

# UNIVERSIDAD NACIONAL DE CAÑETE

## FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

### ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN DE TURISMO Y HOTELERÍA



Gestión empresarial y su relación con la rentabilidad comercial en las empresas  
del sector hotelero, cañete – 2023

TESIS PARA OPTAR EL TITULO PROFESIONAL DE LICENCIADA EN  
ADMINISTRACIÓN DE TURISMO Y HOTELERIA

**Autor:**

Bach. ROSA ELVIRA SUSAYA SOTO

ORCID: 0009-0006-4696-3605

**Asesora:**

Mg. GIOVANNA ROCÍO PIZARRO OSORIO

ORCID: 0001-5362-419X

**Tipo de Investigación:**

Básica

**Línea de Investigación:**

Gestión Empresarial y Desarrollo Turístico Sostenible

Cañete - Perú

2024

## HOJA DEL JURADO

.....

**Dra. Miriam Viviana Ñañez Silva**

**Presidente**

.....

**Dra. Yajaira Lizeth Carrasco Vega**

**Secretaria**

.....

**Dr. Oscar Fernando Alegría Cueto**

**Vocal**

.....

**Mg. Giovanna Rocío Pizarro Osorio**

**Asesor**

## **DEDICATORIA**

A mi hijo por ser mi motivo de inspiración para seguir adelante y ser mejor cada día de manera personal y profesional, a mis padres que son inspiración de lucha y perseverancia, así mismo a mi persona por demostrarme que si se puede alcanzar los logros que uno se propone.

## **AGRADECIMIENTO**

A mi casa de estudios, la Universidad Nacional de Cañete y sus docentes comprometedores que forjan a sus estudiantes a ser profesionales competentes, agradezco a mi pareja por el apoyo incondicional en todo el proceso de mi formación profesional.

## INDICE

<b>I. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA</b> .....	15
<b>1.1 Descripción de la realidad problemática</b> .....	15
<b>1.2. Formulación del problema</b> .....	18
1.2.1. Problema general .....	18
1.2.2. Problemas específicos .....	18
<b>1.3. Objetivos</b> .....	18
1.3.1. Objetivo general .....	18
1.3.2. Objetivos específicos .....	18
<b>1.4. Justificación</b> .....	18
1.4.1. <i>Justificación Teórica</i> .....	19
1.4.2. <i>Justificación Práctica</i> .....	19
1.4.3. <i>Justificación Metodológica</i> .....	19
<b>1.5. Delimitación de la investigación</b> .....	19
1.5.1 <i>Delimitación teórica</i> .....	19
1.5.2 <i>Delimitación temporal</i> .....	20
1.5.3 <i>Delimitación espacial</i> .....	20
<b>2. MARCO TEÓRICO Y EMPÍRICO</b> .....	21
<b>2.1. Marco teórico</b> .....	21
<b>2.1.1 Variable 1: Gestión Empresarial</b> .....	21
A. <i>Definición</i> .....	21
B. <i>Dimensiones</i> .....	21
C. <i>Indicadores</i> .....	22
D. <i>teorías</i> .....	25
<b>2.2.1 Variable 2: Rentabilidad comercial</b> .....	27
A. <i>Definición</i> .....	27

<i>B. Dimensiones</i> .....	27
<i>C. Indicadores</i> .....	28
<i>D. teorías</i> .....	30
<b>2.3. Antecedentes</b> .....	31
<b>2.4. Definición de términos básicos</b> .....	36
<b>3. HIPÓTESIS Y VARIABLES</b> .....	39
<b>3.1 Hipótesis</b> .....	39
3.1.1 <i>Hipótesis general</i> .....	39
3.1.2 <i>Hipótesis específicas</i> .....	39
<b>3.2 Definición conceptual de las variables</b> .....	40
<b>3.3 Operacionalización de las variables</b> .....	1
<b>4. METODOLOGÍA</b> .....	1
<b>4.1. Tipo de investigación</b> .....	1
<b>4.2 Diseño de investigación</b> .....	2
<b>4.3 Método de investigación</b> .....	2
<b>4.4 Población y muestra</b> .....	2
<b>4.5 Lugar de estudio</b> .....	3
<b>4.6 Técnica e instrumento para la recolección de datos</b> .....	3
<b>4.7. Análisis y procesamiento de datos</b> .....	6
<b>5. RESULTADOS</b> .....	8
<b>5.1. Resultados Descriptivos</b> .....	8
5.1.1 <i>Análisis descriptivos de los resultados de la variable gestión empresarial y sus dimensiones.</i> .....	8
5.1.2 <i>Análisis descriptivos de los resultados de la variable Rentabilidad Comercial y sus dimensiones.</i> .....	10
5.1.3 <i>Análisis descriptivos de los resultados de las preguntas</i> .....	12
<b>5.2 Análisis Inferenciales:</b> .....	33
5.2.1 <i>Prueba de Normalidad</i> .....	33

5.2.2 Prueba de hipótesis general .....	33
5.2.3. Prueba de hipótesis Especificas .....	34
<b>6. DISCUSIÓN DE RESULTADOS .....</b>	<b>38</b>
<b>8. RECOMENDACIONES .....</b>	<b>44</b>
<b>9. REFERENCIAS .....</b>	<b>46</b>

## LISTA DE TABLAS

Tabla 1 .....	1
Tabla 2 .....	1
Tabla 3 .....	4
Tabla 4 .....	5
Tabla 5 .....	6
Tabla 6 .....	6
Tabla 7 .....	8
Tabla 8 .....	10
Tabla 9 .....	12
Tabla 10 .....	13
Tabla 11 .....	14
Tabla 12 .....	15
Tabla 13 .....	16
Tabla 14 .....	17
Tabla 15 .....	18
Tabla 16 .....	19
Tabla 17 .....	20
Tabla 18 .....	21
Tabla 19 .....	22
Tabla 20 .....	23
Tabla 21 .....	24
Tabla 22 .....	25
Tabla 23 .....	26
Tabla 24 .....	27
Tabla 25 .....	28
Tabla 26 .....	30
Tabla 27 .....	31
Tabla 28 .....	32
Tabla 29 .....	33
Tabla 30 .....	34
Tabla 31 .....	35

Tabla 32 .....	35
Tabla 33 .....	36

## LISTA DE GRAFICOS

Gráfico 1 .....	9
Gráfico 2 .....	10
Gráfico 3 .....	12
Gráfico 4 .....	13
Gráfico 5 .....	15
Gráfico 6 .....	16
Gráfico 7 .....	17
Gráfico 8 .....	18
Gráfico 9: .....	19
Gráfico 10 .....	20
Gráfico 11 .....	21
Gráfico 12 .....	22
Gráfico 13 .....	23
Gráfico 14 .....	24
Gráfico 15 .....	25
Gráfico 16 .....	26
Gráfico 17 .....	27
Gráfico 18 .....	28
Gráfico 19 .....	29
Gráfico 20 .....	30
Gráfico 21 .....	31
Gráfico 22 .....	32

## RESUMEN

El propósito del trabajo de investigación fue determinar la relación entre la gestión empresarial y la rentabilidad comercial en las empresas del sector hotelero en la provincia de Cañete. El nivel de investigación fue descriptiva-correlacional, tipo de investigación básica de enfoque cuantitativo, teniendo como población a el personal trabajador de las distintas áreas del sector hotelero con un total de muestra de 60 encuestados.

El instrumento utilizado en el trabajo de investigación fue el cuestionario aplicando la técnica de encuesta, donde se absolvieron cuestionamientos de ambas variables los mismos que fueron sometidos por juicios de expertos y al alfa de Cronbach. Los datos recopilados fueron procesados por el programa SPSS y Excel obteniendo resultados que se han presentado mediante tablas y gráficos para mayor claridad de la investigación.

Los resultados determinaron que existe una correlación RHO de Spearman de 0.442, indicando que sí existe relación significativa entre la gestión empresarial y la rentabilidad comercial en las empresas del sector hotelero, con un nivel de correlación positiva moderada.

En conclusión, la gestión empresarial es de gran relevancia en el sector hotelero para que las empresas obtengan una buena rentabilidad comercial, asimismo demuestra que ambas variables se relacionan de manera significativa.

***Palabras claves:*** comercial, empresarial, gestión, hotel, rentabilidad.

## SUMMARY

The purpose of the research work was to determine the relationship between business management and commercial profitability in companies in the hotel sector in the province of Cañete. The level of research was descriptive-correlational, a type of basic research with a quantitative approach, having as population the working staff of the different areas of the hotel sector with a total sample of 60 respondents.

The instrument used in the research work was the questionnaire applying the survey technique, where questions regarding both variables were answered, which were submitted to expert judgments and Cronbach's alpha. The data collected was processed by the SPSS and Excel program, obtaining results that have been presented through tables and graphs for greater clarity of the research.

The results determined that there is a Spearman RHO correlation of 0.442, indicating that there is a significant relationship between business management and commercial profitability in companies in the hotel sector, with a moderate positive correlation level.

In conclusion, business management is of great relevance in the hotel sector for companies to obtain good commercial profitability, it also shows that both variables are significantly related.

**Keywords:** commercial, business, management, hotel, profitability.

## INTRODUCCIÓN

El sector hotelero es uno de los rubros que permite que la actividad turística de desarrolle como tal, siendo esta el impulso para el desarrollo del país como de la provincia de Cañete. El Perú es muy diverso, contamos con muchos patrimonios, monumentos, sitios arqueológicos, entre otros. Esto nos ha llevado a ser reconocidos como líder en destino turístico de Sudamérica en los World Travel Awards en los últimos años. Esto conlleva a que se diversifique el sector económico, tomando rubros distintos como son los restaurantes, agencias de viajes u otros. Siendo frente la hotelería quien les brindará la estadía adecuada para que los visitantes tengan el descanso pleno para luego desarrollar sus planes de visita en nuestros recursos, se plantea a la gestión empresarial como proceso para brindar calidad de servicio al cliente obteniendo una rentabilidad comercial a las empresas cañetanas.

Por ello, la siguiente investigación buscó dar a conocer la relación que tiene la gestión empresarial y la rentabilidad comercial para así poder minimizar errores y que las empresas del sector hotelero desarrollen positivamente el turismo. Por tanto, se planteó problemáticas, objetivos y las hipótesis.

En el primer capítulo se analizó las problemáticas a nivel mundial, nacional y local, reconociendo la falta de gestión que tienen las empresas hoteleras indicando amenazas en su rentabilidad, así mismo el efecto negativo que enfrente el sector hotelero en los últimos años.

Como segundo capítulo se presenta los antecedentes nacionales e internacionales, teorías sobre la gestión empresarial y la rentabilidad comercial, además se menciona términos y fuentes principales que ayudaron al desarrollo de esta investigación.

Como tercer capítulo se presenta la hipótesis general y las hipótesis específicas, también se realizó la operacionalización de las variables acompañado de definición, dimensión e indicadores.

Como cuarto capítulo se indicó la metodología empleada, también se detalla la técnica e instrumento, el análisis y procesamiento de datos, la validez y confiabilidad.

Finalmente se presenta los resultados descriptivos e inferenciales con los gráficos y tablas obtenidos por medio de software utilizado programa estadístico SPSS, para luego realizar la discusión de resultados lo cual se realizó mediante los objetivos, resultados y los antecedentes, con el fin de estar de acuerdo o inferir en ello. Asimismo, se presenta las conclusiones a base de los resultados tomándose en cuenta cada detalle para luego generar las recomendaciones que serán de ayuda para las empresas de la provincia de Cañete y las nuevas investigaciones.

## **I. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA**

### **1.1 Descripción de la realidad problemática**

La actividad turística es una industria potencial a nivel mundial y en la actualidad las empresas hoteleras son importantes para el desarrollo de la misma. Solano & Auccasi (2021) nos dice que la gestión empresarial es uno de los aspectos más importantes en los negocios a nivel mundial, ya que, por medio de las personas, esta busca la mejoría de la productividad y competencia en los negocios o empresas. Asimismo, se requiere contar con las herramientas oportunas para la gestión, ya que es factor clave para lograr alcanzar los objetivos propuestos. Es por esta problemática lo cual se ven en la necesidad de gestionar para llevar adelante las empresas del rubro, y de no tener el conocimiento adecuado es no poder alcanzar sus objetivos, por lo tanto se puede decir que tener una buena gestión ayudará a que sus empresas brinden un servicio de calidad a sus clientes, es aquí donde ingresó a detallar mi investigación de cómo la gestión empresarial va influir y alcanzar la calidad de servicio en el sector hotelero obteniendo una rentabilidad comercial positiva, conocer cómo es que esta se realiza, quienes intervienen y cuál es el proceso.

Zambrano Montes (2022) nos menciona que actualmente Ecuador resalta que son varias las cooperativas que optan por tener mayor utilidad y ser rentables, siendo

muchas las empresas que no cumplen con las expectativas, por la falta de gestión de parte de los administradores para incentivar mejoras en su organización que involucre brindar calidad a sus clientes en cuanto al servicio que ellos reciben.

Por ello se puede decir que la gestión empresarial puede prevenir circunstancias difíciles que se puedan presentar dentro del servicio hotelero, mediante la vivencia de estas situaciones se podrán crear nuevas normativas o reglas que ayuden a mejorar el servicio en favor de las empresas, así lograr obtener resultados favorables y huéspedes satisfechos.

A nivel internacional se ha podido ver que la gestión empresarial ayuda a que las empresas puedan llevar un proceso adecuado dentro de sus gestiones obteniendo resultados óptimos dentro de ella, en el ámbito turístico se tiene que gestionar el buen uso de la tecnología en relación a la demanda de los turistas para recibir un servicio de calidad, asimismo la afluencia en la actividad turística se vio afectada en el año 2020 a raíz del virus mundial COVID-19, demostrando que muchas empresas no se encontraban preparadas para afrontar este problema de gran magnitud, lo cual conlleva a que los distintos hoteles empiecen a planificar nuevas metodologías para no limitar la adquisición de sus servicios, si bien es cierto este problema obtuvo beneficios para la naturaleza como era la reducción de la contaminación, estas empresas iniciaron a gestionar un nuevo plan de trabajo asociado con la sostenibilidad en favor de la conversación y el cuidado del medio ambiente obteniendo rentabilidad favorable para sus organizaciones.

De Paz & Valverde (2022) en su revista nos da como resultado que las guías normativas está en evolución y esta se va ir estructurando constantemente de manera más exigente y complicada al comportamiento por parte de las empresas frente a los distintos entornos, ya sea económico, social, político o cultural. El COVID-19 como

impacto será el compromiso de las organizaciones y de los personales que trabajan en ellas, ya que, para la sociedad y las organizaciones de su alrededor, la pandemia trajo consigo muchas pérdidas y disminuyó las condiciones de vida. El resultado impactante de la COVID-19 es que afectó de gran manera a la hotelería.

La hotelería en el Perú es un generador de empleo, aportando al desarrollo económico del País, que muchas veces es limitada a causa de que las MYPES no son capacitadas y solo son cuartos de paso, teniendo como consecuencia un mal desarrollo de la actividad turística a diferencia de las grandes cadenas de hoteles que se han posicionado en nuestro país y si aportan al turismo generando mayor rentabilidad para sus empresas.

En la región Lima la actividad turística es de gran afluencia ya que es la capital del Perú recibiendo grandes visitantes de nivel nacional e internacional, ya que es el centro de distribución para conocer distintas regiones de nuestro país, lo cual requiere de las empresas de alojamiento para tener una estadía confortable y permanecer un mayor tiempo de visita, así mismo las empresas hoteleras sean de mayor competitividad y contribuyan al desarrollo obteniendo una mejor rentabilidad.

La provincia de Cañete es una de las provincias ubicadas al sur del Perú teniendo hermosos recursos naturales, siendo el favorito de muchos turistas para desarrollar distintas actividades, como son: turismo de aventura, gastronómico, cultural entre otros, que conlleva a que los visitantes quieran permanecer en nuestra tierra por varios días y esto nos ayuda para el buen desarrollo económico de nuestra localidad, durante los últimos años el sector hotelero se ha visto afectado a causa de la informalidad en los establecimientos de hospedaje por falta de conocimiento o actos ilegales que como resultado los usuarios optan por alojarse fuera de la provincia y solo visitar los recursos.

## **1.2. Formulación del problema**

### 1.2.1. Problema general

P.G. ¿De qué manera la gestión empresarial se relaciona con la rentabilidad comercial en las empresas del sector hotelero, Cañete - 2023?

### 1.2.2. Problemas específicos

P.E.1. ¿De qué manera la planificación se relaciona con la rentabilidad comercial en las empresas del sector hotelero, Cañete - 2023?

P.E.2. ¿De qué manera la dirección se relaciona con la rentabilidad comercial en las empresas del sector hotelero, Cañete - 2023?

P.E.3. ¿De qué manera el control se relaciona con la rentabilidad comercial en las empresas del sector hotelero, Cañete - 2023?

## **1.3. Objetivos**

### 1.3.1. Objetivo general

O.G. Determinar la relación que existe entre la gestión empresarial y la rentabilidad comercial en las empresas del sector hotelero, Cañete -2023

### 1.3.2. Objetivos específicos

O.E.1. Determinar la relación que existe entre la planificación y la rentabilidad comercial en las empresas del sector hotelero, Cañete -2023.

O.E.2. Determinar la relación que existe entre la dirección y la rentabilidad comercial en las empresas del sector hotelero, Cañete -2023.

O.E.3 Determinar la relación que existe entre el control y la rentabilidad comercial en las empresas del sector hotelero, Cañete -2023.

## **1.4. Justificación**

#### *1.4.1. Justificación Teórica*

El trabajo de investigación se justifica teóricamente tomando estudios existentes relacionados a la gestión empresarial y la rentabilidad comercial para demostrar la relación de estas variables que son poco los trabajos de investigación que se genera, es por ello que busco generar información útil para su aplicación a las empresas hoteleras de la provincia de cañete y se pueda mejorar la rentabilidad aplicando la gestión empresarial como parte de su desarrollo.

#### *1.4.2. Justificación Práctica*

El sector hotelero se caracteriza por ser uno de los rubros más competitivos dentro del turismo, a base de la calidad de servicio que se brinda para obtener una buena rentabilidad, la justificación práctica de este proyecto se lleva acabo a distintas empresas hoteleras buscando contribuir en ellas de manera significativa para su aplicación práctica, así también obtener personales competitivos en el sector hotelero, para el desarrollo económico de la comunidad.

#### *1.4.3. Justificación Metodológica*

La metodología en la presente investigación se justifica por tener un enfoque cuantitativo de nivel descriptiva correlacional, se empleará un cuestionario a los personales de los hoteles encuestados para obtener datos. De tal manera este trabajo será antecedente para futuras investigaciones, comunidad científica en general en favor del desarrollo turístico y apoyo a las empresas hoteleras.

### **1.5. Delimitación de la investigación**

#### *1.5.1 Delimitación teórica*

Esta investigación tiene una delimitación teórica por las variables: gestión empresarial y rentabilidad comercial, que se encuentran registrados dentro de la línea de investigación de gestión empresarial y desarrollo turístico sostenible dentro de la

facultad de ciencias empresariales en la escuela de Administración de Turismo y Hotelería.

#### *1.5.2 Delimitación temporal*

La presente investigación se ha realizado en el año 2023 denominado por el poder judicial como “Año del Bicentenario, de la consolidación de nuestra Independencia, y de la conmemoración de las heroicas batallas de Junín y Ayacucho”.

#### *1.5.3 Delimitación espacial*

La siguiente investigación se ha realizado a distintas empresas hoteleras de la provincia de Cañete del departamento de Lima. Se ha considerado a los hoteles más destacados de algunos distritos dentro de la provincia como objeto de estudio para analizar la relación de la gestión empresarial y la rentabilidad comercial.

## **2. MARCO TEÓRICO Y EMPÍRICO**

### **2.1. Marco teórico**

#### ***2.1.1 Variable 1: Gestión Empresarial***

##### *A. Definición*

Apac Acosta (2018) nos dice que la “Gestión empresarial es el proceso de planificar, organizar, ejecutar y evaluar una empresa, lo que se traduce como una necesidad para la supervivencia y la competitividad de las pequeñas y medianas empresas a mediano y largo plazo”. (p. 35)

La Gestión Empresarial está conformada por una serie de procedimientos que parten desde la organización, por los miembros de la empresa que cuentan con una disciplina con el fin de proponer alternativas para luego poder ejecutarlas, realizar la toma de decisión y cumplir el objetivo.

##### *B. Dimensiones*

#### **Planificación**

Jacobo Hernandez ét al (2012) en su libro nos dice que la planificación es el proceso la cual se va a organizar cuáles serán los lineamientos de la empresa u organización, y se desarrollará de manera detallada las guías de trabajo, como también se asignará los recursos la cual será la forma de poder ejecutar sus planes.

## **Dirección**

Es el control sobre el funcionamiento de la empresa que busca dar efectividad al proceso planificado y obtener resultados satisfactorios. a la vez se puede decir que esta es también un conjunto de estrategias para que el personal de la organización pueda direccionar adecuadamente su compromiso hacia la productividad que se espera obtener.

## **Control**

Jacobo Hernandez ét al (2012) indica que el control o evaluación, como se le conoce hoy en día, es el proceso sistemático de poder medir y regular las actividades que ejecuta la empresa para que estén acorde con los objetivos establecidos en su plan de trabajo. Así la planificación, la organización, la dirección y el control estarán siempre relacionados.

### *C. Indicadores*

#### **Determinación de objetivos**

La determinación de objetivos es una técnica que se involucra con la planeación y evaluación. Por medio de ella los directivos y los trabajadores en conjunto, van a definir los aspectos importantes. Establecer objetivos para que se pueda alcanzar en el tiempo requerido y en términos cuantitativos, así ayudará a medir las aportaciones pertinentes. Solano & Auccasi (2021)

#### **Planes Operativos**

El plan operativo es considerado como un programa de trabajo que se realiza durante un tiempo en específico, en su mayoría son anual. Este Plan permite planificar

y organizar el trabajo en base a las posibilidades y necesidades de la empresa. Solano & Auccasi (2021)

### **Estructura organizacional**

La estructura organizacional es la distribución de trabajo por parte de los empleados en la empresa, es un proceso donde se enlaza con las especializaciones de trabajo, formalización y centralización, la amplitud de control, entre otros.

