



**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES  
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

**TESIS**

**PLAN ESTRATÉGICO PARA INCREMENTAR LA  
RENTABILIDAD DE LA EMPRESA PROTEK PERU  
GROUP SAC TRUJILLO. 2023.**

**PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE CONTADOR  
PUBLICO**

**Autor:**

**Bach. Gallardo Vallejos Alexander**  
<https://orcid.org/0009-0001-5160-159X>

**Asesora:**

**Dra. Grijalva Salazar Rosario Violeta**  
[https:// 0000-0001-9329-907X](https://0000-0001-9329-907X)

**línea de investigación:**

**Gestión, innovación, emprendimiento y competitividad que  
promueva el crecimiento económico inclusivo y sostenido.**

**Sub línea de investigación:**

**Normas Internacionales de Información en el Contexto de los Procesos  
Contables y la Creación de Valor en la Empresa.**

**Pimentel – Perú**

**2024**

## DECLARACION JURADA DE ORIGINALIDAD



### DECLARACIÓN JURADA DE ORIGINALIDAD

Quien(es) suscribe(n) la **DECLARACIÓN JURADA**, soy egresado. del Programa de Estudios de **CONTABILIDAD** de la Universidad Señor de Sipán S.A.C, declaro bajo juramento que soy autor del trabajo titulado:

#### **PLAN ESTRATÉGICO PARA INCREMENTAR LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA PROTEK PERU GROUP SAC TRUJILLO 2023.**

El texto de mi trabajo de investigación responde y respeta lo indicado en el Código de Ética del Comité Institucional de Ética en Investigación de la Universidad Señor de Sipán (CIEI USS) conforme a los principios y lineamientos detallados en dicho documento, en relación a las citas y referencias bibliográficas, respetando al derecho de propiedad intelectual, por lo cual informo que la investigación cumple con ser inédito, original y autentico.

En virtud de lo antes mencionado, firman:

<b>GALLARDO VALLEJOS ALEXANDER</b>	<b>74296060</b>	
------------------------------------	-----------------	--

Pimentel, 15 de enero de 2024.

## REPORTE DE SIMILITUD TURNITIN

Reporte de similitud

NOMBRE DEL TRABAJO

**TESIS**

AUTOR

**ALEXANDER GALLARDO VALLEJOS**

RECuento de palabras

**9468 Words**

RECuento de caracteres

**49777 Characters**

RECuento de páginas

**50 Pages**

Tamaño del archivo

**269.9KB**

Fecha de entrega

**Mar 4, 2024 11:48 AM GMT-5**

Fecha del informe

**Mar 4, 2024 11:49 AM GMT-5**

### ● 21% de similitud general

El total combinado de todas las coincidencias, incluidas las fuentes superpuestas, para cada base de datos.

- 20% Base de datos de Internet
- Base de datos de Crossref
- 13% Base de datos de trabajos entregados
- 1% Base de datos de publicaciones
- Base de datos de contenido publicado de Crossref

### ● Excluir del Reporte de Similitud

- Material bibliográfico
- Coincidencia baja (menos de 8 palabras)
- Material citado

**Aprobación De La Tesis**  
**Plan Estratégico Para Incrementar La Rentabilidad De La Empresa Protek Peru**  
**Group Sac Trujillo 2023.**

---

Dra. Grijalva Salazar Rosario Violeta

**ASESORA METODOLOGICA**

---

Mg, Hernandez Teran Saul

**PRESIDENTE DE JURADO**

---

Mg. Rios Cubas Martin Alexander

**SECRETARIO DE JURADO**

---

Mg. Balcazar Paiva Evelin Sussety

**VOCAL DE JURADO**

## **DEDICATORIA**

A:

Dios por guiarme y permitir culminar mi profesión con éxito y al mismo tiempo a mis queridos padres Arsenio Gallardo Mejía y Carmela Vallejos Centurión y hermanos Eduar y Robín por su apoyo incondicional que fueron mi motivo para concluir mi carrera profesional.

## **AGRADECIMIENTO**

En primer lugar, agradecer a Dios por guardar y llenarme con vida, fuerza y salud, a mis padres y hermanos por brindarme el apoyo ilimitado con esta oportunidad de poder estudiar y su representación en todo instante también con el apoyo de todos los magister que formaron parte de mi profesionalismo, Todos los agradecimientos especiales a la universidad señor de Sipan que me brindo educación y enseñanza durante mi periodo académico y manifestar sus conocimientos en la formación de un prestigiado profesional también el agradeciendo a la empresa PROTEK PERÚ GROUP S.A.C que me brindo la información necesaria para realizar la investigación.

