pertinente solicitarle su colaboración en la validación del instrumento de obtención de datos que utilizaré en la investigación denominada: "Habilidades administrativas y rentabilidad en el mercado Los Chasquis, San Martín de Porres, 2019". Para cumplir con lo solicitado, le adjunto a la presente la siguiente documentación:

- a) Problemas e hipótesis de investigación.
- b) Instrumento de obtención de datos
- c) Matriz de validación de los instrumentos de obtención de datos

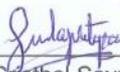
La solicitud consiste en evaluar cada uno de los ítems del instrumento de medición e indicar si es adecuado o no. En este segundo caso, le agradecemos nos sugiera como debe mejorarse.

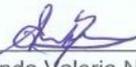
Agradeciéndole de manera anticipada por su colaboración, me despido de usted,

Atentamente,

  
\_\_\_\_\_  
Simona del Rocío Ramírez Villegas  
DNI: 25776029

  
\_\_\_\_\_  
Mirella Graciela Bermúdez Álvarez  
DNI: 74125417

  
\_\_\_\_\_  
Gimena Crísthel Sayritupac Castellares  
DNI: 48108944

  
\_\_\_\_\_  
Amanda Valeria Núñez Delgado  
DNI: 41656444

Lima, 03 de diciembre del 2019

Estimado: Mg. Carranza Estela Teodoro

Aprovecho la oportunidad para saludarle y manifestarle que, teniendo en cuenta su reconocido prestigio en la docencia e investigación, he considerado pertinente solicitarle su colaboración en la validación del instrumento de obtención de datos que utilizaré en la investigación denominada: "Habilidades administrativas y rentabilidad en el mercado Los Chasquis, San Martín de Porres, 2019". Para cumplir con lo solicitado, le adjunto a la presente la siguiente documentación:

- a) Problemas e hipótesis de investigación.
- b) Instrumento de obtención de datos
- c) Matriz de validación de los instrumentos de obtención de datos

La solicitud consiste en evaluar cada uno de los ítems del instrumento de medición e indicar si es adecuado o no. En este segundo caso, le agradecemos nos sugiera como debe mejorarse.

Agradeciéndole de manera anticipada por su colaboración, me despido de usted,

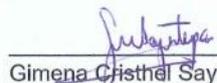
Atentamente,



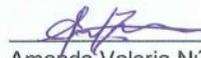
Simona del Roció Ramírez Villegas  
DNI: 25776029



Mirélla Graciela Bermúdez Álvarez  
DNI: 74125417



Gimena Cisthél Sayritupac Castellares  
DNI: 48108944



Amanda Valeria Núñez Delgado  
DNI: 41656444

Lima, 02 de diciembre del 2019

Estimado: Mg. Merino Garcés José Luis

Aprovecho la oportunidad para saludarle y manifestarle que, teniendo en cuenta su reconocido prestigio en la docencia e investigación, he considerado pertinente solicitarle su colaboración en la validación del instrumento de obtención de datos que utilizaré en la investigación denominada: "Habilidades administrativas y rentabilidad en el mercado Los Chasquis, San Martín de Porres, 2019". Para cumplir con lo solicitado, le adjunto a la presente la siguiente documentación:

- a) Problemas e hipótesis de investigación.
- b) Instrumento de obtención de datos
- c) Matriz de validación de los instrumentos de obtención de datos

La solicitud consiste en evaluar cada uno de los ítems del instrumento de medición e indicar si es adecuado o no. En este segundo caso, le agradecemos nos sugiera como debe mejorarse.

Agradeciéndole de manera anticipada por su colaboración, me despido de usted,

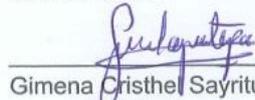
Atentamente,



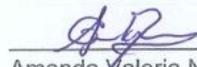
Simona del Roció Ramírez Villegas  
DNI: 25776029



Mirellá Graciela Bermúdez Álvarez  
DNI: 74125417



Gimena Cristhel Sayritupac Castellares  
DNI: 48108944



Amanda Valeria Núñez Delgado  
DNI: 41656444

Lima, 02 de diciembre del 2019

Estimado: Mg. María Inés Flores Bazán

Aprovecho la oportunidad para saludarle y manifestarle que, teniendo en cuenta su reconocido prestigio en la docencia e investigación, he considerado pertinente solicitarle su colaboración en la validación del instrumento de obtención de datos que utilizaré en la investigación denominada: "Habilidades administrativas y rentabilidad en el mercado Los Chasquis, San Martín de Porres, 2019". Para cumplir con lo solicitado, le adjunto a la presente la siguiente documentación:

- a) Problemas e hipótesis de investigación.
- b) Instrumento de obtención de datos
- c) Matriz de validación de los instrumentos de obtención de datos

La solicitud consiste en evaluar cada uno de los ítems del instrumento de medición e indicar si es adecuado o no. En este segundo caso, le agradecemos nos sugiera como debe mejorarse.

