

**UNIVERSIDAD NACIONAL
JOSÉ FAUSTINO SÁNCHEZ CARRIÓN
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS,
CONTABLES Y FINANCIERAS
ESCUELA DE CIENCIAS CONTABLES Y
FINANCIERAS**



**TESIS
EL PLAN ESTRATEGICO Y LA GESTION EMPRESARIAL DE LA
EMPRESA COMERCIAL J&S CASA & ESTILOS GENERALES
S.A.C. EN EL DISTRITO DE HUACHO**

PRESENTADO POR:

BACH. JULIO ALDEIR CARBAJAL TEJADA

PARA OPTAR EL TITULO PROFESIONAL DE CONTADOR PUBLICO

ASESOR:

Dra. YESSICA YULISSA LINO TORERO

HUACHO – PERU

2022


.....
Dr. CPCC Yessica Y. Lino Torero
DNU 237

TESIS

**EL PLAN ESTRATEGICO Y LA GESTION EMPRESARIAL DE LA
EMPRESA COMERCIAL J&S CASA & ESTILOS GENERALES
S.A.C. EN EL DISTRITO DE HUACHO**

JURADO EVALUADOR

Mag. CPCC. Nidia Elena, Romero Herbozo

PRESIDENTE

Mag. CPCC. Fredy Javier, Huachua Huarancca

SECRETARIO

Mag. CPCC. Héctor Orlando Echegaray Romero

VOCAL

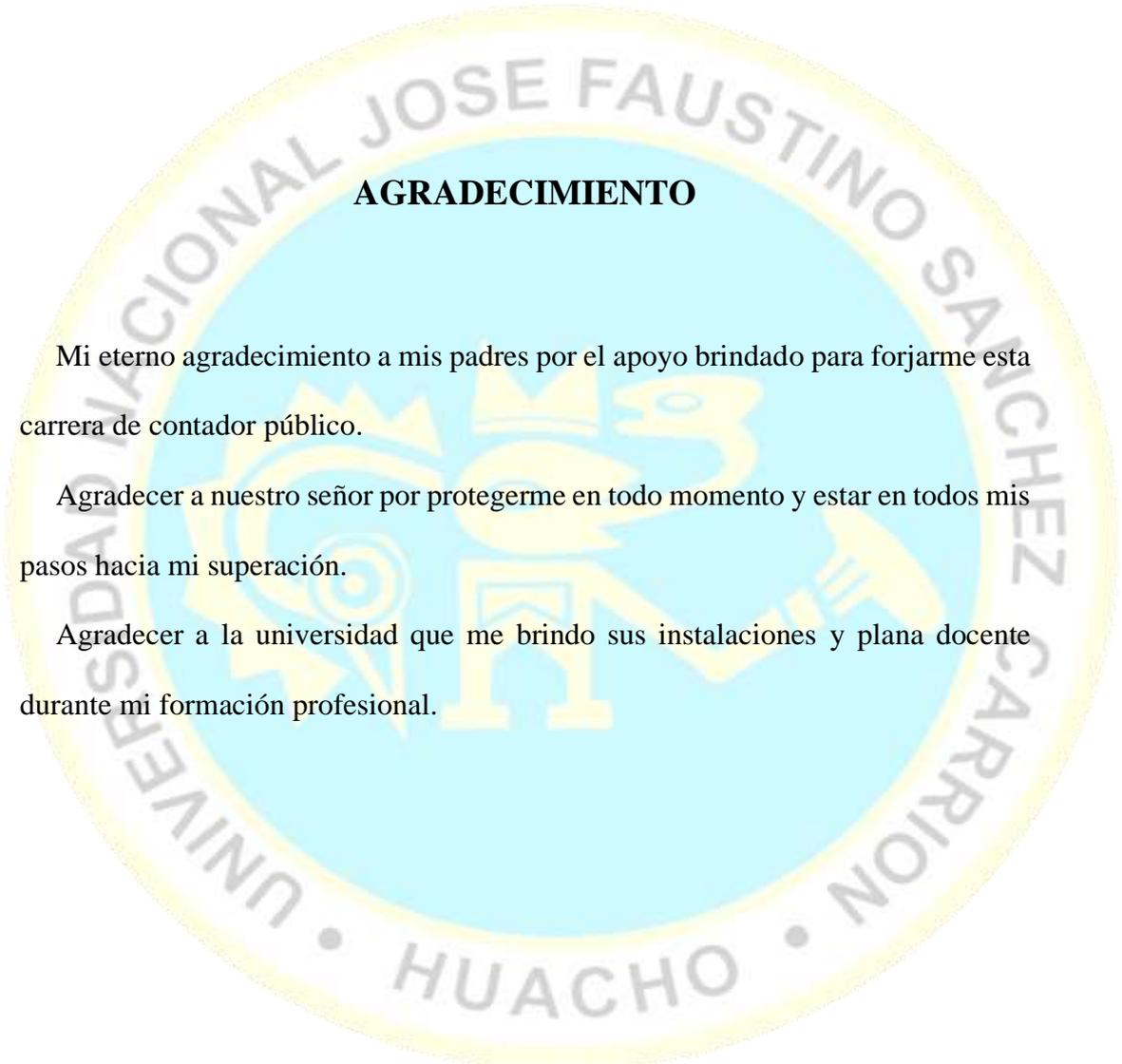




DEDICATORIA

Esta tesis, con mucho cariño, se las dedico a mis padres, por ser ellos ejemplo de superación y constante lucha en esta vida y por guiar mi camino en esta carrera tan bonita.

Con aprecio a los docentes por los X ciclos de enseñanza, de esta carrera de contador público.

The logo of the Universidad Nacional José Faustino Sánchez Carrion Huacho is a circular emblem. It features a central yellow sun with rays, a yellow figure holding a staff, and a yellow bird. The text "UNIVERSIDAD NACIONAL JOSÉ FAUSTINO SÁNCHEZ CARRIÓN" is written in a circular path around the center, and "HUACHO" is written at the bottom. The logo is semi-transparent and serves as a background for the text.

AGRADECIMIENTO

Mi eterno agradecimiento a mis padres por el apoyo brindado para forjarme esta carrera de contador público.

Agradecer a nuestro señor por protegerme en todo momento y estar en todos mis pasos hacia mi superación.

Agradecer a la universidad que me brindo sus instalaciones y plana docente durante mi formación profesional.

INDICE

CARATULA

TITULO

DEDICATORIA.....2

AGRADECIMIENTO3

INDICE.....4

RESUMEN.....7

ABSTRACT.....8

INTRODUCCION.....9

CAPITULO I. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA11

1.1. Descripción de la realidad problemática.....11

1.2. Formulación del problema14

1.2.1. Problema general14

1.2.2. Problemas específicos.....14

1.3. Objetivos de la investigación14

1.3.1. Objetivo general14

1.3.2. Objetivos específicos15

1.4. Justificación de la investigación15

1.5. Delimitación del estudio.....16

1.6. Viabilidad del estudio17

CAPITULO II. MARCO TEORICO.....18

2.1. Antecedentes de la investigación.....18

2.1.1. Investigaciones internacionales.....19

2.1.2. Investigaciones nacionales.....21

2.2. Bases Teóricas25

2.2.1. Plan estratégico25

2.2.2. Gestión empresarial.....26

2.3. Bases filosóficas28

2.4. Definición de términos básicos	30
2.5. Hipótesis de investigación	35
2.5.1. Hipótesis general	35
2.5.2. Hipótesis específicas	35
2.6. Operacionalización de variables	36
2.6.1. Variable independiente	36
2.6.2. Variable dependiente	36
CAPITULO III. METODOLOGIA	37
3.1. Diseño metodológico	37
3.1.1. Tipo de investigación	37
3.1.2. Enfoque	37
3.2. Población y muestra	38
3.2.1. Población	38
3.2.2. Muestra	38
3.3. Técnicas de recolección de datos	40
3.3.1. Técnicas a emplear	40
3.3.2. Descripción de los instrumentos	41
3.4. Técnicas para el procesamiento de la información	41
3.4.1. Técnicas de análisis	41
3.4.2. Técnicas de procesamiento de datos	41
3.5. Matriz de consistencia	42
CAPITULO IV. RESULTADOS	43
4.1. Análisis de resultados	43
4.2. Contrastación de hipótesis	68
CAPITULO V. DISCUSION	72
5.1. Discusión de resultados	72
CAPITULO VI. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	73
6.1. Conclusiones	73
6.2. Recomendaciones	73
CAPITULO VI. REFERENCIAS	75
7.1. Fuentes documentales	75

7.2. Fuentes bibliográficas	75
7.3. Fuentes hemerográficas	76
7.4. Fuentes electrónicas	77
ANEXOS	78
ANEXO N° 01: MATRIZ DE CONSISTENCIA	79
ANEXO N° 02: CUESTIONARIO	80
ANEXO N° 03: CONFIABILIDAD DEL ALFA DE CRONBACH	84



RESUMEN

La actual investigación realizada, considera como **Objetivo**, demostrar que el plan estratégico mejora la gestión empresarial de la empresa comercial J&S Casa & Estilos Generales S.A.C. en el distrito de Huacho.

La **Metodología**, que se empleó, se considera de tipo aplicada, debido a que sus alcances son más funcionales o prácticos, más empleados y se apoya de leyes, procedimientos, normas, manuales y técnicas para recolectar o reunir la información. La **Población**, está conformada por 126 personas, que son colaboradores, accionistas, clientes y proveedores de la empresa comercial J&S Casa & Estilos Generales S.A.C. y gerentes de empresas del mismo giro de negocio del distrito de Huacho. Se ha considerado como tamaño de la muestra a 54 personas.

En las **Conclusiones**, tenemos que el plan estratégico mejora la gestión empresarial, permite una mejor toma de decisiones, determina los objetivos, estrategias y metas y motiva a los colaboradores a la productividad.

Palabras clave: Plan estratégico, Gestión Empresarial, Toma de Decisiones, Objetivos, Estrategias, Metas, Productividad.

ABSTRACT

The current investigation carried out, considers as **Objective**, to demonstrate that the strategic plan improves the business management of the commercial company J&S Casa & Estilos Generales S.A.C. in the district of Huacho.

The **Methodology**, which was used, is considered of an applied type, because its scopes are more functional or practical, more used and is supported by laws, procedures, standards, manuals and techniques to collect or gather information. The **Population**, is made up of 126 people, who are collaborators, shareholders, clients and suppliers of the commercial company J&S Casa & Estilos Generales S.A.C. and managers of companies of the same line of business in the district of Huacho. 54 people have been considered as the sample size.

In the **Conclusions**, we have that the strategic plan improves business management, allows better decision-making, determines the objectives, strategies and goals and motivates employees to productivity.

Keywords: Strategic Plan, Business Management, Decision Making, Objectives, Strategies, Goals, Productivity.

INTRODUCCION

En los tiempos actuales, la gran cantidad de empresas comerciales, que brindan la venta de materiales de construcción y artículos de ferretería, desarrollan una intensa competencia en el mercado, donde se hace necesario, que se lleve a cabo una buena gestión empresarial, con la finalidad de mantenerse, crecer, conseguir objetivos, alcanzar metas y lograr la rentabilidad que satisfaga las expectativas de los socios o accionistas.

La actual investigación, se centra en la información obtenida, de la empresa comercial J&S Casa & Estilos Generales S.A.C. en el distrito de Huacho, así como también de la información relacionada al tema del estudio, obtenida de libros, documentos, revistas, internet y de la estadística.

Contar con un plan estratégico se hace necesario para desarrollar una correcta gestión empresarial, se podrá conocer de manera precisa, luego de un diagnóstico estratégico, las fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas, así como se tendrá plasmado que estrategias se desarrollarán en los próximos periodos, las mismas que le permitirán lograr los objetivos y metas estratégicas.

La presente investigación denominada “El Plan Estratégico y la Gestión Empresarial de la Empresa Comercial J&S Casa & Estilos Generales S.A.C. en el Distrito de Huacho” consta de 06 capítulos.

En el Capítulo I Planteamiento del Problemas, se describe de donde nace el problema de investigación, contiene, además, el problema general y específicos, el objetivo general y específicos, la justificación, la delimitación y la viabilidad, de la actual investigación.

En el Capítulo II Marco Teórico, se describe los antecedentes de la actual investigación y los términos básicos relacionados.

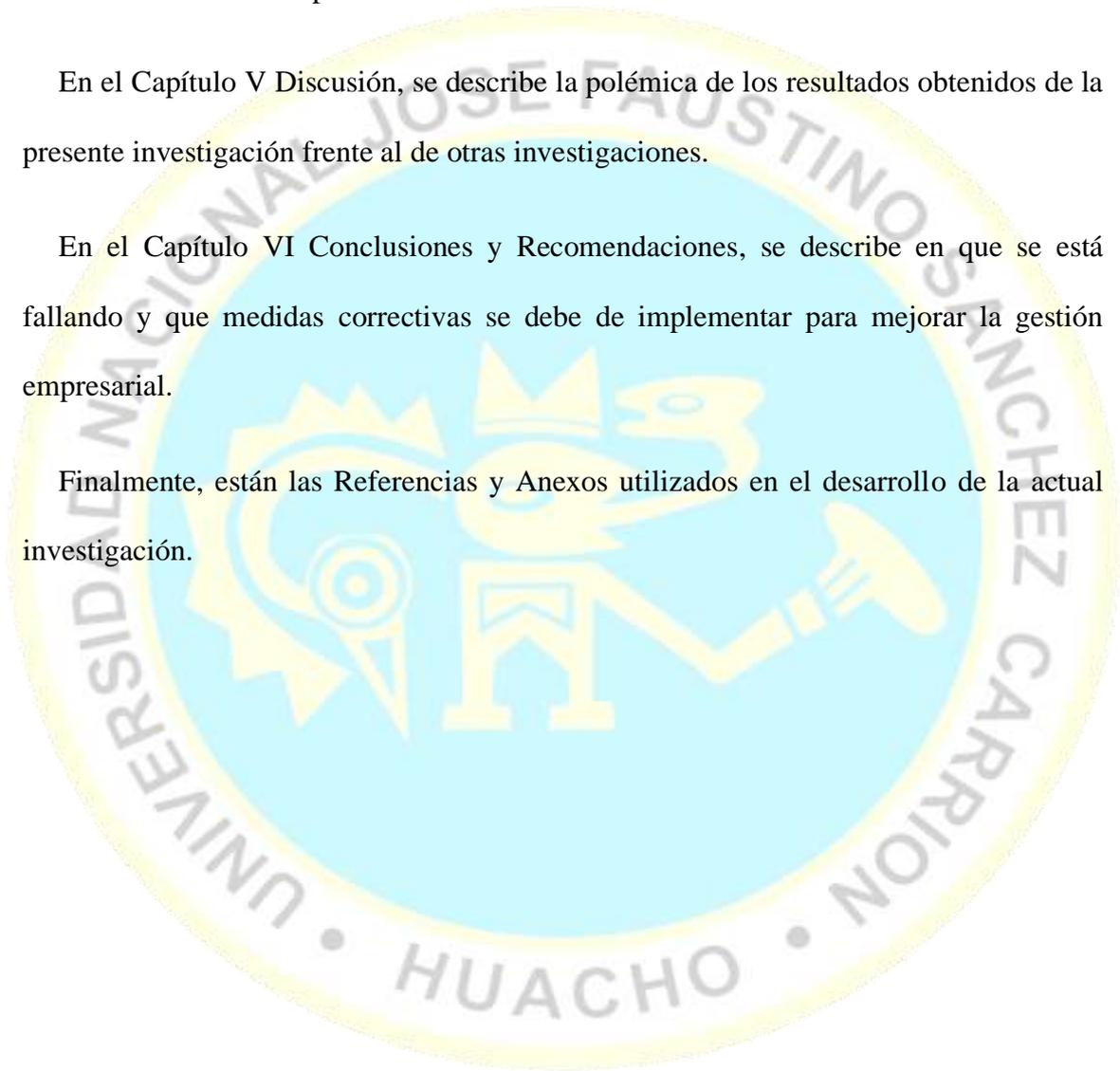
En el Capítulo III Metodología, se describe el método utilizado en la actual investigación, la población, la muestra, la recolección de datos y su procesamiento y la matriz de consistencia.

En el Capítulo IV Resultados, se describe el análisis de los datos, su interpretación y la contrastación de la hipótesis.

En el Capítulo V Discusión, se describe la polémica de los resultados obtenidos de la presente investigación frente al de otras investigaciones.

En el Capítulo VI Conclusiones y Recomendaciones, se describe en que se está fallando y que medidas correctivas se debe de implementar para mejorar la gestión empresarial.

Finalmente, están las Referencias y Anexos utilizados en el desarrollo de la actual investigación.



CAPITULO I. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1. Descripción de la realidad problemática

En nuestro país la actividad de brindar, la venta de materiales de construcción y artículos de ferretería, es un sector importante de nuestra economía nacional, ya sea como generadora de fuente de empleo, contribución al fisco y desarrollo del país.

En ese contexto la empresa J & S CASA & ESTILOS GENERALES S.A.C. es una empresa privada del sector comercial que inició su actividad económica y comercial en el año 2012, en el Distrito de Huacho. Tiene como actividad principal, brindar la venta de materiales de construcción y artículos de ferretería, orientada todo el público en general.

Al paso de los años, desde su creación, ha tenido un crecimiento constante y sobresaliente, ya que comenzó siendo una empresa minorista y hoy en día es una empresa mayorista, es decir es una distribuidora autorizada de la empresa CERÁMICA LIMA SAC.

Llegar a ser una distribuidora autorizada a nivel nacional, es uno de los logros del cual se sienten muy orgullosos, sus accionistas, todo ello gracias al esfuerzo, dedicación, sacrificio y perseverancia de los colaboradores, a su vez al contar con una variedad de productos, por su garantía y calidad.

Con el transcurrir de estos años, la empresa ha conseguido tener una gran aceptación por parte del público en general, debido a la constante innovación, variación y a la tecnología en su cartera de productos.

Tras los avances tecnológicos y las constantes variaciones en el mercado laboral, han hecho que la empresa se vaya ajustando a los nuevos patrones y a la vez asegurar su permanencia en el mercado, que a raíz de la informalidad es muy competitivo; es por ello que la empresa cambio su nombre comercial a “CASA & ESTILOS GENERALES S.A.C”, con la finalidad de tener más llegada al comercio electrónico que se vive en el país.

La empresa cuenta con altos estándares de sistemas de gestión y de seguridad ambiental, debido a que son principales socios de todo tipo de proyectos de construcción. Este logro se consigue usando productos de primera calidad, optimizando el funcionamiento y los procesos de fabricación y por último ejerciendo una eficaz red de distribución, a sus proveedores como a sus clientes.

Cada año, la empresa brinda labor social sin fines de lucro, a los centros poblados y aledaños con la finalidad de aportar y ayudar a las personas que carecen de recursos.

En la actualidad, cuenta con tres sucursales y tres almacenes, ubicados los Distritos de Huacho, Huaral y Ancón.

La vocación al trabajo, sacrificio y superación, son características que describen a todo el equipo de colaboradores que labora en la empresa, desde la jerarquía más alta hasta la más baja.

Al 2020, la empresa ha ido creciendo por méritos de experiencia; mas no de estudios, es por ello, que surge la necesidad de contar con un plan estratégico para poder mejorar el desarrollo empresarial.

Teniendo en cuenta que contar con un plan estratégico es una de las propuestas y funciones más importante en el desarrollo de la gestión empresarial, porque es un proceso que posee conocimiento y compromiso que ayude a destacar y alcanzar los objetivos de cada empresa; esta investigación aborda la gestión empresarial de la empresa, que tiene como principal deficiencia no contar con un plan estratégico.