## INDICE DE CONTENIDO

RESUMEN.....	10
ABSTRACT .....	11
I. INTRODUCCIÓN .....	12
1.1. Realidad Problemática.....	12
1.2. Trabajos previos .....	16
1.3. Teorías relacionadas al tema .....	20
Plan estratégico .....	20
La Rentabilidad .....	24
1.4. Formulación del problema .....	12
1.5. Justificación del estudio .....	25
1.6. Hipótesis .....	26
1.7. Objetivos .....	26
II. MATERIAL Y METODO.....	27
2.1. Tipo de la investigación .....	27
2.2. Variable, Operacionalización .....	29
2.3. Población y muestra.....	30
2.4. Técnicas e Instrumentos de Recolección de Datos .....	31
2.5. Procedimientos de análisis de datos .....	32
2.6. Criterios éticos.....	32
2.7. Criterios de rigor científico .....	33
III. RESULTADOS.....	34
3.1. Discusión .....	55
IV. Conclusiones y recomendaciones .....	58
4.1. Conclusiones .....	58
4.2. Recomendaciones .....	59
REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS.....	60
ANEXOS.....	63

## INDICE DE TABLAS

TABLA 1 OPERACIONALIZACION .....	29
TABLA 2 LISTA DE ENTREVISTADOS .....	30
TABLA 3 PRIMERA PREGUNTA DE LA ENTREVISTA.....	34
TABLA 4 SEGUNDA PREGUNTA DE LA ENTREVISTA .....	35
TABLA 5 TERCERA PREGUNTA DE LA ENTREVISTA .....	35
TABLA 6 CUARTA PREGUNTA DE LA ENTREVISTA.....	36
TABLA 7 QUINTA PREGUNTA DE LA ENTREVISTA.....	37
TABLA 8 SEXTA PREGUNTA DE LA ENTREVISTA .....	37
TABLA 9 SÉPTIMA PREGUNTA DE LA ENTREVISTA.....	38
TABLA 10 OCTAVA PREGUNTA DE LA ENTREVISTA.....	39
TABLA 11 NOVENA PREGUNTA DE LA ENTREVISTA.....	40
TABLA 12 DECIMA PREGUNTA DE LA ENTREVISTA.....	41
TABLA 13 BALANCE GENERAL .....	42
TABLA 14 TOTAL ACTIVO .....	43
TABLA 15 TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO.....	44
TABLA 16 ESTADO DE RESULTADOS.....	46
TABLA 17 VISIÓN Y MISIÓN DE LA EMPRESA .....	49
TABLA 18 VALORES.....	49
TABLA 19 ANÁLISIS F.O.D.A.....	50
TABLA 20 POLÍTICAS.....	50
TABLA 21 ESTRATEGIAS.....	51
TABLA 22 ESTRATEGIAS.....	52
TABLA 23 ESTRATEGIAS.....	52
TABLA 24 ESTRATEGIAS .....	53
TABLA 25 ESTRATEGIAS.....	53
TABLA 26 ESTRATEGIAS.....	54
TABLA 27 ACCIONES PARA UNA BUENA TOMA DECISIONES.....	55

## INDICE DE FIGURAS

FIGURA 1 DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN .....	28
FIGURA 2 BALANCE GENERAL .....	43
FIGURA 3 TOTAL ACTIVO.....	44
FIGURA 4 TOTAL PASIVO.....	45
FIGURA 5 ESTADO DE RESULTADOS .....	46

## RESUMEN

El presente trabajo de investigación tuvo como propósito crear y diseñar una propuesta de un plan estratégico para mejorar la rentabilidad en la empresa PROTEK PERÚ GROUP S.A.C

Dentro de la investigación la metodología mixta que se desarrollo fue de tipo descriptiva – propositiva con un diseño no experimental, que para la población y muestra se obtuvo a cinco trabajadores de la empresa Protek Perú Los instrumentos utilizados en el trabajo de investigación fue la entrevista, los análisis documentales lo cual cumplieron con rol importante de demostrar y obtener información necesaria para encontrar sus dificultades y necesidades dentro del estudio.

Según los resultados de la investigación acerca de la situación actual de la empresa Protek Perú Group s.a.c se encontró y demostró que todos los colaboradores y trabajadores desconocen de los elementos internos los cuales son fundamentales representados en la misión y visión que dentro de la empresa se ve a los colaboradores con falta de comunicación y trabajo en equipo entre ellos, por lo cual esta razón existe un bajo perfil de compromiso con los fundamentales elementos internos. Por otro lado, los diagnósticos de los objetivos arrojaron una gran necesidad de formular una propuesta de un plan estratégico para incrementar los resultados económicos teniendo en cuenta sus debilidades encontradas en la investigación haciendo uso y referencias a otras investigaciones similares con resultados positivos y óptimos para poder cumplir metas y objetivos.