### **Métodos de procesos de trabajo**

Los métodos de procesos de trabajo son las distintas técnicas que se ejecutan en el trabajo encargado como son las tareas administrativas, después de ello se establecerá las dotaciones correspondientes para el desarrollo de las actividades planeadas en la organización.

### **Políticas y Directivas**

Guzmán (2022) dice que la Política en una organización es el conjunto de principios, valores y normas que se da en funcionamiento a los procesos de trabajo que realizan los empleados en una empresa. Las políticas es conocer las responsabilidades que tiene cada colaborador en su área correspondiente y cumplirlas en favor de alcanzar la meta de la empresa.

Alles (2015) indica que el directivo es la persona que debe conocer acerca de los diferentes modelos o métodos de gestión y el desarrollo de los trabajadores para identificar los puntos convenientes en base a su visión y estrategia, y esta también debe conocer el profesional en recursos humanos. Esto con la finalidad de trabajar en conjunto por el desarrollo de la organización.

### **Gerencia y aplicación de recursos**

La gerencia tiene como apoyo a recursos humano para lograr el propósito que tiene la empresa, Martins (2024) indica que la gestión de recursos es la planificación y programación de los recursos y actividades de trabajo que el equipo va a realizar, los recursos vendrían hacer desde el equipamiento hasta el trabajo de los empleados. Esto conlleva a decir que si la gerencia aplica los recursos de manera adecuada juntos todos podrán concretar su proyecto.

### **Motivación del personal**

La motivación personal o también conocida como automotivación es tener la capacidad, el entusiasmo y las ganas para lograr algo sin la necesidad de que otros influyen en uno mismo. Cuando una persona está motivada, se siente más seguro, optimista y no ve imposible lograr los objetivos.

### **Establecer estándares de desempeño**

En una empresa se debe de establecer estándares de desempeño, para así conocer el potencial de cada personal y sean ubicados en el área correspondiente. Realizar evaluaciones es un proceso que se debe dar para estimular o juzgar el valor a la capacidad y las cualidades del personal. La evaluación de los encargados que desempeñan un rol en una organización debe realizarse utilizando distintos enfoques, que se deben designar como evaluación al desempeño, evaluación del mérito, informes de avances, evaluación de eficiencia personal, entre otros.

### **Comparación de resultados con normas establecidas**

Conocer el resultado bajo el cumplimiento de exigencias a los procesos del servicio o producto, se da como retroalimentación para asegurar la planificación estratégica, y así reconocer si se deben aplicar cambios o reestructurar los procesos de la organización.

## **Tomar medidas correctivas**

Son todas las decisiones que se toman como medidas y soluciones, que son dirigidas a poder eliminar las causas fuertes y reales de los problemas presentados.

### *D. teorías*

Hablar de la gestión empresarial es tomar algunos elementos como las medidas, estrategias, procedimientos entre otros, que son parte de para poder llevar a cabo el objetivo, esto se relaciona con la actividad económica y financiera, es decir administración.

Distintas definiciones relacionan la gestión empresarial como la evolución de la administración ya que estas guardan una estrecha relación. Por medio de la gestión se conoce al entorno y como generar estratégicamente las directrices, así mismo la administración se relaciona a la organización interna para su contribución en ella. La conexión entre la gestión y la administración permite que las empresas hagan reconocimiento de sus recursos para el uso adecuado y así logren alcanzar sus objetivos de manera eficiente. (Hernandez y Rodriguez & Pulido Martínez, 2011)

Frederick Taylor es uno de autores más influyentes en la administración, ya que utilizó el método científico para estudiar los estándares de tiempo, calidad, operaciones de los trabajadores, conocer la materia prima que se utilizaba, realizó las observaciones; para luego realizar la hipótesis, mejorar los procedimientos, la forma de trabajar en sus empleados obteniendo mejoras en su producción, es así que concluye que esto puede aplicarse en la vida cotidiana en las distintas actividades sociales. Después de ello da a conocer que sin incentivos los obreros no mejoran sus trabajos, influía las decisiones que tomaban, los trabajadores no conocían de sus habilidades y aptitudes. Tiempo después crea su obra principios de la administración.

Otro de los prestigios autores reconocido en la gestión empresarial es Henry Fayol ya que trabajo en la gestión directa a diferencia de Taylor que se enfocó en el trabajo Operativo. Fayol es considerado como padre del proceso administrativo porque crea la división de las áreas funcionales para una empresa (previsión, organización, dirección y control) y considera algunos principios como:

### **Principios de Henri Fayol**

División del trabajo

Autoridad y responsabilidad

Disciplina

Unidad de mando

Unidad de dirección

Interés general sobre el individual

Justa remuneración al personal

Delegación vs. centralización

Jerarquías

Orden

Equidad

Estabilidad del personal

Iniciativa

Unidad del personal (espíritu de equipo)

Fayol crea el (P.A.) proceso administrativo indicando que si una organización desea lograr sus metas debe conocer cuáles son los recursos que tiene, lo cual esta obligados a poder prever, organizar, coordinar y controlar. Es esto ahora la herramienta que lleva a que las empresas se administren, por medio de ese proceso.

### **2.2.1 Variable 2: Rentabilidad comercial**

#### *A. Definición*

Sánchez Ballesta (2002) dice que la rentabilidad es toda acción económica donde se movilizan medios materiales, humanos y financieros con el objetivo de obtener resultados. Asimismo, denomina a la rentabilidad que ha medida del rendimiento, está en un determinado tiempo va producir los capitales utilizados.

Es un importante indicador que hará que una empresa pueda obtener una rentabilidad favorable, y a la vez ayudará a poder comparar si los resultados que se tiene están relacionados con los recursos utilizados para alcanzar el objetivo.

#### *B. Dimensiones*

##### **Rentabilidad de las ventas**

Se puede definir como un suministro, bien o conjunto de elementos que tienen un valor y es utilizado para lograr obtener algo o satisfacer alguna necesidad. Existen varios tipos de recurso que si bien es cierto una empresa cuenta con ellos, existe la posibilidad de que esta logre sus objetivos(propósito).

##### **Rentabilidad capital**

La rentabilidad del capital es de gran importancia ya que por medio de ella se podrá evaluar la viabilidad de la empresa, conocer los beneficios y eficiencia del capital para

poder generar rentabilidad. Asimismo, esto ayudará a los inversores a elegir la mejor opción para su inversión. Kane (2024)

### **Rentabilidad Patrimonial**

La rentabilidad patrimonial o patrimonio neto corresponde a la diferencia del total de activos menos los pasivos(deudas). Con esto se obtiene beneficios para la empresa y accionistas, así como también se puede conocer las ganancias y como se emplea los capitales de una empresa. Altos Empresarios (2020)

#### *C. Indicadores*

##### **Ventas**

Es la acción de vender bienes o servicios a cambio de una cantidad de dinero según su valor, las ventas se dan de distintas formas o medios, ya sea de forma directa(personal), por las redes(tecnología), entre otros. Son estos los que definen la utilidad de la organización. (Johnston & Marshall, 2009, pág. 150).

##### **Utilidades brutas**

La utilidad bruta de una organización se define como la ganancia que se obtiene de la venta de un producto o servicio, para luego restarle los costos asociados a su producción. Martínez Dueñas (2022)

##### **Estrategia**

La estrategia es un proceso la cual la dirección de una empresa aprecia cuales son las oportunidades que tiene a su alrededor y los posibles cambios que se puedan presentar, las acciones inesperadas de la competencia, conocer las fortalezas y debilidades dentro de la empresa, los recursos con que cuentan y así también tomar los planes de acción para ejecutarlos, según Audacio (2014).

### **Aporte de capital**

El aporte de capital está asociada a la parte económica que dan los socios para poder constituir o crear una empresa, si esta se enfrentara a alguna deficiencia, los propietarios y socios en conjunto deben de solventar aportaciones para llevar su organización a flote, asimismo el aporte capital puede hacerse por medio de bienes con valor económico.

### **Aporte de accionistas**

Los aportes accionarios tienen su valor de socio dentro de un contrato, es cuando más de 2 personas están de acuerdo a aportar un capital o algún aporte de valor con el objetivo obtener ganancias y asumir pérdidas de una gestión, divididas según su acuerdo. Fred (2022)

### **Utilidad empresarial**

“La utilidad empresarial es el resultado o ganancia que obtiene la organización después de haber realizado el control a sus ingresos y egresos”. Tapia

### **Aporte de inversiones**

El aporte de inversiones se relaciona al valor económico que se debe de agregar si existe alguna inestabilidad o se desea hacer de la empresa algo más grande.

### **Cobranza dudosa**

“La cobranza dudosa forma parte de las cuentas que están por cobrar según las empresas lo catalogan como incobrabilidad”. Herz Gheri (2018)

### **Solvencia económica**

La solvencia económica o financiera se define como la capacidad de un agente económico para enfrentar sus deberes financieros, esto quiere decir que la organización cuenta con la disposición de contraer o devolver deudas. BBVA (2023)

### **porcentaje de reserva legal**

Algunas empresas consideran que la reserva legal debe ser igual al 50 % al capital, se forma por el 10 % de las utilidades líquidas de cada periodo y tiene como objetivo proteger el patrimonio de la empresa en caso de que se presentaran pérdidas. Legis (2014)

#### *D. teorías*

La rentabilidad comercial es el resultado de la calidad que la empresa da, también se puede decir que son los beneficios que se obtiene del trabajo realizado de forma apropiada.

Según Sánchez (2002) indica que la rentabilidad es la noción aplicada a toda acción económica donde se utilizan medios materiales, financieros y humanos para obtener fines propios. De tal forma también indica que el análisis de la rentabilidad es de gran importancia porque se da a partir de la multiplicidad de los objetivos la cual la empresa se enfrenta, menciona sobre el análisis empresarial que suele situarse en una polaridad entre solvencia o seguridad y rentabilidad como variables fundamentales en la actividad económica. De la Hoz Suárez, Ferrer, & De la Hoz Suárez, (2008)

Rentabilidad está diagnosticada por la razón de la utilidad: inversión y esto ayuda para identificar el nivel de eficacia de los recursos invertidos en base a las utilidades generadas. Se da validez al concepto de manera temporal es decir adquiere validez cuando se compara dentro de un tiempo determinado y en un sector en específico. Parada Daza (1988).

La rentabilidad está asociada a la utilidad, los beneficios y ganancias, con respecto a los juicios financieros el desempeño sobre el patrimonio expone la eficiencia la cual se han manejado los recursos propios abarcando el patrimonio de la empresa, la inversión y su rendimiento muestra la capacidad del cual se manejan los activos de la organización esta ratio verifica el nivel de utilidad entre todos los activos totales. (Vasquez Cubas, 2021)

### **2.3. Antecedentes**

#### **A. Antecedentes nacionales**

Chura Chura & Fernandez Poma (2023) en su investigación denominada “Gestión empresarial y la influencia de la competitividad en los restaurantes turísticos en la región Tacna, 2023” Tesis desarrollada en la Universidad José Carlos Mariátegui, cuyo objetivo de investigación tuvo como finalidad Identificar la influencia de la gestión empresarial y los niveles de competitividad de los restaurantes turísticos en la región Tacna, 2023, su estilo de investigación es de enfoque descriptivo de diseño no experimental, su técnica de recolección de datos fue por cuestionario y tenía como hipótesis general “La gestión empresarial influye en los niveles de competitividad de los restaurantes turísticos en la región Tacna, 2023” y concluye de manera principal que los valores de  $p$  es = ,000 y  $r$  es = 748 demostrando influencia significativa, a la vez indica que la gestión empresarial influye en los niveles de competitividad en los restaurantes turísticos en la región Tacna, 2023. Por lo tanto, interpreto que este trabajo de investigación obtuvo resultados favorables demostrando que la gestión empresarial es un gran influyente en el buen desarrollo competitivo entre las empresas.

Ayala Ore & Navarro Quispe (2022) en su tesis titulada “La gestión financiera y rentabilidad de la empresa market circolo s.a.c. Chaclacayo, 2021” tesis que se llevó

a cabo en la universidad científica del sur, tiene como objetivo general analizar la relación de la gestión financiera con la rentabilidad de la empresa Market Circolo S.A.C, distrito de Chaclacayo, 2021, la investigación es de diseño no experimental transversal, tipo descriptivo - correlacional, con un enfoque cuantitativo, como resultado obtuvo la prueba de hipótesis general donde obtuvo un vínculo significativo, directo y débil ( $Rho = .464; .003 < 0.01$ ) entre la gestión financiera y la rentabilidad, es por ello que si se aplica una buena la gestión financiera, la rentabilidad en la empresa también será muy buena, es decir que la práctica adecuada de una gestión tiene relación con una rentabilidad 'positiva.

Solano & Auccasi (2021) en su tesis titulada “Gestión empresarial y el posicionamiento estratégico en las micro y pequeñas empresas de la localidad de Huancavelica, 2019” tesis elaborada en la universidad nacional de Huancavelica, teniendo como objetivo principal: Determinar la relación que existe entre la gestión empresarial y el Posicionamiento estratégico en las micro y pequeñas empresas de la localidad de Huancavelica,2019. Esta trabajo de investigación es de tipo aplicada, con un nivel descriptivo - correlacional, aplicaron el método científico y diseño no experimental; obtuvo como resultado: que los propietarios de la organización que ejecutan la Gestión Empresarial y el Posicionamiento Estratégico, siendo menos de la mitad los que señalaron que utilizan la gestión empresarial de forma adecuada, para poder posicionarse de forma estratégica en el mercado, la validación del instrumento de medición y los procesamiento de datos se realizaron en el programa SPSS versión 26.0 y el Microsoft Excel. Puedo decir que esta investigación demuestra de manera positiva que la práctica de la gestión empresarial tiene un impacto favorable para las empresas y que esta tiene una buena relación para lograr el posicionamiento que se requiere.

Legua Huamani & Ramos Ramirez (2023) en su tesis llamada “El planeamiento financiero y la rentabilidad en las empresas del sector turismo que cotizan en la bolsa de lima en el año 2022” realizada en la Universidad Privada del Norte, tiene como objetivo poder determinar si el planeamiento financiero tiene relación con la rentabilidad económica en las empresas que realizan la actividad de turismo y que cotizan en la BVL en el año 2022. El trabajo de investigación se realizó con un enfoque cuantitativo, de tipo correlacional, teniendo un diseño no experimental, ya que se analizó la información sin manipular las variables para conocer su efecto, se observaron y midieron los cambios tal como están registrados los datos en la SMV, sus resultados obtenidos fueron que un bajo planeamiento financiero puede darles resultados no favorables a la rentabilidad de las empresas que practican la actividad turística. Esta tesis demuestra que la falta de planificación financiera no ayuda a que las empresas logren alcanzar la rentabilidad deseada, limitando el buen desarrollo del sector turístico.

Lopez Donayre de Vargas (2023) en su tesis denominada “Gestión empresarial y la competitividad del sector hotelero en Ucayali, 2023”, trabajada en la universidad Cesar Vallejo, tuvo como objetivo principal determinar la relación que existe entre la gestión empresarial y la competitividad del sector hotelero en Ucayali, 2023, en su investigación el método empleado es de un tipo de diseño no experimental, descriptivo y correlacional, obteniendo como conclusión que : Existe relación significativa entre la gestión empresarial y la competitividad del sector hotelero en Ucayali, 2023. Es por ello que a través de la prueba Rho Spearman, se logró evidenciar que la intensidad de la relación es de 0,937 con una significancia de valor  $p=0,0000$  siendo menor a 0.05. Esta investigación demuestra que existe una relación significativa de la gestión

empresarial y la competitividad, mostrando que ambas ayudan en el funcionamiento de las empresas, lo cual se puede replicar en otras entidades en favor de su desarrollo.

## **B. Antecedentes internacionales**

Zambrano Guerrero Walter (2022-2023) en su investigación llamada “Gestión de ventas y su incidencia en la rentabilidad comercial de El diario manabita”. realizada en la Universidad Estatal del Sur de Manabí en Ecuador, tiene como objetivo principal “Evaluar la gestión de ventas y su incidencia en la rentabilidad comercial de El Diario Manabita”, la investigación es de enfoque mixto y pudo concluir que al examinar las áreas de marketing y ventas dentro del diario manabita, que existe un casi adecuado proceso de liderazgo basado en una jerarquía, la cual supervisa al personal, dirigiéndose según lo planificando y estableciendo objetivos de ventas, pero su único inconveniente es que no existe una buena comunicación, lo que lleva a que varios miembros del personal desconozcan ciertos aspectos como los planes de ventas o las matrices que rigen a la entidad, ya sean las internas como las externas. Por lo tanto, puedo entender que este trabajo demuestra que una buena planificación conlleva a que se pueda alcanzar el objetivo dando como resultado una buena rentabilidad comercial.

Julio Quintana (2020) En su artículo llamado “Importancia del modelo de gestión empresarial para las organizaciones modernas” Tiene como objetivo “demostrar si son relevantes o no la implementación de los modelos de gestión empresarial no importando el tamaño organizacional que se tenga” el artículo científico es de método deductivo de estudio exploratorio teniendo como conclusión: que hoy en día la ciencia de la administración forma una rama indispensable y esencial en cada empresa u organización ya sea pública o privada de carácter social y organizaciones con el objetivo de que ellas se desarrollen y descubran sus funciones,

estructura, procesos, organización ya que algunas facultades de la administración se comprende que tiene un carácter metodológico frente al ámbito empresarial. La gestión tiene una definición significativa, acapara en conjunto de conocimientos de la ciencia administrativa ya que por medio de ella se realiza las actividades de la administración, asimismo se acepta las actividades del gerenciamiento se añade la planificación estratégica.

Lagos Alvarado (2022) en su tesis “Estrategia comercial para la expansión de una empresa de tecnología en gestión empresarial” realizada en la Universidad de Chile, tuvo como objetivo general “Diseñar una estrategia comercial que aborde el proceso de expansión de una empresa con base tecnológica que permita planificar adecuadamente las acciones que conducirán a mejorar su posición en el mercado y aumentar su comercialización” en su metodología aplica el método científico y obtuvo como resultado que para que una empresa entre en expansión debe construir estrategias que se deben de aplicar, como son: uan estrategia comercial que determine su posicionamiento, realizar un plan de marketing que indique las acciones precisas que se debe de implementar en la empresa, un plan de control y evaluación con el objetivo de medir y controlar resultados en beneficio del proyecto y así lograr la viabilidad e implementación de una estrategia comercial.

Pin Álava (2023) en su tesis titulada “Gestión empresarial y productividad de la microempresa offset popular de manta en el periodo 2015 -2020” hecho en la universidad estatal del sur de Manabí, en Ecuador; nos muestra su objetivo principal; establecer de qué manera la gestión empresarial incide en la productividad de la microempresa Offset Popular de la ciudad Manta en el periodo 2015 -2020, dicho trabajo utilizo la metodología de tipo no experimental, teniendo métodos inductivo, deductivo y analítico con el fin de obtener datos válidos para su estudio. Se utilizó

la técnica de encuesta para la recolección de datos y obtuvieron como conclusión que la gestión empresarial es irremplazable en todo proceso que contiene un conjunto de técnicas y herramientas que estén enfocadas en aumentar la calidad de los procesos en la organización. Este trabajo es de gran importancia para mi tesis ya que me demuestra que mi variable es imprescindible para la mejora de la productividad dando una mayor rentabilidad el uso de la gestión empresarial a las empresas.

Zambrano Montes, (2023) nos enseña su tesis llamada “Gestión administrativa y su impacto en la rentabilidad en tiempos de covid-19 de la cooperativa de transporte de Manabí” elaborada en la universidad estatal del sur de Manabí, en Ecuador; tiene como objetivo determinar cómo la gestión administrativa incide en la rentabilidad de la Cooperativa de Transporte en tiempos de covid-19. El trabajo utilizó un enfoque mixto con un nivel de investigación descriptiva, realizó encuesta y como resultado se logró examinar el cumplimiento de las normas y políticas internas que exigen en la institución, aquí se evidencio que la empresa no coordina ni planifican actividades para mejorar la rentabilidad de la empresa, motivo por la que exactamente el 62% de los encuestados estiman que la institución es netamente rentable, pidiendo que reflexionen por los porcentajes negativos que podrían estar indicando algo alarmante y esta sea evaluada a tiempo. En esta tesis se ve claramente que la inesperada aparición de una pandemia demostró la mala organización de las empresas manifestando la falta de una buena gestión, la cual los llevó a poder estructurar y planificar para afrontar la situación ya se por medio de las nuevas normativas presentadas que ayudó de manera general a las empresas no presente un impacto negativo en su rentabilidad.

## **2.4. Definición de términos básicos**

### **Rentabilidad**

La rentabilidad esta relacionado con las empresas; se puede mencionar la rentabilidad desde un ángulo financiero o económico, como también se puede tocar la rentabilidad social, involucrando en este caso temas diversos como: aspectos culturales, medioambientales, etc. Lizcano Álvarez (2004)

### **Hotel**

“Es un lugar que proporciona hospedaje, alimentación, entretenimiento para el viajero, un edificio público, una institución de servicio doméstico, operado bajo una fase para obtener utilidades” (Linares Urenda, 2012, pág. 24)

### **Planificación Estratégica**

La planificación estratégica siempre reconoce los objetivos, las metas, identifica a los responsables en cada trabajo, vincula los presupuestos a disposición para poder tener la forma de controlar la empresa. Luego esto debe estar planteado a la realidad de un entorno variable para que la empresa tenga la capacidad de ajustarse. (Ivan Delgado, Bravo Ross, & Pinzón Barriga, 2022)

### **Turismo**

Es una actividad con gran impacto económico, cultural y social que no se debe dejar pasar desapercibido ya que tiene como finalidad satisfacer las necesidades de los visitantes que lejos de su ciudad buscan el servicio de alojamiento, transporte, diversión, alimentación, y la buena atención. (Linares Urenda, 2012, pág. 4)

### **Calidad**

“La calidad se define como la vía hacia la productividad y esta hacia la competitividad, indica como se establece un proceso de mejora continua a partir de su aplicación” (Deming, 1989, p.16)

### **Cliente**

“Pertenece a nuestro público objetivo es aquel al que nos referimos cuando definimos nuestro mercado, a quien nos dirigimos cuando comunicamos o comercializamos nuestros productos” (Paz, 2005, p.21)

### **Fidelización**

“Se produce cuando existe una correspondencia favorable entre la actitud del individuo frente a la organización y su comportamiento de compra de los productos y servicios de la misma. Constituye la situación ideal tanto para la empresa como para el cliente” (Hartmann, 2000, p.106)

### **Control de Gestión**

Es el proceso de orientación estratégica por la cual se evaluar y fiscalizar la gestión en proceso, buscando lograr los objetivos de la empresa. Marrero Hernández (2016)

### **Calidad de Servicio**

Se denomina a la calidad de servicio como la percepción que tiene el cliente sobre un conjunto de elementos como el servicio o producto que esta desea adquirir o ya ha sido adquirido. Atencio Cárdenas & González Pertuz (2007)

### **3. HIPÓTESIS Y VARIABLES**

#### **3.1 Hipótesis**

##### *3.1.1 Hipótesis general*

Existe relación significativa entre la gestión empresarial y la rentabilidad comercial en las empresas del sector hotelero, Cañete - 2023

##### *3.1.2 Hipótesis específicas*

H.E.1. Existe relación significativa entre la planificación y la rentabilidad comercial en las empresas del sector hotelero, Cañete -2023.