Toda empresa diseña un plan estratégico para obtener y conseguir sus objetivos y metas trazadas, a corto, mediano y largo plazo, según la magnitud y amplitud de la empresa, a su vez da coherencia a los esfuerzos y sacrificios que realiza toda empresa.

Teniendo conocimiento que las micros y las pequeñas empresas en nuestro país, en su mayoría tienen en común el principal problema o limitación, que es la falta de manejo de gestión, que se evidencia en la falta de conocimiento

de herramientas que son óptimas para ello. Por ejemplo, un empresario cuando decide entrar al mundo de los negocios, cuenta con una visión y proyección de corto plazo, y es ahí donde muchas de estas empresas fracasan y quiebran. El plan estratégico te permite tener proyecciones, de corto, mediano y largo plazo, la cual hace, que las empresas pueden tener definido sus objetivos, sus estrategias y sus metas a lograr. Entre otras palabras, un plan estratégico es un instrumento primordial para obtener el éxito, debido a que existe un mercado altamente competitivo; esta estrategia permite el uso de indicadores clave, como calidad, garantía, precio, servicio y tecnología. Las empresas que logran diferenciarse de las demás, son aquellas que se esmeran en poseer innovaciones constantes y sostenibles, siendo capaces de mantenerse eficazmente y eficiente a lo largo del tiempo, lo cual les genera ventaja de las demás empresas que son conformistas.

En este marco, la empresa comercial J & S CASA & ESTILOS GENERALES S.A.C. dedicada a la venta de materiales de construcción y artículos de ferretería en el distrito de huacho, se ve en la necesidad de estar condicionado y adecuado para poder competir en el mercado, cuya demanda cada vez se va incrementado sustancialmente, debido a la necesidad del público en general de construir una zona de confort y comodidad para disfrutarla con sus familiares y amistades.

Hoy en día, se viene manteniendo en el mercado de una manera estable y segura, pero no cuenta con un plan estratégico, lo cual les limita mucho en las tomas de decisiones y les retrasa en el crecimiento de desarrollo empresarial, por otra parte, se ve afectada por la competencia local, porque no cuenta con estrategias y objetivos claros de manera óptima.

Ante esta condición, es muy evidente que se necesita mejorar su competitividad brindando un servicio exclusivo y de calidad, haciendo más eficientes sus procesos y así satisfacer las necesidades del público en general a fin de poder enfrentar con mucho éxito la competencia en el mercado.

En esta presente investigación se sugiere a la empresa comercial J & S CASA

& ESTILOS GENERALES S.A.C., el diseño y aplicación de un plan estratégico con la finalidad de mejorar su gestión de desarrollo empresarial para que sea sostenible y competitiva.

1.2. Formulación del problema

1.2.1. Problema general

¿Cómo el plan estratégico mejora la gestión empresarial de la empresa comercial J&S Casa & Estilos Generales S.A.C. en el distrito de Huacho?

1.2.2. Problemas específicos

- a. ¿Cómo el diagnóstico estratégico influye en la toma de decisiones de la empresa comercial J&S Casa & Estilos Generales S.A.C. en el distrito de Huacho?
- b. ¿Cómo el plan estratégico determina los objetivos, estrategias y metas de la empresa comercial J&S Casa & Estilos Generales S.A.C. en el distrito de Huacho?
- c. ¿Cómo el plan estratégico motiva la productividad de los colaboradores de la empresa comercial J&S Casa & Estilos Generales S.A.C. en el distrito de Huacho?

1.3. Objetivos de la investigación

1.3.1. Objetivo general

Demostrar que el plan estratégico mejora la gestión empresarial de la empresa comercial J&S Casa & Estilos Generales S.A.C. en el distrito de Huacho.

1.3.2. Objetivos específicos

- a. Comprobar si el diagnóstico estratégico influye en la toma de decisiones de la empresa comercial J&S Casa & Estilos Generales S.A.C. en el distrito de Huacho.
- b. Precisar si el plan estratégico determina los objetivos, estrategias y metas de la empresa comercial J&S Casa & Estilos Generales S.A.C. en el distrito de Huacho.
- c. Determinar si el plan estratégico motiva la productividad de los colaboradores de la empresa comercial J&S Casa & Estilos Generales S.A.C. en el distrito de Huacho.

1.4. Justificación de la investigación

• Justificación Teórica:

En la actualidad, gracias a los avances tecnológicos, la alta competencia en el mercado y el posicionamiento de la empresa en su rubro comercial, nace la necesidad de tener claros cuáles son sus metas, sus objetivos y sus estrategias. Cabe resaltar que es necesario elaborar un plan estratégico para ello y para lograr una buena gestión, en las distintas áreas que tenga una empresa.

En este marco, la actual investigación se ejecuta, con el objetivo, que la empresa comercial J & S CASA & ESTILOS GENERALES S.A.C. pueda mejorar su gestión empresarial, mediante la implementación de un plan estratégico, debido a que se podrán fijar los objetivos, las metas y las estrategias, conforme a la realidad de la empresa y a la vez se busque brindar una mejor estructura y pueda operar eficientemente, considerando bases teóricas del plan estratégico.

- **Justificación Práctica:**

Desde un punto de vista práctico, se elabora y ejecuta un plan estratégico para la empresa comercial J & S CASA & ESTILOS GENERALES S.A.C. para que pueda tomar decisiones a corto, mediano o largo plazo, fijando sus metas y objetivos a futuro teniendo una dirección clara y marcada, además de motivar a sus trabajadores en el desempeño de la producción o de la venta de productos.

- **Justificación Metodológica:**

En la actual investigación se utiliza, técnicas de recolección de datos, como, por ejemplo, las encuestas y la observación; las cuales se aplican a los trabajadores de la empresa comercial J & S CASA & ESTILOS GENERALES S.A.C. que servirá como guía para futuras investigaciones. El objetivo de esta metodología es evidenciar el uso de las técnicas e instrumentos de investigación, en este caso, la técnica que se utiliza es la encuesta, para poder conseguir resultados y el instrumento es un cuestionario de preguntas, debido a que el estudio de técnicas e instrumentos servirá como guía para futuras investigaciones.

1.5. Delimitación del estudio

- **Temporal:**

Esta investigación se efectuó, en una empresa comercial, que se dedica a la venta de materiales de construcción y artículos de ferretería, entre ellos cerámicos, porcelanatos, pegamentos y entre otras cosas; durante el período 2021.

- **Espacial:**

Se realizó en una empresa ubicada en la Av. Prolongación San Martín N° 139 que pertenece al Distrito de Huacho.

- **Objeto de Estudio:**

Se refiere al Plan estratégico para la mejorar de la gestión empresarial.

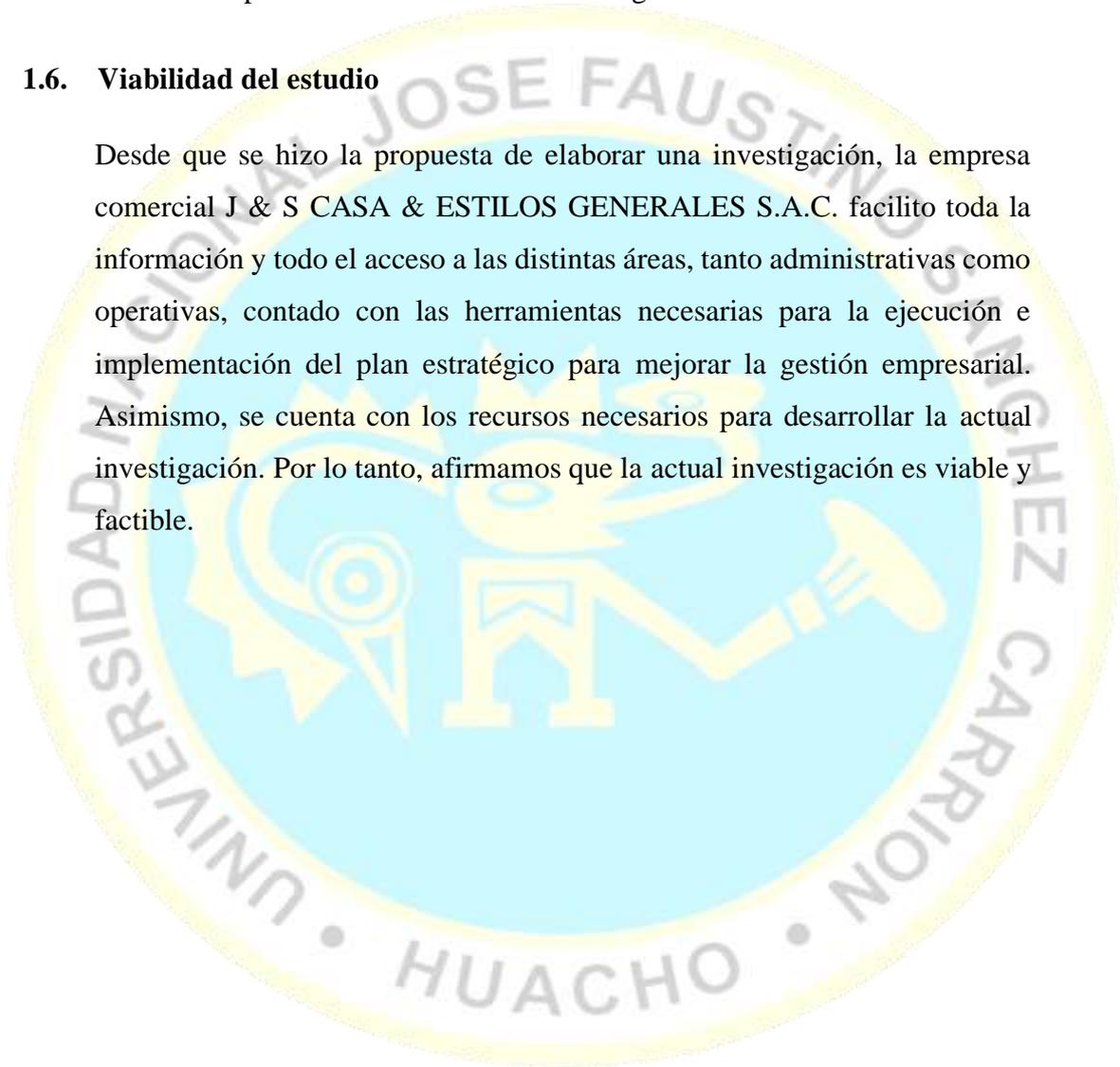
- **Aporte Práctico:**

Diseño e Implementación de un Plan estratégico.

1.6. Viabilidad del estudio

Desde que se hizo la propuesta de elaborar una investigación, la empresa comercial J & S CASA & ESTILOS GENERALES S.A.C. facilito toda la información y todo el acceso a las distintas áreas, tanto administrativas como operativas, contado con las herramientas necesarias para la ejecución e implementación del plan estratégico para mejorar la gestión empresarial.

Asimismo, se cuenta con los recursos necesarios para desarrollar la actual investigación. Por lo tanto, afirmamos que la actual investigación es viable y factible.



CAPITULO II. MARCO TEORICO

2.1. Antecedentes de la investigación

Para poder empezar a desarrollar la presente investigación se ha buscado en las bibliotecas central de la universidad y especializada de la facultad de ciencias económicas, contables y financieras, constatando que no hay investigación y estudio acerca de El Plan Estratégico y La Gestión Empresarial de la Empresa Comercial J&S Casa & Estilos Generales S.A.C. en el Distrito de Huacho.

De esta forma la presente investigación es un estudio referido a una realidad concreta con temas referidos a El Plan Estratégico y las mejoras en la gestión empresarial, variables que contribuyen a la existencia y razón de ser de la Empresa Comercial J&S Casa & Estilos Generales S.A.C. en el Distrito de Huacho.

La presente investigación es de gran importancia, porque constituye en un aporte sobre la necesidad de implementar, en la empresa mencionada, el Plan Estratégico y conseguir una mejor gestión empresarial de la misma, en el distrito de Huacho, por lo tanto, no hay tiene antecedentes iguales, pero que tal vez se han tratado en otros contextos de diferentes realidades problemáticas.

Este trabajo de investigación trata de demostrar que el Plan Estratégico contribuye a lograr una eficiente gestión empresarial de la Empresa Comercial J&S Casa & Estilos Generales S.A.C. en el Distrito de Huacho.

En conclusión, este trabajo de investigación reúne las condiciones temáticas y metodológicas necesarias, para ser tomada como original.

2.1.1. Investigaciones internacionales

- Mayorga Tigreiro, Sandy Jadira y Quezada Gáleas, Reyna Del Rocío (2018), en su tesis titulada: “PLAN ESTRATÉGICO PARA MEJORAR EL DEPARTAMENTO DE CONTABILIDAD DE UNA EMPRESA COMPUTACIONAL”, para obtener, el Título de Contaduría Pública Autorizada, en la Universidad de Guayaquil, llego a la siguiente conclusión:

Tras encontrar muchas dificultades, como por ejemplo que los trabajadores no tienen en claro cuáles son sus funciones en el departamento contable, provocando una descoordinación al momento de sustentar y detallar información; al no contar con un sistema contable; al no tener claro su misión, visión y valores; y al no manejar un buen control interno, nació la necesidad de estructurar un plan estratégico, y con éste se estableció un manual de funciones para los trabajadores según sus puestos, proporcionó y dejó en claro cuáles son misión, visión y valores en corto, mediano y largo plazo, y a su vez fijo parámetros, lineamientos y directrices para un funcionamiento eficiente del departamento contable.

- Cando Jadán, María Fani Cumandá y López Chacón Dina Estela (2014), en su tesis titulada: “ESTRUCTURAR UN PLAN ESTRATÉGICO FINANCIERO PARA LAS MICROEMPRESAS DISTRIBUIDORAS DE MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN DE LA CIUDAD DE MACAS”, para obtener, la Licenciatura en Contabilidad de Auditoría Contador Público Autorizado, en la Escuela Superior Politécnica de Chimborazo de Ecuador, llego a la siguiente conclusión:

En la ciudad de Macas, las microempresas, no cuentan con un plan estratégico financiero, es por ello que no saben trazar metas y objetivos, lo cual conduce a tomar decisiones que no son aptas y

adecuadas, que afectan directamente el nivel de su rentabilidad. Es por ello que, la aplicación de la planificación estratégica, permite ejecutar procesos de observación y análisis de las microempresas, para ver sus necesidades y sus objetivos, que por medio de metas y estrategias podrán cumplirlas. Se concluyo, que luego de la implementación del plan estratégico financiero, ayuda de forma gradual y progresiva a la gestión de las diversas áreas, como el área administrativa, operativa y financiera, permitiendo la implementación e integración de nuevas estrategias y métodos de trabajo, proporcionando un buen clima organizacional y a la vez tomando decisiones correctas, oportunas y eficientes.

- Ávila Sánchez, Blanca Susana (2001), en su tesis titulada: “PLANEACION ESTRATEGICA DE UNA EMPRESA DE SERVICIO ESPECIALIZADA EN INSTALACION, SOPORTE, CONSULTORIA A SISTEMAS, APLICACIONES Y SERVIDORES DE MISION CRITICA (PLATAFORMA UNIX)”, para obtener el Grado de Maestro en Contabilidad con Especialidad en Finanzas, en la Universidad Autónoma de Nuevo León en México, llego a la siguiente conclusión:

Gracias a la técnica de planificación estratégica, pudo incentivar e incrementar el nivel de experiencia y conocimientos de toda la gestión empresarial. La planificación estratégica, una vez implementada, estableció los conceptos y guías básicas, estipulando la misión, visión y valores que permitió establecer, los objetivos y metas a cumplir. Se destaca que, dentro de toda la ejecución, la apertura de la comunicación en todos los niveles dentro de la empresa, optimiza y se obtiene grandes beneficios operativos, generando un ambiente laboral agradable.

2.1.2. Investigaciones nacionales

- García Bravo, Sandra Roxana Magaly (2015), en su tesis titulada: “PLAN ESTRATEGICO Y SU INFLUENCIA EN LA RENTABILIDAD DE LAS UNIVERSIDADES PRIVADAS DEL DISTRITO DE LOS OLIVOS, PERIODO 2014”, para obtener, el Título Profesional de Contador, en la Universidad Cesar Vallejo, llego a la siguiente conclusión:

Luego de aplicar una investigación descriptiva-explicativa, mediante instrumentos y técnicas de recolección de datos, como la encuesta, la observación, las reseñas bibliográficas y el análisis se determinó que, si existe una incidencia entre el plan estratégico y la rentabilidad de las universidades privadas.

- Calvay Diaz, Jhon Isao (2019), en su tesis titulada: “PLANAMIENTO ESTRATEGICO PARA MEJORAR LA RENTABILIDAD EN LA EMPRESA SERVICIOS MULTIPLES MI TILITA S.R.L. CHICLAYO – 2017”, para optar, el Título Profesional de Contador Público, llego a la siguiente conclusión:

Tras sugerir un plan estratégico y evaluar diversas propuestas con la finalidad de mejorar la rentabilidad de la empresa, el gerente general opto por implementar un plan estratégico. Tras analizar los estados financieros y ratios, se diagnosticó el factor de rentabilidad y se observó que, si contaba con capacidad económica para solventar sus diversos egresos, pero tenía una limitación que no le permitía competir en el mercado de su mismo giro de negocio, debido al alza de precio de su principal proveedor. Al final se concluyó satisfactoriamente puesto que el plan estratégico determino que su índice de rentabilidad era bajo, pero con la ayuda de éste se mejoró de manera óptima y adecuada la rentabilidad de sus ingresos y de los clientes de la empresa Servicios Múltiples Mi Tilita S.R.L. de la

ciudad de Chiclayo.

- Ynoñan Pardo, Yulay Katerin (2016), en su tesis titulada: “DISEÑO DE UN PLANEAMIENTO ESTRATEGICO QUE PERMITA MEJORAR EL NIVEL DE RENTABILIDAD DE LA EMPRESA BRALCO CONTRATISTAS GENERALES S.R.L., DISTRITO TRUJILLO 2015”, para optar el Título de Contador Público, llego a la siguiente conclusión:

Se emplea el plan estratégico luego de encontrar muchos problemas y dificultades, debido a la competitividad en el mercado y a las nuevas tecnologías que salen y todo ello conlleva a una débil organización institucional. Luego de determinar la manera de cómo el plan estratégico mejora el nivel de rentabilidad de la empresa Bralco Contratistas Generales S.R.L., mediante el análisis y comparación de los estados financieros se concluyó que la aplicación del plan estratégico dentro de la empresa Bralco Contratistas General S.R.L. permite maximizar el nivel de rentabilidad. Por otra parte, permitió que se elevaran las utilidades en los periodos Enero-abril del 2016 a comparación de los periodos Enero-abril del 2015, debido a los nuevos objetivos y manejos implementados por el plan estratégico.

- Díaz Bautista, Luz Marleny (2017), en su tesis titulada: “PROPUESTA DE UN PLAN ESTRATEGICO PARA MEJORAR LA GESTION ADMINISTRATIVA-CONTABLE DE LA EMPRESA RETOÑO E.I.R.L. TÚCUME, LAMBAYEQUE – 2017”, para la Línea de Investigación de Contabilidad Financiera en la Universidad Señor de Sipán en Chiclayo, llego a la siguiente conclusión:

La Empresa Retoño E.I.R.L, no cuenta con estrategias optimas ni

con un manual para el funcionamiento y manejo de sus operaciones, lo cual hace que el direccionamiento de la empresa sea ineficiente, los colaboradores no conocen cual es la misión, visión y valores que tiene la empresa; y la mala gestión administrativa-contable proporciona información inadecuada e imprecisa, ante estos problemas mencionados, se requiere con urgencia la implementación de un diseño de plan estratégico para el área administrativa-contable de la Empresa Retoño E.I.R.L., por que se lograra plantear un direccionamiento basado en las metas y objetivos a corto, mediano y largo plazo, es decir su funcionamiento será correcto y eficiente.