**Palabras claves:** plan estratégico, trabajo en equipo, rentabilidad.

## **ABSTRACT**

The purpose of this research work was to create and design a proposal for a strategic plan to improve profitability in the company PROTEK PERÚ GROUP S.A.C.

Within the research, the mixed methodology that was developed was descriptive - propositional with a non-experimental design, which for the population and sample was obtained from five workers from the company Protek Perú. The instruments used in the research work were the interview, the documentary analysis which fulfilled the important role of demonstrating and obtaining necessary information to find their difficulties and needs within the study.

According to the results of the investigation about the current situation of the company Protek Perú Group s.a.c, it was found and demonstrated that all collaborators and workers are unaware of the internal elements which are fundamental represented in the mission and vision that is seen within the company. to collaborators with a lack of communication and teamwork among them, for which reason there is a low profile of commitment to the fundamental internal elements. On the other hand, the diagnoses of the objectives showed a great need to formulate a proposal for a strategic plan to increase economic results taking into account the weaknesses found in the research using and references to other similar research with positive and optimal results to be able to meet goals and objectives.

**Keywords:** strategic plan, teamwork, profitability.

## I. INTRODUCCIÓN.

### 1.1. Realidad Problemática

En esta tesis que se desarrolló en la empresa Protek Peru, es con el fin de verificar y analizar sus problemáticas según las variables planteadas, así también poder proporcionar estrategias, decisiones y habilidades para que en ella pueda plasmar y demostrar un objetivo optimo y positivo que para ello se utilizó fuentes similares a mi investigación presente a realizar.

### A nivel internacional

En esta tesis que se desarrolló en la empresa Protek Peru, es con el fin de verificar y analizar sus problemáticas según las variables planteadas, así también poder proporcionar estrategias, decisiones y habilidades para que en ella pueda plasmar y demostrar un objetivo optimo y positivo que para ello se utilizó fuentes similares a mi investigación presente a realizar.

Torres (2023) En Su Estudio Plan Estratégico De La Empresa Top Consulting .Ltda. concuerda que se al no utilizar un plan lleno de habilidades o estrategias hay evidencia de una ausencia de conocimientos que ahora van a la par por la nueva tecnología y nuevos recursos que en la actualidad ofrece al mundo moderno, es decir, no mantiene un acercamiento con los clientes por medios digitales y por consiguiente existe un número limitado de clientes además de que los procesos internos en la organización son un tanto tradicionales y anticuados en comparación a las nuevas herramientas que se encuentran disponibles tanto para personas naturales como para todas las entidades.

En otra parte las actividades laborales también se evidencian que existe una gran deficiencia y comunicación en las entidades haciendo poca información interna, y eso afecta las tareas del orden del trabajador o cualquier colaborador. Que cada día lleva a una gran

deficiencia ya que no existe una planificación a nivel organizacional y ahora todas las entidades se sobreentienden que para llegar a tener un éxito y permanencia en el mercado empieza de una estructura y buena planificación a un cierto plazo teniendo en cuenta todas las pautas de cada actividad que se desempeña cada una de ellas.

Toapanta (2021) en su investigación Plan Estratégico Para La Empresa Calzado Liliana, Ubicada En La Ciudad De Santo Domingo, Período 2020-2025 afirma que Aplicar un Plan Estratégico para la empresa brinda la mayor de las facilidades ya que en los periodos anteriores generalmente no tenían las planificación adecuada ni la herramientas necesarias sin contar con un asesoramiento empresarial, por ello muchas entidades pequeñas han fracaso a tener una estabilidad en el mercado y no pueden tener una historia de tener un futuro prometedor por ello ahora se emotiva a tener la necesidad de implementar un planificación ya sea el tamaño de la entidad.

Por ahora todo emprendimiento empresarial se rige a tener una planificación a futuro con metas a corto y largo plazo de acuerdo a como se desempeña en el mercado se va aplicando estrategias y habilidades para llegar cada día crecer y permanecer en el mercado alcanzando el éxito.

## **A nivel nacional**

Rondoy y Vega (2023) en su estudio Plan estratégico y operacional dad en las empresas de transporte de carga y mercancía, Callao 2022, afirman que en la actualidad la mayoría de las entidades que se encuentren altamente competitivas en el mercado saben trabajar con un buen sistema de gestión y planificación. Lo cual este sistema de plan estratégico le permita a cada una tener su propia información requerida y necesaria paran poder superarse y ver a un corto plazo hay mejoras haciendo una buena toma de decisiones oportunas para lograr sus metas y objetivos, ya que se han empeñado en tomar un rol importante en las últimas décadas logrando el desarrollo de las mejorías de las empresas que van en marcha con los objetivos y metas estratégicas.