H.E.2. Existe relación significativa entre la dirección y la rentabilidad comercial en las empresas del sector hotelero, Cañete -2023.

H.E.3. Existe relación significativa entre el control y la rentabilidad comercial en las empresas del sector hotelero, Cañete -2023.

## **3.2 Definición conceptual de las variables**

### **Gestión Empresarial**

Barreto Cruz (2018) indica que la gestión empresarial es un conjunto de estrategias y tácticas que serán utilizadas para poder planificar, organizar, dirigir y controlar los recursos de una organización con el fin lograr alcanzar los objetivos planteados. Asimismo, menciona que es un proceso continuo que busca superar el rendimiento y la productividad de una organización y así mejorar su competitividad en el mercado. Se destaca que una buena gestión empresarial se da con la colaboración y el trabajo en equipo de todos los personales especializados en sus áreas respectivas.

### **Rentabilidad Comercial**

Zambrano Guerrero Walter(2023) nos dice que una gestión de ventas es fundamental en la generación de rentabilidad de cualquier negocio, buscando las posibles necesidades del cliente y adaptándose a estas, para poder llegar al mayor número de personas posibles, y para lograrlo es necesario contar con un personal capacitado que desempeñe las actividades con eficiencia y los medios tecnológicos necesarios, porque al fallar este punto, los clientes no se satisfacen y las posibilidades de venta disminuyen.

### 3.3 Operacionalización de las variables

#### *Variable 1: Gestión Empresarial*

**Tabla 1**

*Operacionalización de la variable 1 Gestión Empresarial*

<b>Dimensión</b>	<b>Indicadores</b>	<b>Ítems</b>	<b>Escala de medición</b>	<b>Nivel y Rango</b>
Planificación	Determinación de objetivos	1	Ordinal	Nunca (1) Casi nunca (2) indiferente (3) Casi siempre (4) Siempre (5)
	Planificación Estratégica	2		
	Planes Operativos	3		
Dirección	Políticas y Directivas	4		
	Gerencia y aplicación de recursos	5		
	Acciones empresariales	6		
	Motivación del personal	7		
Control	Establecer estándares de desempeño	8		
	Comparación de resultados con normas establecidas	9		
	Tomar medidas correctivas	10		

*Nota:* Tabla de operacionalización de la variable Gestión Empresarial.

**Variable 2: Rentabilidad Comercial**

**Tabla 2**

*Operacionalización de la variable 2 Rentabilidad Comercial*

<b>Dimensión</b>	<b>Indicadores</b>	<b>Ítems</b>	<b>Escala de medición</b>	<b>Nivel y Rango</b>
Rentabilidad de las ventas	Ventas	11	Ordinal	Nunca
	Utilidades Brutas	12		(1)
	Estrategias	13		Casi nunca
Rentabilidad Capital	Aporte de Capital	14		(2)
	Aporte de Accionistas	15		indiferente
	Utilidad Empresarial	16		(3)
	Aporte de Inversiones	17		Casi siempre
Rentabilidad Patrimonial	Cobranza Dudosa	18		(4)
	Solvencia Económica	19		Siempre
	Porcentaje de Reserva Legal	20	(5)	

**Nota:** Tabla de operacionalización de la variable Rentabilidad Comercial.

## **4. METODOLOGÍA**

### **4.1. Tipo de investigación**

Hernández Sampieri et al ( 2014, pág. 6) nos dice que en una investigación cuantitativa se busca generalizar los resultados encontrados en un segmento (muestra) a un grupo mayor (universo o población). Como también se busca que los estudios realizados se puedan reproducir.

De acuerdo a ello, esta investigación es básica, lo cual va permitir obtener nuevos conocimientos dando un aporte teórico, se realizó con un nivel descriptiva – correlacional ya que se busca conocer y describir las variables y así mismo determinar la relación que existe entre ambas. Albornoz Zamora et al (2023) Mencionan que el nivel descriptivo es de mayor uso ya que busca describir características y cualidades de un grupo de personas o fenómeno, queriendo medir y profundizar siendo esta su principal función. También indica que un nivel correlacional ayuda a determinar la relación de un fenómeno sea negativa o positiva. De tal forma se asigna este nivel ya que no solo se va analizar sino también relacionar.

## **4.2 Diseño de investigación**

Hernández Sampieri et al (2014, pág. 152) define a la investigación no experimental como la investigación que se realiza sin manipular deliberadamente variables. Esto nos dice que no se va a variar las variables de forma intencional para efecto en otras variables.

El diseño de esta investigación es no experimental ya que no buscamos cambiar las variables, esto me permite recolectar información, asimismo es de tipo transversal ya que la investigación recopilará datos en un momento único.

## **4.3 Método de investigación**

El método de investigación es deductivo ya que el trabajo pondrá a prueba la hipótesis planteada mediante observaciones y vamos a demostrar su validez por medio del alfa de Cronbach. Este método se da de las conclusiones principales, para generar explicaciones particulares. Empieza desde los análisis de los principios, teorías que se pueden aplicar y así generar posibles soluciones a hechos que ya son oficiales. Arispe Albuequeque et al (2020)

## **4.4 Población y muestra**

### **Población**

Bernal Torres (2010) Define la población como la totalidad de los elementos que tienen características iguales o parecidas en relación a la investigación. Población es el grupo total de personas que serán material de investigación para poder recolectar datos y obtener conclusiones, en este trabajo vendrían hacer los jefes y trabajadores de las distintas áreas de los hoteles encuestados: Gran hotel villa del Sur, Hotel el Dorado, Hotel Konfort.

### **Muestra**

Hernández Sampieri et al (2014, pág. 173) La muestra es una parte de la población que se tiene interés de algo la cual se recolectarán datos, y se debe delimitar o definirse con exactitud, además de que se debe de contar una población significativa para la obtención de

resultados. La muestra es una parte seleccionada de la empresa la cual se realizará a los distintos colaboradores de los hoteles que serán participe de esta investigación será constituida por 60 trabajadores de los distintos hoteles seleccionados de la provincia.

## **Muestreo**

Este trabajo es no probabilístico ya que no se realizará a todos los personales involucrados dentro de la empresa. así mismo es un muestreo por conveniencia porque se ha podido elegir a los participantes del estudio que se ha realizado

### **4.5 Lugar de estudio**

El lugar de estudio se realizará a los personales de trabajos de algunas empresas hoteleras que pertenecen a la provincia de cañete (Hotel Konfort, Hotel El Dorado, Gran Hotel Villa del Sur)

### **4.6 Técnica e instrumento para la recolección de datos**

La técnica que el presente estudio utilizará será la encuesta y por medio de esta se hará la recolección de datos, siendo esta una de las más practicadas dentro de los trabajos de investigación. El instrumento a utilizar será el cuestionario donde se realizarán preguntas con alternativas es decir de tipo ordinal dándole valores en relación a las variables en el trabajo de investigación utilizando la escala Likert: Nunca (1), Casi Nunca (2), indiferente (3), Casi Siempre (4), Siempre (5). Asimismo, Bernal Torres (2010) con respecto a la recolección de información indica que el cuestionario es una de las tecnicas de uso mas frecuente.

#### *4.6.1 Validez*

La validez del instrumento será evaluada por juicios de expertos, y debe ser aprobada por especialistas en el rubro e indicar que es aplicable teniendo pertinencia, relevancia y claridad.

**Tabla 3**

*Validez según criterio de jueces expertos para la variable Gestión Empresarial*

<b>EXPERTOS</b>	<b>VALIDEZ</b>
Segundo Waldemar Rios Rios	Aplicable
Nilo Teodorico Colquepisco Paucar	Aplicable
Ilse Bedoya Gomez	Aplicable

**Nota:** Datos de resultados obtenidos a través de juicio de expertos.

#### FICHA TECNICA

**NOMBRE:** “Gestión empresarial y el posicionamiento estratégico en las micro y pequeñas empresas de la localidad de Huancavelica, 2019”

**AUTOR:** América Trucios Solano y Marisabel Taipe Auccasi.

**PROCEDENCIA:** Huancavelica - Perú

**ADAPTACIÓN:** Rosa Elvira Susaya Soto

**APLICACIÓN:** Individual

**AMBITO DE APLICACIÓN:** Personal de las distintas áreas de los hoteles en cañete

**DURACIÓN:** 10 minutos

**FINALIDAD:** Determinar la relación que existe entre la gestión empresarial y la rentabilidad comercial en las empresas del sector hotelero, Cañete -2023

**DESCRIPCIÓN:** la encuesta realizada se da para la sustentación de tesis llamada “Gestión empresarial y su relación con la rentabilidad comercial en las empresas del sector hotelero, Cañete – 2023”, donde se busca obtener información para su medición y comprobar la hipótesis alterna.

**MATERIAL:** bolígrafo, encuesta.

**Tabla 4**

*Validez según criterio de jueces expertos para la variable Rentabilidad Comercial*

<b>EXPERTOS</b>	<b>VALIDEZ</b>
Segundo Waldemar Rios Rios	Aplicable
Nilo Teodorico Colquepisco Paucar	Aplicable
Ilse Bedoya Gomez	Aplicable

**Nota:** Datos de resultados obtenidos a través de juicio de expertos.

#### FICHA TECNICA

**NOMBRE:** “La gestión financiera y rentabilidad de la empresa Market Circolo S.A.C. Chaclacayo, 2021”

**AUTOR:** Lorena Luisa Ayala Ore y Kiara Maythe Navarro Quispe

**PROCEDENCIA:** Lima - Perú

**ADAPTACIÓN:** Rosa Elvira Susaya Soto

**APLICACIÓN:** Individual

**AMBITO DE APLICACIÓN:** Personal de las distintas áreas de los hoteles en cañete

**DURACIÓN:** 10 minutos

**FINALIDAD:** Determinar la relación que existe entre la gestión empresarial y la rentabilidad comercial en las empresas del sector hotelero, Cañete -2023

**DESCRIPCIÓN:** la encuesta realizada se da para la sustentación de tesis llamada “Gestión empresarial y su relación con la rentabilidad comercial en las empresas del sector hotelero, Cañete – 2023”, donde se busca obtener información para su medición y comprobar la hipótesis alterna.

**MATERIAL:** bolígrafo, encuesta.

#### 4.6.2 Confiabilidad

La confiabilidad será realizada con una preevaluación al instrumento con la toma de 20 encuestados, los mismos que luego serán parte de la muestra completa para la prueba de confiabilidad de alfa de Cronbach.

**Tabla 5**

*Magnitud de confiabilidad de un instrumento*

Rangos	Magnitud
0,81 a 1,00	Muy alta
0,61 a 0,80	Alta
0,41 a 0,60	Moderada
0,21 a 0,40	Baja

**Nota:** Información específica de los rangos de la confiabilidad de un instrumento según Sampieri 2006.

**Tabla 6**

*Confiabilidad de instrumento*

Alfa de Cronbach	N° de Elementos
0,891	20

**Nota:** La magnitud de la confiabilidad del instrumento es muy alta.

#### **4.7. Análisis y procesamiento de datos**

##### *4.7.1. Análisis*

El análisis de datos se realizará mediante un software estadístico (SPSS) donde se obtendrá tablas y gráficos como resultado para luego ser analizados y obtener los resultados tanto descriptivos como inferenciales. Mayorga Ponce et al (2021) Nos indica que el SPSS es una herramienta que ayuda a los investigadores a recopilar información, para luego corroborar si están siguiendo sus objetivos.

##### *4.7.2. Procesamiento*

El procesamiento de datos se da desde el reconocimiento de las variables en conjuntos sus dimensiones e indicadores. Luego de ello la organización propia de poder seguir el proceso de la elaboración del trabajo de investigación, buscar las herramientas adecuadas para la recolección de información, se optó por realizar un cuestionario para realizar la encuesta a la población, dado ello se realiza el uso del Excel y SPSS para la tabulación de datos y obtener la relación de las variables. Bernal Torres (2010) Indica que el procesamiento de datos es obtenido de la población como objeto de estudio, es una herramienta de uso estadístico que se realiza mediante programas estadísticos con la finalidad de obtener resultados.

## 5. RESULTADOS

### 5.1. Resultados Descriptivos

5.1.1. *Análisis descriptivos de los resultados de la variable gestión empresarial y sus dimensiones.*

**Tabla 7**

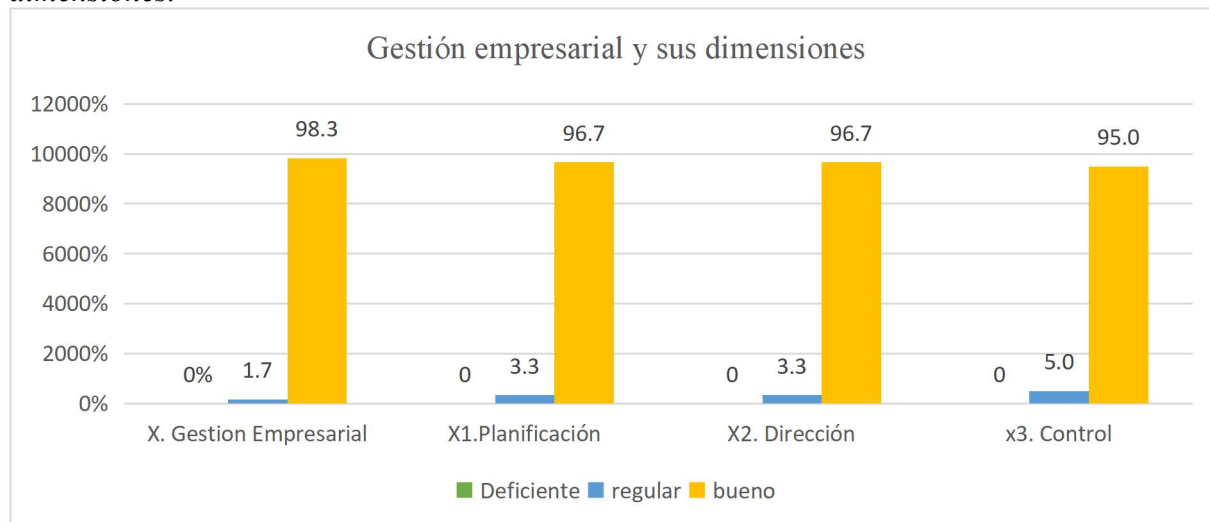
Nivel	Gestión Empresarial		Planificación		Dirección		Control	
	Frecuencia	%	Frecuencia	%	Frecuencia	%	Frecuencia	%
Deficiente	0	0	0	0	0	0	0	0
Regular	1	1.7	2	3.3	2	3.3	3	5.0
Bueno	59	98.3	58	96.7	58	96.7	57	95.0
Total	60	100.0	60	100.0	60	100.0	60	100.0

*Análisis descriptivos de los resultados de la variable gestión empresarial y sus dimensiones.*

**Nota:** Datos de frecuencia de la variable 1 y sus dimensiones

## Gráfico 1

*Análisis descriptivo de la variable gestión empresarial y sus dimensiones.*



**Nota:** análisis de datos de los resultados de la variable Gestión empresarial y sus dimensiones.

### Interpretación:

Al analizar los datos relativos de la dimensión planificación se resalta que la mayoría de los encuestados evaluaron de manera positiva, calificando con un 96.7 % como “Buena”, mientras que un 3.3% lo considero como “Regular”.

Al analizar los datos relativos de la dimensión de dirección se resalta que la mayoría de los encuestados evaluaron de manera positiva, calificando con un 96.7 % como “Buena”, mientras que un 3.3% lo considero como “Regular”.

Al analizar los datos relativos de la dimensión de control se resalta que la mayoría de los encuestados evaluaron de manera positiva, calificando con un 95.0 % como “Buena”, mientras que un 5.0% lo considero como “Regular”.

Según los resultados obtenidos por parte de la variable gestión empresarial, se destaca que la gran mayoría de los usuarios evaluaron de manera positiva. Un 98.3% de los encuestados lo calificaron como “Buena”, mientras que un 1.7% la considero como “Regular”.

Los resultados obtenidos reflejan una percepción generalmente favorable a la gestión empresarial con un alto porcentaje de aceptación.

*5.1.2. Análisis descriptivos de los resultados de la variable Rentabilidad Comercial y sus dimensiones.*

**Tabla 8**

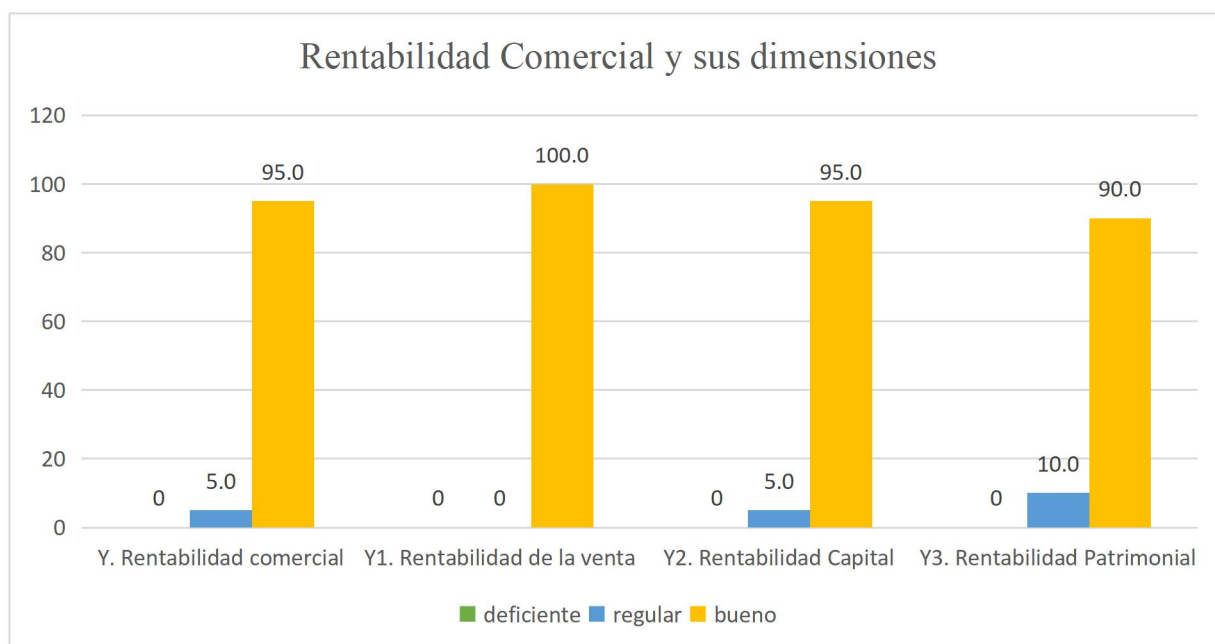
*Análisis descriptivos de los resultados de la variable Rentabilidad Comercial y sus dimensiones.*

Nivel	Rentabilidad Comercial		Rentabilidad de las ventas		Rentabilidad Capital		Rentabilidad Patrimonial	
	Frecuencia	%	Frecuencia	%	Frecuencia	%	Frecuencia	%
Deficiente	0	0	0	0	0	0	0	0
Regular	3	5.0	0	0	3	5.0	6	10.0
Bueno	57	95.0	60	100.0	57	95.0	54	90.0
Total	60	100.0	60	100.0	60	100.0	60	100.0

**Nota:** Datos de frecuencia de la variable 2 y sus dimensiones

**Gráfico 2**

*Análisis descriptivo de la variable Rentabilidad Comercial y sus dimensiones.*



**Nota:** análisis de datos de los resultados de la variable Rentabilidad Comercial y sus dimensiones.

### **Interpretación:**

Al analizar los datos relativos de la dimensión Rentabilidad de la venta se resalta que la mayoría de los encuestados evaluaron de manera positiva, calificando con un 100 % como “Buena”.

Al analizar los datos relativos de la dimensión de Rentabilidad Capital se resalta que la mayoría de los encuestados evaluaron de manera positiva, calificando con un 95.5 % como “Buena”, mientras que un 5.0% lo considero como “Regular”.

Al analizar los datos relativos de la dimensión de Rentabilidad Patrimonial se resalta que la mayoría de los encuestados evaluaron de manera positiva, calificando con un 90.0 % como “Buena”, mientras que un 10.0% lo considero como “Regular”.

De acuerdo a los resultados obtenidos por parte de la variable Rentabilidad Comercial, se destaca que la gran mayoría de los usuarios evaluaron de manera positiva. Un 95.5% de los encuestados lo calificaron como “Buena”, mientras que un 0.5% la considero como “Regular”.

Los resultados obtenidos reflejan una percepción generalmente favorable a la rentabilidad comercial con un alto porcentaje de aceptación.