- Díaz Campos, Luzdelina (2016), en su tesis titulada: “PLAN ESTRATEGICO PARA MEJORAR LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA DE MAQUINARIA PESADA “DIESEL DIAZ” – JAÉN 2016”, para obtener el Título Profesional de Contador Público en la Universidad Cesar Vallejo en Chiclayo, llego a la siguiente conclusión:

Al realizar el análisis correspondiente a la empresa, se arrojan resultados como: la empresa tiene una rentabilidad con tendencia negativa, porque no hay un correcto y adecuado control de los costos; y la empresa en nivel operativo, cuenta con niveles bajos de operatividad, porque no hay un eficiente proceso de operaciones. Tras mencionar estos resultados negativos, se comprueba que la empresa necesita con urgencia la implementación de un plan estratégico enfocándose en estrategias de supervivencia para poder seguir compitiendo en el mercado y generar una mejor rentabilidad. Estas estrategias se enfocan netamente en el aumento de las ventas y en el mantenimiento progresivo y gradual de los costos de ventas para obtener una mejor rentabilidad.

- Blas Daga, Lady Marcela (2019), en su tesis titulada:

“PLANEAMIENTO ESTRATÉGICO Y RENTABILIDAD DE LA EMPRESA CORPORACIÓN DEYCAR’S SAC, TRUJILLO 2016”, para alcanzar, el título profesional de contador público, en la universidad San Pedro en Chimbote, llego a la siguiente conclusión: El método que se aplico fue el descriptivo básico, por medio de la recolección de datos, mediante documentos que fueron proporcionados por parte de la empresa. Para el proceso de elaboración del planeamiento estratégico, se analizaron las fortalezas, debilidades, amenazas y oportunidades, de acuerdo a los resultados se elaboró un plan de acción y responsabilidades a tener en cuenta. Los resultados de la investigación arrojaron resultados positivos y óptimos para la empresa, porque el planeamiento estratégico es un instrumento fundamental, para aumentar la rentabilidad y a la vez para mejorar la situación económica y financiera de la empresa.

- De la Cruz Pacheco, Luis Miguel; De la Cruz Huamancondor, Joab Zamarcán; y Gibaja Mayhuire, Wilson (2015), en su tesis titulada: “EL PLANEAMIENTO ESTRATÉGICO Y SU INCIDENCIA EN LA RENTABILIDAD EN LA EMPRESA TRANSPORTES CRUZ DEL SUR S.A.C.”, para obtener, el Título Profesional de Contador Público, en la Universidad Nacional del Callao en Lima, llego a la siguiente conclusión:

El objetivo de la investigación se basó en determinar la incidencia del planeamiento estratégico en la rentabilidad, usando un enfoque cuantitativo, de nivel aplicativo, no experimental, mediante la información contable, determinamos que la empresa, al no contar con un planeamiento estratégico, el índice de su rentabilidad es baja. Por otra parte, la eficiencia de la empresa se vio afectada, porque no hubo una correcta gestión en la explotación de sus equipos de

transporte. Gracias a estas deficiencias, se implementó un planeamiento estratégico, el cual aumenta la rentabilidad y ayuda a optimizar la gestión de la empresa, para un funcionamiento óptimo y adecuado.

- Montalvo Torres, Alberto (2010), en su tesis titulada: “EL PLAN ESTRATÉGICO COMO HERRAMIENTA DE GESTION FINANCIERA EN LAS EMPRESAS DE ESTRUCTURAS METÁLICAS EN EL DISTRITO DE SAN JUAN DE MIRAFLORES”, para obtener, el Título Profesional de Contador Público, en la Universidad de San Martín de Porres en Lima, llegó a la siguiente conclusión:

La presente investigación fue desarrollada en base a la información, por medio de documentos y estadísticas obtenidas de la empresa. El plan estratégico, como herramienta de gestión financiera, identifica nuevas oportunidades de ingresos para las empresas; mediante la misión y visión de las empresas, permite tomar decisiones de inversión y por último permite plantear estrategias a largo plazo, para un eficiente resultado económico y una eficiente gestión de la empresa.

2.2. Bases Teóricas

Acerca de las variables tratadas, se ha encontrado y entendido, las definiciones y teorías, de varios autores, que son expertos en el tema, quienes realizan los siguientes planteamientos:

2.2.1. Plan estratégico

(Ruíz, 2014); nos manifiesta que “el plan estratégico es un proceso que propone la información para determinar los objetivos y metas

que se buscan alcanzar, trazar las políticas a seguir por las diferentes áreas”.

(Lerma, J. 2014) manifiesta que “un plan estratégico es el camino que la empresa va seguir, el cual está expresado en un documento que va de la mano con lo que es la organización, para lograr en un determinado periodo el cumplimiento de las metas establecidas”.

(Alessio, D., 2014) nos habla que “un plan estratégico debe ser retroalimentado, factible, revisado y controlado en todo momento, para su desarrollo debe contar con la participación de todas las personas clave de la empresa, que conozcan cada proceso y área, de los principales competidores y de la demanda”.

(Pérez, A., 2014) “El uso de Plan Estratégico, es un aspecto indispensable que se debe considerar en la empresa, de tal forma que se pueda generar confianza para el desarrollo de las empresas dentro de un contexto de continuidad”.

2.2.2. Gestión empresarial

(Barreto, 2018) menciona que gestión empresarial, “es una actividad donde están involucrados diferentes individuos que cuentan con conocimientos y están especializados en sus actividades que buscan incrementar la eficiencia y el potencial de un negocio o de una empresa” (pág. 5).

(Castillo, 2017) manifiesta que gestión empresarial, “es el procedimiento pensante ingenioso que posibilita a una persona hacer el diseño y ejecución de las instrucciones y procedimientos de las

estrategias y tácticas de un área beneficiosa de la compañía” (pág. 17).

(Gitman, 1986), señala que “la gestión empresarial comprende la concreción de las políticas, mediante la aplicación de estrategias, tácticas, procesos, procedimientos, técnicas y prácticas. Una política no es un documento legal”

(Instituto de Investigación El Pacífico, 2004), señala que “la gestión empresarial es administrar y proporcionar servicios para el cumplimiento de las metas y objetivos, proveer información para la toma de decisiones, realizar el seguimiento y control de la recaudación de los ingresos, del manejo de las cuentas por cobrar, de las existencias, etc. Dentro de la gestión se incluye la planeación, organización, dirección y control” (pag.62)

Chiavenato (2006) señala que “la gestión empresarial es el proceso de planear, organizar, direccionar y controlar los recursos (intelectuales, humanos, materiales y financieros) de una institución, con la meta de obtener el máximo beneficio o alcanzar sus objetivos”

García (2005) señala que “La gestión empresarial de una empresa hace referencia las medidas y estrategias llevadas a cabo con la meta de que la empresa encuentre viabilidad económica”

Chiavenato (2014) señala que gestión empresarial es “El proceso de planear, organizar, integrar, direccionar y controlar los recursos (intelectuales, humanos, materiales, financieros, entre otros) de una organización, con el propósito de obtener el máximo beneficio o alcanzar sus objetivos” (p. 104).

Los conceptos y teorías expuestos, nos servirán de base fundamental para el desarrollo de nuestra tesis.

2.3. Bases filosóficas

Plan estratégico

La filosofía organizacional se refiere al conjunto de ideas que se plantean con el fin de establecer la misión, visión, valores y estrategias para el óptimo funcionamiento de una organización o empresa. Por tanto, la filosofía organizacional define la misión, la visión y los valores de una organización o empresa.

Diversos autores coinciden en definir al plan como una toma anticipada de decisiones destinada a reducir la incertidumbre y las sorpresas, y a guiar a la acción hacia una situación deseada, mediante una instrumentación reflexiva de medios.

En el plan está presente siempre la idea de futuro y de construcción del porvenir mediante la acción, y se presenta a la reflexión como un conjunto de interrogantes y de conjeturas sobre el devenir posible, como incógnitas a develar sobre sucesos que pueden acontecer o como situaciones deseadas a mantener o alcanzar.

“El plan es una apuesta y como tal tiene tanta incertidumbre como demuestre el análisis de la solidez de las apuestas parciales que lo componen y de la gran apuesta que lo sintetiza”. Carlos Matus (1993)

La planeación estratégica es sólo posible cuando se crea una cultura apropiada. Esta expresión engloba a las actitudes, a las capacidades emocionales y de relación interpersonal, a la visión de la vida institucional, al horizonte de comprensión del mundo de los individuos y de los grupos humanos que conforman la vida organizacional.

Dependiendo de ella se podrá avanzar en la ejecución de las estrategias propuestas y en la consecución de las metas organizacionales, o se podrá

desviarlas, ralentizarlas y hasta bloquearlas. En este sentido, afirma Evoli: “Hace falta impulsar el desarrollo cultural, esto significa que todas las personas relacionadas con la organización se desarrollen en su saber, en sus expectativas, en sus necesidades, y en sus formas de relacionarse y de enfrentar al mundo presente y futuro, esencialmente dinámico” (Evoli, 2009, p. 1). La cultura supone, expresado de otra manera, un modo de pensar específico y representa una forma de relación del individuo con sus semejantes y con su entorno. Igualmente, representa una manera de percibir, interpretar y experimentar el mundo, entendiendo éste como la totalidad referencial de la comprensión de lo que existe o acontece.

Gestión Empresarial

La filosofía empresarial identifica "la forma de ser" de una empresa, también se habla que la cultura de la empresa tiene que ver con los principios y valores empresariales, todo ello es tanto como decir que es "la visión compartida de una organización".

Es la estructura conceptual que la organización define para orientar o inspirar el comportamiento de la organización y que responde a las cuestiones fundamentales de la existencia de la misma. La filosofía de la empresa representa la forma de pensar oficial de la organización. Para desarrollarla, se deben analizar tres elementos fundamentales y trascendentes para esta, que indican hacia dónde se dirige la organización, por qué se dirige hacia allá y que es lo que sustenta u obliga a que la empresa vaya en esa determinada dirección. Estos tres elementos son: La misión, la visión y valores.

La importancia de la Filosofía de Gestión consiste en que establece las pautas y expectativas para el desarrollo de los demás criterios que se evalúan según la Norma de Excelencia de Gestión.

Una gestión efectiva mejorará la forma en que una empresa identifica y selecciona sus mejores iniciativas, las dota de los recursos necesarios y se asegura que una vez implementadas sean gestionadas de forma intensiva.

Al comenzar un nuevo proyecto se determinarán las responsabilidades, y el proyecto será objeto de revisiones frecuentes desde su concepción, incluyendo un análisis permanente por parte de la Dirección General. De esta forma se vincula la generación de nuevas ideas e iniciativas con la supervisión y acciones de los directores de área y cuadros superiores de un modo más dinámico.

2.4. Definición de términos básicos

Diagnostico estratégico

Son las actividades que se realiza, para verificar, los factores internos y externos de la empresa, con la finalidad de saber, las fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas que se posee y conocer en qué situación se haya la empresa a una determinada fecha.

Diagnostico interno

Se evalúa todos los recursos importantes que tiene la empresa y que utiliza en el corto plazo. Permite conocer como está funcionando la empresa y si está cumpliendo los objetivos, estrategias, políticas y metas actuales. De este análisis se identifica las fortalezas y debilidades para delinear las actividades futuras.

Diagnostico externo

En el macroambiente se debe evaluar lo político, económico, sociocultural y tecnológicos que inciden en la empresa de manera indirecta. En el microambiente se debe evaluar a los clientes, proveedores, reguladores, competencia, entre otros que actúan en las actividades de la empresa. De este análisis, se identifica, las oportunidades y amenazas, para relacionarlas con las fortalezas y debilidades.

Plan estratégico

Aquí tenemos que señalar, el objetivo general y los objetivos específicos establecidos, después del análisis de las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas. Luego se debe indicar las estrategias por aplicar y las metas estratégicas por alcanzar.

Metas

Son las especificaciones de los retos por conseguir y se encuentran establecidas, por su alcance e importancia, en concordancia directa, con la misión, facilitando el logro de la visión de futuro de la organización.

Estrategia

Es la manera que tiene una organización de lograr sus objetivos, a partir de su misión conforme sus valores organizacionales.

Es la forma en que los recursos materiales, económicos y organizacionales deben ser utilizados a efecto de optimizar las posibilidades de lograr determinados objetivos y metas.

Políticas

Las políticas son reglas que establece la empresa para canalizar todos los recursos y esfuerzos con el fin de alcanzar lo establecido en su misión.

Misión

Es el propósito o finalidad de tipo socioeconómico de una empresa u organización, que lo hace diferente del resto de las empresas u organizaciones.

Visión

Grupo de ideas, de tipo general, otras de carácter abstracto, que proyecta en términos de espacio y tiempo, lo que una empresa es y quiere ser en el futuro.

Es el camino, a donde se conduce la empresa, en el largo plazo y es una guía y aliciente, para controlar las decisiones estratégicas de crecimiento y de competitividad.

Fortalezas

Son los recursos internos de una empresa u organización que apoyan o contribuyen a conseguir los objetivos. Son los distintivos de una empresa u organización que hacen que posea ventaja competitiva respecto a otras empresas u organizaciones similares.

Debilidades

Son los recursos internos de una empresa que dificulta el logro de sus objetivos. Son las actividades y recursos que la organización necesita pero que no posee y que la hacen vulnerable.

Oportunidades

Son factores, eventos o variables que se encuentran en el entorno de la organización, que si se aprovecha en forma adecuada benefician su desarrollo. Ocurren en el presente o que van a ocurrir en el futuro y que ayudan a la obtener la misión.

Amenazas

Las amenazas son factores o variables que se encuentran en el entorno de la empresa, que reducen su desarrollo. Factores negativos del entorno que ocurren en el presente o que van a suceder en el futuro y que hacen difícil conseguir los objetivos de la organización.

Cultura Organizacional

Conjunto de valores, principios, moral y ético sobre los cuales se regirán los destinos de una organización.

Competitividad

Capacidad de una organización de mantener ventajas comparativas con relación a otros competidores.

Planeación estratégica

Es un procedimiento o metodología, que ayuda a la empresa, a acomodarse a entornos sociales estables o cambiantes, desarrollando una estructura, que le apoye a conseguir los objetivos institucionales en tiempos determinados. Determina el rumbo que debe tener una empresa u organización, para conseguir sus objetivos de largo plazo, en el marco de su visión, misión y valores.

Pensamiento estratégico

Debe empezar con la identificación de la problemática que aqueja a la empresa u organización y las causas que lo motivaron. Una vez identificada la problemática, se deberá ubicar las causas que dieron origen a la problemática; aplicando como método el proceso de abstracción, utilizando inclusive las técnicas de entrevistas, encuestas y otras que sean necesarias. Identificado y analizado los motivos de los problemas, se estará en mejor situación para buscar y ejecutar adecuadas y eficientes medidas de solución.

La alta dirección

Comprende a los directivos, gerentes, jefes de departamentos, jefes de áreas etc., que están comprometidos con la toma de decisiones sobre las actividades presentes y futuras de la organización. Si los gestores no se comprometen con el proceso de planeamiento, no será posible realizar un planeamiento estratégico exitoso.

Comité de planeamiento y desarrollo

Estará formado por especialistas de las diferentes áreas o niveles de la organización y trabajará en forma coordinada con la alta dirección.

Foda

La matriz FODA, significa, Fortaleza (F), Oportunidad (O) Debilidad (D) Amenaza (A), es una herramienta de estudio, para realizar un análisis constante, que se adecua a las amenazas y oportunidades externas, con las fortalezas y debilidades internas de una empresa, con la finalidad de poder generar varias alternativas de estrategia.

Objetivo de largo plazo

Son los resultados pre-establecidos generales, que la empresa desea conseguir, en un plazo mayor a un año y define el orden de importancia y la prioridad de cada uno, una jerarquía de objetivos.

Objetivo de corto plazo

Son los resultados pre establecidos generales, que la empresa desea conseguir, en un plazo máximo de un año. El fijar o establecer los objetivos es el primer paso de la planificación.

Planes

Es un grupo coherente de metas, directivas, criterios y disposiciones con que se instrumentaliza un proceso, siendo integral o sectorial.

Planeación

La planeación la podemos definir como aquella que constituye la determinación de los objetivos, políticas y estrategias, que tiene una entidad, con motivo de alcanzar los logros que se ha planificado en el tiempo.

Presupuesto

Plan integrador y coordinador, por medio del cual, una entidad desarrolla sus

actividades diarias, conforme a las formas comunes de administración de la gerencia.

Rentabilidad

Es la virtud que tiene algo para obtener suficiente utilidad o ganancia; por ejemplo, un negocio es rentable cuando genera mayores ingresos que egresos, un cliente es rentable cuando genera mayores ingresos que gastos, un área o departamento de empresa es rentable cuando genera mayores ingresos que costos.

2.5. Hipótesis de investigación

2.5.1. Hipótesis general

Si se implementa el plan estratégico, entonces si mejora la gestión empresarial de la empresa comercial J&S Casa & Estilos Generales S.A.C. en el distrito de Huacho.

2.5.2. Hipótesis específicas

- a) Se comprueba que el diagnóstico estratégico, si influye en la toma de decisiones de la empresa comercial J&S Casa & Estilos Generales S.A.C. en el distrito de Huacho.
- b) Se precisa que el plan estratégico, si determina los objetivos, estrategias y metas de la empresa comercial J&S Casa & Estilos Generales S.A.C. en el distrito de Huacho.
- c) Se determina que el plan estratégico, si motiva la productividad de los colaboradores de la empresa comercial J&S Casa & Estilos Generales S.A.C. en el distrito de Huacho.

2.6. Operacionalización de variables

2.6.1. Variable independiente

X = Plan Estratégico

Indicadores

X₁ = Visión

X₂ = Fortalezas

X₃ = Oportunidades

X₄ = Análisis estratégico

2.6.2. Variable dependiente

Y = Gestión empresarial

Indicadores

Y₁ = Cumplimiento de metas

Y₂ = Ventajas competitivas

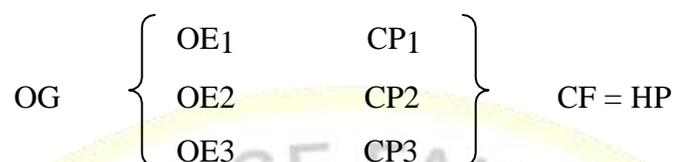
Y₃ = Rentabilidad financiera

Y₄ = Implantar estrategias

CAPITULO III. METODOLOGIA

3.1. Diseño metodológico

Por sus variables, la actual, es una investigación por objetivos, conforme a lo que se muestra, a continuación, en el siguiente esquema:



Leyenda:

OG = Objetivo general

OE = Objetivos específicos

CP = Conclusiones parciales

CF = Conclusión final

HP = Hipótesis principal

Acá señalamos, que el objetivo general, se crea a partir de los objetivos específicos, con los cuales se contrastan. A su vez, los objetivos específicos, forman la base para hacer las conclusiones parciales de la actual investigación. Las conclusiones parciales, se correlacionan adecuadamente para hacer la conclusión final de la actual investigación, la misma que debe ser congruente con la hipótesis general.

3.1.1. Tipo de investigación

La actual, es una investigación de tipo aplicada, debido a que sus alcances son más funcionales o prácticos, más aplicativos y se apoya de leyes, procedimientos, normas, manuales y técnicas para recolectar la información.