Agradeciéndole de manera anticipada por su colaboración, me despido de usted,

Atentamente,



Simona del Rocío Ramírez Villegas  
DNI: 25776029



Mirella Graciela Bermúdez Álvarez  
DNI: 74125417



Gimena Cristhel Sayritupac Castellares  
DNI: 48103944



Amanda Valeria Núñez Delgado  
DNI: 41656444

Lima, 02 de diciembre del 2019

Estimada: Mg. Mairena Fox Petronila Liliana

Aprovecho la oportunidad para saludarle y manifestarle que, teniendo en cuenta su reconocido prestigio en la docencia e investigación, he considerado pertinente solicitarle su colaboración en la validación del instrumento de obtención de datos que utilizaré en la investigación denominada: "Habilidades administrativas y rentabilidad en el mercado Los Chasquis, San Martín de Porres, 2019". Para cumplir con lo solicitado, le adjunto a la presente la siguiente documentación:

- a) Problemas e hipótesis de investigación.
- b) Instrumento de obtención de datos
- c) Matriz de validación de los instrumentos de obtención de datos

La solicitud consiste en evaluar cada uno de los ítems del instrumento de medición e indicar si es adecuado o no. En este segundo caso, le agradecemos nos sugiera como debe mejorarse.

Agradeciéndole de manera anticipada por su colaboración, me despido de usted,

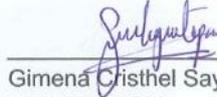
Atentamente,



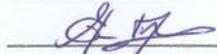
Simona del Roció Ramírez Villegas  
DNI: 25776029



Mirella Graciela Bermúdez Álvarez  
DNI: 74125417



Gimena Cristhel Sayritupac Castellares  
DNI: 48108944



Amanda Valeria Núñez Delgado  
DNI: 41656444

# **“HABILIDADES ADMINISTRATIVAS Y RENTABILIDAD ECONOMICA EN EL MERCADO LOS CHASQUIS, SAN MARTIN DE PORRES, 2019”**

## **1. Problema**

### **1.1. Problema general**

¿Cuál es la relación entre las habilidades administrativas y la rentabilidad de los socios en el mercado “Los Chasquis”, 2019?

### **1.2. Problemas específicos**

- a) ¿Cuál es la relación entre las habilidades administrativas y el margen de beneficios de los socios en “Los Chasquis”, 2019?
- b) ¿Cuál es la relación entre las habilidades administrativas y la rotación de activos de los socios en “Los Chasquis”, 2019?

## **2. Hipótesis**

### **2.1. Hipótesis general**

Existe relación entre las habilidades administrativas y la rentabilidad en el mercado “Los Chasquis”, distrito de San Martin de Porres, 2019.

### **2.2. Hipótesis específicas**

- a) Existe relación significativa entre las habilidades administrativas y el margen de beneficios en Los Chasquis, distrito San Martin de Porres, Lima, 2019.
- b) Existe relación entre las habilidades administrativas y la rotación en Los Chasquis, distrito San Martin de Porres, Lima, 2019.

### Anexo 3. Ficha de validación de Instrumentos

**MATRIZ DE VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO DE OBTENCIÓN DE DATOS**

Título de la investigación: "HABILIDADES ADMINISTRATIVAS Y RENTABILIDAD EN EL MERCADO LOS CHASQUIS, SAN MARTIN DE PORRES, 2019"							
Apellidos y nombres del investigador: Amanda Valeria Nuñez Delgado, Simona del Rocío Ramírez Villegas, Mirella Graciela Bermudez Alvarez, Gimena Cristhel Sayritupac Castellares							
Apellidos y nombres del experto: <i>Dr. CARONZA ESTEBAN TEBORDA</i>							
ASPECTO POR EVALUAR					OPINIÓN DEL EXPERTO		
VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	ITEM/PREGUNTA	ESCALA	SI CUMPLE	NO CUMPLE	OBSERVACIONES / SUGERENCIAS
HABILIDADES ADMINISTRATIVAS	PLANEACION	VISION	Todo lo que me propongo a realizar para mi negocio se cumple al pie de la letra los procesos de venta para determinar si hay ganancias o pérdidas	N = Nunca CN = Casi Nunca AV = A veces CS = Casi Siempre S = Siempre	✓		
		MISION	Los clientes mayormente me buscan porque tengo habilidades para la comercialización		✓		
		OBJETIVOS	Tengo un cuaderno de notas donde planifico mis actividades del negocio y le doy seguimiento		✓		
	ORGANIZACION	ESTRUCTURA	MI ausencia escasamente paraliza las actividades del negocio		✓		
		FUNCIONES	El personal a mi cargo conocen sus actividades y procura desarrollarlos eficientemente		✓		
		SISTEMATIZACION	Utilizo un cronograma de las actividades del negocio para detallar las compras y ventas del trabajo		✓		
	DIRECCION	LIDERAZGO	Tengo la capacidad de convocar a los socios para comunicar datos de urgencia e importancia		✓		
		MOTIVACION	Genero mi propio puesto de trabajo porque estoy altamente motivado		✓		
	CONTROL	RESOLUCION DE CONFLICTOS	Participo de las reuniones de los socios porque se tiene que tomar decisiones de último minuto		✓		
		MONITOREO	Doy seguimiento de las tareas asignadas al personal bajo mi cargo		✓		
FEEDBACK		Refuerzo los procesos y procedimientos del personal a mi cargo ya que de eso depende la rentabilidad de mi negocio	✓				
	EVALUACION DE RESULTADOS	Evaluó semanalmente los procesos de venta para determinar si hay ganancias o pérdidas	✓				
RENTABILIDAD	MARGEN DE BENEFICIOS	COSTES DE PRODUCCION	Me abastezco de mercadería previa comprobación de precios de los proveedores	✓			
		MARGEN DE GANANCIAS	Comercializo mercadería de temporada para que la rentabilidad sea óptima involucrarme en el negocio ha permitido que crezca mi estándar de vida	✓			
	ROTACION DE ACTIVOS	ACTIVOS CIRCULANTES	Si se me presenta la oportunidad de adquirir mercadería a precio de ganga cuento con el dinero en efectivo	✓			
			Dar crédito resulta algo riesgoso para obtener ganancias ya que la cobranza no es segura	✓			
		INVENTARIOS	Suelo realizar el cotejo de mercadería que tengo almacenado para saber cuál es la siguiente compra que hare	✓			
			Mi tienda está bien equipada (anaqueles, vitrinas, exhibidoras, etc.) para vender mis productos rápidamente a los clientes	✓			
	VENTAS NETAS	Superviso directamente las ventas realizadas al finalizar la jornada de trabajo	✓				
Firma del experto: 			Fecha: <i>31/12/2019</i>				