5.1.3. Análisis descriptivos de los resultados de las preguntas

**Tabla 9**

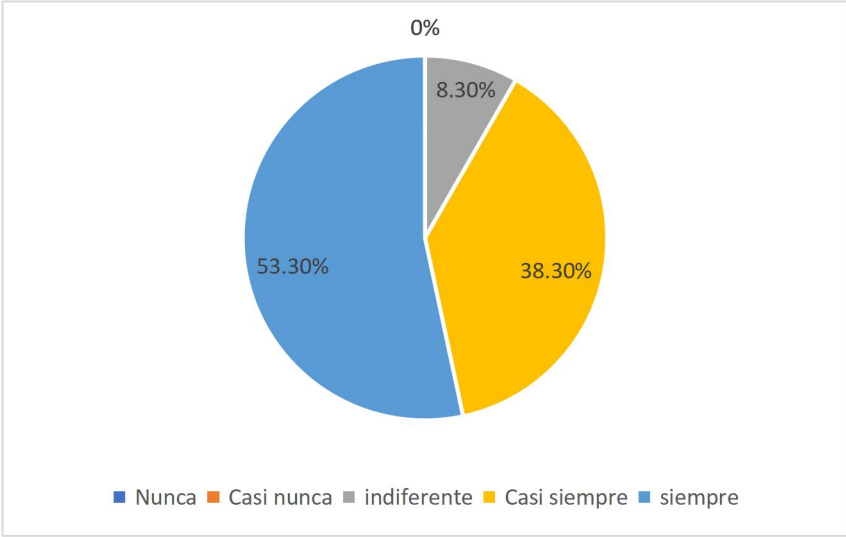
*Pregunta 1: ¿Cree usted que el personal tiene conocimiento de la determinación y cumplimiento de los objetivos de la empresa?*

	Resultado	Porcentaje
Nunca	0	0%
Casi nunca	0	0%
indiferente	5	8.3%
Casi siempre	23	38.3%
siempre	32	53.3%
Total	60	100.0%

**Nota:** Datos de la frecuencia obtenida de pregunta1 según la escala de medición nunca, casi nunca, indiferente, casi siempre y siempre.

**Gráfico 3**

*Pregunta 1*



**Nota:** Evidencia de respuestas de la pregunta 1.

**Interpretación:**

Los datos obtenidos del total de 60 encuestados: 32 de ellos respondieron “Siempre”, que representa un 53.3%; 23 respondieron “Casi Siempre”, que representa un 38.3% y 5 respondieron “Indiferencia”, que representa un 8.3%.

**Tabla 10**

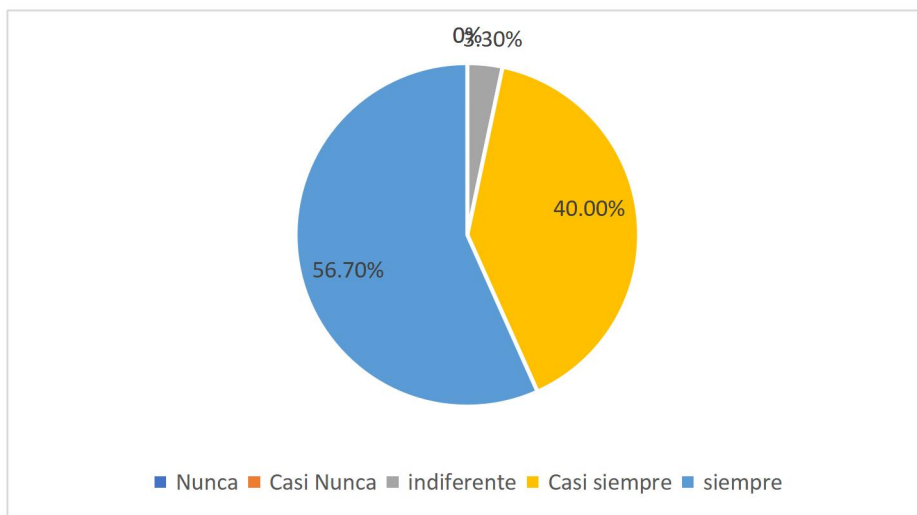
*Pregunta 2: ¿Cree usted que la planificación estratégica es una herramienta de negocios fundamental para el cumplimiento de la misión, visión y objetivos de la empresa?*

	Resultado	Porcentaje
Nunca	0	0%
Casi Nunca	0	0%
indiferente	2	3.30%
Casi siempre	24	40.00%
siempre	34	56.70%
Total	60	100.00%

**Nota:** Datos de la frecuencia obtenida de pregunta2 según la escala de medición nunca, casi nunca, indiferente, casi siempre y siempre.

**Gráfico 4**

*Pregunta 2*



**Nota:** Evidencia de respuestas de la pregunta 2.

**Interpretación:**

Los datos obtenidos del total de 60 encuestados: 34 de ellos respondieron “siempre”, que representa un 56.70%; 24 respondieron “Casi Siempre”, que representa un 40.00% y 2 respondieron “Indiferencia”, que representa un 3.30%.

**Tabla 11**

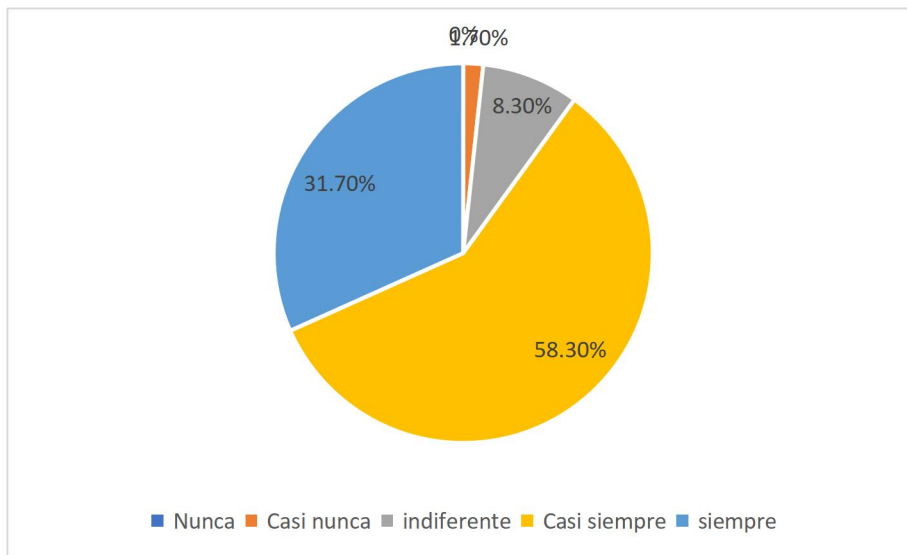
*Pregunta 3: ¿Cree usted que la empresa se adapta a los cambios del entorno y estos son plasmados en los planes operativos?*

	Resultado	Porcentaje
Nunca	0	0%
Casi nunca	1	1.7%
indiferente	5	8.3%
Casi siempre	35	58.3%
siempre	19	31.7%
Total	60	100.0%

**Nota:** Datos de la frecuencia obtenida de pregunta3 según la escala de medición nunca, casi nunca, indiferente, casi siempre y siempre.

## Gráfico 5

### Pregunta 3



**Nota:** Evidencia de respuestas de la pregunta 3.

### Interpretación:

Los datos obtenidos del total de 60 encuestados: 19 de ellos respondieron “siempre”, que representa un 31.70%; 35 respondieron “Casi Siempre”, que representa un 58.3%; 5 respondieron “Indiferencia”, que representa un 8.3% y 1 respondió “casi nunca”, que representa un 1.7%.

### Tabla 12

*Pregunta 4: ¿Cree usted que los superiores de la alta dirección deben informar sobre las políticas y Directivas?*

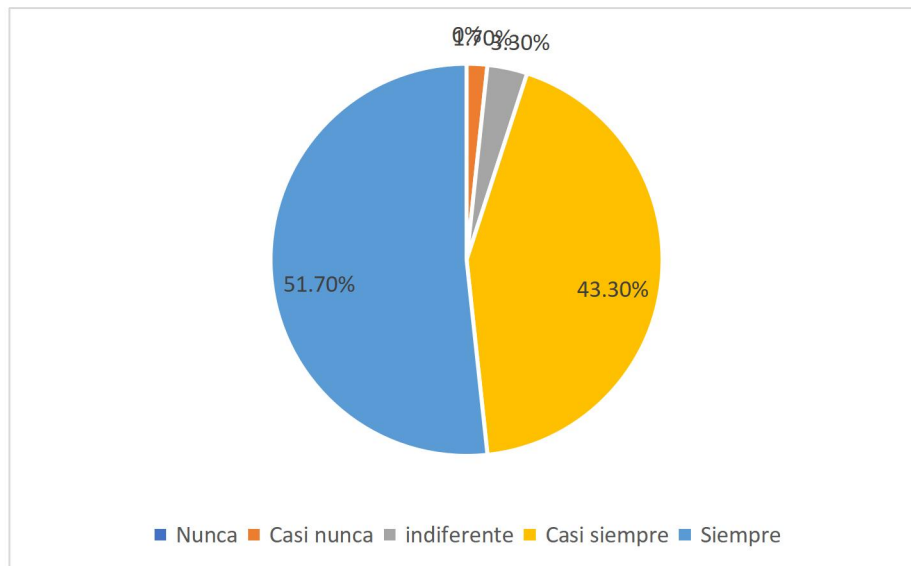
	Frecuencia	Porcentaje
Nunca	0	0%
Casi nunca	1	1.7%
indiferente	2	3.3%
Casi siempre	26	43.3%
Siempre	31	51.7%

Total	60	100.0%
-------	----	--------

**Nota:** Datos de la frecuencia obtenida de pregunta4 según la escala de medición nunca, casi nunca, indiferente, casi siempre y siempre.

### Gráfico 6

#### Pregunta 4



**Nota:** Evidencia de respuestas de la pregunta 4.

#### Interpretación:

Los datos obtenidos del total de 60 encuestados: 19 de ellos respondieron “siempre”, que representa un 31.7%; 35 respondieron “Casi Siempre”, que representa un 58.3% y 5 respondieron “Indiferencia”, que representa un 8.3% y 1 respondió “casi nunca”, que representa un 1.7%.

### Tabla 13

*Pregunta 5: ¿Cree usted que debe de existir un nivel de desempeño en la gerencia y aplicación de recursos?*

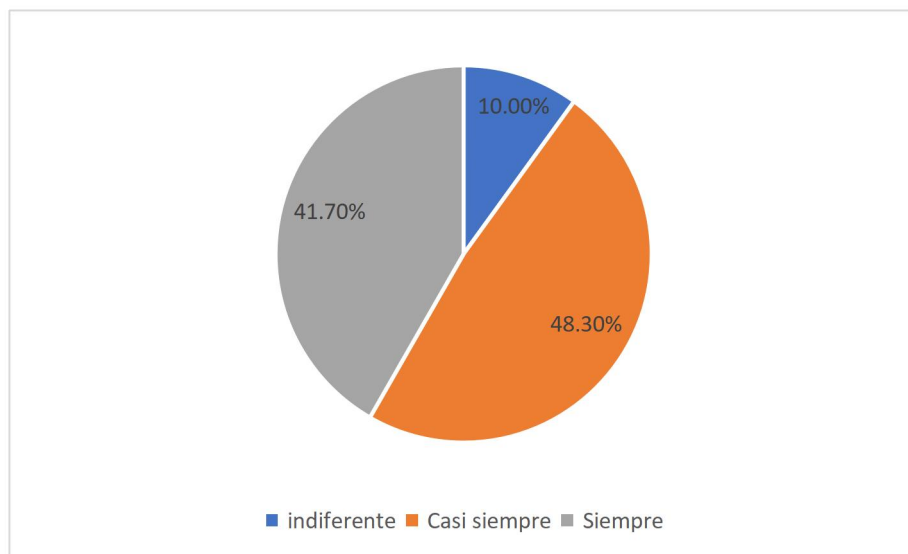
	Frecuencia	Porcentaje
indiferente	6	10.0%

Casi siempre	29	48.3%
Siempre	25	41.7%
Total	60	100.0%

**Nota:** Datos de la frecuencia obtenida de pregunta5 según la escala de medición nunca, casi nunca, indiferente, casi siempre y siempre.

### Gráfico 7

#### Pregunta 5



**Nota:** Evidencia de respuestas de la pregunta 5.

#### Interpretación:

Los datos obtenidos del total de 60 encuestados: 25 de ellos respondieron “siempre”, que representa un 41.3%; 29 respondieron “Casi Siempre”, que representa un 48.3% y 6 respondieron “Indiferencia”, que representa un 10.0%.

### Tabla 14

*Pregunta 6: ¿Cree usted que la alta dirección debe establecer acciones empresariales?*

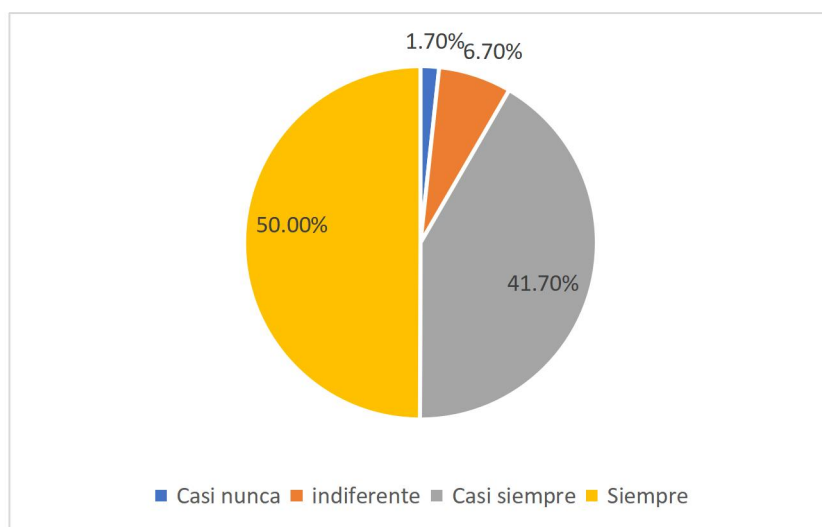
	Frecuencia	Porcentaje
Casi nunca	1	1.7%
indiferente	4	6.7%
Casi	25	41.7%

siempre		
Siempre	30	50.0%
Total	60	100.0%

**Nota:** Datos de la frecuencia obtenida de pregunta 6 según la escala de medición nunca, casi nunca, indiferente, casi siempre y siempre.

### Gráfico 8

#### Pregunta 6



**Nota:** Evidencia de respuestas de la pregunta 6.

#### Interpretación:

Los datos obtenidos del total de 60 encuestados: 30 de ellos respondieron “Siempre”, que representa un 50.0%; 25 respondieron “Casi Siempre”, que representa un 41.7%, 4 respondieron “Indiferencia”, que representa un 6.7% y 1 respondió “casi nunca” representando un 1.7%.

### Tabla 15

*Pregunta 7: ¿Cree usted que se fomenta la motivación del personal en la empresa?*

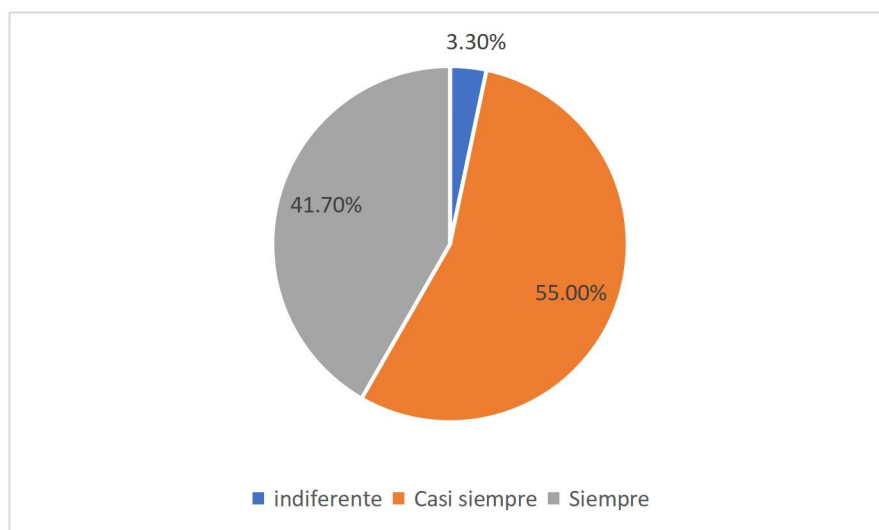
	Frecuencia	Porcentaje
indiferente	2	3.3%

Casi siempre	33	55.0%
Siempre	25	41.7%
Total	60	100.0%

**Nota:** Datos de la frecuencia obtenida de pregunta 7 según la escala de medición nunca, casi nunca, indiferente, casi siempre y siempre.

**Gráfico 9:**

*Pregunta 7*



**Nota:** Evidencia de respuestas de la pregunta 7.

**Interpretación:**

Los datos obtenidos del total de 60 encuestados: 25 de ellos respondieron “Siempre”, que representa un 41.7%; 33 respondieron “Casi Siempre”, que representa un 55.0%, 2 respondieron “Indiferencia”, que representa un 3.3%.

**Tabla 16**

*Pregunta 8: ¿Cree usted que la gerencia establece estándares de desempeño laboral?*

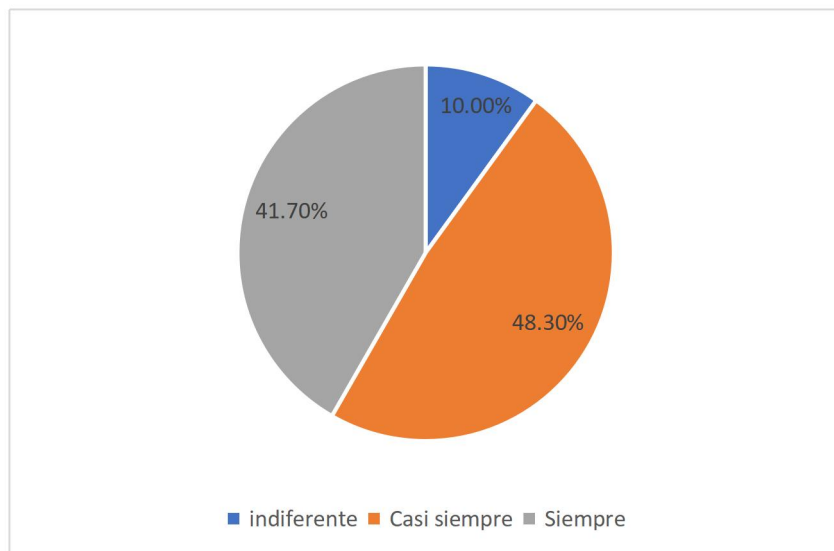
	Frecuencia	Porcentaje
indiferente	6	10.0%
Casi siempre	29	48.3%
Siempre	25	41.7%

Total	60	100.0%
-------	----	--------

**Nota:** Datos de la frecuencia obtenida de pregunta 8 según la escala de medición nunca, casi nunca, indiferente, casi siempre y siempre.

### Gráfico 10

#### Pregunta 8



**Nota:** Evidencia de respuestas de la pregunta 8.

#### Interpretación:

Los datos obtenidos del total de 60 encuestados: 25 de ellos respondieron “Siempre”, que representa un 41.7%; 29 respondieron “Casi Siempre”, que representa un 48.3%, 6 respondieron “Indiferencia”, que representa un 10.0%.

### Tabla 17

*Pregunta 9: ¿Cree usted que la empresa compara los resultados con las normas establecidas?*

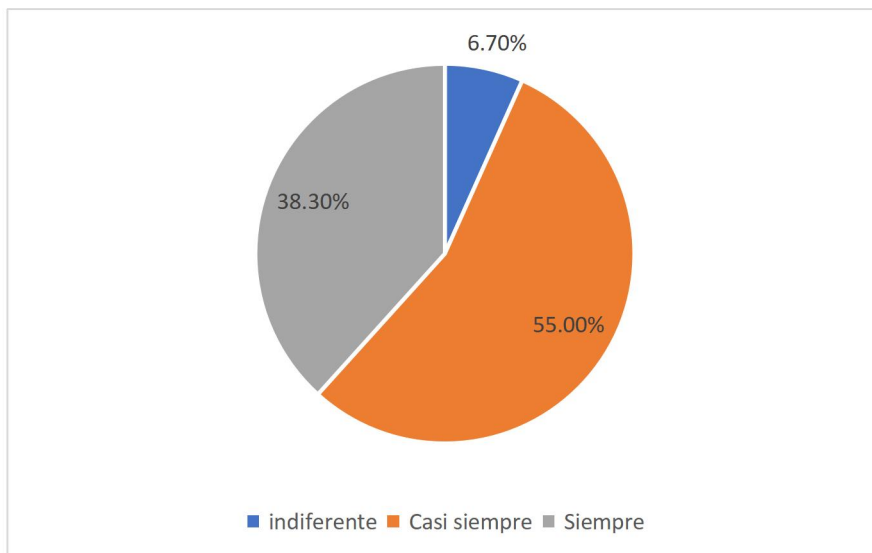
	Frecuencia	Porcentaje
indiferente	4	6.7%
Casi siempre	33	55.0%
Siempre	23	38.3%

Total	60	100.0%
-------	----	--------

**Nota:** Datos de la frecuencia obtenida de pregunta9 según la escala de medición nunca, casi nunca, indiferente, casi siempre y siempre.

### Gráfico 11

#### Pregunta 9



**Nota:** Evidencia de respuestas de la pregunta 9.

#### Interpretación:

Los datos obtenidos del total de 60 encuestados: 23 de ellos respondieron “Siempre”, que representa un 38.3%; 33 respondieron “Casi Siempre”, que representa un 55.0%, 4 respondieron “Indiferencia”, que representa un 6.7%.