El plan estratégico, representa el sustento empírico y numérico que nos ha permitido llegar a las conclusiones de la actual investigación.

3.1.2. Enfoque

El enfoque que se ha considerado dentro de la actual investigación es el cuantitativo porque se pretende dar un aporte sobre un hecho

real, tangible, observable, measurable that is presented in a geographical scope such as the district of Huacho regarding a problem that is presented at the level of the commercial company J&S Casa & Estilos Generales S.A.C. in the district of Huacho, in what is related to the Strategic Plan as a Business Management Tool.

3.2. Población y muestra

3.2.1. Población

The population of the investigation is composed of 126 people, who are collaborators, shareholders, clients and providers of the commercial company J&S Casa & Estilos Generales S.A.C. and managers of companies of the same business sector of the district of Huacho, the same that are directly related to the activities of the company.

3.2.2. Muestra

The sample has been calculated according to the formula designed for cases, when the population (finite populations), whose mathematical expression is the following:

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

Siendo:

N: Total of the population, which amounts to 126 people, which corresponds to collaborators, shareholders, clients and providers of the commercial company J&S Casa & Estilos Generales S.A.C. and managers of companies of the same business sector of the district of Huacho.

n: Optimal size of the sample.

p: Proportion of success of the collaborators, shareholders, clients and providers of the commercial company J&S Casa & Estilos Generales S.A.C. and managers of companies of the same business sector of the district of Huacho, for the current work the

valor es de $p = 0.5$.

- q: Proporción de fracaso de los colaboradores, accionistas, clientes y proveedores de la empresa comercial J&S Casa & Estilos Generales S.A.C. y gerentes de empresas del mismo giro de negocio del distrito de Huacho, que para el presente trabajo el valor es de $p = 0.5$.
- e: Tolerancia de precisión o error, para el presente trabajo se considera el valor de $e=0.05$.
- Z: Valor de la distribución normal para un nivel de confianza, para el presente trabajo $Z= 1.96$.

Reemplazando valores tenemos:

$$n = (Z^2 p*q*N) / [(e^2 *(N-1) + Z^2 *p*q]$$

$$n = (1.96^2 0.5*0.5*126) / [(0.05^2 *125) + 1.96^2 *0.5*0.5]$$

$$n = 95.$$

Esta muestra ha sido seleccionada aleatoriamente.

Corrección

$$Si \frac{n_0}{N} \times 100$$

Reemplazando

$$\frac{95}{126} \times 100 = 75.40\%$$

Habiéndose obtenido 75.40% y siendo mayor que el 10% indicado o recomendado para estos casos; procedemos a realizar la corrección.

$$n = \frac{n}{1 + \frac{n}{N}}$$

Reemplazando:

$$n = \frac{95}{1 + \frac{95}{126}}$$

$$n = \frac{95}{1.75} = 54.2857$$

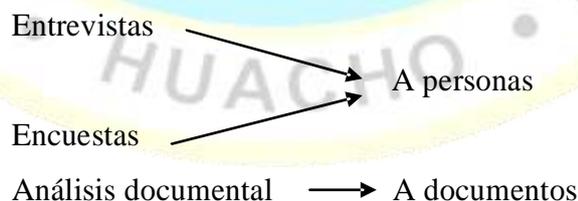
$$n = 54$$

Calculada la corrección se ha obtenido el valor de 54 que representa el número de colaboradores, accionistas, clientes y proveedores de la empresa comercial J&S Casa & Estilos Generales S.A.C. y gerentes de empresas del mismo giro de negocio del distrito de Huacho, que habrán de tomarse como muestra para el sustento de la investigación.

3.3. Técnicas de recolección de datos

3.3.1. Técnicas a emplear

Las principales técnicas y los instrumentos que se han empleado en la actual investigación son:



Revisión documental: Se empleo esta técnica para conseguir información de las normas, libros, tesis, manuales, reglamentos, directivas y presupuestos, vinculados con el plan estratégico y la gestión empresarial de la empresa comercia J&S Casa & Estilos Generales S.A.C. del Distrito de Huacho.

3.3.2. Descripción de los instrumentos

Ficha bibliográfica: instrumento empleado para recolectar información de las normas legales, administrativas, libros, revistas, periódicos y demás trabajos de investigación relacionados con el plan estratégico y la gestión empresarial de la empresa comercial J&S Casa & Estilos Generales S.A.C. del distrito de Huacho.

Guía de entrevista: instrumento utilizado para llevar a cabo las entrevistas a colaboradores, accionistas, clientes y proveedores y gerentes, que tienen la experiencia suficiente.

Ficha de encuesta: instrumento realizado a colaboradores, accionistas, clientes y proveedores y gerentes, con el motivo de recabar, la información importante para la contrastación de hipótesis de la actual investigación.

3.4. Técnicas para el procesamiento de la información

3.4.1. Técnicas de análisis

Se han aplicado las siguientes técnicas:

- a. Análisis documental
- b. Conciliación de datos
- c. Indagación
- d. Rastreo

3.4.2. Técnicas de procesamiento de datos

El trabajo de investigación actual, ha procesado los datos recogidos de las diferentes fuentes, por medio de diversas técnicas:

- a. Ordenamiento y clasificación
- b. Registro manual
- c. Análisis documental
- d. Tabulación de cuadros con porcentajes e.
- Comprensión de gráficos
- f. Conciliación de datos
- g. Proceso Computarizado con SPSS (Statistical Package for Social Sciences), Versión 26 del modelo de correlación de Pearson y nivel de confianza del 95%.

3.5. Matriz de consistencia

“El plan estratégico y la gestión empresarial de la empresa comercial J&S Casa & Estilos generales S.A.C. en el distrito de Huacho”

PROBLEMAS	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLES E INDICADORES	METODOLOGÍA
<p>Problema general</p> <p>¿Cómo el plan estratégico mejora la gestión empresarial de la empresa comercial J&S Casa & Estilos Generales S.A.C. en el distrito de Huacho?</p> <p>Problemas específicos</p> <p>a. ¿Cómo el diagnóstico estratégico influye en la toma de decisiones de la empresa comercial J&S Casa & Estilos Generales S.A.C. en el distrito de Huacho?</p> <p>b. ¿Cómo el plan estratégico determina los objetivos, estrategias y metas de la empresa comercial J&S Casa & Estilos Generales S.A.C. en el distrito de Huacho?</p> <p>c. ¿Cómo el plan estratégico motiva la productividad de los colaboradores de la empresa comercial J&S Casa & Estilos Generales S.A.C. en el distrito de Huacho?</p>	<p>Objetivo general</p> <p>Demostrar que el plan estratégico mejora la gestión empresarial de la empresa comercial J&S Casa & Estilos Generales S.A.C. en el distrito de Huacho</p> <p>Objetivos específicos</p> <p>a. Comprobar si el diagnóstico estratégico influye en la toma de decisiones de la empresa comercial J&S Casa & Estilos Generales S.A.C. en el distrito de Huacho</p> <p>b. Precisar si el plan estratégico determina los objetivos, estrategias y metas de la empresa comercial J&S Casa & Estilos Generales S.A.C. en el distrito de Huacho</p> <p>c. Determinar si el plan estratégico motiva la productividad de los colaboradores de la empresa comercial J&S Casa & Estilos Generales S.A.C. en el distrito de Huacho</p>	<p>Hipótesis general</p> <p>Si se implementa el plan estratégico, entonces si mejora la gestión empresarial de la empresa comercial J&S Casa & Estilos Generales S.A.C. en el distrito de Huacho</p> <p>Hipótesis específicas</p> <p>a. Se comprueba que el diagnóstico estratégico, si influye en la toma de decisiones de la empresa comercial J&S Casa & Estilos Generales S.A.C. en el distrito de Huacho</p> <p>b. Se precisa que el plan estratégico, si determina los objetivos, estrategias y metas de la empresa comercial J&S Casa & Estilos Generales S.A.C. en el distrito de Huacho</p> <p>c. Se determina que el plan estratégico, si motiva la productividad de los colaboradores de la empresa comercial J&S Casa & Estilos Generales S.A.C. en el distrito de Huacho</p>	<p>Variable independiente</p> <p>X = Plan Estratégico</p> <p>Indicadores</p> <p>X1 = Visión X2 = Fortalezas, X3 = Oportunidades X4 = Análisis Estratégico</p> <p>Variable dependiente</p> <p>Y = Gestión Empresarial</p> <p>Indicadores</p> <p>Y1 = Cumplimiento de metas Y2 = Ventajas competitivas Y3 = Rentabilidad financiera Y4 = Implantar estrategias</p>	<ol style="list-style-type: none"> Tipo de Matriz Aplicada Nivel de Investigación Descriptiva y aplicada Métodos Descriptivos, analíticos inductivos Diseño de Investigación Por objetivos Población Colaboradores, accionistas, clientes y proveedores de la empresa comercial J & S Casa & Estilos Generales S.A.C y gerentes de empresas del mismo giro de negocio del distrito de Huacho, conformada por 126 personas. Muestra <ol style="list-style-type: none"> Representativa Técnicas Entrevistas Encuestas Análisis documental <p>La muestra ha sido calculada y realizada su corrección mediante la siguiente fórmula. $n = 54.$ $n = (Z^2 p * q * N) / [(e^2 * (N-1) + Z^2 * p * q)]$</p>

CAPITULO IV. RESULTADOS

4.1. Análisis de resultados

La encuesta se realizó a 54 personas que representa el número de colaboradores, accionistas, clientes y proveedores de la empresa comercial J&S Casa & Estilos Generales S.A.C. y gerentes de empresas del mismo giro de negocio del distrito de Huacho.

A la pregunta

1. ¿En su opinión el plan estratégico mejora el desarrollo de la empresa comercial J&S Casa & Estilos Generales S.A.C.?

Tabla 1

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	SI	26	48,15	48,15	48,15
	NO OPINA	11	20,37	20,37	68,52
	NO	17	31,48	31,48	100,00
	Total	54	100,00	100,00	

Fuente: Cuestionario aplicado a los colaboradores, accionistas, clientes y proveedores de la empresa comercial J&S Casa & Estilos Generales S.A.C. y gerentes de empresas del mismo giro de negocio del distrito de Huacho

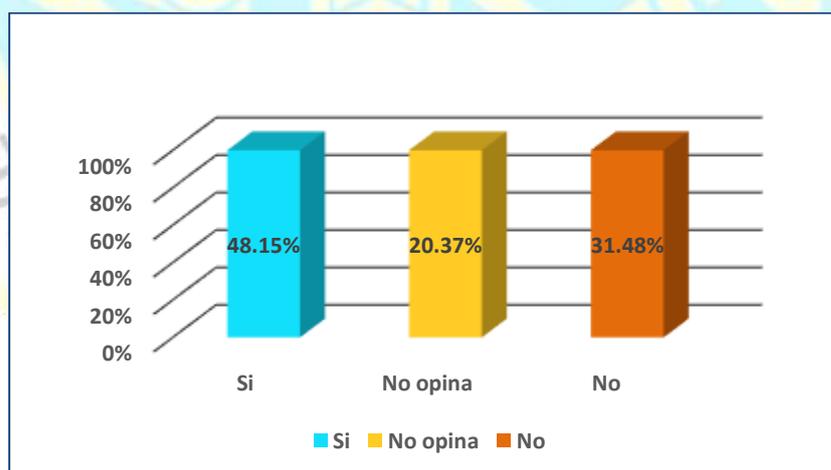


Figura 1, El plan estratégico mejora el desarrollo de la empresa comercial J&S Casa & Estilo Generales S.A.C

INTERPRETACIÓN

Ante la pregunta hecha, podemos mirar en el gráfico, donde se nos presenta, que el 48.15% manifiestan que el plan estratégico si mejora el desarrollo de la empresa comercial J&S Casa & Estilos Generales S.A.C., el 31.48% señala que no mejora y el 20.37% no opina.

La competencia actual trae la necesidad que la empresa busque su desarrollo de una manera más profesional, utilizando herramientas de gestión como lo es el plan estratégico. Se tiene que diseñar el rumbo a seguir en el futuro y permitirse reaccionar de una manera rápida antes los cambios constantes que se presentan en el mercado, para no afectar su desarrollo.

El desarrollo de la empresa se verá fortalecido y encaminado de una mejor manera, ya que se contará con una planificación anticipada y estratégica, las misma que ayudará a la dirección a conseguir los objetivos y metas.

2. ¿Considera usted que una buena gestión empresarial conlleva al éxito de la empresa comercial J&S Casa & Estilos Generales S.A.C.?

Tabla 2

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	SI	26	48,15	48,15	48,15
	NO OPINA	11	20,37	20,37	68,52
	NO	17	31,48	31,48	100,00
	Total	54	100,00	100,00	

Fuente: Cuestionario aplicado a los colaboradores, accionistas, clientes y proveedores de la empresa comercial J&S Casa & Estilos Generales S.A.C. y gerentes de empresas del mismo giro de negocio del distrito de Huacho

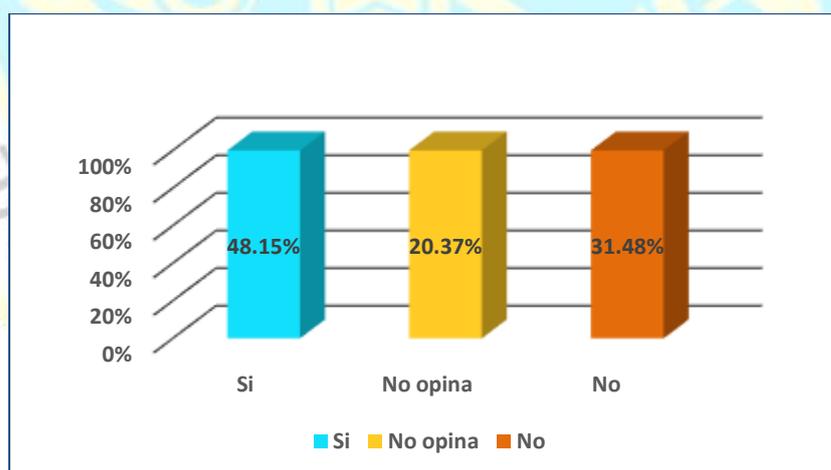


Figura 2, Buena gestión empresarial conlleva al éxito de la empresa comercial J&S Casa & Estilos Generales S.A.C

INTERPRETACIÓN

Ante la pregunta hecha, podemos mirar en el gráfico, donde se nos presenta, que el 48.15% manifiestan que una buena gestión empresarial, si conlleva al éxito, a la empresa comercial J&S Casa & Estilos Generales S.A.C., el 31.48% señala que no conlleva y el 20.37% no opina.

La forma como se desarrolle la conducción de la empresa tiene que ver en su éxito. Es por eso que se debe de utilizar el conocimiento de las herramientas de gestión para poder desarrollar un buen trabajo gerencial, que permita a la vez demostrar con los resultados alcanzados que se está obteniendo el éxito esperado y que la empresa está en buenas manos.

Se espera que se lleve a cabo una buena gestión empresarial, con la finalidad que repercuta en el éxito esperado por los accionistas y que la empresa se consolide cada vez más en el ámbito donde desarrolla sus actividades.

3. ¿En su opinión el Planeamiento Estratégico incide en la Gestión empresarial de la empresa comercial J&S Casa & Estilos Generales S.A.C.?

Tabla 3

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	SI	26	48,15	48,15	48,15
	NO OPINA	11	20,37	20,37	68,52
	NO	17	31,48	31,48	100,00
	Total	54	100,00	100,00	

Fuente: Cuestionario aplicado a los colaboradores, accionistas, clientes y proveedores de la empresa comercial J&S Casa & Estilos Generales S.A.C. y gerentes de empresas del mismo giro de negocio del distrito de Huacho

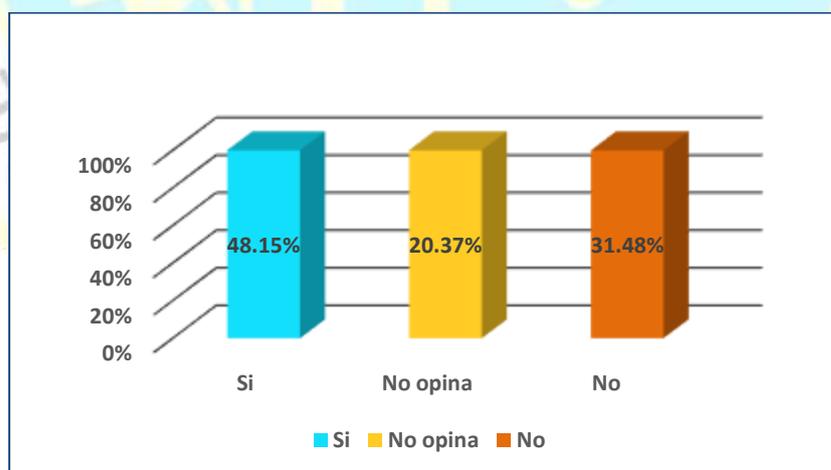


Figura 3, El Planeamiento Estratégico incide en la Gestión empresarial de la empresa comercial J&S Casa & Estilo Generales S.A.C.

INTERPRETACIÓN

Ante la pregunta hecha, podemos mirar en el gráfico, donde se nos presenta, que el 48.15% manifiestan que el planeamiento estratégico si incide en la

gestión empresarial de la empresa comercial J&S Casa & Estilos Generales S.A.C., el 31.48% señala que no incide y el 20.37% no opina.

La empresa necesita contar con planes operativos eficientes, tomar buenas decisiones que le asegure conseguir los objetivos y metas. Es necesario que se exprese lo que se espera alcanzar en el futuro, que se señale todo el trabajo que se debe desarrollar para poder lograr una eficiente gestión empresarial, que deje satisfecho a los accionistas de la empresa.

El planeamiento estratégico le permite a la dirección de la empresa a trabajar de una forma más ordenada, calculadora, eficiente y poder lograr excelentes resultados, además que le servirá para demostrar una buena gestión empresarial.

4. ¿Considera Ud. que la visión de la empresa comercial J&S Casa & Estilos Generales S.A.C. conduce a un correcto planeamiento estratégico?

Tabla 4

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	SI	25	46,30	46,30	46,30
	NO OPINA	12	22,22	22,22	68,52
	NO	17	31,48	31,48	100,00
Total		54	100,00	100,00	

Fuente: Cuestionario aplicado a los colaboradores, accionistas, clientes y proveedores de la empresa comercial J&S Casa & Estilos Generales S.A.C. y gerentes de empresas del mismo giro de negocio del distrito de Huacho

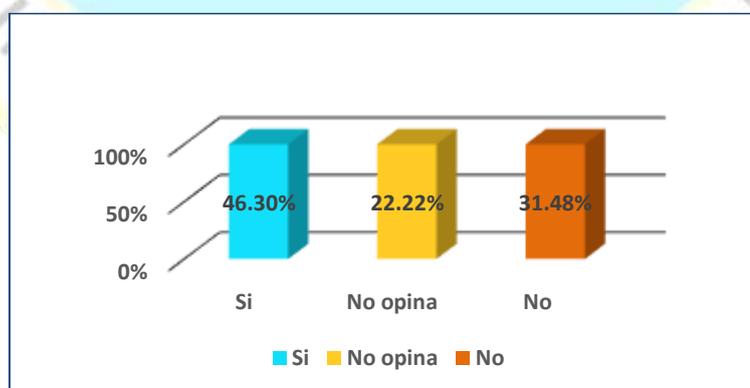


Figura 4, La visión de la empresa comercial J&S Casa & Estilo Generales S.A.C. conduce a un correcto planeamiento estratégico

INTERPRETACIÓN

Ante la pregunta hecha, podemos mirar en el gráfico, donde se nos presenta, que el 46.30% manifiestan que la visión si conduce a un correcto planeamiento estratégico de la empresa comercial J&S Casa & Estilos Generales S.A.C., el 31.48% señala que no conduce y el 22.22% no opina. Saber cómo deseamos que se nos vea como empresa el futuro, hace que se pueda elaborar el camino por donde debe conducirse la dirección de la empresa, para preparar las estrategias necesarias, los planes operativos respectivos, para poder contar con planeamiento estratégico relacionado con la visión y de acuerdo a lo que se tiene como expectativa conseguir. La gerencia o dirección de la empresa echara andar su creatividad para poder diseñar estrategias, que estén de acuerdo a la visión que tiene la empresa, así se podrá conseguir un eficiente planeamiento estratégico.