Nota: Las DIMENSIONES e INDICADORES, sólo si proceden, en dependencia de la naturaleza de la investigación y de las variables.

## validación de Instrumentos

### MATRIZ DE VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO DE OBTENCIÓN DE DATOS

Título de la investigación: "HABILIDADES ADMINISTRATIVAS Y RENTABILIDAD EN EL MERCADO LOS CHASQUIS, SAN MARTÍN DE PORRES, 2019"							
Apellidos y nombres del investigador: Amanda Valeria Nuñez Delgado, Sireoga del Rocio Ramirez Villegas, Mirella Bermudez Alvarez, Gimena Sayritupac Castellares							
Apellidos y nombres del experto: <i>Miguel Ángel Gálvez, José Luis</i>							
ASPECTO POR EVALUAR					OPINIÓN DEL EXPERTO		
VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	ITEM PREGUNTA	ESCALA	SI CUMPLE	NO CUMPLE	OBSERVACIONES / SUGERENCIAS
HABILIDADES ADMINISTRATIVAS	PLANEACION	VISION	Todo lo que me propongo a realizar para mi negocio se cumple al pie de la letra los procesos de venta para determinar si hay ganancias o pérdidas.	N = Nunca CN = Casi Nunca AV = A veces CS = Casi Siempre S = Siempre	✓		
		MISION	Los clientes mayormente me buscan porque tengo habilidades para la comercialización.		✓		
		OBJETIVOS	Tengo un cuaderno de notas donde planifico mis actividades del negocio y le doy seguimiento.		✓		
	ORGANIZACION	ESTRUCTURA	Mi asenda escasamente paraliza las actividades del negocio.		✓		
		FUNCIONES	El personal a mi cargo conocen sus actividades y procura desarrollarlas eficientemente.		✓		
		SISTEMATIZACION	Utilizo un cronograma de las actividades del negocio para detallar las compras y ventas del trabajo.		✓		
	DIRECCION	LIDERAZGO	Tengo la capacidad de convocar a los socios para comunicar datos de urgencia e importancia.		✓		
		MOTIVACION	Genero mi propio gusto de trabajo porque estoy altamente involucrado.		✓		
		RESOLUCION DE CONFLICTOS	Participo de las reuniones de los socios porque se tiene que tomar decisiones de último minuto.		✓		
	CONTROL	MONITOREO	Doy seguimiento de las tareas asignadas al personal bajo mi cargo.		✓		
		FEEDBACK	Refuerzo los procesos y procedimientos del personal a mi cargo ya que de eso depende la rentabilidad de mi negocio.		✓		
		EVALUACION DE RESULTADOS	Evaluo semanalmente los procesos de venta para determinar si hay ganancias o pérdidas.		✓		
RENTABILIDAD	MARGEN DE BENEFICIOS	COSTES DE PRODUCCION	Me abastezco de mercadería previa comprobación de precios de los proveedores.	✓			
		MARGEN DE GANANCIAS	Comercializo mercadería de temporada para que la rentabilidad sea óptima.	✓			
	ROTACION DE ACTIVOS	ACTIVOS CIRCULANTES	El ser me presenta la oportunidad de adquirir mercadería a precio de ganga cuenta con el dinero en efectivo.	✓			
			Dar crédito resulta algo riesgoso para obtener ganancias ya que la cobranza no es segura.	✓			
		INVENTARIOS	Busco realizar el conteo de mercadería que tengo almacenado para saber cuál es la siguiente compra que hacer.	✓			
			Mi tienda está bien equipada (anaqueles, vitrinas, exhibidoras, etc.) para vender mis productos rápidamente a los clientes.	✓			
	VENTAS NETAS	Superviso discrepancies por ventas realizadas al finalizar la jornada de trabajo.	✓				
Firma del experto:			Fecha: <i>10/11/17</i>				

Nota: Las DIMENSIONES e INDICADORES, solo si proceden, en dependencia de la naturaleza de la investigación y de las variables.