Arteaga (2022) en su investigación: Marketing Estratégico Y Plataformas Virtuales De Ventas En La Empresa Rialfe, 2022, concluye todo lo que tenga que ver con estrategias, dentro de ella se puede ver que existe una flexibilidad para actualizar y modificar sus objetivos de marketing para así poder guiarlos y llevar por un buen camino estratégico de la empresa, quiere constatar que probablemente al realizar modificaciones según los nuevos contextos que se muestre. Para poder desarrollar en el área de ventas ya sea de un producto o servicio hay que hacer uso de nuevas decisiones es generando y conociendo nuevos clientes que como se ve hoy en día es el factor primordial que hasta ahora es la impaciencia de los directivos.

Corahua (2020) en su tesis Planeamiento Estratégico Y Gestión De Cambio En La Empresa SG Perú, Villa El Salvador – 2020, afirma que al analizar cómo se encuentra la empresa al respecto del escenario problemático y las deficiencias hay gestiones que se realizan en los directorios al poder ejecutar las estrategias a un corto y mediano plazo de un carácter precipitado, cometiendo tareas erróneas en actividades diarias, por ello se da la necesidad de optimizar aquellas falencias que se realizan el mismo directorio y que puedan hacer un plan de mejora puedan aprovechar las oportunidades y servicios, haciendo que los administrativos puedan llegar a cumplir sus metas trazadas.

De igual forma al ver un incremento de eficiencia en el servicio es posible que todos los errores cometidos sean corregidos del todo, por ello siempre al mejorar los objetivos debe ser un elemento importante tener que trabajar con nuevas herramientas o modificar ciertas políticas y utilizar nuevas técnicas que puedan dar resultado donde sea un proceso con rapidez haciendo que cada cambio que se haga sea positivo.

## **A nivel local**

La realidad problemática que se presenta en la entidad PROTEK PERU es un gran desconocimiento y falta de un plan estratégico para poder guiarse en la trayectoria del mercado, lo cual sus colaboradores no tienen un direccionamiento a donde quisieran llegar

sin reflejar una misión y una visión que tampoco cuentan, al no contar con un plan estratégico no pueden llegar a cumplir metas y objetivos a un corto o largo plazo de tiempo, la falta de estrategias está haciendo que la empresa no tenga direccionamiento claro y para ello se debe construir y armar un plan estratégico aprovechando sus oportunidades y fortalezas.

Muños & Paredes (2021) en su indagación: Plan estratégico y su incidencia en la competitividad de la empresa Fabricaciones Metálicas Vites S.A. Trujillo – 2021 comparte que al poder implementar un modelo de plan estratégico siempre va a permitir a cumplir las metas y objetivos determinados a corto, mediano y largo plazo así mismo delinear valores, misión, visión y políticas de la empresa con la finalidad de aumentar y desarrollar las tareas de seguimientos, acuerdos y control del servicio brindado. Plasmar presentaciones de capacitación y reuniones con todos los colaboradores, que compartan políticas de gestión de calidad y control, para que todos puedan formar y poder originar una investigación y un desarrollo de productos innovadores siendo reflejado en un crecimiento de habilidades y capacidades con todos los trabajadores que ayuden a tecnificar cada actividad.

Lescano Y Moreno (2020) en su estudio: “Diseño de una propuesta de plan estratégico de marketing para el incremento de las ventas en la empresa Curtiembre Ecológica Del Norte” concluye que dentro de un plan estratégico de marketing se constituyó las generalidades, de la misma forma que los objetivos específicos y generales, en una síntesis ejecutiva se muestra la leyenda de la curtiembre ecológica del norte. Se ejecutó un análisis situacional donde se descubrieron lo siguiente: equipos, legales, tecnológicos y competencia. Se implanto una propuesta de misión, visión y valores empresariales. Después de ello se realizó un análisis externo e interno por intermedio del FODA, posterior a ello viendo sus debilidades se aplicó un plan de mejora que logro un crecimiento en el alcance a todos los colaboradores, lo cual se llega a la finalidad que al mostrar un plan estratégico y aplicarlo trae consigo resultados óptimos que se ven reflejados en los ingresos y control de la entidad.