5. ¿Considera Ud. que si se aprovecha oportunamente las fortalezas de la empresa comercial J&S Casa & Estilos Generales S.A.C. se logra un adecuado planeamiento estratégico?

Tabla 5

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	SI	26	48,15	48,15	48,15
	NO OPINA	11	20,37	20,37	68,52
	NO	17	31,48	31,48	100,00
Total		54	100,00	100,00	

Fuente: Cuestionario aplicado a los colaboradores, accionistas, clientes y proveedores de la empresa comercial J&S Casa & Estilos Generales S.A.C. y gerentes de empresas del mismo giro de negocio del distrito de Huacho

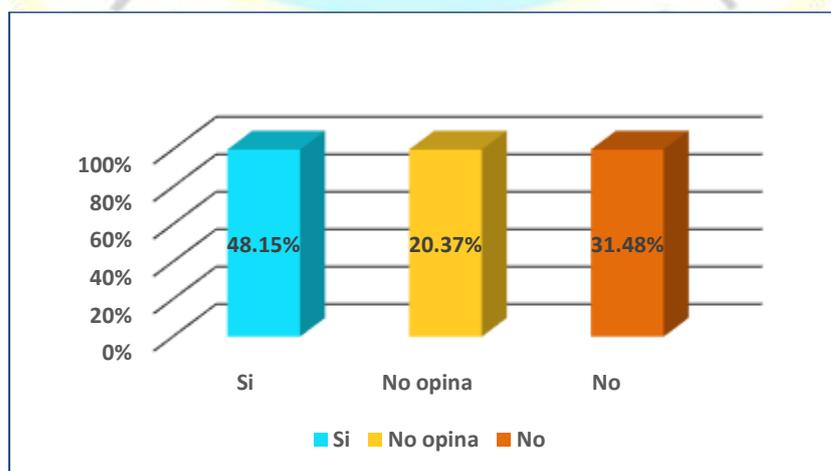


Figura 5, Las fortalezas de la empresa comercial J&S Casa & Estilo Generales S.A.C. se logra un adecuado planeamiento estratégico

INTERPRETACIÓN

Ante la pregunta hecha, podemos mirar en el gráfico, donde se nos presenta, que el 48.15% manifiestan que, si se aprovecha oportunamente las fortalezas, se logra un adecuado planeamiento estratégico de la empresa comercial J&S Casa & Estilos Generales S.A.C. el 31.48% señala que no se logra y el 20.37% no opina.

Las fortalezas es el distintivo de la empresa frente a sus competidores, es lo que marca la diferencia a su favor, es por ello necesario considerarlas, para conseguir un adecuado planeamiento estratégico, que sirva a la dirección de la empresa realizar las acciones necesarias para conseguir un buen crecimiento, desempeño y éxito empresarial.

Que el diseño del planeamiento estratégico sea realizado tomando en cuenta las fortalezas de la empresa es importante y necesario, ya que nos permite sacar ventajas a los competidores, por lo que usaremos, lo que ellos no tienen.

6. ¿En su opinión la empresa comercial J&S Casa & Estilos Generales S.A.C. debe considerar las oportunidades en su plan estratégico?

Tabla 6

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	SI	25	46,30	46,30	46,30
	NO OPINA	12	22,22	22,22	68,52
	NO	17	31,48	31,48	100,00
Total		54	100,00	100,00	

Fuente: Cuestionario aplicado a los colaboradores, accionistas, clientes y proveedores de la empresa comercial J&S Casa & Estilos Generales S.A.C. y gerentes de empresas del mismo giro de negocio del distrito de Huacho

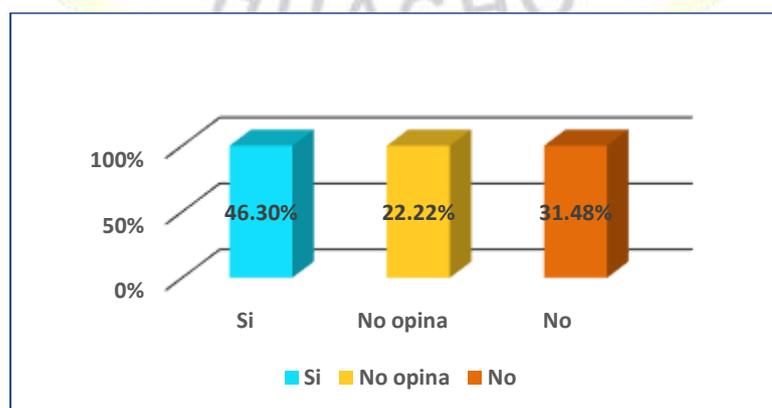


Figura 6, La empresa comercial J&S Casa & Estilo Generales S.A.C. debe considerar las oportunidades en su plan estratégico

INTERPRETACIÓN

Ante la pregunta hecha, podemos mirar en el gráfico, donde se nos presenta, que el 46.30% manifiestan que la empresa comercial J&S Casa & Estilos Generales S.A.C. sí debe de considerar las oportunidades en su plan estratégico, el 31.48% señala que no las debe considerar y el 22.22% no opina.

El plan estratégico se debe de considerar las oportunidades que se les presenta a la empresa, en el entorno que ejecuta sus actividades, pues son parte de su base, razón por la cual se debe de tener en cuenta y no dejarlas de lado, ya que ello ayudara a empujar el crecimiento empresarial que se busca lograr y que también demandan los accionistas, ya que está en juego la inversión hecha, la misma que espera un rendimiento deseado.

Para poder crecer y mejorar como empresa, no se debe dejar de lado las oportunidades, que se logran obtener del análisis estratégico, es por ello que debemos tener diseñado, las estrategias necesarias, para poder aprovechar a las mismas.

7. ¿Considera usted que el control del plan estratégico incide en la gestión empresarial en la empresa comercial J&S Casa & Estilos Generales S.A.C.?

Tabla 7

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	SI	26	48,15	48,15	48,15
	NO OPINA	11	20,37	20,37	68,52
	NO	17	31,48	31,48	100,00
	Total	54	100,00	100,00	

Fuente: Cuestionario aplicado a los colaboradores, accionistas, clientes y proveedores de la empresa comercial J&S Casa & Estilos Generales S.A.C. y gerentes de empresas del mismo giro de negocio del distrito de Huacho

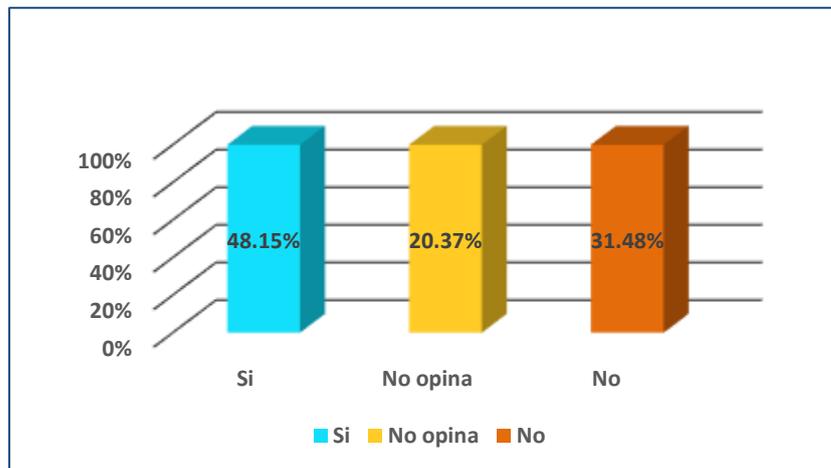


Figura 7, El control del plan estratégico incide en la gestión empresarial en la empresa comercial J&S Casa & Estilo Generales S.A.C.

INTERPRETACIÓN

Ante la pregunta hecha, podemos mirar en el gráfico, donde se nos presenta, que el 48.15% manifiestan que el control del plan estratégico, si incide en la gestión empresarial, en la empresa comercial J&S Casa & Estilos Generales S.A.C. el 31.48% señala que no incide y el 20.37% no opina.

Las suposiciones de estrategias empresariales que contiene el plan estratégico se deben de ejecutar y realizar, es por ello que se tiene que realizar el control estratégico, para que lo planificado se vaya logrando, para, para que se evalúe los planes, para que se evalúe el desempeño de la empresa. Con el cumplimiento de las estrategias empresariales, la empresa desarrolla y se logra el rendimiento esperado y se mostrara con resultados favorables una buena gestión empresarial.

El control es importante en el proceso administrativo a desarrollar en la empresa, ello incluye el monitoreo constante del desarrollo del plan estratégico, para poder lograr además, que la gestión empresarial, sea eficiente con buenos logros.

8. ¿En su opinión, el análisis estratégico, incide en el control del plan estratégico en la empresa comercial J&S Casa & Estilos Generales S.A.C.?

Tabla 8

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	SI	26	48,15	48,15	48,15
	NO OPINA	11	20,37	20,37	68,52
	NO	17	31,48	31,48	100,00
Total		54	100,00	100,00	

Fuente: Cuestionario aplicado a los colaboradores, accionistas, clientes y proveedores de la empresa comercial J&S Casa & Estilos Generales S.A.C. y gerentes de empresas del mismo giro de negocio del distrito de Huacho

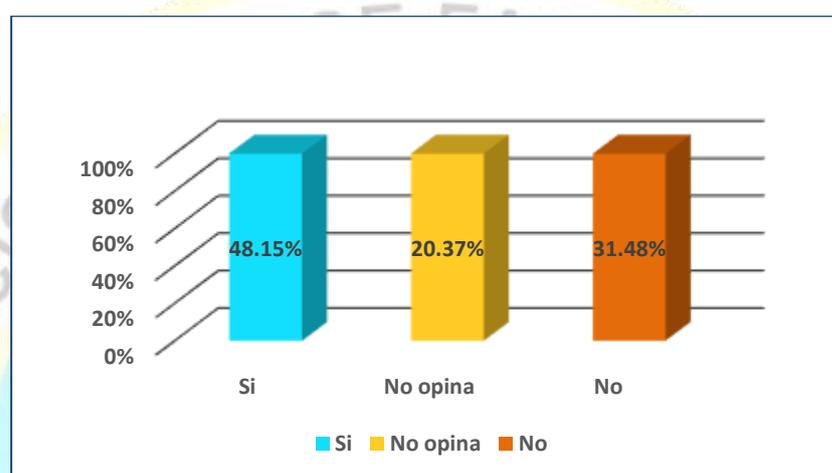


Figura 8, El análisis estratégico, incide en el control del plan estratégico en la empresa comercial J&S Casa & Estilos Generales S.A.C.

INTERPRETACIÓN

Ante la pregunta hecha, podemos mirar en el gráfico, donde se nos presenta, que el 48.15% manifiestan que el análisis estratégico si incide en el control del plan estratégico, en la empresa comercial J&S Casa & Estilos Generales S.A.C. el 31.48% señala que no incide y el 20.37% no opina.

Estudiar una empresa para obtener y tomar conocimiento de cuál es su situación interna y externa sirve para establecer los planes a desarrollar, mejorar los puntos con deficiencias, para lograr el éxito, así como también ir monitoreando que la situación interna y externa de la empresa vaya mejorando conforme se vaya ejecutando el plan estratégico.

El análisis estratégico que se lleve a cabo, de una manera constante, nos va a permitir que veamos el avance o estancamiento de la empresa, con ello además se podremos verificar el cumplimiento del plan estratégico.

9. ¿Cree usted que la evaluación del plan estratégico influye en la gestión empresarial de la empresa comercial J&S Casa & Estilos Generales S.A.C.?

Tabla 9

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	SI	26	48,15	48,15	48,15
	NO OPINA	11	20,37	20,37	68,52
	NO	17	31,48	31,48	100,00
	Total	54	100,00	100,00	

Fuente: Cuestionario aplicado a los colaboradores, accionistas, clientes y proveedores de la empresa comercial J&S Casa & Estilos Generales S.A.C. y gerentes de empresas del mismo giro de negocio del distrito de Huacho

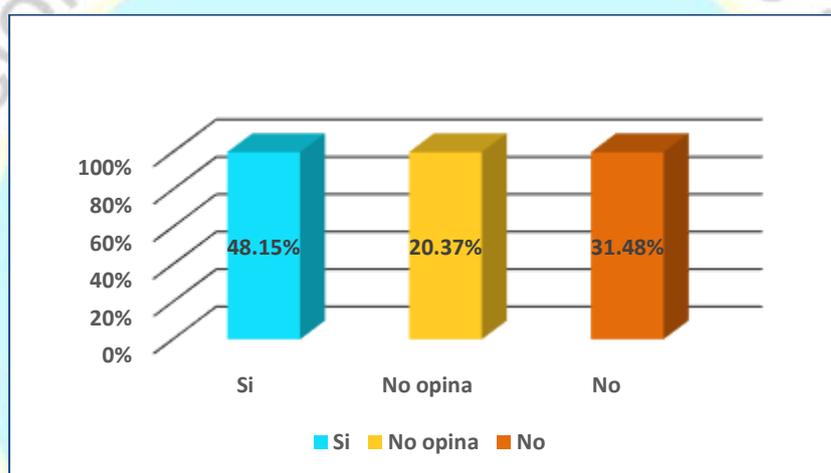


Figura 9, La evaluación del plan estratégico influye en la gestión empresarial de la empresa comercial J&S Casa & Estilo Generales S.A.C.

INTERPRETACIÓN

Ante la pregunta hecha, podemos mirar en el gráfico, donde se nos presenta, que el 48.15% manifiestan que la evaluación del plan estratégico si influye en la gestión empresarial, de la empresa comercial J&S Casa & Estilos Generales S.A.C. el 31.48% señala que no influye y el 20.37% no opina.

La evaluación de conseguir los objetivos y las estrategias planificadas es importante para poder obtener los datos necesarios que permitan medir el progreso de la empresa y demostrar que influye en el desempeño de la gestión empresarial. Una evaluación constante del plan estratégico nos permitirá monitorear que el conjunto de acciones planificadas para ir por el camino

correcto se hagan realidad y se pueda conseguir los beneficios estimados por la dirección de la empresa.

Evaluar el plan estratégico, nos permite calificar el trabajo desarrollado en la empresa, así como poder ver, que resultados, se han conseguido hasta el momento, si están de acuerdo a lo que se ha diseñado y también para poner nota a la gestión empresarial.

10. ¿Considera Ud. que la aplicación del plan estratégico en la empresa comercial J&S Casa & Estilos Generales S.A.C. inicia su despegue como líder del mercado?

Tabla 10

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	SI	26	48,15	48,15	48,15
	NO OPINA	11	20,37	20,37	68,52
	NO	17	31,48	31,48	100,00
	Total	54	100,00	100,00	

Fuente: Cuestionario aplicado a los colaboradores, accionistas, clientes y proveedores de la empresa comercial J&S Casa & Estilos Generales S.A.C. y gerentes de empresas del mismo giro de negocio del distrito de Huacho

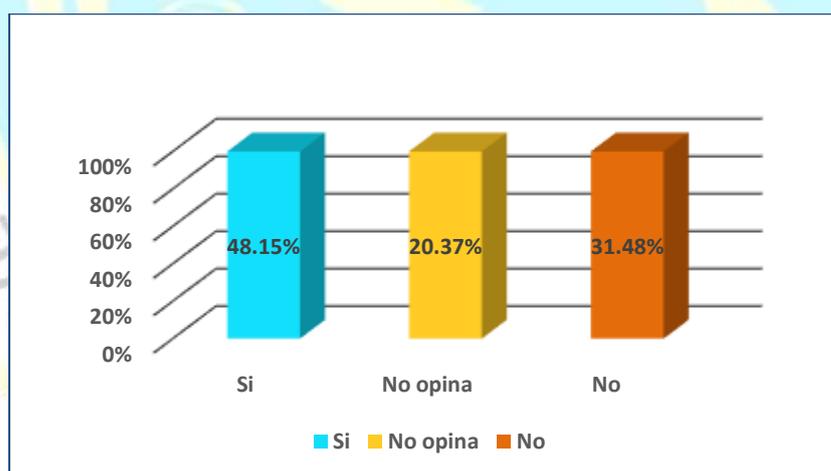


Figura 10, La aplicación del plan estratégico en la empresa comercial J&S Casa & Estilo Generales S.A.C. inicia su despegue como líder del mercado

INTERPRETACIÓN

Ante la pregunta hecha, podemos mirar en el gráfico, donde se nos presenta, que el 48.15% manifiestan que la aplicación del plan estratégico en la empresa comercial J&S Casa & Estilos Generales S.A.C. si inicia su despegue como líder del mercado, el 31.48% señala que no inicia su despegue y el 20.37% no opina.

Utilizar un plan estratégico permite a la gerencia trabajar con una importante herramienta de gestión, se tendrá clara la misión, la visión y el camino a seguir, para poder realizar un destacado trabajo gerencial que impulse un mejor desarrollo empresarial, con la meta de convertirse en una empresa líder en el sector comercial en el cual se desenvuelve.

El plan estratégico le permite a la empresa tener un rumbo para lograr objetivos y metas estratégicas, para tener un mejor crecimiento financiero y para poder convertirse en una empresa fuerte en el mercado, marcando un liderazgo.

11. ¿Considera Ud. que la empresa comercial J&S Casa & Estilos Generales S.A.C. debe determinar la rentabilidad financiera con respecto a la gestión de su plan estratégico?

Tabla 11

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	SI	25	46,30	46,30	46,30
	NO OPINA	12	22,22	22,22	68,52
	NO	17	31,48	31,48	100,00
	Total	54	100,00	100,00	

Fuente: Cuestionario aplicado a los colaboradores, accionistas, clientes y proveedores de la empresa comercial J&S Casa & Estilos Generales S.A.C. y gerentes de empresas del mismo giro de negocio del distrito de Huacho

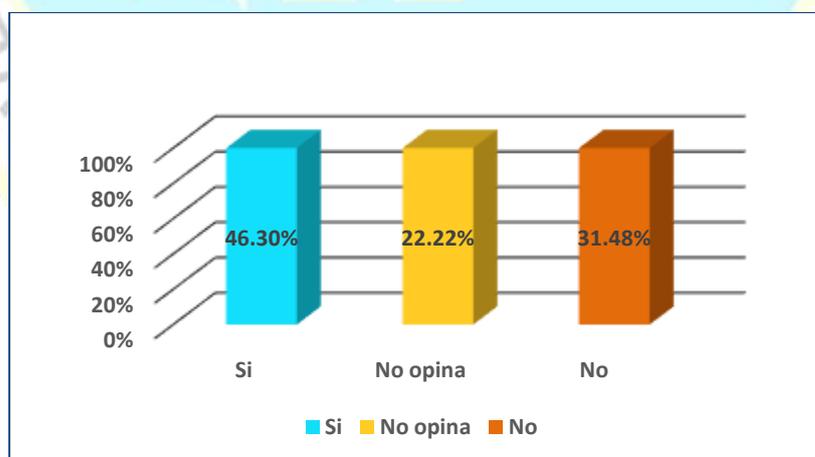


Figura 11, La empresa comercial J&S Casa & Estilo Generales S.A.C. debe determinar la rentabilidad financiera con respecto a la gestión de su plan estratégico

INTERPRETACIÓN

Ante la pregunta hecha, podemos mirar en el gráfico, donde se nos presenta, que el 46.30% manifiestan que la empresa comercial J&S Casa & Estilos Generales S.A.C. si debe determinar la rentabilidad financiera con respecto a la gestión de su plan estratégico, el 31.48% señala que no debe determinar y el 22.22% no opina.