### Tabla 18

*Pregunta 10: ¿Cree usted que la empresa toma medidas correctivas cuando se observan fallas?*

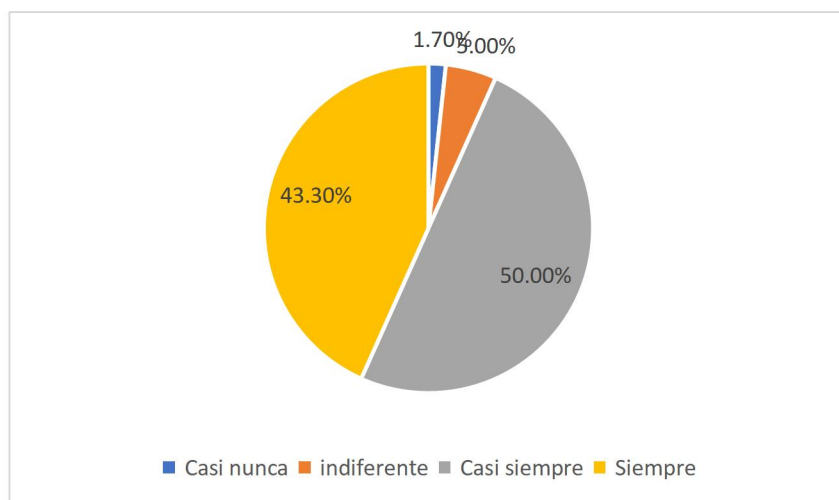
	Frecuencia	Porcentaje
Casi nunca	1	1.7%
indiferente	3	5.0%

Casi siempre	30	50.0%
Siempre	26	43.3%
Total	60	100.0%

**Nota:** Datos de la frecuencia obtenida de pregunta 10 según la escala de medición nunca, casi nunca, indiferente, casi siempre y siempre.

### Gráfico 12

#### Pregunta 10



**Nota:** Evidencia de respuestas de la pregunta 10.

#### Interpretación:

Los datos obtenidos del total de 60 encuestados: 26 de ellos respondieron “Siempre”, que representa un 43.3%; 30 respondieron “Casi Siempre”, que representa un 50.0%, 3 respondieron “Indiferencia”, que representa un 5.0% y 1 respondió “casi nunca” representando un 1.7%.

### Tabla 19

*Pregunta 11: ¿Cree usted que las ganancias obtenidas por los servicios prestados justifican el trabajo que realizan?*

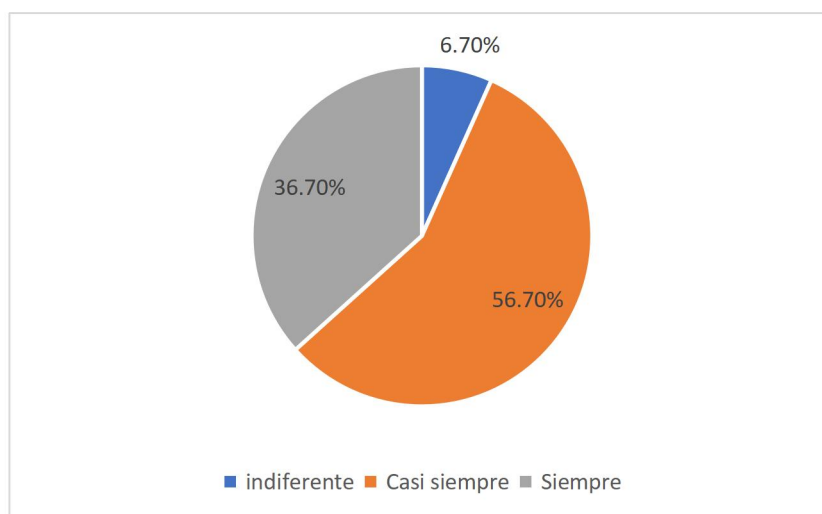
Frecuencia	Porcentaje
------------	------------

indiferente	4	6.7%
Casi siempre	34	56.7%
Siempre	22	36.7%
Total	60	100.0%

**Nota:** Datos de la frecuencia obtenida de pregunta 11 según la escala de medición nunca, casi nunca, indiferente, casi siempre y siempre.

### Gráfico 13

#### Pregunta 11



**Nota:** Evidencia de respuestas de la pregunta 11.

#### Interpretación:

Los datos obtenidos del total de 60 encuestados: 22 de ellos respondieron “Siempre”, representando un 36.7%; 34 respondieron “Casi Siempre”, que representa un 56.7%, 4 respondieron “Indiferencia”, que representa un 6.7%.

### Tabla 20

#### Pregunta 12: ¿Está usted conforme con las utilidades que obtiene su empresa?

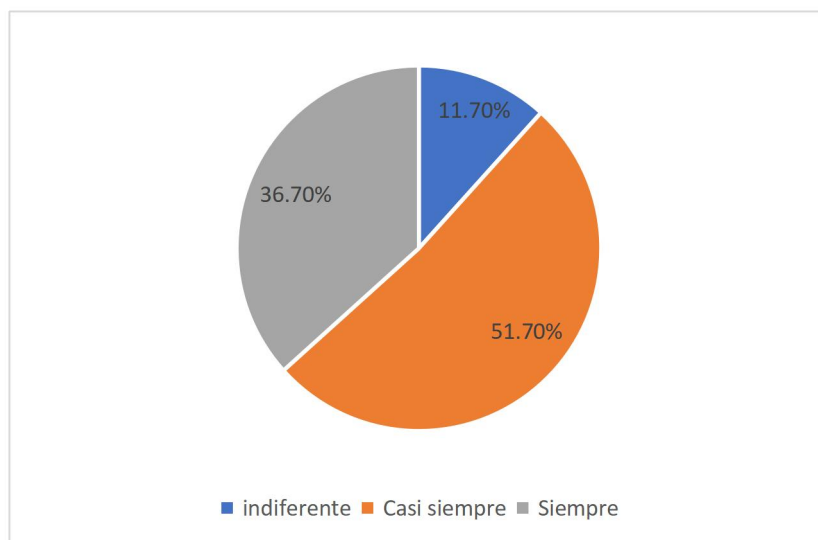
	Frecuencia	Porcentaje
indiferente	7	11.7%
Casi siempre	31	51.7%

Siempre	22	36.7%
Total	60	100.0%

**Nota:** Datos de la frecuencia obtenida de pregunta 12 según la escala de medición nunca, casi nunca, indiferente, casi siempre y siempre.

### Gráfico 14

*Pregunta 12*



**Nota:** Evidencia de respuestas de la pregunta 12.

### **Interpretación:**

Los datos obtenidos del total de 60 encuestados: 22 de ellos respondieron “Siempre”, que representa un 36.7%; 31 respondieron “Casi Siempre”, que representa un 51.7%, 7 respondieron “Indiferencia”, que representa un 11.7%.

### Tabla 21

*Pregunta 13: ¿Cree usted que es importante realizar estrategias para obtener rentabilidad en la empresa?*

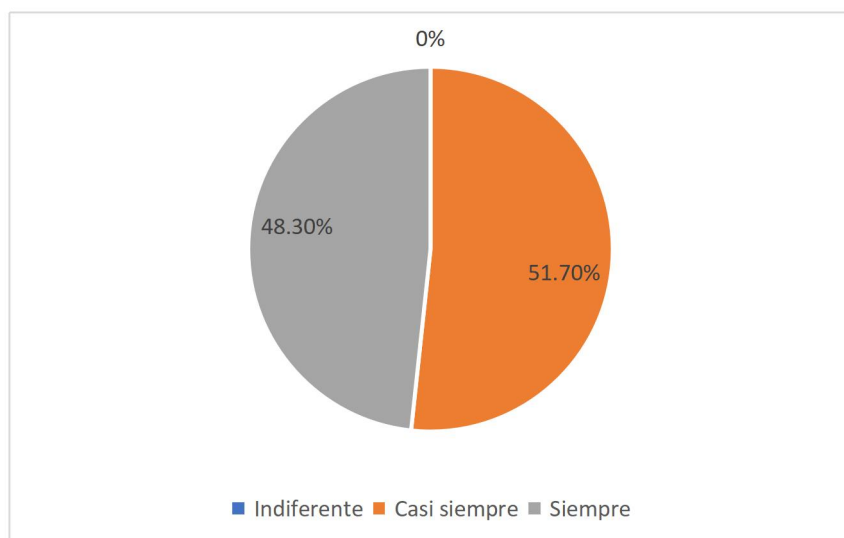
	Frecuencia	Porcentaje
Indiferente	0	0%
Casi siempre	31	51.7%
Siempre	29	48.3%

Total	60	100.0%
-------	----	--------

**Nota:** Datos de la frecuencia obtenida de pregunta 13 según la escala de medición nunca, casi nunca, indiferente, casi siempre y siempre.

### Gráfico 15

#### Pregunta 13



**Nota:** Evidencia de respuestas de la pregunta 13.

#### Interpretación:

De acuerdo a los datos obtenidos de un total de 60 encuestados: 29 de ellos respondieron “Siempre”, que representa un 48.3%; 31 respondieron “Casi Siempre”, que representa un 51.7%, 0 respondieron “Indiferencia”, que representa un 0%.

### Tabla 22

*Pregunta 14: ¿Considera usted, que el aporte de capital afecta a la rentabilidad de la empresa?*

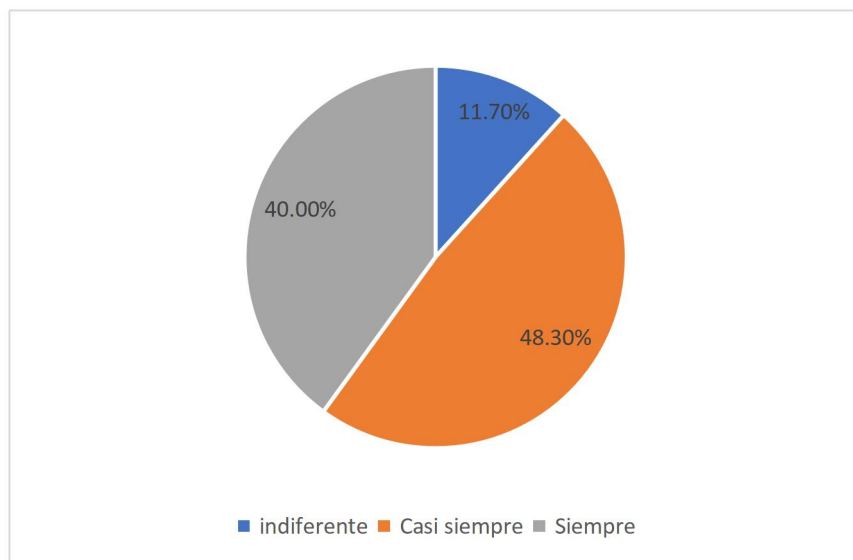
	Frecuencia	Porcentaje
indiferente	7	11.7%
Casi siempre	29	48.3%

Siempre	24	40.0%
Total	60	100.0%

**Nota:** Datos de la frecuencia obtenida de pregunta 14 según la escala de medición nunca, casi nunca, indiferente, casi siempre y siempre.

### Gráfico 16

#### Pregunta 14



**Nota:** Evidencia de respuestas de la pregunta 14.

#### Interpretación:

Los datos obtenidos del total de 60 encuestados: 24 de ellos respondieron “Siempre”, representando un 40.0%; 29 respondieron “Casi Siempre”, representando un 48.3%, 7 respondieron “Indiferencia”, que representa un 11.7% y 0 respondieron “casi nunca” representando un 0%.

### Tabla 23

*Pregunta 15: ¿Considera usted, que el aporte de accionistas impacta a la rentabilidad de la empresa?*

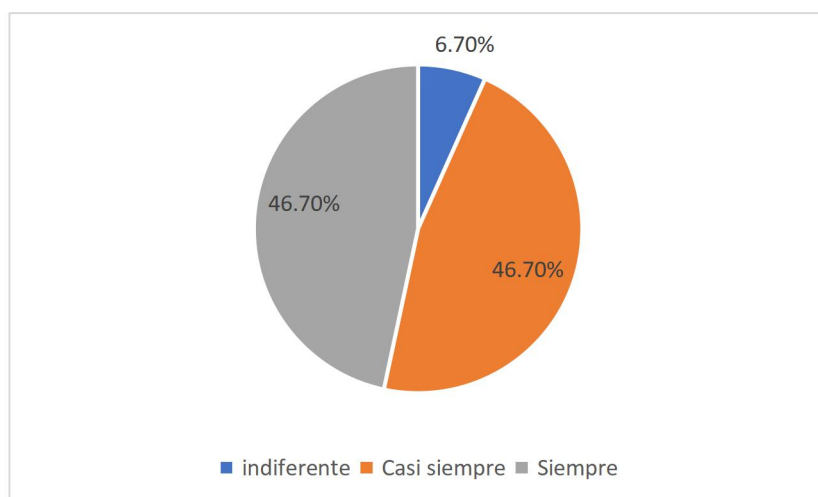
Frecuencia	Porcentaje
------------	------------

indiferente	4	6.7%
Casi siempre	28	46.7%
Siempre	28	46.7%
Total	60	100.0%

**Nota:** Datos de la frecuencia obtenida de pregunta 15 según la escala de medición nunca, casi nunca, indiferente, casi siempre y siempre.

### Gráfico 17

#### Pregunta 15



**Nota:** Evidencia de respuestas de la pregunta 15.

#### Interpretación:

Los datos obtenidos del total de 60 encuestados: 28 de ellos respondieron “Siempre”, que representa un 46.7%; 28 respondieron “Casi Siempre”, que representa un 46.7%, 4 respondieron “Indiferencia”, que representa un 6.7%.

### Tabla 24

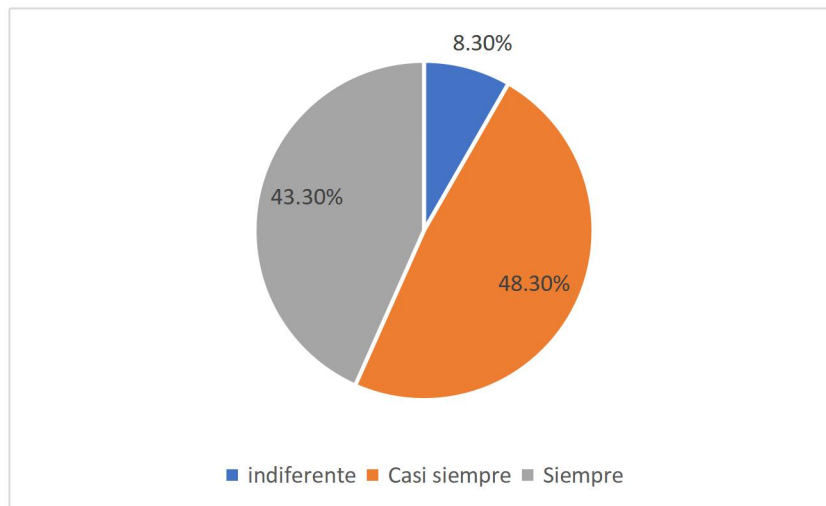
*Pregunta 16: ¿Considera usted, que la utilidad empresarial impacta a la rentabilidad de la empresa?*

	Frecuencia	Porcentaje
indiferente	5	8.3%
Casi siempre	29	48.3%
Siempre	26	43.3%
Total	60	100.0%

**Nota:** Datos de la frecuencia obtenida de pregunta 16 según la escala de medición nunca, casi nunca, indiferente, casi siempre y siempre.

### Gráfico 18

#### Pregunta 16



**Nota:** Evidencia de respuestas de la pregunta 16.

#### Interpretación:

Los datos obtenidos del total de 60 encuestados: 26 de ellos respondieron “Siempre”, que representa un 43.3%; 29 respondieron “Casi Siempre”, que representa un 48.3%, 5 respondieron “Indiferencia”, que representa un 8.3%.

### Tabla 25

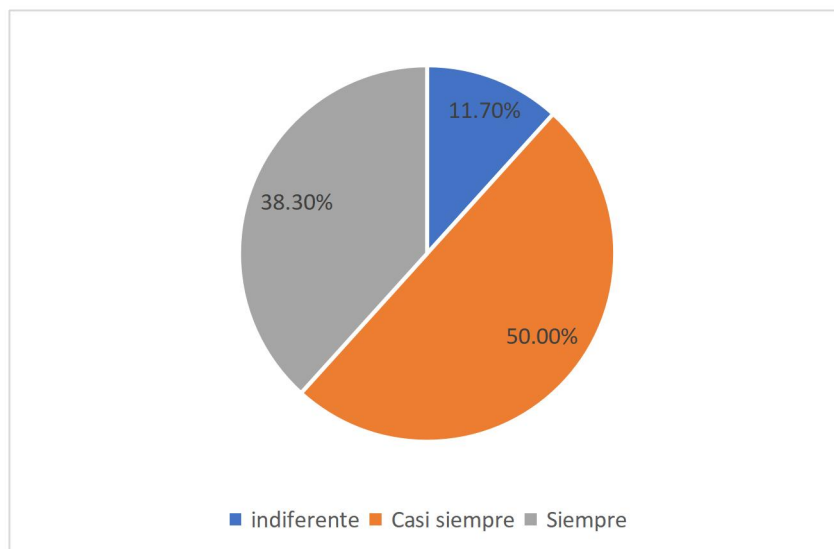
*Pregunta 17: ¿Considera usted, que el aporte de inversiones tiene un impacto en la rentabilidad de la empresa?*

	Frecuencia	Porcentaje
indiferente	7	11.7%
Casi siempre	30	50.0%
Siempre	23	38.3%
Total	60	100.0%

**Nota:** Datos de la frecuencia obtenida de pregunta 17 según la escala de medición nunca, casi nunca, indiferente, casi siempre y siempre.

### Gráfico 19

#### Pregunta 17



**Nota:** Evidencia de respuestas de la pregunta 17.

#### **Interpretación:**

Los datos obtenidos del total de 60 encuestados: 23 de ellos respondieron “Siempre”, representando un 38.3%; 30 respondieron “Casi Siempre”, representando un 50.0%, 7 respondieron “Indiferencia”, que representa un 11.7%.

**Tabla 26**

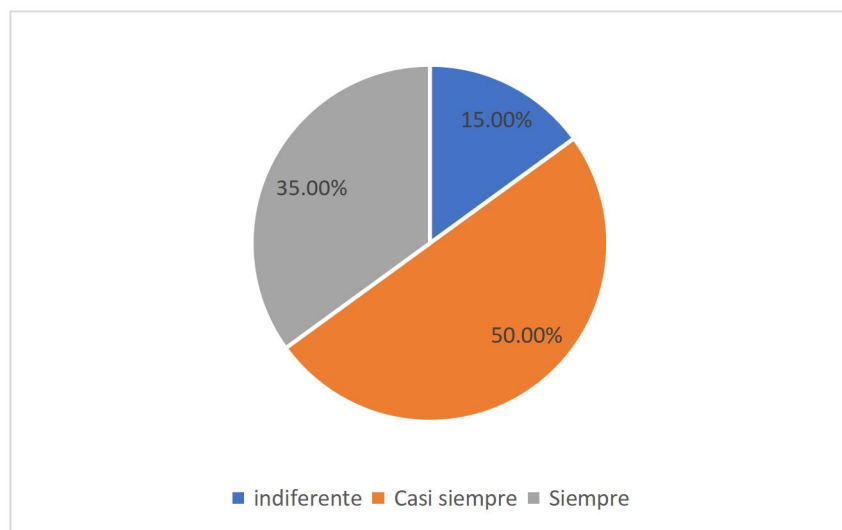
*Pregunta 18: ¿Considera usted, que las cobranzas dudosas afectan en la rentabilidad de la empresa?*

	Frecuencia	Porcentaje
indiferente	9	15.0%
Casi siempre	30	50.0%
Siempre	21	35.0%
Total	60	100.0%

**Nota:** Datos de la frecuencia obtenida de pregunta 18 según la escala de medición nunca, casi nunca, indiferente, casi siempre y siempre.

**Gráfico 20**

*Pregunta 18*



**Nota:** Evidencia de respuestas de la pregunta 18.

***Interpretación:***

De acuerdo a los datos obtenidos de un total de 60 encuestados: 21 de ellos respondieron “Siempre”, representando un 35.0%; 30 respondieron “Casi Siempre”, representando un 50.0%, 9 respondieron “Indiferencia”, que representa un 15.0%.

**Tabla 27**

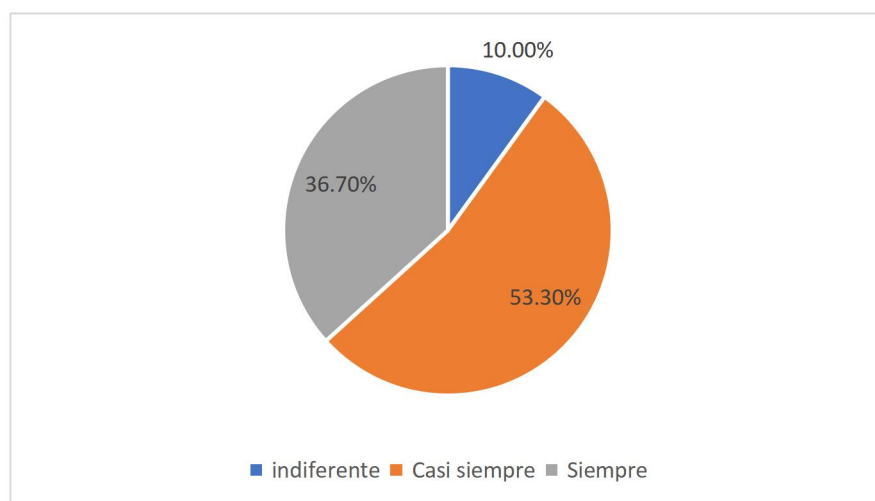
*Pregunta 19: ¿Considera usted, que la solvencia económica tendrá impacto en la rentabilidad de la empresa?*

	Frecuencia	Porcentaje
indiferente	6	10.0%
Casi siempre	32	53.3%
Siempre	22	36.7%
Total	60	100.0%

**Nota:** Datos de la frecuencia obtenida de pregunta 19 según la escala de medición nunca, casi nunca, indiferente, casi siempre y siempre.

**Gráfico 21**

*Pregunta 19*



**Nota:** Evidencia de respuestas de la pregunta 19.

***Interpretación:***

Los datos obtenidos del total de 60 encuestados: 22 de ellos respondieron “Siempre”, que representa un 36.7%; 32 respondieron “Casi Siempre”, que representa un 53.3%, 6 respondieron “Indiferencia”, que representa un 10.0%.