## validación de Instrumentos

### MATRIZ DE VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO DE OBTENCIÓN DE DATOS

Título de la investigación: "HABILIDADES ADMINISTRATIVAS Y RENTABILIDAD EN EL MERCADO LOS CHASQUES, SAN MARTIN DE PORRES, 2019"								
Apellidos y nombres del investigador: Amanda Valeria Nuñez Delgado, Simona del Rocio Ramirez Villegas, Mirella Graciela Berruetez Alvarez, Gimena Cristhel Sayritapac Castellanos								
Apellidos y nombres del experto: <u>CUSA MAURICIO GNA</u>								
ASPECTO POR EVALUAR						OPINION DEL EXPERTO		
VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	ÍTEM / PREGUNTA	ESCALA	SI CUMPLE	NO CUMPLE	OBSERVACIONES / SUGERENCIAS	
HABILIDADES ADMINISTRATIVAS	PLANEACION	VISION	Todo lo que me propongo a realizar para mi negocio se cumple al pie de la letra los procesos de venta para determinar si hay ganancias o pérdidas	N = Nunca CN = Casi Nunca AV = A veces CS = Casi Siempre S = Siempre	✓			
		MISION	Los clientes mayormente me buscan porque tengo habilidades para la comercialización		✓			
		OBJETIVOS	Tengo un cuaderno de notas donde planifico mis actividades del negocio y lo doy seguimiento		✓			
	ORGANIZACION	ESTRUCTURA	Mi ausencia escasamente paraliza las actividades del negocio		✓			
		FUNCIONES	El personal a mi cargo conoce sus actividades y procura desarrollarlos eficientemente		✓			
		SISTEMATIZACION	Utilizo un cronograma de las actividades del negocio para detallar las compras y ventas del trabajo		✓			
	DIRECCION	LIDERAZGO	Tengo la capacidad de convocar a los socios para comunicar datos de urgencia e importancia		✓			
		MOTIVACION	Gestiro mi propio puesto de trabajo porque estoy altamente motivado		✓			
		RESOLUCION DE CONFLICTOS	Participo de las reuniones de los socios porque se sienta que tomar decisiones de último minuto		✓			
	CONTROL	MONITOREO	Doy seguimiento de las tareas asignadas al personal bajo mi cargo		✓			
		FEEDBACK	Refuerzo los procesos y procedimientos del personal a mi cargo ya que de eso depende la rentabilidad de mi negocio		✓			
		EVALUACION DE RESULTADOS	Evalué constantemente los procesos de venta para determinar si hay ganancias o pérdidas		✓			
RENTABILIDAD	MARGEN DE BENEFICIOS	COSTES DE PRODUCCION	Me abastezco de mercadería previa comprobación de precios de los proveedores	✓				
		MARGEN DE GANANCIAS	Comercializo mercadería de temporada para que la rentabilidad sea óptima Involucrarme en el negocio ha permitido que crezca mi estándar de vida	✓				
	ROTACION DE ACTIVOS	ACTIVOS CIRCULANTES	Si se me presenta la oportunidad de adquirir mercadería a precio de ganga cuanto con el dinero es efectivo Dar crédito resulta algo riesgoso para obtener ganancias ya que la cobranza no es segura	✓				
		INVENTARIOS	Suelo realizar el cotejo de mercadería que tengo almacenado para saber cuál es la siguiente compra que haré Mi tienda está bien equipada (paquetes, vitrinas, exhibidores, etc.) para vender mis productos rápidamente a los clientes	✓				
		VENTAS NETAS	Supervisar directamente las ventas realizadas al finalizar la jornada de trabajo	✓				
	Firma del experto:			Fecha: <u>29/12/19</u>				

Nota: Las DIMENSIONES e INDICADORES, solo si proceden, en dependencia de la naturaleza de la investigación y de las variables.