Los objetivos, metas, estrategias y el plan de acciones se deben de llevar a cabo, ya que de ello la empresa podrá obtener la rentabilidad financiera esperada. El llevar a cabo la ejecución del plan estratégico, facilita poder realizar una buena gestión empresarial y que traiga como resultado la rentabilidad financiera calculada y que se espera obtener.

La rentabilidad financiera se debe de calcular tomando en cuenta el desarrollo eficiente del plan estratégico, ya que contiene estrategias que están encaminadas a darnos beneficios y buenos resultados financieros.

12. ¿Considera Ud. que la empresa comercial J&S Casa & Estilos Generales S.A.C. debe contar con un nivel de utilidad deseada con relación a la gestión empresarial?

Tabla 12

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	SI	26	48,15	48,15	48,15
	NO OPINA	11	20,37	20,37	68,52
	NO	17	31,48	31,48	100,00
	Total	54	100,00	100,00	

Fuente: Cuestionario aplicado a los colaboradores, accionistas, clientes y proveedores de la empresa comercial J&S Casa & Estilos Generales S.A.C. y gerentes de empresas del mismo giro de negocio del distrito de Huacho

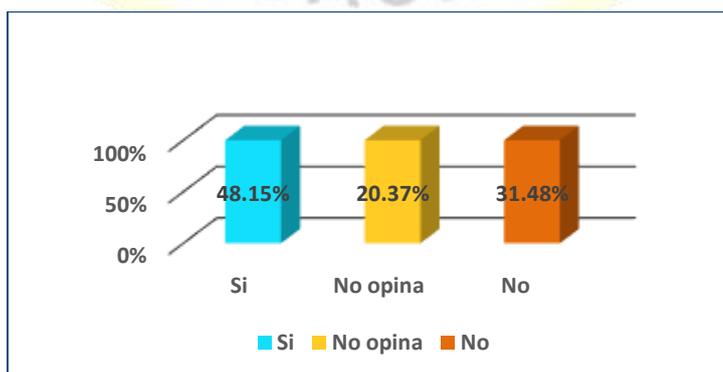


Figura 12, La empresa comercial J&S Casa & Estilo Generales S.A.C. debe contar con un nivel de utilidad deseada con relación a la gestión empresarial

INTERPRETACIÓN

Ante la pregunta hecha, podemos mirar en el gráfico, donde se nos presenta, que el 48.15% manifiestan que la empresa comercial J&S Casa & Estilos Generales S.A.C. sí debe contar con un nivel de utilidad deseada con relación a la gestión empresarial, el 31.48% señala que no debe contar y el 20.37% no opina.

La inversión realizada debe tener una utilidad deseada, es por ello que se la debe de calcular para poder sostenerse económicamente a la empresa. El nivel de utilidad deseada puede manifestarse como la tasa de rendimiento que se debe de lograr sobre las inversiones realizadas para que se mantenga económicamente equilibrada. La gestión empresarial debe de estructurar la empresa lo mejor que se pueda para que alcance los resultados deseados.

La estimación de la utilidad deseada se debe de realizar y va a estar relacionada con el desarrollo la gestión empresarial, ya que un buen trabajo nos dará los resultados planificados y esperados.

13. ¿Considera usted que el tener un plan estratégico ayuda a ser competitiva a la empresa comercial J&S Casa & Estilos Generales S.A.C.?

Tabla 13

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	SI	25	46,30	46,30	46,30
	NO OPINA	12	22,22	22,22	68,52
	NO	17	31,48	31,48	100,00
	Total	54	100,00	100,00	

Fuente: Cuestionario aplicado a los colaboradores, accionistas, clientes y proveedores de la empresa comercial J&S Casa & Estilos Generales S.A.C. y gerentes de empresas del mismo giro de negocio del distrito de Huacho

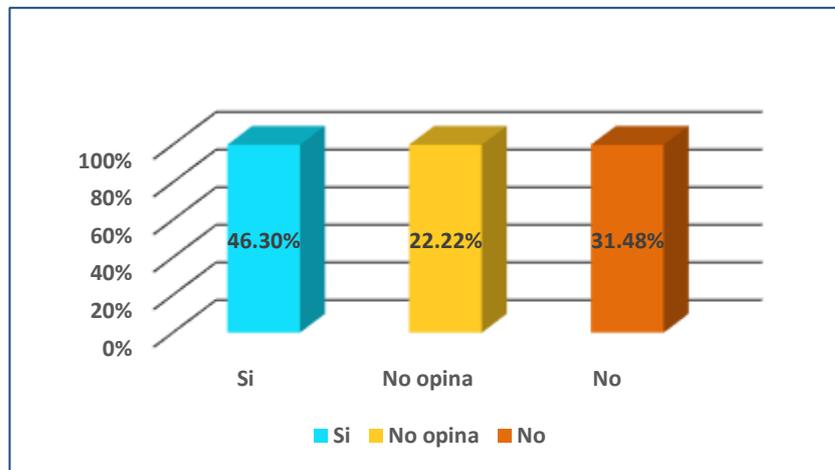


Figura 13, El tener un plan estratégico ayuda a ser competitiva a la empresa comercial J&S Casa & Estilo Generales S.A.C.

INTERPRETACIÓN

Ante la pregunta hecha, podemos mirar en el gráfico, donde se nos presenta, que el 46.30% manifiestan que tener un plan estratégico, si le ayuda a ser competitiva a la empresa comercial J&S Casa & Estilos Generales S.A.C., el 31.48% señala que no le ayuda y el 22.22% no opina.

Siendo el plan estratégico una importante herramienta de gestión que apoya a la dirección de la empresa en lograr una mejor competitividad, puede lograr situar mayores fortalezas, concientizar a los colaboradores para lograr de ellos un mayor compromiso, que permita mantener a la empresa vigente en el mercado. El plan estratégico, se tiene que cumplirse eficientemente, para lograr una competitividad que permita un liderazgo en el sector comercial donde se desarrolla la empresa.

Un plan estratégico nos permite diseñar estrategias para poder trabajar mejor, para desarrollar ventajas competitivas, para lograr resultados favorables, para hacernos fuertes y para ser más competitivos en el mercado.

14. ¿En su opinión la visión influye en la gestión empresarial de la empresa comercial J&S Casa & Estilos Generales S.A.C.?

Tabla 14

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	SI	26	48,15	48,15	48,15
	NO OPINA	11	20,37	20,37	68,52
	NO	17	31,48	31,48	100,00
	Total	54	100,00	100,00	

Fuente: Cuestionario aplicado a los colaboradores, accionistas, clientes y proveedores de la empresa comercial J&S Casa & Estilos Generales S.A.C. y gerentes de empresas del mismo giro de negocio del distrito de Huacho

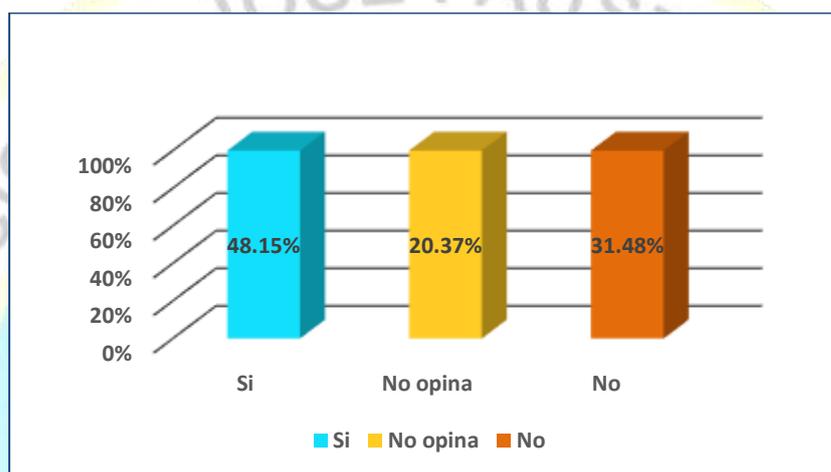


Figura 14, La visión influye en la gestión empresarial de la empresa comercial J&S Casa & Estilo Generales S.A.C.

INTERPRETACIÓN

Ante la pregunta hecha, podemos mirar en el gráfico, donde se nos presenta, que el 48.15% manifiestan que la visión si influye en la gestión empresarial de la empresa comercial J&S Casa & Estilos Generales S.A.C., el 31.48% señala que no influye y el 20.37% no opina.

Trabajar teniendo presente en todo momento la visión de la empresa, es decir a donde queremos llegar, que es lo que deseamos lograr, como deseamos vernos en el futuro, va a permitir que se la tenga en cuenta como base de la elaboración y desarrollo de los objetivos, las metas, las estrategias y las acciones diversas a desarrollar, para de esta manera se pueda obtener mejores resultados, que resalten la gestión empresarial.

Si trabajamos sin planificar hacia adelante, no avanzaremos bien, muchas de las actividades serán deficientes, no habrá estrategias por desarrollar, es por ello que la gestión empresarial necesita trabajar en base a una visión.

15. ¿Considera usted que utilizar las fortalezas inciden en la gestión empresarial de la empresa comercial J&S Casa & Estilos Generales S.A.C.?

Tabla 15

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	SI	26	48,15	48,15	48,15
	NO OPINA	11	20,37	20,37	68,52
	NO	17	31,48	31,48	100,00
	Total	54	100,00	100,00	

Fuente: Cuestionario aplicado a los colaboradores, accionistas, clientes y proveedores de la empresa comercial J&S Casa & Estilos Generales S.A.C. y gerentes de empresas del mismo giro de negocio del distrito de Huacho

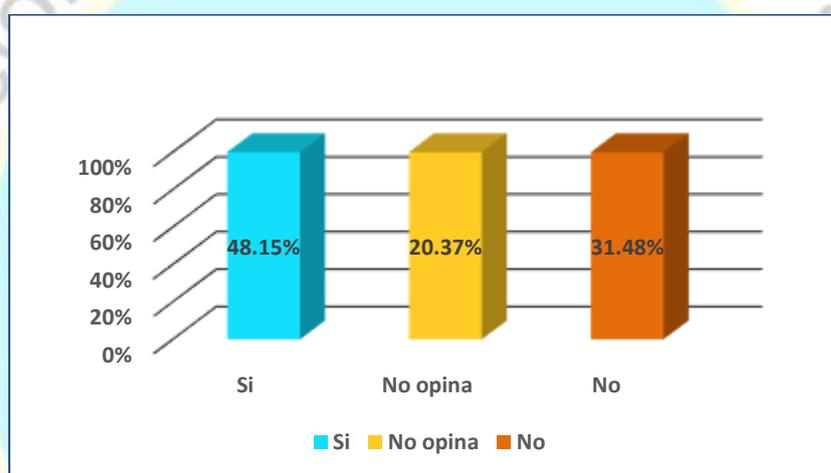


Figura 15, Las fortalezas inciden en la gestión empresarial de la empresa comercial J&S Casa & Estilo Generales S.A.C.

INTERPRETACIÓN

Ante la pregunta hecha, podemos mirar en el gráfico, donde se nos presenta, que el 48.15% manifiestan que utilizar las fortalezas, si incide en la gestión empresarial de la empresa comercial J&S Casa & Estilos Generales S.A.C., el 31.48% señala que no incide y el 20.37% no opina.

Para poder crecer y desarrollar, nos resulta mejor centrarnos, en los aspectos que tenemos más oportunidades de mejorar, las fortalezas nos ayudan a diferenciarnos de la competencia, es por ello, que potenciarlas, innovarlas y mejorar su rendimiento, nos llevara al éxito, trabajar una mejor gestión empresarial y que deje satisfechos y contentos a los accionistas.

Si en la gestión empresarial explotamos nuestras fortalezas, nos veremos fortalecidos frente a nuestros competidores, podremos sacar ventajas y demostrar un fructífero trabajo de los colaboradores y de la dirección de la empresa.

16. ¿En su opinión las metas estratégicas influyen en la gestión empresarial de la empresa comercial J&S Casa & Estilos Generales S.A.C.?

Tabla 16

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	SI	26	48,15	48,15	48,15
	NO OPINA	11	20,37	20,37	68,52
	NO	17	31,48	31,48	100,00
	Total	54	100,00	100,00	

Fuente: Cuestionario aplicado a los colaboradores, accionistas, clientes y proveedores de la empresa comercial J&S Casa & Estilos Generales S.A.C. y gerentes de empresas del mismo giro de negocio del distrito de Huacho

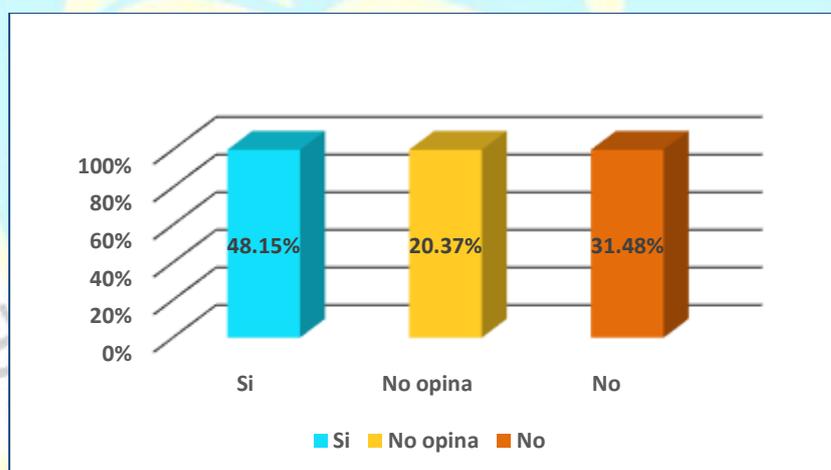


Figura 16, Las metas estratégicas influyen en la gestión empresarial de la empresa comercial J&S Casa & Estilo Generales S.A.C.

INTERPRETACIÓN

Ante la pregunta hecha, podemos mirar en el gráfico, donde se nos presenta, que el 48.15% manifiestan que las metas estratégicas, si influyen en la gestión empresarial de la empresa comercial J&S Casa & Estilos Generales S.A.C., el 31.48% señala que no influye y el 20.37% no opina.

En el desarrollo de una gestión empresarial, se debe de considerar, planificar que es lo que quiere lograr, que logros se desea conseguir, que resultados se

espera alcanzar y para cuando se realizaran, para ello se necesita poner en ejecución las estrategias necesarias, que conlleven a conseguir las metas estratégicas que se desean lograr, demostrándose, además, que las mismas mejoran la gestión empresarial.

Diseñar metas estratégicas y después lograrlas, hacen que la empresa alcance el despegue en el mercado, que deje satisfechos a sus accionistas y que la gestión empresarial mejore, por lo mismo que se verá influenciada.

17. ¿En su opinión el cumplimiento del plan estratégico asegura el éxito de la gestión empresarial de la empresa comercial J&S Casa & Estilos Generales S.A.C.?

Tabla 17

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	SI	26	48,15	48,15	48,15
	NO OPINA	11	20,37	20,37	68,52
	NO	17	31,48	31,48	100,00
	Total	54	100,00	100,00	

Fuente: Cuestionario aplicado a los colaboradores, accionistas, clientes y proveedores de la empresa comercial J&S Casa & Estilos Generales S.A.C. y gerentes de empresas del mismo giro de negocio del distrito de Huacho

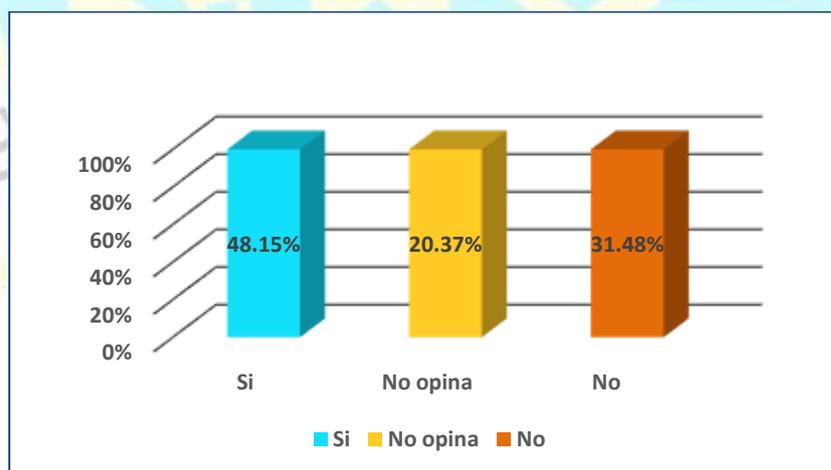


Figura 17, El cumplimiento del plan estratégico asegura el éxito de la gestión empresarial de la empresa comercial J&S Casa & Estilo Generales S.A.C.

INTERPRETACIÓN

Ante la pregunta hecha, podemos mirar en el gráfico, donde se nos presenta, que el 48.15% manifiestan que el cumplimiento del plan estratégico si

asegura el éxito de la gestión empresarial de la empresa comercial J&S Casa & Estilos Generales S.A.C., el 31.48% señala que no asegura y el 20.37% no opina.

El cumplimiento del plan estratégico en la empresa, significa que se deben de lograr los indicadores como la visión, las fortalezas, las oportunidades, cumplimiento de las ventas, las ventajas competitivas, la rentabilidad financiera, entre otros, todo ello sumado a las diversas acciones desarrolladas, nos asegura que el trabajo de dirección de la empresa será bueno, vale decir que la nuestra gestión empresarial será exitosa, debido a que lograra los resultados esperados y en el plazo planificado.

Cumplir con el desarrollo del plan estratégico, es alcanzar todo lo planificado, es lograr la visión de la empresa esperada, es poder decir en base a los resultados favorables alcanzados, que la gestión empresarial ha tenido éxito.

18. ¿Considera Ud. que el desarrollo de las ventajas competitivas incide en la gestión empresarial de la empresa comercial J&S Casa & Estilos Generales S.A.C.?

Tabla 18

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	SI	26	48,15	48,15	48,15
	NO OPINA	11	20,37	20,37	68,52
	NO	17	31,48	31,48	100,00
	Total	54	100,00	100,00	

Fuente: Cuestionario aplicado a los colaboradores, accionistas, clientes y proveedores de la empresa comercial J&S Casa & Estilos Generales S.A.C. y gerentes de empresas del mismo giro de negocio del distrito de Huacho

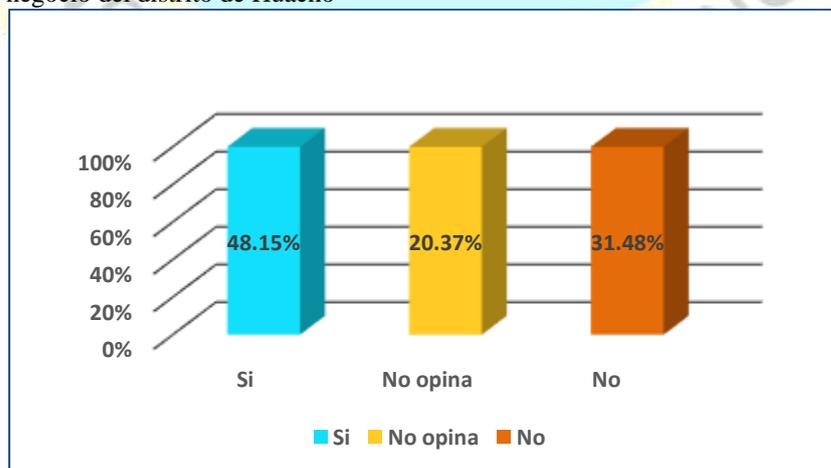


Figura 18, El desarrollo de las ventajas competitivas incide en la gestión empresarial de la empresa comercial J&S Casa & Estilo Generales S.A.C.