**Tabla 28**

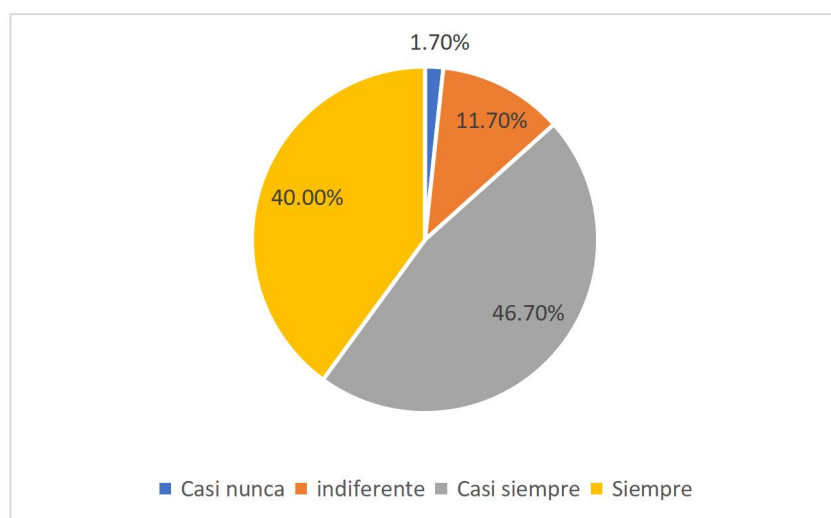
*Pregunta 20: ¿Considera usted, que el porcentaje de reserva legal tiene un impacto en la rentabilidad de la empresa?*

	Frecuencia	Porcentaje
Casi nunca	1	1.7%
indiferente	7	11.7%
Casi siempre	28	46.7%
Siempre	24	40.0%
Total	60	100.0%

**Nota:** Datos de la frecuencia obtenida de pregunta20 según la escala de medición nunca, casi nunca, indiferente, casi siempre y siempre.

**Gráfico 22**

*Pregunta 20*



**Nota:** Evidencia de respuestas de la pregunta 20.

**Interpretación:**

Los datos obtenidos del total de 60 encuestados: 24 de ellos respondieron “Siempre”, representando un 40.0%; 28 respondieron “Casi Siempre”, que representa un 46.7%, 7

respondieron “Indiferencia”, que representa un 11.7% y 1 respondió “casi nunca” representando un 1.7%.

## 5.2 Análisis Inferenciales:

El análisis inferencial son los resultados de la prueba de normalidad y la prueba de hipótesis de las variables Gestión empresarial y Rentabilidad comercial con cada una de sus dimensiones, así mismo se evidenciarán en las tablas siguientes.

### 5.2.1 Prueba de Normalidad

**Tabla 29**

*Prueba de normalidad*

	Kolmogorov-Smirnov <sup>a</sup>		
	Estadístico	gl	Sig.
Gestión empresarial	,130	60	,013
Rentabilidad comercial	,143	60	,004

**Nota:** Elaboración Propia de SPSS V.25

### *Interpretación*

De acuerdo a lo observado, la significancia de la prueba Kolmogorov Smirnov se obtuvo niveles menores a 5% ( $p > 0.05$ ) para ambas variables, gestión empresarial y rentabilidad comercial, por lo que no se cumple el supuesto de normalidad, identificando que los datos no siguen una distribución normal, debido a ello, se determina que le corresponden pruebas no paramétricas.

### 5.2.2 Prueba de hipótesis general

H1. Existe relación significativa entre la gestión empresarial y la rentabilidad comercial en las empresas del sector hotelero, Cañete – 2023.

HO. No existe relación significativa entre la gestión empresarial y la rentabilidad comercial en las empresas del sector hotelero, Cañete – 2023.

**Tabla 30**

*Prueba de correlación entre Gestión empresarial y Rentabilidad Comercial*

		<b>Correlación</b>		
			Gestión empresarial	Rentabilidad Comercial
Rho de Spearman	Gestión empresarial	Coefficiente de correlación	1.000	.442**
		Sig. (bilateral)	.	<.001
		N	60	60
	Rentabilidad comercial	Coefficiente de correlación	.442**	1.000
		Sig. (bilateral)	<.001	.
		N	60	60

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

### ***Interpretación***

En la tabla 29 se puede observar que existe un nivel de significancia bilateral de 001, que es menor a 0.5 indicando que se acepta la hipótesis alterna y se rechaza la hipótesis nula. Adicionalmente con un coeficiente Rho de Spearman = a 0.442, esto significa que existe una correlación positiva moderada entre la variable Gestión empresarial y Rentabilidad Comercial.

#### *5.2.3. Prueba de hipótesis Especificas*

### **Hipótesis específica 1**

**H1:** Existe relación significativa entre la planificación y la rentabilidad comercial en las empresas del sector hotelero, Cañete – 2023.

**HO:** No existe relación significativa entre la gestión empresarial y la rentabilidad comercial en las empresas del sector hotelero, Cañete – 2023.

**Tabla 31***Prueba de correlación entre Planificación y Rentabilidad Comercial*

		<b>Correlación</b>	
		Planificación	Rentabilidad Comercial
Rho de Spearman	Planificación	Coeficiente de correlación	1.000
		Sig. (bilateral)	.
		N	60
	Rentabilidad comercial	Coeficiente de correlación	.262*
		Sig. (bilateral)	.043
		N	60

\*. La correlación es significativa en el nivel 0,05 (bilateral).

***Interpretación***

En la tabla 30 se puede observar que existe un nivel de significancia bilateral de 043, que es menor a 0.5 indicando que se acepta la hipótesis alterna y se rechaza la hipótesis nula. Adicional a ello se cuenta con un coeficiente Rho de Spearman = a 0.262, esto significa que existe una correlación positiva moderada entre la dimensión planificación y Rentabilidad Comercial.

**Hipótesis específica 2**

**H2:** Existe relación significativa entre la dirección y la rentabilidad comercial en las empresas del sector hotelero, Cañete – 2023.

**HO:** No existe relación significativa entre la dirección y la rentabilidad comercial en las empresas del sector hotelero, Cañete – 2023.

**Tabla 32***Prueba de correlación entre Dirección y Rentabilidad Comercial*

### Correlación

				Dirección	Rentabilidad Comercial
Rho de	Dirección	Coefficiente de correlación	1.000		.342**
Spearman		Sig. (bilateral)	.		.007
		N	60		60
	Rentabilidad comercial	Coefficiente de correlación	.342**		1.000
		Sig. (bilateral)	.007		.
		N	60		60

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

### *Interpretación*

En la tabla 31 se puede observar que existe un nivel de significancia bilateral de .007, que es mayor a 0.5 indicando que se acepta la hipótesis nula y se rechaza la hipótesis alterna.

### **Hipótesis específica 3**

**H3:** Existe relación significativa entre el control y la rentabilidad comercial en las empresas del sector hotelero, Cañete – 2023.

**HO:** No existe relación significativa entre el control y la rentabilidad comercial en las empresas del sector hotelero, Cañete – 2023.

### **Tabla 33**

*Prueba estadística de correlación entre control y Rentabilidad Comercial*

### Correlaciones

				Control	Rentabilidad Comercial
Rho de	Control	Coefficiente de correlación	1.000		.509**

Spearman	Sig. (bilateral)	.	<.001
	N	60	60
Rentabilidad comercial	Coefficiente de correlación	.509**	1.000
	Sig. (bilateral)	<.001	.
	N	60	60

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

### *Interpretación*

En la tabla 32 se puede observar que existe un nivel de significancia bilateral de .001, que es menor a 0.5 indicando que se acepta la hipótesis alterna y se rechaza la hipótesis nula. Adicional a ello se cuenta con un coeficiente Rho de Spearman = a 0.509, esto significa que existe una correlación positiva moderada entre la dimensión control y Rentabilidad Comercial

## 6. DISCUSIÓN DE RESULTADOS

De acuerdo con el objetivo general de esta investigación que consistió en Determinar la relación que existe entre la gestión empresarial y la rentabilidad comercial en las empresas del sector hotelero, Cañete -2023 se obtuvo como resultado que el coeficiente Rho de Spearman es = a 0.442, esto demuestra que existe una correlación positiva moderada entre la variable Gestión empresarial y Rentabilidad Comercial, esto demuestra que la práctica de la gestión empresarial contribuye a la rentabilidad comercial a las empresas del sector hotelero en la provincia de Cañete.

Esto significa que la gestión empresarial en esta investigación realizada demuestra que contribuye a una mejora en la rentabilidad en las empresas hoteleras de Cañete, ya que nos indica que su práctica será de gran importancia para los hoteles ya que a su vez logrará que las empresas sean más competitivas y brinden un servicio de calidad a los clientes, brindándoles comodidad, una estadía feliz y satisfecha. Esto genera gran impacto en el servicio hotelero en la provincia para mayor recepción de huéspedes en nuestra localidad.

El siguiente resultado coincide con el objetivo general: Determinar la relación que existe entre la gestión empresarial y el Posicionamiento estratégico en las micro y pequeñas empresas de la localidad de Huancavelica,2019, del autor Solano & Aucasi (2019) en su

investigación “Gestión empresarial y el posicionamiento estratégico en las micro y pequeñas empresas de la localidad de Huancavelica, 2019” donde obtuvo como resultado que los dueños de las empresas quienes ponían en práctica la Gestión Empresarial de forma adecuada, lograban posicionarse de manera estratégica en el mercado.

De acuerdo al objetivo específico 1 de esta investigación que busco determinar la relación que existe entre la planificación y la rentabilidad comercial en las empresas del sector hotelero, Cañete – 2023 se obtuvo como resultado que el coeficiente Rho de Spearman es = a 0.262, esto demuestra que existe una correlación positiva moderada entre la dimensión planificación y Rentabilidad Comercial. Esto contribuye a la rentabilidad dentro de las empresas hoteleras, ya que una buena planificación será de gran beneficio para su desarrollo.

El aporte de esta investigación en la provincia de cañete es de gran importancia para su desarrollo en la hotelería, ya que los resultados nos indica que la planificación es favorable para poder potenciar las empresas aplicándola de forma adecuada y oportuna, logrando tener empresas organizadas que brinden un servicio de calidad a los huéspedes locales, nacionales e internacionales. Por ello considerar la práctica de una buena planificación en favor a una buena gestión empresarial.

Asimismo, el resultado coincide con el objetivo específico: Establecer la relación de la planificación financiera con la rentabilidad en la empresa Market Circolo S.A.C, distrito de Chaclacayo, 2021 del autor Ayala & Navarro (2022) en su investigación “La gestión financiera y rentabilidad de la empresa market circolo s.a.c. Chaclacayo, 2022” donde obtuvo como resultado que la planificación financiera sí se relaciona de manera directa con la rentabilidad, lo cual si se da una perfecta planificación será mejor la rentabilidad para su empresa.

De acuerdo al objetivo específico 2 de esta investigación que busco determinar la relación que existe entre la dirección y la rentabilidad comercial en las empresas del sector hotelero, Cañete – 2023 se obtuvo como resultado que no existe una correlación entre la dimensión dirección y Rentabilidad Comercial.

Como aporte de la investigación en relación a la dirección podemos decir que es fundamental para el mantenimiento y mejoramiento del servicio de hotelería, esto ayuda a minimizar algunos errores que pueden afectar el servicio, la dirección es el medio importante ya que así se va lograr direccionar el propósito o el objetivo que tiene la empresa para estar dentro del mercado competitivo, como una de las mejores empresas del rubro dentro de la provincia, brindando experiencia únicas e inolvidables y satisfacción a los huéspedes.

Asimismo, el resultado buscó coincidir con el objetivo específico: Establecer la relación entre la gestión empresarial en su dimensión dirección con la rentabilidad de la empresa DYNAMO GROUP E.I.R.L., ciudad de Tarapoto, 2019 del autor Choy (2019) En su investigación “Gestión empresarial y su influencia en la rentabilidad de la empresa DYNAMO GROUP E.I.R.L., ciudad de Tarapoto, 2019” Obtuvo como resultado que la dirección y la rentabilidad tiene una correlación significativa, esto conlleva a demostrar que es un proceso donde los directivos de las empresas realizan una buena toma de decisiones en base a sugerencias y trabajo en conjunto de todos los colaboradores, para reconocer las deficiencias y dar solución, por lo tanto se puede decir que el mayor conocimiento de dirección es una de las piezas claves de la gestión empresarial para que las empresas sean más rentables, en este caso está investigación se determinó que no existe relación, pudiendo la falta de relación o conocimiento con la dirección la causa de no coincidir con el antecedente indicado.

De acuerdo al objetivo específico 3 de esta investigación que busco determinar la relación que existe entre el control y la rentabilidad comercial en las empresas del sector

hotelero, Cañete – 2023 se obtuvo como resultado que el coeficiente Rho de Spearman es = a 0.509, esto demuestra que existe una correlación positiva moderada entre la dimensión control y Rentabilidad Comercial.

Como aporte de la investigación en relación al control se puede afirmar que con su práctica adecuada en base a su planificación y buena dirección hará que las empresas puedan cumplir sus planes, objetivos y metas trazadas, siendo estas involucradas en un buen desarrollo para compensación de la empresa y trabajadores. Cabe destacar que el reconocimiento del déficit en gestión clama soluciones estratégicas para uso del control exacto en beneficio de todos en la organización.

El resultado presentado coincide con el objetivo específico: Establecer un control interno dentro del área de ventas de El Diario Manabita, como un medio para contemplar su grado de rentabilidad del autor Zambrano (2023) en su investigación: Gestión de ventas y su incidencia en la rentabilidad comercial de “el diario manabita” que obtuvo como resultado que el control tiene relación significativa con la rentabilidad y que esta está relacionada también con las ventas por el hecho de estar encargado de planificar, dirigir y controlar toda la entidad para poder detectar y minimizar los posible riesgos que puedan afectar la rentabilidad, es decir el control es fundamental e indispensable para el buen funcionamiento de la empresa.

## 7. CONCLUSIONES

Lo presentado en la discusión de resultados nos permite obtener las conclusiones siguientes:

### **Primera**

De acuerdo al objetivo general planteada en la investigación se determinó la relación que existe entre la gestión empresarial y la rentabilidad comercial en las empresas del sector hotelero, Cañete -2023. Según los resultados obtenidos nos demuestra que existe una correlación positiva moderada entre las variables, es decir que la práctica de la gestión empresarial favorece a las empresas de Cañete, la práctica adecuada de la gestión coopera a la rentabilidad dándole mayor utilidad a los hoteles de Cañete y estas puedan invertir y obtener patrimonios rentables. Por lo tanto, la investigación concluye que la gestión empresarial tiene relación con la rentabilidad comercial lo cual indica que es compromiso de los directivos servirse de ello y hacer de su entidad muy reconocida y competente.

### **Segunda**

De acuerdo al primer objetivo específico de la investigación se determinó que existe relación entre la planificación y la rentabilidad comercial de las empresas del sector hotelero, Cañete – 2023. Según los resultados obtenidos, el coeficiente Rho de Spearman es = a 0.262, esto nos indica que existe una correlación positiva moderada entre la dimensión planificación

y Rentabilidad Comercial. Es decir que si las empresas manejan una estructura organizacional apropiada esto hará de ellos la obtención de una rentabilidad productiva, a la vez estarán preparados para enfrentar los desafíos que se presenten.

### **Tercero**

De acuerdo al segundo objetivo específico de la investigación se determinó que no existe relación entre la dirección y la rentabilidad comercial de las empresas del sector hotelero, Cañete – 2023. Según los resultados obtenidos el nivel de significancia el mayor a 0.05 lo cual se aceptó la hipótesis nula demostrando que no existe una correlación entre la dimensión dirección y Rentabilidad Comercial. Esto indica que es necesario mejorar la comunicación y relación entre los superiores y subordinados para que ambos conozcan y den el valor correspondiente a su posición y trabajo que realizan, así podrán estar preparados para la toma de decisiones dentro de la empresa, que un falso accionar puede generar grandes pérdidas, lo cual se ve necesario tener profesionales capaces con el talento humano que cada área requiere.

### **Cuarta**

De acuerdo al tercer objetivo específico que se planteó en la investigación se determinó que existe relación entre el control y la rentabilidad comercial de las empresas del sector hotelero, Cañete – 2023. Según los resultados obtenidos por el coeficiente Rho de Spearman es = a 0.509, esto indica que existe una correlación positiva moderada entre la dimensión control y Rentabilidad Comercial. Por ello que el control es importante en las empresas para su funcionamiento, por medio de las evaluaciones y direccionamiento hacia donde se quiere llegar y cumplir con sus compromisos.

## **8. RECOMENDACIONES**

Antes de culminar el trabajo de investigación, sugiero las siguientes recomendaciones basadas en los resultados y conclusiones.

### **Primera**

Se recomienda a las empresas hoteleras de la provincia en general a poner en práctica la gestión empresarial como medio para tener una empresa más rentable; es decir tener una rentabilidad comercial favorable, puedan planificar, dirigir y controlar el desarrollo de sus funciones correspondientes, tomar decisiones que enriquezcan a la empresa brindando garantía y dando valor al huésped, este será el medio estratégico de posicionamiento y fidelización del cliente. Considerando brindar capacitaciones a todo el personal para un trabajo en conjunto y óptimo, y ser de su entidad una de las empresas más competitivas en Cañete.

### **Segunda**

Se recomienda a las empresas hoteleras de la provincia de Cañete se enfoquen en implementar una buena planificación dentro de la empresa para el manejo eficiente de ella, esta se relaciona con la buena organización, realizando las divisiones de trabajo, asignando los recursos y coordinando las actividades a realizar, para así obtener como resultado un

equilibrio y beneficio a una rentabilidad comercial positiva, asimismo ello es una alternativa de solución para los efectos negativos que esta trae en el servicio de la actividad turística, dándole el valor al servicio prestado para una mejor preparación y atención al huésped.

### **Tercera**

Como tercera recomendación a las empresas hoteleras sería que los directivos tengan una comunicación más asertiva con sus colaboradores, que ellos conozcan quienes son sus superiores para intercambiar información y alcanzar el propósito en común que tiene todo el personal, motivarse y que entre ellos se influyan para que contribuyan con el progreso, así puedan incrementar y perfeccionar los avances que se estén presentando en su centro de labor. La motivación del personal es fundamental en una compañía, aprender a trabajar en equipo, el buen uso de las tecnologías influye de manera positiva a las organizaciones para la rentabilidad.

### **Cuarta**

Se recomienda a las empresas que brindan el servicio de alojamiento que sigan los lineamientos planeados o la estructura realizada para poder lograr el desenvolvimiento apropiado, monitorear y comparar los avances para así poder reconocer algunas desviaciones que puedan generar un impacto negativo y poder limitarlos a tiempo, asimismo tener un control como sistema de regulación para algún tipo de inconveniente no previsto por ello es valioso y sugiero a las empresas cañetanas hagan que sus gerentes o directivos ejecuten el control para garantizar el propósito de la empresa.

## 9. REFERENCIAS

- Alles, M. A. (2015). *Drección estrategica de recursos humanos* (3° ed.). Autonomia de buenos aires: Granica S.A. Obtenido de <https://comunicacionrrhh.wordpress.com/wp-content/uploads/2018/04/alles-direccion-estrategica-de-recursos-humanos.pdf>
- Altos Empresarios. (2020). *Altos Empresarios*. Obtenido de Altos Empresarios: <https://www.altosempresarios.com/noticias/indicador-de-eficacia>
- Apac Acosta, J. L. (03 de Abril de 2018). *Gestión empresarial y el desarrollo de las Micro y pequeñas empresas del distrito de Huánuco 2017*. Obtenido de Repositorio Institucional ULADECH: <https://repositorio.uladech.edu.pe/handle/20.500.13032/2374>
- Arispe Albuequeque, C. M., Yangali Vicente, J. S., Guerrero Bejarano, M. A., Lozada de Bonilla, O. R., Acuña Gamboa, L. A., & Arellano Sacramento, C. (2020). *La investigación científica* (1era Edición ed.). (U. n. Ecuador, Ed.) Obtenido de <https://repositorio.uide.edu.ec/bitstream/37000/4310/1/LA%20INVESTIGACI%C3%93N%20CIENT%8DFICA.pdf>

- Barreto Cruz, A. V. (2018). *Repositorio Cesar Vallejo*. Obtenido de Repositorio Cesar Vallejo:  
<https://hdl.handle.net/20.500.12692/19391>
- BBVA. (2023). *BBVA*. Obtenido de BBVA: <https://www.bbva.com/es/salud-financiera/que-es-la-solvencia-financiera-y-como-se-puede-calcular/>
- Choy Reátegui, W. (2019). *Repositorio UCV*. Obtenido de Repositorio UCV:  
[https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/38997/Choy\\_RW.pdf?sequence=3&isAllowed=y](https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/38997/Choy_RW.pdf?sequence=3&isAllowed=y)
- De la Hoz Suárez, B., Ferrer, M. A., & De la Hoz Suárez, A. (2008). Indicadores de rentabilidad: herramientas para la toma decisiones financieras en hoteles de categoría media ubicados en Maracaibo. *Scielo*.
- De Paz Lázaro, A. C., & Valverde Mendoza, M. T. (15 de Marzo de 2022). Impacto del COVID-19 en la economía de las empresas hoteleras de la provincia de la Barranca. *Revista de Investigación Científica y Tecnológica LLAMKASUN*, 3(1), 9. doi:<https://doi.org/10.47797/llamkasun.v3i1.81>
- Fred , A. (2022). Los aportes accionarios en especie y. *Revista Venezolana de Derecho Mercantil*, II(8). Obtenido de [http://www.ulpiano.org.ve/revistas/bases/artic/texto/RVDM/8/RVDM\\_2022\\_8\\_121-139.pdf](http://www.ulpiano.org.ve/revistas/bases/artic/texto/RVDM/8/RVDM_2022_8_121-139.pdf)
- Guzmán , A. (2022). *Atlas*. Obtenido de Atlas:  
<https://welcome.atlasgov.com/es/blog/compliance/politicas-empresariales-que-es-y-ejemplos/>
- Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, P. (2014). *METODOLOGIA DE LA INVESTIGACIÓN*. Mexico: Interamericana editores.

Obtenido de <https://www.esup.edu.pe/wp-content/uploads/2020/12/2.%20Hernandez,%20Fernandez%20y%20Baptista- Metodolog%C3%ADa%20Investigacion%20Cientifica%206ta%20ed.pdf>

Hernandez y Rodriguez, S., & Pulido Martínez, A. (2011). *Fundamentos de gestion empresarial* (Primera ed.). Mexico: McGRAW-HILL/INTERAMERICA EDITORES.