## validación de Instrumentos

### MATRIZ DE VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO DE OBTENCIÓN DE DATOS

Título de la investigación: "HABILIDADES ADMINISTRATIVAS Y RENTABILIDAD EN EL MERCADO LOS CHASQUIS, SAN MARTIN DE PORRES, 2019"							
Apellidos y nombres del investigador: Amanda Valeria Ruiz Delgado, Simona del Rocío Ramirez Villegas, Mirreia Graciela Bermudez Alvarez, Gimena Cristhal Sayritupac Castellanos							
Apellidos y nombres del experto: <u>Dr. DILIPOR CORREA, DAVID FERNANDO</u>							
ASPECTO POR EVALUAR					OPINION DEL EXPERTO		
VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	ITEM/PREGUNTA	ESCALA	SI CUMPLE	NO CUMPLE	OBSERVACIONES/SUGERENCIAS
<b>HABILIDADES ADMINISTRATIVAS</b>	PLANIFICACIÓN	VISION	Todo lo que me propongo a realizar para mi negocio se cumple al pie de la letra.	NI = Nunca CN = Casi Nunca AV = A veces CS = Casi Siempre S = Siempre	✓		
		MISION	Los clientes mayormente me buscan porque tengo habilidades para la comercialización		✓		
		OBJETIVOS	Tengo un cuaderno de notas donde planifico mis actividades del negocio y lo voy siguiendo		✓		
	ORGANIZACIÓN	ESTRUCTURA	MI ausencia escasamente paraliza las actividades del negocio		✓		
		FUNCIONES	El personal a mi cargo conoce sus actividades y procura desarrollarlos eficientemente		✓		
		SISTEMATIZACIÓN	Utilizo un cronograma de las actividades del negocio para detallar los compras y ventas del trabajo		✓		
	DIRECCIÓN	LIDERAZGO	Tengo la capacidad de convocar a los socios para comunicar datos de urgencia e importancia		✓		
		MOTIVACIÓN	Genero mi propio puesto de trabajo porque estoy altamente motivado		✓		
		RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS	Participo de las reuniones de los socios porque se tiene que tomar decisiones de último minuto		✓		
	CONTROL	MONITOREO	Dooy seguimiento de las tareas asignadas al personal bajo mi cargo		✓		
		FEEDBACK	Refuerzo los procesos y procedimientos del personal a mi cargo ya que de eso depende la rentabilidad de mi negocio		✓		
		EVALUACIÓN DE RESULTADOS	Evaluó sesionalmente los procesos de venta para determinar si hay ganancias o pérdidas		✓		
<b>RENTABILIDAD</b>	MARGEN DE BENEFICIOS	COSTES DE PRODUCCIÓN	Me abasteco de mercadería a previa comprobación de precios de los proveedores	✓			
		MARGEN DE GANANCIAS	Comercializo mercadería de temporada para que la rentabilidad sea óptima Involucrarme en el negocio ha permitido que crezca mi estantería de venta	✓			
	ROTACIÓN DE ACTIVOS	ACTIVOS CIRCULANTES	Si se me presenta la oportunidad de adquirir mercadería a precio de ganga cuento con el dinero en efectivo	✓			
		INVENTARIOS	Dar crédito resulta algo riesgoso para obtener ganancias ya que la cobranza no es segura	✓			
			Suelo realizar el conteo de mercadería que tengo almacenado para saber cual es la siguiente compra que haré.	✓			
		VENTAS NETAS	Mi tienda está bien equipada (anaqueles, vitrinas, exhibidores, etc.) para vender mis productos rápidamente a los clientes	✓			
Supervisar directamente las ventas realizadas al finalizar la jornada de trabajo			✓				
Firma del experto:  27/68879			Fecha: 31.12.2019				

Nota: Las DIMENSIONES e INDICADORES, solo se proceden, en dependencia de la naturaleza de la investigación y de las variables

## validación de Instrumentos

### MATRIZ DE VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO DE OBTENCIÓN DE DATOS

Título de la investigación: "HABILIDADES ADMINISTRATIVAS Y RENTABILIDAD EN EL MERCADO LOS CHASQUES, SAN MARTIN DE PORRES, 2019"								
Apellidos y nombres del investigador: Amanda Valera Nuñez Delgado, Sigona del Rocío Ramírez Villegas, Minella Graciela Bermudez Alvarez, Genara Cristhól Sayritapac Castellares								
Apellidos y nombres del experto: <u>FLORIS BAZAN FLORES (NE)</u>								
ASPECTO POR EVALUAR						OPINIÓN DEL EXPERTO		
VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	ITEM/PREGUNTA	ESCALA	SI CUMPLE	NO CUMPLE	OBSERVACIONES / SUGERENCIAS	
<b>HABILIDADES ADMINISTRATIVAS</b>	PLANEACION	VISION	Todo lo que me propongo a realizar para mi negocio se cumple al pie de la letra	N = Nunca CN = Casi Nunca AV = A veces CS = Casi Siempre S = Siempre	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		
		MISION	Los clientes mayormente me buscan porque tengo habilidades para la comercialización		<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		
		OBJETIVOS	Tengo un cuaderno de notas donde planifico mis actividades del negocio y lo doy seguimiento		<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		
	ORGANIZACION	ESTRUCTURA	Mi ausencia escasamente paraliza las actividades del negocio		<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		
		FUNCIONES	El personal a mi cargo conocen sus actividades y procura desarrollarlos eficientemente		<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		
		SISTEMATIZACION	Utilizo un cronograma de las actividades del negocio para detallar los compras y ventas del trabajo		<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		
	DIRECCION	LIDERAZGO	Tengo la capacidad de convocar a los socios para comunicar datos de urgencia e importancia		<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		
		MOTIVACION	Deseo mi propio puesto de trabajo porque estoy altamente motivado		<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		
		RESOLUCION DE CONFLICTOS	Participo de las reuniones de los socios porque se gana que tomar decisiones de último minuto		<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		
	CONTROL	MONITOREO	Doy seguimiento de las tareas asignadas al personal bajo mi cargo		<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		
		FEEDBACK	Refuerzo los procesos y procedimientos del personal a mi cargo ya que de eso depende la rentabilidad de mi negocio		<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		
		EVALUACION DE RESULTADOS	Evaluó semanalmente los procesos de venta para determinar si hay ganancias o pérdidas		<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		
<b>RENTABILIDAD</b>	MARGEN DE BENEFICIOS	COSTES DE PRODUCCION	Me abastezco de mercadería previa comparación de precios de los proveedores	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>			
		MARGEN DE GANANCIAS	Comercializo mercadería de temporada para que la rentabilidad sea óptima involucrándome en el negocio lo que permite que crezca mi estándar de vida	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>			
	ROTACION DE ACTIVOS	ACTIVOS CIRCULANTES	Si se me presenta la oportunidad de adquirir mercadería a precio de ganga cuento con el dinero en efectivo	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>			
		INVENTARIOS	Dar crédito resulta algo riesgoso para obtener ganancias ya que la cobranza no es segura	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>			
			Suelo realizar el cotejo de mercadería que tengo almacenado para saber cuál es la siguiente compra que hago	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>			
			Mi tienda está bien equipada (muebles, vitrinas, exhibidores, etc.) para vender mis productos rigurosamente a los clientes	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>			
VENTAS NETAS	Superviso directamente las ventas realizadas al finalizar la jornada de trabajo	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>					
Firma del experto:			Fecha: <u>21.12.2019</u>					