INTERPRETACIÓN

Ante la pregunta hecha, podemos mirar en el gráfico, donde se nos presenta, que el 48.15% manifiestan que el desarrollo de las ventajas competitivas, si incide en la gestión empresarial de la empresa comercial J&S Casa & Estilos Generales S.A.C., el 31.48% señala que no incide y el 20.37% no opina.

Desarrollar los atributos de la empresa, con los que destaca frente a los competidores en el mercado, nos lleva a sacar provecho, ya que por ejemplo se trabajará con personal altamente calificado, con bajos costos, con productos o servicios de calidad, con buena tecnología, etc., la dirección o gerencia podrá conseguir los objetivos y alcanzar las metas, visualizándose que la gestión empresarial está logrando los resultados estimados.

Utilizar nuestras ventajas competitivas en el desarrollo del trabajo planificado, nos da un plus por encima de los competidores, nos permite atender mejor a nuestros clientes y con ello poder alcanzar una mejor gestión empresarial.

19. ¿Considera usted que la gestión empresarial incide en la rentabilidad financiera de la empresa comercial J&S Casa & Estilos Generales S.A.C.?

Tabla 19

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	SI	26	48,15	48,15	48,15
	NO OPINA	11	20,37	20,37	68,52
	NO	17	31,48	31,48	100,00
	Total	54	100,00	100,00	

Fuente: Cuestionario aplicado a los colaboradores, accionistas, clientes y proveedores de la empresa comercial J&S Casa & Estilos Generales S.A.C. y gerentes de empresas del mismo giro de negocio del distrito de Huacho

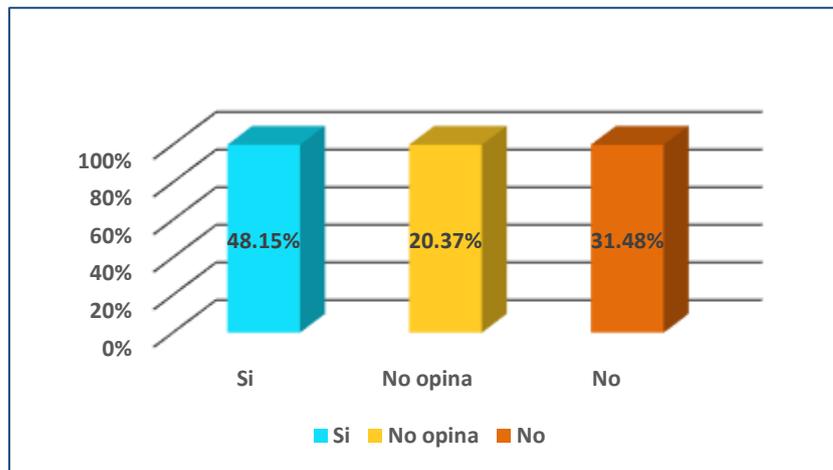


Figura 19, La gestión empresarial incide en la rentabilidad financiera de la empresa comercial J&S Casa & Estilo Generales S.A.C

INTERPRETACIÓN

Ante la pregunta hecha, podemos mirar en el gráfico, donde se nos presenta, que el 48.15% manifiestan que la gestión empresarial incide en la rentabilidad financiera de la empresa comercial J&S Casa & Estilos Generales S.A.C., el 31.48% señala que no incide y el 20.37% no opina.

La gestión empresarial desarrolla todo un proceso administrativo, donde se aplican herramientas, técnicas, estrategias, etc., para poder lograr o alcanzar el máximo beneficio, mejorar la productividad y obtener la rentabilidad financiera planificada y esperada. En la medida que la medida que la gestión empresarial sea calificada como exitosa o no, se verá reflejada la rentabilidad financiera de la empresa.

Del éxito que pueda tener la gestión empresarial, depende la cantidad de rentabilidad financiera que se pueda lograr, es por ello que las herramientas de gestión como el plan estratégico nos permite alcanzar mejores calificativos de la gestión empresarial.

20. ¿Considera usted que desarrollar estrategias mejora la gestión empresarial en la empresa comercial J&S Casa & Estilos Generales S.A.C.?

Tabla 20

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	SI	25	46,30	46,30	46,30
	NO OPINA	12	22,22	22,22	68,52
	NO	17	31,48	31,48	100,00
	Total	54	100,00	100,00	

Fuente: Cuestionario aplicado a los colaboradores, accionistas, clientes y proveedores de la empresa comercial J&S Casa & Estilos Generales S.A.C. y gerentes de empresas del mismo giro de negocio del distrito de Huacho

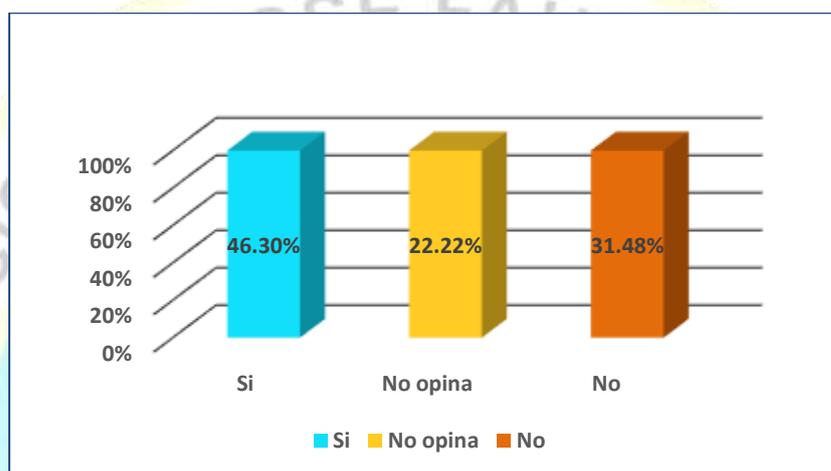


Figura 20, Desarrollar estrategias mejora la gestión empresarial en la empresa comercial J&S Casa & Estilos Generales S.A.C.

INTERPRETACIÓN

Ante la pregunta hecha, podemos mirar en el gráfico, donde se nos presenta, que el 46.30% manifiestan que desarrollar estrategias si mejora la gestión empresarial en la empresa comercial J&S Casa & Estilos Generales S.A.C., el 31.48% señala que no mejora y el 22.22% no opina.

Desarrollar las estrategias, es poner en práctica el trabajo preparado y necesario para conseguir el crecimiento permanente de la empresa, lograr los objetivos, metas y la proyección de rentabilidad financiera estimada. Se debe de contar con un plan de acciones capaz de facilitar y apoyar el trabajo gerencial en poder conseguir la competitividad en mercado y el crecimiento financiero constante y sobre todo que se diga que la gestión empresarial es exitosa.

Si la gestión empresarial trabaja con estrategias será mejor, tendrá un apoyo importante para poder obtener los resultados esperados y que conlleven a la empresa a un mejor posicionamiento financiero en el mercado.

21. ¿En su opinión la gestión empresarial incide en el plan estratégico de la empresa comercial J&S Casa & Estilos Generales S.A.C.?

Tabla 21

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	SI	26	48,15	48,15	48,15
	NO OPINA	11	20,37	20,37	68,52
	NO	17	31,48	31,48	100,00
	Total	54	100,00	100,00	

Fuente: Cuestionario aplicado a los colaboradores, accionistas, clientes y proveedores de la empresa comercial J&S Casa & Estilos Generales S.A.C. y gerentes de empresas del mismo giro de negocio del distrito de Huacho

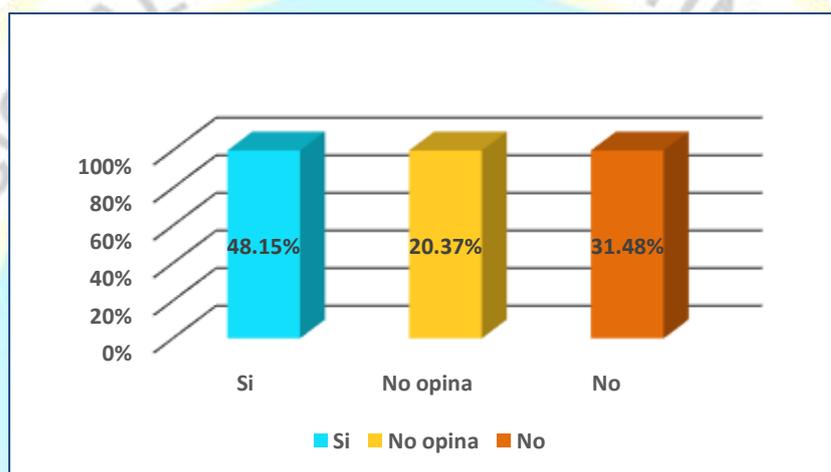


Figura 21, La gestión empresarial incide en el plan estratégico de la empresa comercial J&S Casa & Estilo Generales S.A.C.

INTERPRETACIÓN

Ante la pregunta hecha, podemos mirar en el gráfico, donde se nos presenta, que el 48.15% manifiestan que la gestión empresarial si incide en el plan estratégico de la empresa comercial J&S Casa & Estilos Generales S.A.C., el 31.48% señala que no incide y el 20.37% no opina.

La gestión empresarial hace el diagnostico estratégico de la empresa y toma las decisiones de las medidas correctivas para solucionar las deficiencias y las alternativas para fortalecer lo que ya funciona bien, de esta forma podemos manifestar que, si conducimos una buena gestión empresarial, tendremos un buen plan estratégico aceptable, que, como herramienta de gestión, nos permitirá mejorar la empresa.

La gestión empresarial es la encargada de velar por el desarrollo de un eficiente trabajo en toda la empresa, incluyendo ello el monitoreo de la

ejecución del plan estratégico que se ha elaborado. En la medida que la gestión empresarial sea buena, se tendrá también buenos resultados del plan estratégico.

22. ¿Considera ud. si la falta del plan estratégico incide en la gestión empresarial de la empresa comercial J&S Casa & Estilos Generales S.A.C.?

Tabla 22

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	SI	25	46,30	46,30	46,30
	NO OPINA	12	22,22	22,22	68,52
	NO	17	31,48	31,48	100,00
	Total	54	100,00	100,00	

Fuente: Cuestionario aplicado a los colaboradores, accionistas, clientes y proveedores de la empresa comercial J&S Casa & Estilos Generales S.A.C. y gerentes de empresas del mismo giro de negocio del distrito de Huacho

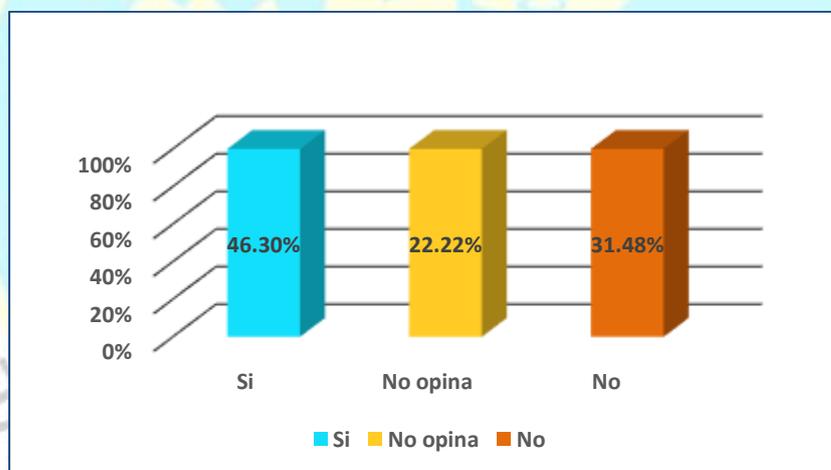


Figura 22, la falta del plan estratégico incide en la gestión empresarial de la empresa comercial J&S Casa & Estilo Generales S.A.C.

INTERPRETACIÓN

Ante la pregunta hecha, podemos mirar en el gráfico, donde se nos presenta, que el 46.30% manifiestan que la falta del plan estratégico si incide en la gestión empresarial de la empresa comercial J&S Casa & Estilos Generales S.A.C., el 31.48% señala que no incide y el 22.22% no opina.

Si no se trabaja con herramientas de gestión, como el plan estratégico, afecta el trabajo gerencial, ya que estamos dejando de lado la eficiencia, el no destacar de la competencia y no tener un plan de negocio. Hoy que trabajamos

en un mercado globalizado no podemos dar ventaja, no vayamos desarmados a competir, no demostremos esta deficiencia, de la cual los competidores se verán beneficiados. Necesitamos que la gestión empresarial considere entre otros, para el desarrollo de función al plan estratégico, ya que va incidir en la misma.

Si en la gestión empresarial hay ausencia de esta importante herramienta llamada plan estratégico, diremos entonces que nos lo mismo trabajar a lo que salga, sin saber que hacer día a día y que la gestión empresarial se verá afectada.

4.2. Contrastación de hipótesis

Hipótesis General

Hipótesis Alternativa Ha: Si se implementa el plan estratégico, entonces si mejora la gestión empresarial de la empresa comercial J&S Casa & Estilos Generales S.A.C. en el distrito de Huacho.

Hipótesis nula H₀: No se implementa el plan estratégico, entonces no mejora la gestión empresarial de la empresa comercial J&S Casa & Estilos Generales S.A.C. en el distrito de Huacho.

Tabla 23

CORRELACIONES

		Plan		
		Estratégico	Gestión Empresarial	
Rho de Spearman	Plan Estratégico	Coefficiente de correlación	1,000	,612
		Sig. (bilateral)	.	,000
	N	36	36	
	Gestión Empresarial	Coefficiente de correlación	,612	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
	N	36	36	

Como podemos ver en la tabla 23, se obtuvo un coeficiente de correlación de $r= 0.418$, con una $p=0.000(p<.05)$ con lo cual se acepta la hipótesis alternativa y se rechaza la hipótesis nula. Por lo tanto, se puede

evidenciar estadísticamente que existe una correlación entre el plan estratégico y la gestión empresarial de la empresa comercial J&S Casa & Estilos Generales S.A.C. en el distrito de Huacho.

Se puede apreciar que el coeficiente de correlación es de una magnitud **buena**.

Hipótesis Específica 1

Hipótesis Alternativa H1: Se comprueba que el diagnostico estratégico, si influye en la toma de decisiones de la empresa comercial J&S Casa & Estilos Generales S.A.C. en el distrito de Huacho.

Hipótesis nula H₀: No se comprueba que el diagnostico estratégico, no influye en la toma de decisiones de la empresa comercial J&S Casa & Estilos Generales S.A.C. en el distrito de Huacho.

Tabla 24

			El diagnostico estratégico	La toma de decisiones
Rho de Spearman	El diagnostico estratégico	Coefficiente de correlación	1,000	,418*
		Sig. (bilateral)	.	,011
		N	36	36
	La toma de decisiones	Coefficiente de correlación	,418*	1,000
		Sig. (bilateral)	,011	.
		N	36	36

Como podemos ver en la tabla 24, se obtuvo un coeficiente de correlación de $r= 0.418$, con una $p=0.000(p<.05)$ con lo cual se acepta la hipótesis alternativa y se rechaza la hipótesis nula. Por lo tanto, se puede evidenciar estadísticamente que existe una correlación entre el diagnostico estratégico y la toma de decisiones de la empresa comercial J&S Casa & Estilos Generales S.A.C. en el distrito de Huacho.

Se puede apreciar que el coeficiente de correlación es de una magnitud **moderada**.

Hipótesis Específica 2

Hipótesis Alternativa H2: Se precisa que el plan estratégico, si determina los objetivos, estrategias y metas de la empresa comercial J&S Casa & Estilos Generales S.A.C. en el distrito de Huacho.

Hipótesis nula H₀: No precisa que el plan estratégico, no determina los objetivos, estrategias y metas de la empresa comercial J&S Casa & Estilos Generales S.A.C. en el distrito de Huacho.

Tabla 25

CORRELACIONES

			Los objetivos, estrategias	Metas de la empresa comercial
Rho de Spearman	Los objetivos, estrategias	Coefficiente de correlación	1,000	,795**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	36	36
	Metas de la empresa comercial	Coefficiente de correlación	,795**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	36	36

Como podemos ver en la tabla 25, se obtuvo un coeficiente de correlación de $r = 0.795$, con una $p = 0.000$ ($p < .05$) con lo cual se acepta la hipótesis alternativa y se rechaza la hipótesis nula. Por lo tanto, se puede evidenciar estadísticamente que existe una correlación entre los objetivos, estrategias y las metas de la empresa comercial J&S Casa & Estilos Generales S.A.C. en el distrito de Huacho.

Se puede apreciar que el coeficiente de correlación es de una magnitud **buena**.

Hipótesis Específica 3

Hipótesis Alternativa H3: Se determina que el plan estratégico, si motiva la productividad de los colaboradores de la empresa comercial J&S Casa & Estilos Generales S.A.C. en el distrito de Huacho

Hipótesis nula H_0 : No se determina que el plan estratégico, no motiva la productividad de los colaboradores de la empresa comercial J&S Casa & Estilos Generales S.A.C. en el distrito de Huacho

Tabla 26

CORRELACIONES

			El plan estratégico	La productividad
Rho de Spearman	El plan estratégico	Coefficiente de correlación	1,000	,718**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	36	36
	La productividad	Coefficiente de correlación	,718**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	36	36

Como podemos ver en la tabla 26, se obtuvo un coeficiente de correlación de $r= 0.718$, con una $p=0.000(p<.05)$ con lo cual se acepta la hipótesis alternativa y se rechaza la hipótesis nula. Por lo tanto, se puede evidenciar estadísticamente que existe una correlación entre el plan estratégico y la productividad de los colaboradores de la empresa comercial J&S Casa & Estilos Generales S.A.C. en el distrito de Huacho.

Se puede apreciar que el coeficiente de correlación es de una magnitud **buena.**

CAPITULO V. DISCUSION

5.1. Discusión de resultados

Elaborar y utilizar un plan estratégico tiene sus beneficios, es una de las herramientas que servirá para llevar a cabo una buena y correcta gestión empresarial, de manera que se logre los objetivos, se alcancen las metas y se cumpla con las expectativas de los accionistas, ya que la empresa logrará el éxito respectivo.

Los tiempos actuales demandan que la empresa ya no solo se maneje en base a experiencia o tentativamente a lo que pueda suceder, sino que se trabaje de una manera mas gerencial utilizando las técnicas y herramientas como el plan estratégico.

La fuerte competencia hace que en la empresa se tome las decisiones en base a información y utilizando diversas herramientas, que den la seguridad de no equivocarse, sobre todo por los perjuicios económicos que le puede ocasionar.

Las empresas comerciales para mejorar su gestión empresarial han conocido que el plan estratégico es una de las herramientas de gestión más importantes para conseguirlo.

En este tipo de empresas, se hace necesario contar con herramientas de gestión confiables, de apoyo y que puedan proporcionar las estrategias necesarias y precisas, de manera que contribuyan con una mejora sostenible de la conducción de la gestión empresarial.