Obtenido de <https://www.academia.edu/RegisterToDownload/RelatedWorks?auto=download>

Herz Gherzi, J. (2018). *Apuntes de contabilidad financiera* (Tercera ed.). Universidad Peruana de Ciencia Aplicadas. doi:10.19083/978-612-318-130-7

Ivan Delgado, B., Bravo Ross, W. A., & Pinzón Barriga, L. E. (2022). La planificación estrategica como herramienta clave para el desarrollo de las microempresas. *Revista Publicando*.

Jacobo Hernadez, C. A., Gonzales Navarro, N. E., Ochoa Silvia, B., & Chairez Flores, E. K. (2012). *Instituto tecnologico de sonora* ( primera edición ed.). Mexico: Oficina de publicación de obras literarias y científicas universidad de rio cuarto argentina. Obtenido de <https://www.itson.mx/publicaciones/Documents/ciencias-economico/gestionempresarial.pdf>

Julio Quintana, P. d. (2020). Importancia del modelo de gestión empresarial para las organizaciones modernas. *ENFOQUES Revista de Investigación en Ciencias de la Administración*, 4(16), 13. doi:<http://doi.org/10.33996/revistaenfoques.v4i16.99>

Kane, J. (2024). *Lite Finance the World of finance freedom*. Obtenido de Lite Finance the World of finance freedom: <https://www.litefinance.org/es/blog/for-beginners/que-es-roce-rentabilidad-sobre-capital->



- Martins, J. (2024). *Asana*. Obtenido de Asana: <https://asana.com/es/resources/resource-management-plan>
- Parada Daza, J. R. (1988). *Rentabilidad Empresarial* (Primera ed.). universidad de concepción. Obtenido de <https://www2.udec.cl/~rparada/LibrosPublicados/LibroRentabilidadEmpresarial2.pdf>
- Pin Álava, B. A. (04 de mayo de 2023). *Gestión empresarial y productividad de la microempresa offset popular de manta en el periodo 2015 -2020*". Obtenido de Repositorio Digital UNESUM: <https://repositorio.unesum.edu.ec/handle/53000/5221>
- Sánchez Ballesta, J. P. (2002). Análisis de la rentabilidad de la empresa. *Análisis Contable*, 24. Obtenido de <https://www.ciberconta.unizar.es/leccion/anarenta/analisisR.pdf>
- Solano, a. T., & Auccasi, M. T. (2021). *Gestión empresarial y el posicionamiento estrategico en las micro y pequeñas empresas de la localidad de huancavelica, 2019*. Obtenido de <https://repositorio.unh.edu.pe/items/f09b8385-915a-4acf-8c12-60569dcc103d>
- Tapia, G. (s.f.). Rentabilidad, utilidad y valor. *CHECKPOINT*, 6. Obtenido de [https://economicas.unsa.edu.ar/afinan/afe\\_1/material\\_de\\_estudio/material/Rentabilidad%20utilidad%20y%20valor.pdf](https://economicas.unsa.edu.ar/afinan/afe_1/material_de_estudio/material/Rentabilidad%20utilidad%20y%20valor.pdf)
- Tobar Quispe, M. S. (s.f.). *Financiamiento y rentabilidad en las empresas de turismo en el distrito de Ayacucho-2018*. Obtenido de Repositorio institucional UPLA: <https://repositorio.upla.edu.pe/handle/20.500.12848/2172>
- Vasquez Cubas, A. d. (2021). *Repositorio de Tesis USAT*. Obtenido de Repositorio de Tesis USAT: [https://tesis.usat.edu.pe/bitstream/20.500.12423/3803/1/TIB\\_VasquezCubasAliciadelMilagro.pdf](https://tesis.usat.edu.pe/bitstream/20.500.12423/3803/1/TIB_VasquezCubasAliciadelMilagro.pdf)

Zambrano Montes, J. J. (27 de Junio de 2023). *Gestión administrativa y su impacto en la rentabilidad en tiempos de covid-19 de la cooperativa de transporte de manabí "CTM"*. Obtenido de Repositorio Digital UNESUM:  
<https://repositorio.unesum.edu.ec/handle/53000/5366>

## **10. ANEXOS**

## INSTRUMENTO PARA LA RECOLECCIÓN DE DATOS

Estimado usuario la información generada en la presente encuesta será de uso exclusivo para el desarrollo de mi tesis, por ello, le solicito su autorización y valiosa colaboración para responder con honestidad y responsabilidad las preguntas formuladas.

### Instrucciones:

Lee detenidamente cada una de las preguntas y marca dentro de los recuadros sólo un aspa (X), si es:

Nunca (1)	Casi Nunca (2)	indiferente (3)	Casi Siempre (4)	Siempre (5)
--------------	-------------------	--------------------	---------------------	----------------

Variable		1	2	3	4	5
<b>GESTIÓN EMPRESARIAL</b>	<b>Dimensión 1: PLANIFICACIÓN</b>					
	1	¿Cree usted que el personal tiene conocimiento de la determinación y cumplimiento de los objetivos de la empresa?				
	2	¿Cree usted que la planificación estratégica es una herramienta de negocios fundamental para el cumplimiento de la misión, visión y objetivos de la empresa?				
	3	¿Cree usted que la empresa se adapta a los cambios del entorno y estos son plasmados en los planes operativos?				
	<b>Dimensión 2: DIRECCIÓN</b>					
	4	¿Cree usted que los superiores de la alta dirección deben informar sobre las políticas y Directivas?				
	5	¿Cree usted que debe de existir un nivel de desempeño en la gerencia y aplicación de recursos?				
	6	¿Cree usted que la alta dirección debe establecer acciones empresariales?				
	7	¿Cree usted que se fomenta la motivación del personal en la empresa?				
	<b>Dimensión 3: CONTROL</b>					
8	¿Cree usted que la gerencia establece estándares de desempeño laboral?					

	9	¿Cree usted que la empresa compara los resultados con las normas establecidas?					
	10	¿Cree usted que la empresa toma medidas correctivas cuando se observan fallas?					

RENTABILIDAD COMERCIAL	<b>Dimensión 1: RENTABILIDAD DE LAS VENTAS</b>		<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
	11	¿Cree usted que las ganancias obtenidas por los servicios prestados justifican el trabajo que realizan? <b>ventas</b>					
	12	¿Está usted conforme con las utilidades que obtiene su empresa? <b>Utilidades brutas</b>					
	13	¿Cree usted que es importante realizar <b>estrategias</b> para obtener rentabilidad en la empresa?					
	<b>Dimensión 2: RENTABILIDAD CAPITAL</b>						
	14	¿Considera usted, que el <b>aporte de capital</b> afecta a la rentabilidad de la empresa?					
	15	¿Considera usted, que el <b>aporte de accionistas</b> impacta a la rentabilidad de la empresa?					
	16	¿Considera usted, que la <b>utilidad empresarial</b> impacta a la rentabilidad de la empresa?					
	17	¿Considera usted, que el <b>aporte de inversiones</b> tiene un impacto en la rentabilidad de la empresa?					
	<b>Dimensión 3: RENTABILIDAD PATRIMONIAL</b>						
	18	¿Considera usted, que las <b>cobranzas dudosas</b> afectan en la rentabilidad de la empresa?					
	19	¿Considera usted, que la <b>solvencia económica</b> tendrá impacto en la rentabilidad de la empresa?					
	20	¿Considera usted, que el <b>porcentaje de reserva legal</b> tiene un impacto en la rentabilidad de la empresa?					

**MATRIZ DE CONSISTENCIA -**

**TÍTULO: Gestión empresarial y su relación con la rentabilidad comercial en las empresas del sector hotelero, Cañete - 2023**

<b>Problemas</b>	<b>Objetivos</b>	<b>Hipótesis</b>	<b>Variables</b>	<b>Dimensiones</b>	<b>Metodología</b>
<p><b>Problema general</b> ¿De qué manera la gestión empresarial se relaciona con la rentabilidad comercial en las empresas del sector hotelero Cañete - 2023?</p> <p><b>Problemas específicos</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• ¿De qué manera la planificación se relaciona con la rentabilidad comercial en las empresas del sector hotelero, Cañete - 2023?</li> <li>• ¿De qué manera la dirección se relaciona con la rentabilidad comercial en las empresas del sector hotelero, Cañete - 2023?</li> <li>• ¿De qué manera el control se relaciona con la rentabilidad comercial en las empresas del sector hotelero, Cañete - 2023?</li> </ul>	<p><b>Objetivo general</b> Determinar la relación que existe entre la gestión empresarial y la rentabilidad comercial en las empresas del sector hotelero, Cañete -2023.</p> <p><b>Objetivos específicos</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Determinar la relación que existe entre la planificación y la rentabilidad comercial en las empresas del sector hotelero, Cañete -2023.</li> <li>• Determinar la relación que existe entre la dirección y la rentabilidad comercial en las empresas del sector hotelero, Cañete -2023.</li> <li>• Determinar la relación que existe entre el control y la rentabilidad comercial en las empresas del sector hotelero, Cañete -2023.</li> </ul>	<p><b>Hipótesis general</b> Existe relación significativa entre la gestión empresarial y la rentabilidad comercial en las empresas del sector hotelero, Cañete - 2023</p> <p><b>Hipótesis específicas</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Existe relación significativa entre la planificación y la rentabilidad comercial en las empresas del sector hotelero, Cañete -2023.</li> <li>• Existe relación significativa entre la dirección y la rentabilidad comercial en las empresas del sector hotelero, Cañete -2023.</li> <li>• Existe relación significativa entre el control y la rentabilidad comercial en las empresas del sector hotelero, Cañete -2023.</li> </ul>	<p>Gestión Empresarial</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Planificación</li> <li>• Dirección</li> <li>• Control</li> </ul>	<p><b>Tipo de investigación</b> Básica - Cuantitativa</p> <p><b>Nivel</b> Descriptiva-Correlacional</p> <p><b>Diseño de investigación</b> No Experimental</p> <p><b>Método de investigación</b> Deductivo</p> <p><b>Población</b> Personal del hotel</p> <p><b>Muestra</b> Jefes de áreas del Hotel</p> <p><b>Muestreo</b> no probabilístico-por conveniencia</p> <p><b>Técnicas e instrumentos para la recolección de datos</b> Técnica: Encuesta Instrumento: Cuestionario</p>
			<p>Rentabilidad comercial</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Rentabilidad de las ventas</li> <li>• Rentabilidad capital</li> <li>• rentabilidad patrimonial</li> </ul>	



## CARTA SOLICITUD DE VALIDACIÓN DE INSTRUMENTOS

Cañete, 01 de JUNIO del 2024.

**Señor: SEGUNDO WALDEMAR RIOS RIOS**

**Presente**

**Asunto:** Validación de instrumentos a través de juicio de experto

Me es grato comunicarme con usted para expresarle mis saludos y, asimismo hacer de su conocimiento que, siendo bachiller de la Escuela Profesional de Administración de Turismo y Hotelería de la Universidad Nacional de Cañete, Yo Rosa Elvira Susaya Soto, estoy en la necesidad de validar los instrumentos de investigación con los cuales he de recopilar la información necesaria para poder desarrollar mi investigación.

El título del proyecto de tesis es: **"Gestión empresarial y su relación con la rentabilidad comercial en las empresas del sector hotelero, Cañete - 2023"** siendo imprescindible contar con la aprobación de profesionales especializados para poder aplicar los instrumentos en mención, considero conveniente recurrir a usted, ante su connotada experiencia en temas relacionadas a la línea de investigación.

Le agradezco pueda evaluar el referido documento, para ello adjunto lo siguiente:

1. Carta Solicitud de validación de instrumentos.
2. Informe de Juicios de Expertos.
3. Matriz de consistencia.
4. Matriz de operacionalización de las variables.
5. Instrumento de recojo de información.

Expresándole mis sentimientos de respeto y consideración me despido de usted, no sin antes agradecerle por la atención que dispense a la presente.

Atentamente,

Bachiller: Rosa Elvira  
DNI N° 73512268



2. VALIDACIÓN DE INSTRUMENTOS POR JUICIO DE EXPERTOS

Variable	Pertinencia <sup>1</sup>	Relevancia <sup>2</sup>		Claridad <sup>3</sup>		Sugerencias	
		SI	NO	SI	NO		
<b>Dimensión 1: PLANIFICACIÓN</b>							
GESTIÓN EMPRESARIAL	¿Cree usted que el personal tiene conocimiento de la <b>determinación y cumplimiento de los objetivos</b> de la empresa?	X		X		X	
	¿Cree usted que la <b>planificación estratégica</b> es una herramienta de negocios fundamental para el cumplimiento de la misión, visión y objetivos de la empresa?	X		X		X	
	¿Cree usted que la empresa se adapta a los cambios del entorno y estos son plasmados en los <b>planes operativos</b> ?	X		X		X	
	<b>Dimensión 2: DIRECCIÓN</b>						
	¿Cree usted que los superiores de la alta dirección deben informar sobre las <b>políticas y Directivas</b> ?	X		X		X	
	¿Cree usted que debe de existir un nivel de desempeño en la <b>gerencia y aplicación de recursos</b> ?	X		X		X	
	¿Cree usted que la alta dirección debe establecer <b>acciones empresariales</b> ?	X		X		X	
	¿Cree usted que se fomenta la <b>motivación del personal</b> en la empresa?	X		X		X	
	<b>Dimensión 3: CONTROL</b>						
	¿Cree usted que la gerencia establece estándares de <b>desempeño laboral</b> ?	X		X		X	
¿Cree usted que la empresa compara los resultados con las <b>normas establecidas</b> ?	X		X		X		



	¿Cree usted que la empresa toma <b>medidas correctivas</b> cuando se observan fallas?	X		X		X	
--	---	---	--	---	--	---	--

Observaciones (precisar si hay suficiencia): \_\_\_\_\_

Opinión de aplicabilidad:      **Aplicable ( X )**      **Aplicable después de corregir ( )**      **No aplicable ( )**

Apellidos y nombres del juez validador: **\_SEGUNDO WALDEMAR RIOS RIOS**      DNI N°: 06799562

Especialidad del validador:

<sup>1</sup> Pertinencia: El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

<sup>2</sup> Relevancia: El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo.

<sup>3</sup> Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo.

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

Firma del Experto Informante  
Especialidad



Firmado digitalmente por:  
RIOS RIOS Segundo  
Waldemar / AL 2049108462 soft  
Módulo: Soy el jefe del  
Departamento  
Fecha: 14/07/2024 07:46:53-0500



Variable		Pertinencia <sup>1</sup>		Relevancia <sup>2</sup>		Claridad <sup>3</sup>		Sugerencias
		SI	NO	SI	NO	SI	NO	
RENTABILIDAD COMERCIAL	<b>Dimensión 1: RENTABILIDAD DE LAS VENTAS</b>							
	¿Cree usted que las <b>ventas</b> obtenidas por los servicios prestados justifican el trabajo que realizan?		X		X		X	
	¿Está usted conforme con las <b>utilidades</b> que obtiene su empresa?		X		X		X	
	¿Cree usted que es importante realizar <b>estrategias</b> para obtener rentabilidad en la empresa?		X		X		X	
	<b>Dimensión 2: RENTABILIDAD CAPITAL</b>							
	¿Considera usted, que el <b>aporte de capital</b> afecta a la rentabilidad de la empresa?		X		X		X	
	¿Considera usted, que el <b>aporte de accionistas</b> impacta a la rentabilidad de la empresa?		X		X		X	
	¿Considera usted, que la <b>utilidad empresarial</b> impacta a la rentabilidad de la empresa?		X		X		X	
	¿Considera usted, que el <b>aporte de inversiones</b> tiene un impacto en la rentabilidad de la empresa?		X		X		X	
	<b>Dimensión 3: RENTABILIDAD PATRIMONIAL</b>							
¿Considera usted, que las <b>cobranzas dudosas</b> afectan en la rentabilidad		X		X		X		



de la empresa?XX						
¿Considera usted, que la <b>solvenca económica</b> tendrá impacto en la rentabilidad de la empresa?	X		X		X	
¿Considera usted, que el <b>porcentaje de reserva legal</b> tiene un impacto en la rentabilidad de la empresa?	X		X		X	

Observaciones (precisar si hay suficiencia): \_\_\_\_\_

Opinión de aplicabilidad:    Aplicable ( **X** )    Aplicable después de corregir ( )    No aplicable ( )

Apellidos y nombres del juez validador:    SEGUNDO WALDEAMR RIOS RIOS    DNI N°: 06799562\_\_\_\_\_

Especialidad del validador:

<sup>1</sup> Pertinencia: El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

<sup>2</sup> Relevancia: El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo.

<sup>3</sup> Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo.

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

Firma del Experto Informante



Experto Informante por:  
RIOS RIOS Segundo  
WALDEAMR FALGADO GONZALEZ  
MARTIN SEGUNDO RIOS  
Juzgado  
Fecha: 14/07/2024 17:48:07:000



## CARTA SOLICITUD DE VALIDACIÓN DE INSTRUMENTOS

Cañete, 01 de JUNIO del 2024.

**Señora: ILSSE BEDOYA GOMEZ**

**Presente**

**Asunto:** Validación de instrumentos a través de juicio de experto

Me es grato comunicarme con usted para expresarle mis saludos y, asimismo hacer de su conocimiento que, siendo bachiller de la Escuela Profesional de Administración de Turismo y Hotelería de la Universidad Nacional de Cañete, Yo Rosa Elvira Susaya Soto, estoy en la necesidad de validar los instrumentos de investigación con los cuales he de recopilar la información necesaria para poder desarrollar mi investigación.

El título del proyecto de tesis es: "**Gestión empresarial y su relación con la rentabilidad comercial en las empresas del sector hotelero, Cañete - 2023**" siendo imprescindible contar con la aprobación de profesionales especializados para poder aplicar los instrumentos en mención, considero conveniente recurrir a usted, ante su connotada experiencia en temas relacionadas a la línea de investigación.

Le agradezco pueda evaluar el referido documento, para ello adjunto lo siguiente:

1. Carta Solicitud de validación de instrumentos.
2. Informe de Juicios de Expertos.
3. Matriz de consistencia.
4. Matriz de operacionalización de las variables.
5. Instrumento de recojo de información.

Expresándole mis sentimientos de respeto y consideración me despido de usted, no sin antes agradecerle por la atención que dispense a la presente.

Atentamente,

Bachiller: Rosa Elvira  
DNI N° 73512268



## 2. VALIDACIÓN DE INSTRUMENTOS POR JUICIO DE EXPERTOS

Variable	Pertinencia <sup>1</sup>	Relevancia <sup>2</sup>		Claridad <sup>3</sup>		Sugerencias	
		SI	NO	SI	NO		
GESTIÓN EMPRESARIAL	<b>Dimensión 1: PLANIFICACIÓN</b>						
	¿Cree usted que el personal tiene conocimiento de la <b>determinación y cumplimiento de los objetivos</b> de la empresa?	X		X		X	
	¿Cree usted que la <b>planificación estratégica</b> es una herramienta de negocios fundamental para el cumplimiento de la misión, visión y objetivos de la empresa?	X		X		X	
	¿Cree usted que la empresa se adapta a los cambios del entorno y estos son plasmados en los <b>planes operativos</b> ?	X		X		X	
	<b>Dimensión 2: DIRECCIÓN</b>						
	¿Cree usted que los superiores de la alta dirección deben informar sobre las <b>políticas y Directivas</b> ?	X		X		X	
	¿Cree usted que debe de existir un nivel de desempeño en la <b>gerencia y aplicación de recursos</b> ?	X		X		X	
	¿Cree usted que la alta dirección debe establecer <b>acciones empresariales</b> ?	X		X		X	
	¿Cree usted que se fomenta la <b>motivación del personal</b> en la empresa?	X		X		X	
	<b>Dimensión 3: CONTROL</b>						
	¿Cree usted que la gerencia establece estándares de <b>desempeño laboral</b> ?	X		X		X	
	¿Cree usted que la empresa compara los resultados con las <b>normas establecidas</b> ?	X		X		X	



¿Cree usted que la empresa toma <b>medidas correctivas</b> cuando se observan fallas?	X		X		X	
---	---	--	---	--	---	--

Observaciones (precisar si hay suficiencia): \_\_\_\_\_

Opinión de aplicabilidad:    Aplicable (x)    Aplicable después de corregir ( )    No aplicable ( )

Apellidos y nombres del juez validador: BEDOYA GOMEZ ILSSE    DNI N°: 01321830

Especialidad del validador:

<sup>1</sup> Pertinencia: El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

<sup>2</sup> Relevancia: El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo.

<sup>3</sup> Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo.

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

MG. ILSSE BEDOYA GOMEZ  
Especialista Turismo y Hotelería.  
Metodóloga



Variable		Pertinencia <sup>1</sup>		Relevancia <sup>2</sup>		Claridad <sup>3</sup>		Sugerencias	
		SI	NO	SI	NO	SI	NO		
RENTABILIDAD COMERCIAL	<b>Dimensión 1: RENTABILIDAD DE LAS VENTAS</b>								
	¿Cree usted que las <b>ventas</b> obtenidas por los servicios prestados justifican el trabajo que realizan?		X		X		X		
	¿Está usted conforme con las <b>utilidades</b> que obtiene su empresa?		X		X		X		
	¿Cree usted que es importante realizar <b>estrategias</b> para obtener rentabilidad en la empresa?		X		X		X		
	<b>Dimensión 2: RENTABILIDAD CAPITAL</b>								
	¿Considera usted, que el <b>aporte de capital</b> afecta a la rentabilidad de la empresa?		X		X		X		
	¿Considera usted, que el <b>aporte de accionistas</b> impacta a la rentabilidad de la empresa?		X		X		X		
	¿Considera usted, que la <b>utilidad empresarial</b> impacta a la rentabilidad de la empresa?		X		X		X		
	¿Considera usted, que el <b>aporte de inversiones</b> tiene un impacto en la rentabilidad de la empresa?		X		X		X		
	<b>Dimensión 3: RENTABILIDAD PATRIMONIAL</b>								
	¿Considera usted, que las <b>cobranzas dudosas</b> afectan en la rentabilidad		X		X		X		



	de la empresa?						
	¿Considera usted, que la <b>solvenza económica</b> tendrá impacto en la rentabilidad de la empresa?	X		X		X	
	¿Considera usted, que el <b>porcentaje de reserva legal</b> tiene un impacto en la rentabilidad de la empresa?	X		X		X	

Observaciones (precisar si hay suficiencia): \_\_\_\_\_

Opinión de aplicabilidad:    Aplicable (x)    Aplicable después de corregir ( )    No aplicable ( )

Apellidos y nombres del juez validador: BEDOYA GOMEZ ILSSE    DNI N°: 01321830

Especialidad del validado:

<sup>1</sup> Pertinencia: El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

<sup>2</sup> Relevancia: El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo.