Nota: Las DIMENSIONES e INDICADORES, solo se procesan, en dependencia de la naturaleza de la investigación y de las variables.

## validación de Instrumentos

**MATRIZ DE VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO DE OBTENCIÓN DE DATOS**

Título de la investigación: "HABILIDADES ADMINISTRATIVAS Y RENTABILIDAD EN EL MERCADO LOS CHASQUIS, SAN MARTIN DE PORRES, 2019"							
Apellidos y nombres del investigador: Amanda Valeria Nuñez Delgado, Simona del Rocío Ramírez Villegas, Mirella Graciela Bermudez Alvarez, Génesis Cristhél Sayritapac Castellanos							
Apellidos y nombres del experto: <i>MSc. MAIRENA FOX PETRONILA LILIANA</i>							
ASPECTO POR EVALUAR					OPINIÓN DEL EXPERTO		
VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	ITEM / PREGUNTA	ESCALA	SI CUMPLE	NO CUMPLE	OBSERVACIONES / SUGERENCIAS
<b>HABILIDADES ADMINISTRATIVAS</b>	PLANEACION	VISION	Todo lo que me propongo a realizar para mi negocio se cumple al pie de la letra los procesos de venta para determinar si hay ganancias o pérdidas	N = Nunca CN = Casi Nunca AV = A veces CS = Casi Siempre S = Siempre	✓		
		MISION	Los clientes en su momento me buscan porque tengo habilidades para la comercialización		✓		
		OBJETIVOS	Tengo un cuaderno de notas donde planifico mis actividades del negocio y lo voy pagando		✓		
	ORGANIZACION	ESTRUCTURA	Mi asistencia esporádicamente planifica las actividades del negocio		✓		
		FUNCIONES	El personal a mi cargo conoce sus actividades y proceso desarrollando eficientemente		✓		
		SISTEMATIZACION	Utilizo un cronograma de las actividades del negocio para detallar las compras y ventas del negocio		✓		
	DIRECCION	LIDERAZGO	Tengo la capacidad de convocar a los socios para comunicar datos de urgencia e importancia		✓		
		MOTIVACION	Gozo en mi propio puesto de trabajo porque estoy altamente motivado		✓		
		RESOLUCION DE CONFLICTOS	Participo de las reuniones de los socios porque se tiene que tomar decisiones de último minuto		✓		
	CONTROL	MONITOREO	Con seguimiento de las tareas asignadas al personal bajo mi cargo		✓		
		FEEDBACK	Reflexiono los procesos y procedimientos del personal a mi cargo ya que de eso depende la rentabilidad de mi negocio		✓		
		EVALUACION DE RESULTADOS	Evaluó constantemente los procesos de venta para determinar si hay ganancias o pérdidas		✓		
<b>RENTABILIDAD</b>	MARGEN DE BENEFICIOS	COSTES DE PRODUCCION	Me abastecedo de mercadería para comprarme de precios de los proveedores	✓			
		MARGEN DE GANANCIAS	Conseguí mercadería de temporada para que la rentabilidad sea óptima beneficiando a el negocio ha permitido que crezca mi estándar de vida	✓			
	ROTACION DE ACTIVOS	ACTIVOS CIRCULANTES	Si se me presenta la oportunidad de adquirir mercadería a precio de ganga o venta con el dinero en efectivo	✓			
		CIRCULOS	Con crédito resulta algo riesgoso para obtener ganancias ya que la cobranza no es segura	✓			
		INVENTARIOS	Sué a realizar el conteo de mercadería que tengo almacenado para saber cuál es la siguiente compra que hago	✓			
		INVENTARIOS	Mi tienda está bien equipada (saqueos, vitrinas, exhibidores, etc.) para vender mis productos rápidamente a los clientes	✓			
VENTAS NETAS	Superviso directamente las ventas realizadas al finalizar la jornada de trabajo	✓					
Firma del experto: 			Fecha: <i>02/12/2019</i>				

**Nota:** Las DIMENSIONES e INDICADORES, solo se proceden, en dependencia de la naturaleza de la investigación y de las variables.