CAPITULO VI. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

6.1. Conclusiones

- Se concluye que el diagnóstico estratégico influye en la toma de decisiones de la empresa comercial J&S Casa & Estilos Generales S.A.C. ya que ayuda a tomar conocimiento de la situación por la que atraviesa, de modo tal que las decisiones que se tomen sean las acertadas para mejorar, afianzarse mejor e impulsar su crecimiento.
- Se llega a establecer la importancia del plan estratégico como herramienta de gestión en la empresa comercial J&S Casa & Estilos Generales S.A.C., ya que mejora la gestión empresarial, determina los objetivos, estrategias y metas planteados; es decir, que, si no se determina de manera adecuada todo lo relacionado a la empresa y sus diversas actividades, se puede poner en riesgo que no se cumpla el alcance requerido.
- Se concluye que el plan estratégico motiva la productividad de los colaboradores de la empresa comercial J&S Casa & Estilos Generales S.A.C. ya que al saber que se cuenta con estrategias y todo un trabajo por desarrollar para conseguir metas, crecimiento y bienestar laboral hará que la confianza en la gestión empresarial, haga esforzarse y ponerle una mayor dedicación en el desarrollo de las actividades de la empresa.
- El planeamiento estratégico incide en la gestión empresarial de la empresa comercial J&S Casa & Estilos Generales S.A.C. ya que le permite aprovechar las fortalezas, oportunidades, metas estrategias y ventajas competitivas, para ser líder en el mercado, de manera que pueda alcanzar el éxito y satisfacer las expectativas de sus accionistas.
- Se llega a establecer que la gestión empresarial de la empresa comercial J&S Casa & Estilos Generales S.A.C. se ve fortalecida con el plan estratégico, le permite tener una mejor rentabilidad financiera, así como contar con un nivel de utilidad deseada.

6.2. Recomendaciones

- Tomar las decisiones de acuerdo al diagnóstico estratégico de la empresa, para que las medidas correctivas y las mejoras decididas, sean acertadas, desarrollen a la empresa, ayuden a lograr el éxito, se logre el crecimiento

empresarial y sobre todo que destaque el trabajo gerencial, pues se podrá consolidar las metas y un excelente desempeño en el mercado.

- Utilizar en la empresa comercial J&S Casa & Estilos Generales S.A.C. como herramienta de gestión, el plan estratégico, de acuerdo a lo que los tiempos actuales demandan, para poder fortalecer a la empresa, mejorar la gestión empresarial, lograr que sea más competitiva, brindar una mejor atención a los clientes y satisfacer las expectativas de sus accionistas.

- Utilizar el plan estratégico para motivar la productividad de los colaboradores de la empresa, para lograr la eficiencia, rendimiento y capacidad en el trabajo, que se identifique las áreas de mejora en la empresa, que están con bajos rendimientos, que permita a la dirección tomar las medidas adecuadas en reforzar el equipo de colaboradores, hacerlo más productivo, para que la empresa siga mejorando y creciendo.

- Aplicar el planeamiento estratégico en el desarrollo de las actividades de la gestión empresarial de la empresa comercial J&S Casa & Estilos Generales S.A.C. que sea un apoyo en la toma de decisiones, para que se pueda contar con planes operativos que conduzcan a mejorar la empresa, alcanzar los objetivos y metas, alcanzar el futuro deseado por los accionistas.

- Aplicar el plan estratégico en la empresa para lograr una mejor rentabilidad financiera, tener la utilidad deseada, brindándole a los accionistas mejores beneficios, que la inversión realizada tenga un aceptado retorno de utilidades, logrando un crecimiento económico factible, aprovechar sus fortalezas, generar oportunidades al entorno de la empresa, ser competitiva y líder en el mercado.

CAPITULO VI. REFERENCIAS

7.1. Fuentes documentales

Carbajal, Julio. Separatas de Planeamiento Estratégico. Universidad Nacional José Faustino Sánchez Carrión. Huacho, 2020.

Plan estratégico 2018-2020. Facultad de Ciencias Contables, Económicas y Financieras. Universidad San Martín de Porres.

7.2. Fuentes bibliográficas

Apaza Meza, Mario. “La Gestión Financiera en las Empresas – Interpretación”. Pacífico Editores. Lima, 2012.

Bernal Torres, Cesar Augusto, “Metodología de la Investigación para Administración y Economía”. Editorial Pretince Hall. Colombia, 2008.

Chambergó, Isidro, “Análisis de costos y presupuestos en el planeamiento estratégico gerencial”, Editorial Instituto Pacífico S.A.C., 2009.

Flores, Jaime, “Contabilidad Gerencial”. 2da. Edición, Editorial Cecof E.I.R.L., 2011.

Flores, Jaime, “Contabilidad para Gerencia”. Editorial Instituto Pacífico S.A.C. Lima – Perú, 2013.

Flores, Jaime. “La Gestión Financiera en las Empresas”. Editorial Pacífico Editores. Lima-Perú, 2012

Hernández, Roberto. Fernández, Carlo. Baptista, Pilar, “Metodología de la Investigación” 4ta. Edición, Editorial Mc Grawhill México, 2006.

Hermida, Jorge, “Administración y Estrategia – Casos”. Ediciones Machi

Buenos Aires – Argentina 1989.

Hirache, Luz. “La Gestión Financiera en las Empresas”. Editorial Pacífico Editores. Lima-Perú, 2012.

Mintzberg, Henry. “Planeación estratégica”. Editorial Prentice hall, México 1991.

Rojas, Maximiliano, “Planeamiento y Presupuesto Estratégico” Editorial Entrelines S.R.Ltda. Lima – Perú, 2008.

Stanley B. Block. y Geoffrey A. Hirt. “Fundamentos de Gerencia Financiera”. Novena edición, Mc Graw Hill, 2001.

7.3. Fuentes hemerográficas

Huapaya Huapaya, Víctor A. “Los Estados Financieros Proyectados y su relación con las utilidades”. Revista Alternativa Financiera. USMP. No. 5, Año 2008.

Revista Informativa Actualidad Empresarial. Instituto Pacifico S.A.C. Lima - Perú, 2021.

Revista Informativa Caballero Bustamante. Estudio Caballero Bustamante. Lima -Perú, 2021.

Revista UIS Humanidades Vol.38, N° I. Enero - Junio de 2010. pp.129-140.

Tracy, Briam, “Las cien reglas infalibles para obtener el éxito empresarial”, Editorial PAIDOS, España año 2000.

Welsch, glenn, “Presupuesto, planificación y control de utilidades”, Editorial prentice hall hispanoamericana S.A. México, 1990.

7.4. Fuentes electrónicas

www.usmp.edu.pe/estudiosgenerales/pdf/PE2018-2020.pdf

https://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/bitstream/handle/20.500.12404/14722/CONTRERAS_GARCIA_PLANEAMIENTO_SAN%20LORENZO.pdf?sequence=1&isAllowed=y

<https://es.scribd.com/document/355124228/Plan-Estrategico-Empresa>

<https://es.scribd.com/doc/54007660/Libro-Plan-Estrategico>

<https://es.scribd.com/document/286189222/PLAN-ESTRATEGICO-docx>





ANEXOS

ANEXO N° 01: MATRIZ DE CONSISTENCIA

“El plan estratégico y la gestión empresarial de la empresa comercial J&S Casa & Estilos generales S.A.C. en el distrito de Huacho”

PROBLEMAS	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLES E INDICADORES	METODOLOGÍA
<p>Problema general</p> <p>¿Cómo el plan estratégico mejora la gestión empresarial de la empresa comercial J&S Casa & Estilos Generales S.A.C. en el distrito de Huacho?</p> <p>Problemas específicos</p> <p>a. ¿Cómo el diagnóstico estratégico influye en la toma de decisiones de la empresa comercial J&S Casa & Estilos Generales S.A.C. en el distrito de Huacho?</p> <p>b. ¿Como el plan estratégico determina los objetivos, estrategias y metas de la empresa comercial J&S Casa & Estilos Generales S.A.C. en el distrito de Huacho?</p> <p>c. ¿Cómo el plan estratégico motiva la productividad de los colaboradores de la empresa comercial J&S Casa & Estilos Generales S.A.C. en el distrito de Huacho?</p>	<p>Objetivo general</p> <p>Demostrar que el plan estratégico mejora la gestión empresarial de la empresa comercial J&S Casa & Estilos Generales S.A.C. en el distrito de Huacho</p> <p>Objetivos específicos</p> <p>a. Comprobar si el diagnóstico estratégico influye en la toma de decisiones de la empresa comercial J&S Casa & Estilos Generales S.A.C. en el distrito de Huacho</p> <p>b. Precisar si el plan estratégico determina los objetivos, estrategias y metas de la empresa comercial J&S Casa & Estilos Generales S.A.C. en el distrito de Huacho</p> <p>c. Determinar si el plan estratégico motiva la productividad de los colaboradores de la empresa comercial J&S Casa & Estilos Generales S.A.C. en el distrito de Huacho</p>	<p>Hipótesis general</p> <p>Si se implementa el plan estratégico, entonces si mejora la gestión empresarial de la empresa comercial J&S Casa & Estilos Generales S.A.C. en el distrito de Huacho</p> <p>Hipótesis específicas</p> <p>a. Se comprueba que el diagnóstico estratégico, si influye en la toma de decisiones de la empresa comercial J&S Casa & Estilos Generales S.A.C. en el distrito de Huacho</p> <p>b. Se precisa que el plan estratégico, si determina los objetivos, estrategias y metas de la empresa comercial J&S Casa & Estilos Generales S.A.C. en el distrito de Huacho</p> <p>c. Se determina que el plan estratégico, si motiva la productividad de los colaboradores de la empresa comercial J&S Casa & Estilos Generales S.A.C. en el distrito de Huacho</p>	<p>Variable independiente</p> <p>X = Plan Estratégico</p> <p>Indicadores</p> <p>X1 = Visión X2 = Fortalezas, X3 = Oportunidades X4 = Análisis Estratégico</p> <p>Variable dependiente</p> <p>Y = Gestión Empresarial</p> <p>Indicadores</p> <p>Y1 = Cumplimiento de metas Y2 = Ventajas competitivas Y3 = Rentabilidad financiera Y4 = Implantar estrategias</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Tipo de Matriz Aplicada 2. Nivel de Investigación Descriptiva y aplicada 3. Métodos Descriptivos, analíticos inductivos 4. Diseño de Investigación Por objetivos 5. Población Colaboradores, accionistas, clientes y proveedores de la empresa comercial J & S Casa & Estilos Generales S.A.C y gerentes de empresas del mismo giro de negocio del distrito de Huacho, conformada por 126 personas. 6. Muestra <ol style="list-style-type: none"> 1. Representativa 2. Técnicas 3. Entrevistas 4. Encuestas 5. Análisis documental <p>La muestra ha sido calculada y realizada su corrección mediante la siguiente fórmula. $n = 54.$ $n = (Z^2 \cdot p \cdot q \cdot N) / [(e^2 \cdot (N-1) + Z^2 \cdot p \cdot q)]$</p>

ANEXO N° 02: CUESTIONARIO

1. ¿En su opinión el plan estratégico mejora el desarrollo de la empresa comercial J&S Casa & Estilos Generales S.A.C.?

.....
.....

2. ¿En su opinión el plan estratégico mejora el desarrollo de la empresa comercial J&S Casa & Estilos Generales S.A.C.?

.....
.....

3. ¿En su opinión el Planeamiento Estratégico incide en la Gestión empresarial de la empresa comercial J&S Casa & Estilos Generales S.A.C.?

.....
.....

4. ¿Considera Ud. que la visión de la empresa comercial J&S Casa & Estilos Generales S.A.C. conduce a un correcto planeamiento estratégico?

.....
.....

5. ¿Considera Ud. que si se aprovecha oportunamente las fortalezas de la empresa comercial J&S Casa & Estilos Generales S.A.C. se logra un adecuado planeamiento estratégico?

.....
.....

6. ¿En su opinión la empresa comercial J&S Casa & Estilos Generales S.A.C. debe considerar las oportunidades en su plan estratégico?

.....
.....

7. ¿Considera usted que el control del plan estratégico incide en la gestión

empresarial en la empresa comercial J&S Casa & Estilos Generales S.A.C.?

.....
.....

8. ¿En su opinión, el análisis estratégico, incide en el control del plan estratégico en la empresa comercial J&S Casa & Estilos Generales S.A.C.?

.....
.....

9. ¿Cree usted que la evaluación del plan estratégico influye en la gestión empresarial de la empresa comercial J&S Casa & Estilos Generales S.A.C.?

.....
.....

10. ¿Considera Ud. que la aplicación del plan estratégico en la empresa comercial J&S Casa & Estilos Generales S.A.C. inicia su despegue como líder del mercado?

.....
.....

11. ¿Considera Ud. que la empresa comercial J&S Casa & Estilos Generales S.A.C. debe determinar la rentabilidad financiera con respecto a la gestión de su plan estratégico?

.....
.....

12. ¿Considera Ud. que la empresa comercial J&S Casa & Estilos Generales S.A.C. debe contar con un nivel de utilidad deseada con relación a la gestión empresarial?

.....
.....

13. **¿Considera usted que el tener un plan estratégico ayuda a ser competitiva a la empresa comercial J&S Casa & Estilos Generales S.A.C.?**

.....
.....

14. **¿En su opinión la visión influye en la gestión empresarial de la empresa comercial J&S Casa & Estilos Generales S.A.C.?**

.....
.....

15. **¿Considera usted que utilizar las fortalezas inciden en la gestión empresarial de la empresa comercial J&S Casa & Estilos Generales S.A.C.?**

.....
.....

16. **¿En su opinión las metas estratégicas influyen en la gestión empresarial de la empresa comercial J&S Casa & Estilos Generales S.A.C.?**

.....
.....

17. **¿En su opinión el cumplimiento del plan estratégico asegura el éxito de la gestión empresarial de la empresa comercial J&S Casa & Estilos Generales S.A.C.?**

.....
.....

18. **¿Considera Ud. que el desarrollo de las ventajas competitivas incide en la gestión empresarial de la empresa comercial J&S Casa & Estilos Generales S.A.C.?**

.....
.....

19. **¿Considera usted que la gestión empresarial incide en la rentabilidad**

financiera de la empresa comercial J&S Casa & Estilos Generales S.A.C.?

.....
.....

20. ¿Considera usted que desarrollar estrategias mejora la gestión empresarial en la empresa comercial J&S Casa & Estilos Generales S.A.C.?

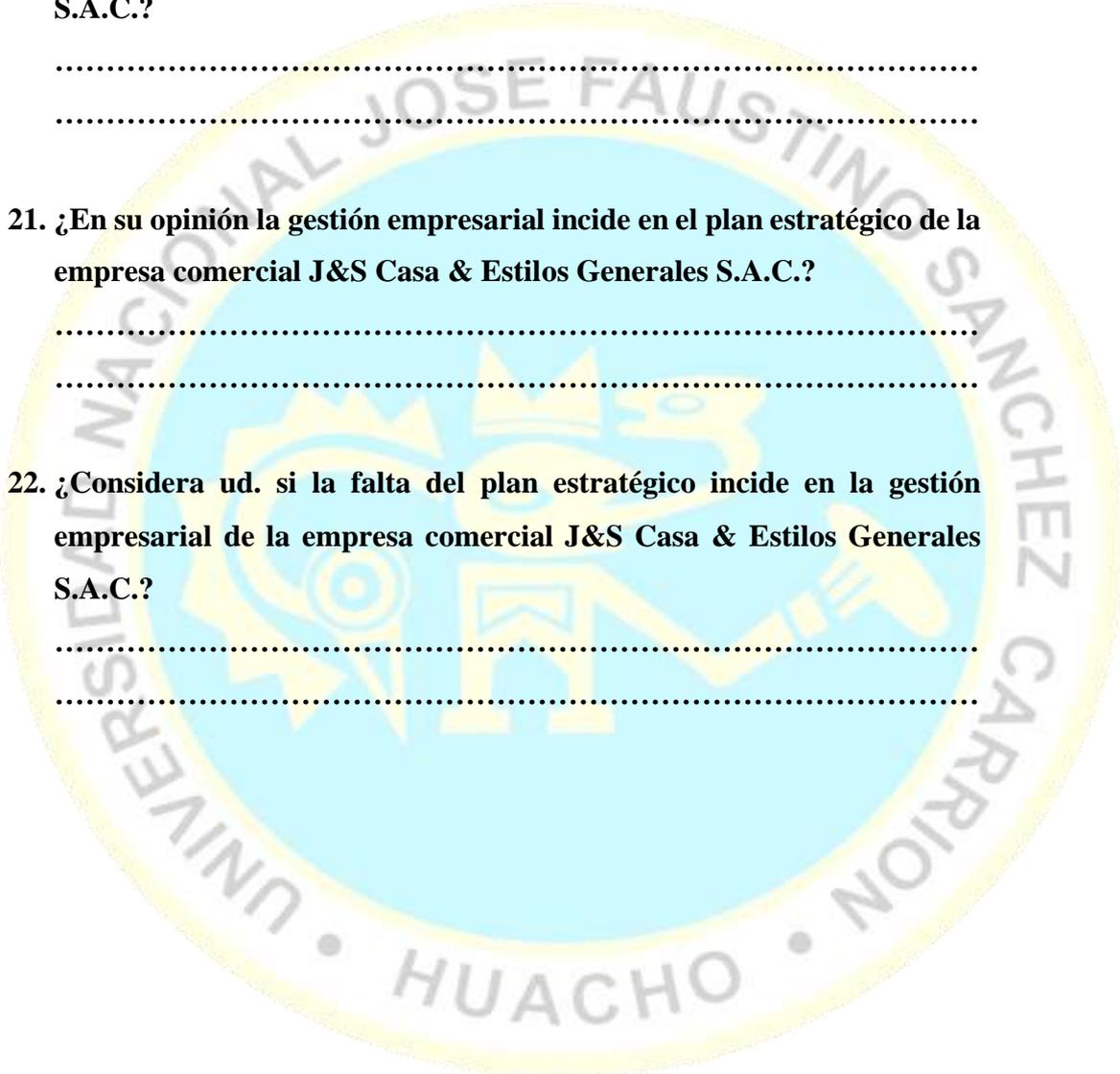
.....
.....

21. ¿En su opinión la gestión empresarial incide en el plan estratégico de la empresa comercial J&S Casa & Estilos Generales S.A.C.?

.....
.....

22. ¿Considera ud. si la falta del plan estratégico incide en la gestión empresarial de la empresa comercial J&S Casa & Estilos Generales S.A.C.?

.....
.....



ANEXO N° 03: CONFIABILIDAD DEL ALFA DE CRONBACH

CONFIABILIDAD

FORMULACIÓN

Podemos manifestar, que el alfa de cronbach, es un indicador, de las correlaciones entre las variables (o ítems), que componen parte de la escala. Podemos hacer el cálculo de dos maneras: a partir de las varianzas o de las correlaciones de los ítems. Hay que informar que las dos fórmulas son versiones de la misma y que pueden calcularse la una de la otra.

A partir de las varianzas

Desde las varianzas, el alfa de Cronbach lo podemos calcular así:

$$\alpha = \left[\frac{K}{K-1} \right] \left[1 - \frac{\sum_{i=1}^K S_i^2}{S_t^2} \right],$$

Donde:

- S_i^2 es la varianza del ítem i ,
- S_t^2 es la varianza de la suma de todos los ítems y
- K es el número de preguntas o ítems.

A partir de las correlaciones entre los ítems

Desde las correlaciones entre los ítems, el alfa de Cronbach se determina así:

$$\alpha = \frac{np}{1 + p(n-1)},$$

Donde:

- n es el número de ítems y
- p es el promedio de las correlaciones lineales entre cada uno de los ítems.

Midiendo los ítems de las variables

Estadísticas de fiabilidad

Alfa de Cronbach	N de elementos
,886	22