<sup>3</sup> Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo.

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

MG. ILSSE BEDOYA GOMEZ  
Especialista Turismo y hotelería  
Metodóloga



## CARTA SOLICITUD DE VALIDACIÓN DE INSTRUMENTOS

Cañete, 01 de JUNIO del 2024.

Señor: **Dr. Nilo Teodorico Colquepisco Paucar**

**Presente**

**Asunto:** Validación de instrumentos a través de juicio de experto

Me es grato comunicarme con usted para expresarle mis saludos y, asimismo hacer de su conocimiento que, siendo bachiller de la Escuela Profesional de Administración de Turismo y Hotelería de la Universidad Nacional de Cañete, Yo Rosa Elvira Susaya Soto, estoy en la necesidad de validar los instrumentos de investigación con los cuales he de recopilar la información necesaria para poder desarrollar mi investigación.

El título del proyecto de tesis es: "**Gestión empresarial y su relación con la rentabilidad comercial en las empresas del sector hotelero, Cañete - 2023**" siendo imprescindible contar con la aprobación de profesionales especializados para poder aplicar los instrumentos en mención, considero conveniente recurrir a usted, ante su connotada experiencia en temas relacionadas a la línea de investigación.

Le agradezco pueda evaluar el referido documento, para ello adjunto lo siguiente:

1. Carta Solicitud de validación de instrumentos.
2. Informe de Juicios de Expertos.
3. Matriz de consistencia.
4. Matriz de operacionalización de las variables.
5. Instrumento de recojo de información.

Expresándole mis sentimientos de respeto y consideración me despido de usted, no sin antes agradecerle por la atención que dispense a la presente.

Atentamente,

Bachiller: Rosa Elvira  
DNI N° 73512268



## 2. VALIDACIÓN DE INSTRUMENTOS POR JUICIO DE EXPERTOS

Variable	Pertinencia <sup>1</sup>	Relevancia <sup>2</sup>		Claridad <sup>3</sup>		Sugerencias	
		SI	NO	SI	NO		SI
GESTIÓN EMPRESARIAL	<b>Dimensión 1: PLANIFICACIÓN</b>						
	¿Cree usted que el personal tiene conocimiento de la <b>determinación y cumplimiento de los objetivos</b> de la empresa?	✓		✓		✓	
	¿Cree usted que la <b>planificación estratégica</b> es una herramienta de negocios fundamental para el cumplimiento de la misión, visión y objetivos de la empresa?	✓		✓		✓	
	¿Cree usted que la empresa se adapta a los cambios del entorno y estos son plasmados en los <b>planes operativos</b> ?	✓		✓		✓	
	<b>Dimensión 2: DIRECCIÓN</b>						
	¿Cree usted que los superiores de la alta dirección deben informar sobre las <b>políticas y Directivas</b> ?	✓		✓		✓	
	¿Cree usted que debe de existir un nivel de desempeño en la <b>gerencia y aplicación de recursos</b> ?	✓		✓		✓	
	¿Cree usted que la alta dirección debe establecer <b>acciones empresariales</b> ?	✓		✓		✓	
	¿Cree usted que se fomenta la <b>motivación del personal</b> en la empresa?	✓		✓		✓	
	<b>Dimensión 3: CONTROL</b>						
	¿Cree usted que la gerencia establece estándares de <b>desempeño laboral</b> ?	✓		✓		✓	
	¿Cree usted que la empresa compara los resultados con las <b>normas establecidas</b> ?	✓		✓		✓	



¿Cree usted que la empresa toma <b>medidas correctivas</b> cuando se observan fallas?	✓		✓		✓	
---	---	--	---	--	---	--

Observaciones (precisar si hay suficiencia): **Hay Suficiencia**

Opinión de aplicabilidad: Aplicable ( ✓ )    Aplicable después de corregir ( )    No aplicable ( )

Apellidos y nombres del juez validador: **Colquepisco Paucar Nilo Teodorico**    DNI N°: 40965725

Especialidad del validador: **Estadístico**

<sup>1</sup>Pertinencia: El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

<sup>2</sup>Relevancia: El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo.

<sup>3</sup>Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo.

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

  
**Dr. NILO COLQUEPISCO PAUCAR**  
 ASESOR ESTADÍSTICO DE TESIS  
 CIP N° 2097  
 Firma del Experto Informante  
 Especialidad



Visible: 36 de 36 variables																										
	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	P9	P10	P11	P12	P13	P14	P15	P16	P17	P18	P19	P20	SUM AX	SUM AY	SUM AX1	SUM AX2	SUM AX3	SUM AY1
36	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40	40	12	16	12	12
37	5	5	5	5	5	5	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	47	39	15	19	13	12
38	5	5	5	5	5	5	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	47	40	15	20	12	12
39	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	40	50	12	16	12	15
40	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	40	50	12	16	12	15
41	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	45	45	13	18	14	13
42	4	4	5	5	4	4	5	5	4	4	5	5	4	4	5	5	4	4	4	4	44	44	13	18	13	14
43	3	4	4	4	3	3	4	3	4	4	4	3	4	4	3	3	3	3	3	3	36	33	11	14	11	11
44	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	50	50	15	20	15	15
45	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40	40	12	16	12	12
46	5	4	4	5	5	4	4	5	5	4	4	5	5	4	4	5	5	4	4	5	45	45	13	18	14	14
47	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	5	4	4	4	4	40	42	12	16	12	12
48	5	5	5	5	5	5	5	5	4	4	4	5	4	4	5	4	4	4	4	4	48	42	15	20	13	13
49	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	5	40	42	12	16	12	12
50	5	4	5	4	3	3	5	3	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	39	40	14	15	10	12
51	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	4	4	5	4	5	4	5	5	40	45	12	16	12	13
52	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	4	4	5	4	5	4	5	4	5	45	44	13	18	14	12
53	5	5	4	4	5	5	5	5	5	5	4	5	4	5	5	5	5	5	5	4	48	47	14	19	15	13
54	4	4	5	5	5	4	5	4	4	5	4	3	5	5	5	5	3	3	3	4	45	40	13	19	13	12
55	5	5	3	2	3	2	3	4	5	5	5	4	5	4	5	4	5	5	3	2	37	42	13	10	14	14
56	4	5	4	5	4	5	4	5	5	5	3	4	4	5	5	4	5	3	3	4	46	40	13	18	15	11
57	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3	5	3	3	3	4	3	3	3	29	33	9	12	8	11
58	5	5	4	3	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40	40	14	14	12	12
59	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	3	5	5	5	50	47	15	20	15	14
60	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40	40	12	16	12	12
61																										



**VICEPRESIDENCIA DE INVESTIGACIÓN  
UNIDAD DE INVESTIGACIÓN DE LA FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES**

Código N° 046-2024

**CONSTANCIA DE VERIFICACIÓN DE SIMILITUD**

Yo, Dr. Julio Cesar Lujan Minaya Director de la Unidad de Investigación de la Facultad de Ciencias Empresariales valido el informe titulado: **“Gestión empresarial y su relación con la rentabilidad comercial en las empresas del sector hotelero, cañete – 2023”**.

Cuyo autor es, **Susaya Soto Rosa Elvira** identificada con DNI N° 73512268 declaro que la evaluación realizada por el programa informático, ha constatado un porcentaje de similitud del **9%**, verificable en el resumen de reporte automatizado de similitudes que se adjunta.

La suscrita analizó dicho reporte y concluyó que cada una de las coincidencias detectadas dentro del porcentaje de similitud no constituye plagio, y que el documento cumple con la integridad científica y con las normas para el uso de citas y referencias establecidas en los protocolos respectivos.

Se cumple con adjuntar, además, el recibo digital a efectos de la trazabilidad respectiva del proceso.



Cañete, 09 de octubre de 2024

Se adjunta:

- Resumen del reporte automatizado de similitudes
- Recibo Digital

**VALIDADO POR:**

**UNIDAD DE INVESTIGACIÓN DE LA FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES**



Firmado digitalmente por:  
LUJAN MINAYA, Julio Cesar FAU  
20491363402.cdf  
Motivo: Soy el autor del documento  
Fecha: 09/10/2024 21:07:52-0500

F-M02.02-VRI-029

Toda copia de este documento, sea del entomo virtual o del documento original en físico es considerada “copia no controlada”



**VICEPRESIDENCIA DE INVESTIGACIÓN**  
**UNIDAD DE INVESTIGACIÓN DE LA FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES**

- Resumen del reporte automatizado de similitudes

Gestión empresarial y su relación con la rentabilidad  
comercial en las empresas del sector hotelero, cañete - 2023

ORIGINALITY REPORT



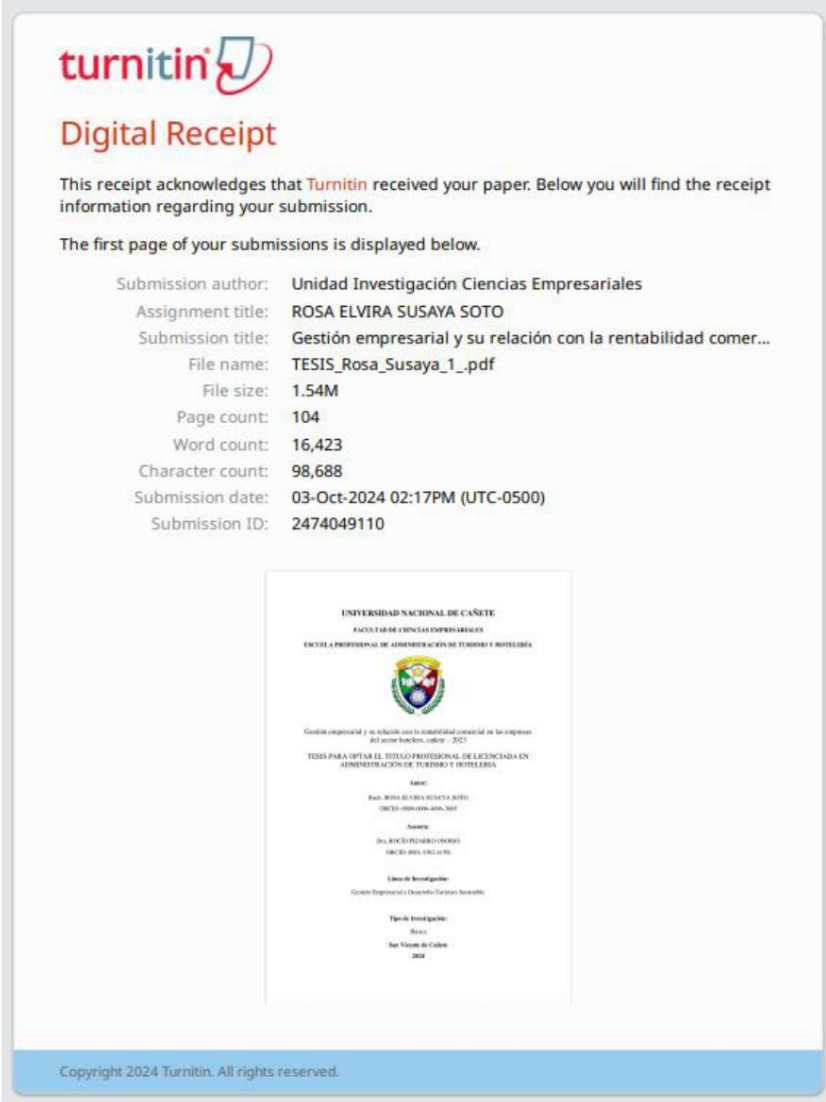
PRIMARY SOURCES

<b>1</b>	<b>repositorio.undc.edu.pe</b> Internet Source	<b>2%</b>
<b>2</b>	<b>repositorio.unh.edu.pe</b> Internet Source	<b>2%</b>
<b>3</b>	<b>repositorio.upagu.edu.pe</b> Internet Source	<b>1%</b>
<b>4</b>	<b>repositorio.cientifica.edu.pe</b> Internet Source	<b>1%</b>
<b>5</b>	<b>Submitted to Universidad Nacional de Cañete</b> Student Paper	<b>1%</b>
<b>6</b>	<b>repositorio.upla.edu.pe</b> Internet Source	<b>1%</b>
<b>7</b>	<b>repositorio.ujcm.edu.pe</b> Internet Source	<b>1%</b>
<b>8</b>	<b>ciencialatina.org</b> Internet Source	<b>1%</b>
<b>9</b>	<b>Submitted to Universidad Pontificia Bolivariana</b>	<b>1%</b>



**VICEPRESIDENCIA DE INVESTIGACIÓN  
UNIDAD DE INVESTIGACIÓN DE LA FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES**

- Recibo Digital




**turnitin**  
Digital Receipt

This receipt acknowledges that Turnitin received your paper. Below you will find the receipt information regarding your submission.

The first page of your submissions is displayed below.

Submission author: **Unidad Investigación Ciencias Empresariales**  
 Assignment title: **ROSA ELVIRA SUSAYA SOTO**  
 Submission title: **Gestión empresarial y su relación con la rentabilidad comer...**  
 File name: **TESIS\_Rosa\_Susaya\_1\_.pdf**  
 File size: **1.54M**  
 Page count: **104**  
 Word count: **16,423**  
 Character count: **98,688**  
 Submission date: **03-Oct-2024 02:17PM (UTC-0500)**  
 Submission ID: **2474049110**

UNIVERSIDAD NACIONAL DE CAÑETE  
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES  
ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN DE TURISMO Y HOTELERÍA



Gestión empresarial y su relación con la rentabilidad comercial en las empresas del sector turístico, octubre - 2023

TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE LICENCIADA EN ADMINISTRACIÓN DE TURISMO Y HOTELERÍA

ALUMNA:  
Rosa Elvira Susaya Soto  
CÓDIGO: 20000000000000000000

Asesor:  
Dra. ROSA ELIZABETH GARCÍA  
CÓDIGO: 00000000000000000000

Unidad de Investigación:  
Unidad de Investigación y Desarrollo Científico - Investigación

Tipo de Investigación:  
Básica  
San Vicente de Cañete  
2024

Copyright 2024 Turnitin. All rights reserved.



**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES**

Nº 076-2024

**ACTA DE SUSTENTACIÓN DE TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE  
LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN DE TURISMO Y HOTELERÍA**

En la ciudad de Cañete, en la sala de sustentaciones de la Facultad de Ciencias Empresariales, siendo las 13:00 horas, del día 09 de octubre de 2024, se reunió el Jurado Evaluador, designados con DECRETO N° 286-2024-UIJFCE/FCE/UNDC

Presidente (a) : Dra. Miriam Viviana Ñañez Silva.  
Secretario (a) : Dra. Yajaira Lizeth Carrasco Vega.  
Vocal : Dr. Oscar Fernando Alegría Cueto.  
Suplente : Mg. Julio Wu Matta.  
Asesor (a) : Mg. Giovanna Rocío Pizarro Osorio.

Para el acto de sustentación de la tesis titulada: "GESTIÓN EMPRESARIAL Y SU RELACIÓN CON LA RENTABILIDAD COMERCIAL EN LAS EMPRESAS DEL SECTOR HOTELERO, CAÑETE – 2023"; presentado por la Bachiller Rosa Elvira Susaya Soto, para optar el Título Profesional de Licenciado en Administración de Turismo y Hotelería.

Después de concluido el acto de sustentación y luego de que el sustentante dio respuesta a las preguntas respectivas, el Jurado Evaluador calificó la sustentación o defensa de la investigación según los siguientes criterios, y promediando las notas del jurado se obtuvo:

Criterio	Desaprobado (menor de 14)	Regular (14 -15)	Bueno (16-17)	Muy bueno (18-19)	Excelente (20)	Puntaje
Claridad de la exposición			16			16
Dominio del tema			16			16
Visión holística del trabajo			16			16
Promedio						16

\*\* Para el caso de sustentación de dos personas se debe incorporar dos cuadros, uno para cada uno.

Para obtener la nota final de todo el proceso de investigación, conforme al artículo 100° y 101° del Reglamento General de Investigación de la Universidad Nacional de Cañete aprobado mediante Resolución N° 180-2023-UNDC/CO, se procedió a calcular la nota final:

Nota del Informe (valor 40%)	Nota de Sustentación (valor 60%)	Nota Final
15	16	16

(\*) Cálculo: (Nota Informe \* 0.40) + (Nota de Defensa \* 0.60) = Nota final  
Para el caso de dos sustentantes, se debe incluir una columna adicional a la izquierda y poner los nombres de cada uno de ellos, y calificar en forma individual.

Y, establece como calificación FINAL: 16... (Dieciséis.....)

- Aprobado, con nota Regular (...), Bueno (X), Muy Bueno (...), Excelente (...)
- Desaprobado (...)

Por tanto, el graduado se encuentra expedito(s) (X), impedido(s) ( ) para realizar los trámites que corresponden a la obtención del Título Profesional de Licenciado en Administración de Turismo y Hotelería.

**\*\*Si fuera el caso, que de los dos sustentantes uno fuera aprobado y otro desaprobado, se tendrá que diferenciar quien queda expedito y quien impedido de seguir los trámites.**

Siendo las..... Horas se dió por terminado el acto de sustentación.

 Dra. Yajaira Lizeth Carrasco Vega Secretario(a)	 Dra. Miriam Viviana Ñañez Silva Presidente(a)	 Dr. Oscar Fernando Alegría Cueto Vocal	 Mg. Giovanna Rocío Pizarro Osorio Asesor(a)
--	--	---	--



UNIVERSIDAD NACIONAL  
DE CAÑETE

**AUTORIZACIÓN DE PUBLICACIÓN EN EL REPOSITORIO INSTITUCIONAL DE LA UNDC**

**I INFORMACIÓN DEL DOCUMENTO**

**1.1 Título del documento:**

GESTIÓN EMPRESARIAL Y SU RELACIÓN CON LA RENTABILIDAD COMERCIAL EN LAS EMPRESAS DEL SECTOR HOTELERO, CAÑETE - 2023

**1.2 Descripción (Seleccionar)**

Tesis de Pregrado	x	Libro	
Tesis de Maestría		Capítulo de libro	
Tesis de Doctorado		Monografía	
Trabajo de Investigación		Artículo	
Tesis de Segunda Especialidad		Conferencia	
Trabajo de Suficiencia Profesional		Programa informativo	
Trabajo académico		Datos	

**1.3 Autores del documento**

Apellidos completos	Nombres completos	Correo electrónico	DNI	ORCID
Susaya Soto	Rosa Elvira	<a href="mailto:Susaya8@gmail.com">Susaya8@gmail.com</a>	73512268	<a href="https://orcid.org/0009-0006-4696-3605">https://orcid.org/0009-0006-4696-3605</a>

**1.4 Asesor (es)**

Apellidos completos	Nombres completos	Correo electrónico	DNI	ORCID
Pizarro Osorio	Giovanna Rocío	<a href="mailto:gpizarro@un dc.edu.pe">gpizarro@un dc.edu.pe</a>	41670820	<a href="https://orcid.org/0000-0001-5362-419X">https://orcid.org/0000-0001-5362-419X</a>

**1.5 Centro de Investigación**

Facultad	Ciencias empresariales
Escuela Profesional	Administración de turismo y hotelería

**I. ORIGINALIDAD DEL TRABAJO PRESENTADO**

F-E01-VRINV-001 / Rev. 1

Toda copia de este documento, sea del entorno virtual o del documento original en físico es considerada "copia no controlada".



<b>Código:</b> <b>Fecha de Aprobación:</b>	<b>Revisión:</b> 01
---	------------------------

Con la presentación de esta ficha, el(los) autor(es) señalan expresamente que la obra es original, ya que sus contenidos son producto de su directa contribución intelectual. Se reconoce también que todos los datos y las referencias a materiales ya publicados están debidamente identificados con su respectivo crédito e incluidos en las notas bibliográficas y en las citas que se destacan como tal,

### III. AUTORIZACIÓN DEL TRABAJO PRESENTADO

3.1 Por medio del presente documento, afirmo y garantizo(amos) ser el (los) legítimo (s), titular(es) de todos los derechos de propiedad intelectual sobre los entregables, las obras, los contenidos, los productos y/o las creaciones en general (en adelante, los "Contenidos" que serán incluidos en el Repositorio Institucional de la Universidad Nacional de Cañete (en adelante, la "Universidad").

3.2 Autorizo a la Universidad a publicar los Contenidos en el Repositorio Institucional de la Universidad y, en consecuencia, en el Repositorio Nacional Digital de Ciencia, Tecnología e Innovación de Acceso Abierto, sobre la base de lo establecido en la Ley N° 30035, sus normas reglamentarias, modificatorias, sustitutorias y conexas, y de acuerdo con las políticas de acceso abierto que la Universidad aplique en relación con su Repositorio Institucional. Autorizo expresamente toda consulta y uso de los Contenidos, por parte de cualquier persona, por el tiempo de duración de los derechos patrimoniales de autor y derechos conexos, a título gratuito y a nivel mundial.

3.3 En consecuencia, la Universidad tendrá la posibilidad de divulgar y difundir los Contenidos, de manera total o parcial, sin limitación alguna y sin derecho a pago de contraprestación, remuneración ni regalía alguna a favor mío; en los medios, canales y plataformas que la Universidad y/o el Estado de la República del Perú determinen, a nivel mundial, sin restricción geográfica alguna y de manera indefinida, pudiendo crear y/o extraer los metadatos sobre los Contenidos, e incluir los Contenidos en los índices y buscadores que estimen necesarios para promover su difusión.

Firma

21-09-2024

Fecha

### IV: PUBLICACIÓN DIFERIDA