## Habilidades administrativas y rentabilidad económica

### Estimado (a)

El presente cuestionario es anónimo y confidencial, servirá para elaborar la tesis titulada “Habilidades administrativas y rentabilidad económica en el mercado Los Chasquis, San Martín de Porres, 2019”, por ello se pide su colaboración marcando con un aspa (X) en la alternativa que considere acertada según su percepción en las siguientes alternativas:

**OBJETIVO:** Determinar la relación que existe entre la formación profesional y la rentabilidad

Nunca	Casi nunca	A veces	Casi siempre	Siempre
1	2	3	4	5

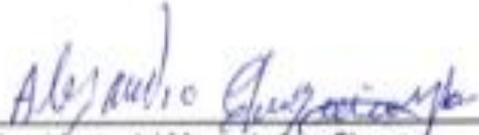
Preguntas		1	2	3
1	Todo lo que me propongo a realizar para mi negocio se cumple al pie de la letra			
2	Los clientes mayormente me buscan porque tengo habilidades para la comercialización			
3	Tengo un cuaderno de notas donde planifico mis actividades del negocio y le doy seguimiento			
4	Mi ausencia escasamente paraliza las actividades del negocio			
5	El personal a mi cargo conoce sus actividades y procura desarrollarlos eficientemente			
6	Utilizo un cronograma de las actividades del negocio para detallar las compras y ventas del trabajo			
7	Tengo la capacidad de convocar a los socios para comunicar datos de urgencia e importancia			
8	Genero mi propio puesto de trabajo porque estoy altamente motivado			
9	Participo de las reuniones de los socios porque se tiene que tomar decisiones de último minuto			
10	Doy seguimiento de las tareas asignadas al personal bajo mi cargo			

11	Refuerzo los procesos y procedimientos del personal a mi cargo ya que de eso depende la rentabilidad de mi negocio			
12	Evaluó semanalmente los procesos de venta para determinar si hay ganancias o perdidas			
13	Me abastezco de mercadería previa comprobación de precios de los proveedores			
14	Comercializo mercadería de temporada para que la rentabilidad sea optima			
15	Involucrarme en el negocio ha permitido que crezca mi estándar de vida			
16	Si se me presenta la oportunidad de adquirir mercadería a precio de ganga cuento con el dinero en efectivo			
17	Dar crédito resulta algo riesgoso para obtener ganancias ya que la cobranza no es segura			
18	Suelo realizar el cotejo de mercadería que tengo almacenado para saber cuál es la siguiente compra que hare			
19	Mi tienda está bien equipada (anaqueles, vitrinas, exhibidoras, etc.) para vender mis productos rápidamente a los clientes			
20	Superviso directamente las ventas realizadas al finalizar la jornada de trabajo			

**Gracias por su colaboración.**

## AUTORIZACIÓN DE PERMISO EN EL MERCADO LOS CHASQUIS

Yo, Simona del Rocío Ramirez Villegas con DNI N° 25776029, Mirella Graciela Bermúdez Álvarez con DNI N° 74125417, Amanda Valeria Núñez Delgado con DNI N° 41656444 y Gimena Cristhel, Sayritupac Castellares con DNI N° 48108944, estudiantes de la Universidad Cesar Vallejo, Facultad de Ciencias Empresariales, Escuela de Administración saludamos al Presidente del Mercado Los Chasquis, Alejandro Chuquinaupa Lozano, para pedirle la autorización y realizar el instrumento que representa el proyecto "*Habilidades administrativas y rentabilidad económica en el mercado Los Chasquis San Martín de Porres, 2019*". Agradeciendo su cordial acogida.

  
\_\_\_\_\_  
Presidente del Mercado Los Chasquis  
Alejandro Chuquinaupa Lozano  
DNI: 42955913

# Anexo 4. Diapositivas de ponencia

**UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO**

**Escuela Académico Profesional de ADMINISTRACIÓN**

**"Habilidades administrativas y rentabilidad económica en el mercado Los Chasquis San Martín de Porres - 2019"**

**AUTORES:**  
 Ramírez Villegas, Simona del Rocío (ORCID: 0000-0002-9895-3496)  
 Núñez Delgado, Amanda Valeria (ORCID: 0000-0002-8480-5580)  
 Bermúdez Álvarez, Mirella Graciela (ORCID: 0000-0003-4673-0482)  
 Sayritupac Castellares, Gimena Cristhel (ORCID: 0000-0002-3316-3311)

Lima, 2019

**REALIDAD PROBLEMÁTICA**

Durante los años, la administración ha ido evolucionando. Edad Media, la administración se organizaba mejor ya que se delegaba la autoridad y ciertas responsabilidades. Para la edad Moderna, aparece Adam Smith cuando publica su libro "Las riquezas de las naciones", la cual sirvió como base para la ciencia administrativa. Por otro lado, un factor que va de la mano con la administración son las ganancias. Ya que lo que toda empresa busca generar dinero. Así como nos refiere, Jaime Eslava en su libro "La rentabilidad. Análisis de costes y resultados", no se puede realizar un negocio sin ninguna previa planificación estratégica para que luego se vean resultados económicos.

**ANTECEDENTES**

- INTERNACIONAL:** Molina, Piñón, Sapién, y Gallegos (2018) en su artículo del sector de las MIPYME que desarrollan habilidades administrativas y gestión sistemática tiene como objetivo identificar que las organizaciones de dicho sector MIPYME desarrollen sus habilidades administrativas para la gestión empresarial de forma sistemática.
- NACIONAL:** Olarte (2017) en esta investigación tiene como finalidad principal determinar si hay relación entre las variables de desarrollo de habilidad gerenciales y compromiso organizacional de los empleadores de dicha división en el transporte Sunat 2016.
- LOCAL:** El mercado los chasquis, del distrito de San Martín de Porres quiere mejorar en el servicio y mejorar su rentabilidad, según realizada por los profesionales, técnicos y funcionarios en el distrito municipalidad de San Martín 2021. Para contribuir se concentra en las actividades comerciales en gran número y variedades de mercado. Se acreditan 74 mercados, contando con licencias de permiso de la municipalidad, y en cada uno hay 50 que operan informalmente. Según la ley 30953 se publicó cambios con tal de mejorar formalización de la propiedad informal.

**OBJETIVO GENERAL**

Determinar la relación entre las habilidades administrativas y la rentabilidad en los emprendedores del mercado Los Chasquis „San Martín de Porres, 2019

**OBJETIVOS ESPECIFICOS**

- Determinar la relación entre las habilidades administrativas y el margen de ganancias de los socios del mercado Los Chasquis, San Martín de Porres, 2019.
- Determinar la relación entre las habilidades administrativas y la rotación de activos del mercado Los Chasquis, San Martín de Porres, 2019.

**HIPOTESIS GENERAL**

**HG:** Existe relación entre la habilidad administrativa y la rentabilidad económica de los socios del mercado Los Chasquis, San Martín de Porres, 2019

**HIPOTESIS ESPECIFICOS**

**H0:** No existe relación entre la habilidad administrativa y el margen de beneficios de los socios del mercado Los Chasquis, San Martín de Porres, 2019

**H1:** Sí existe relación entre la habilidad administrativa y la rotación de activos de los socios del mercado Los Chasquis, San Martín de Porres, 2019

**METODOLOGIA DE LA INVESTIGACION**

<b>MÉTODO</b>	⇒	HIPOTÉTICO DEDUCTIVO
<b>ENFOQUE</b>	⇒	CUANTITATIVO
<b>TIPO</b>	⇒	APLICADO
<b>NIVEL</b>	⇒	CORRELACIONAL
<b>DISEÑO</b>	⇒	NO EXPERIMENTAL CON UN CORTE TRANSVERSAL

**Habilidades Administrativas y Rentabilidad económica en el mercado los Chasquis San Martín de Porres, Lima 2019**

VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES		
		1 Nunca	2 A veces	3 Siempre
HABILIDADES ADMINISTRATIVAS	PLANEACION	vision	1	
		misión	2	
		objetivos	3	
	ORGANIZACIÓN	estructura	4	
		funciones	5	
		sistematización	6	
	DIRECCION	liderazgo	7	
		motivación	8	
		resolución de conflictos	9	
	CONTROL	monitoreo	10	
		feedback	11	
		evaluación de resultados	12	
RENTABILIDAD ECONOMICA	MARGEN DE BENEFICIO	costos de producción	13	
		margen de ganancias	14	
	ROTACION DE ACTIVOS	activos circulantes	15	
		inventarios	16	
		ventas netas	17	

**Población:**

Contamos con 204 colaboradores de las cuales algunos son socios que son dueños de sus locales y otros son alquilinos

**Muestra :**

La muestra fue conformada por 29 colaboradores que se eligieron para las encuestas, ya que ellos nos brindarán 100% de eficacia de dicho resultado y contamos con un muestreo no probabilístico.

**RESULTADOS**

Correlación entre las variables habilidades administrativas y rentabilidad económica

Rho de Spearman	HABILIDADES ADMINISTRATIVAS	Coefficiente de correlación	Habilidades administrativas	Rentabilidad económica
		1,000		,293
		Sig. (bilateral)	.	,123
		N	29	29
	RENTABILIDAD	Coefficiente de correlación	,293	1,000
		Sig. (bilateral)	,123	.
		N	29	29

## Conclusiones



## Recomendaciones