López y Raico (2020) en estudio La Gestión Por Objetivos Y La Rentabilidad De La Empresa De Transportes Esperanza Express S.A., Huanchaco. Año 2020. señalaron que la gestión de objetivos y la creación de nuevos instrumentos son su vez herramientas nuevas y prácticas que permiten a los directivos y jefes a ser una toma de decisiones decisivas y oportunas para poder conseguir la victoria.

También al estar en un mercado, existe un proceso de estrategias nuevas con la se pondrían en práctica las metas de la misma empresa, como la gestión de objetivo se orienta en los resultados de los periodos anteriores y se pone a analizar donde se encontraron buenos y malos resultados que con ello permite a la directiva hacer una buena toma de decisiones, al realizar en práctica y al hacerlo se incrementara la rentabilidad de la entidad. En la actualidad una adecuada administración y control de objetivos genera refuerzo de manera significativa a cada actividad de la entidad que con lleva una rentabilidad económica permitiendo que sea más organizada y se mantenga dentro de un mercado eficiente.

## **1.2. Trabajos previos**

### **A nivel internacional**

Mantilla (2023) en su estudio planificación estratégica para las entidades locales de la región 2023. Confirma que al realizar un plan estratégico se puede concluir conforme a cumplir metas y objetivos con menor presupuesto a un tiempo determinado con medidas internas en cada actividad.

Cada entidad al tener en cuenta la cantidad y calidad de sus competidores puede ofrecer un servicio o producto mejor al ver las entradas de los clientes donde se pueda competir y se pueda aprovechar realizando una oferta superior y que cada cliente termine satisfecho.

Para lograr metas y objetivos no es solo planificar y aplicar si no es estudiar el mercado y que tipo de competidores se enfrenta teniendo en cuenta el mercado establecido calculando un tiempo limitado para que cada servicio o producto no sea pasajero.

Chambotace (2021) en su estudio de plan estratégico constructivo a mejorar las utilidades. concluye que mediante un mapa de procesos y herramientas internas son allí donde las estrategias cumplen un direccionamiento que ayudan a fortalecer un plan estratégico y a través de ello se cumple una meta a corto, mediano y largo plazo por ello se logra llegar a un éxito haciendo uso de un plan estratégico a medida que todos los colaboradores respeten y apliquen cada estrategia.

En la actualidad las metas organizacionales y estrategias son ejecutadas entre los diversos procesos internos de cada entidad realizando una estructura organizacional vertical y horizontal lo cual ayuda a superar las debilidades manteniendo a la entidad en un punto de equilibrio dentro del mercado

## **A nivel nacional**

Mandujano (2021) en su estudio Planeamiento Tributario Y La Rentabilidad En Una Empresa Industrial Del Callao, 2021 sostiene que cuando se meditan todos los lineamientos que debe tener una entidad a emprender, debe empezar con la formulación del proceso económico convincente que pueda implementar por una buena conformación de toda la situación financiera que es requerida para un buen funcionamiento de la organización, para que este proceso obtenga resultados positivos debe acompañarse de acuerdo a una estructura equilibrada de toda la planificación tributaria.

Si bien es cierto que al constituir una planeación de tributos en muchas ocasiones para las entidades se les hace muy difícil pero también es necesario que se considere todos los elementos que se generen en la rentabilidad de la entidad y ver su trayectoria cuando al

realizar o aplicar el plan estratégico se está generando cambios de mejora que se ven reflejados en su detalle económico.

Líder (2021) en su estudio El Planeamiento Tributario Y La Rentabilidad Financiera En La Empresa Corporación De Transporte Carley Sac. De Ate Vitarte, 2021 justifica que el uso de un plan tributaria es de mucha utilidad en el contexto comercial sabiendo que en la actualidad del mercado, ya que cuenta como objetivo mejorar e incrementar la rentabilidad económica que cuya finalidad buscan todas las entidades, cuando se habla de un plan tributario en una adecuada aplicación en las empresas resulta ser muy convincente ya que arroja resultados positivos que tiene mucha influencia y diferencia realizando una comparativa con los periodos anteriores, para ello es muy importante las opiniones de los colaboradores internos para saber cómo realmente es el estado de la entidad para que así se tomen buenas decisiones.

Esquen (2021) en su investigación Plan Estratégico y Rentabilidad de la Empresa de Transportes Ju & Emsa Transportes Perú S.A.C. Lima, 2021 sostuvo que al realizar un estudio completo en la entidad como realmente se encuentra y en donde se va a iniciar los análisis de debilidades y fortalezas, ya que de esta manera se puede medir actividades y tareas importantes para tomar medidas y realizar nuevas estrategias, llegando a cumplir metas y objetivos donde a medida que va mejorando los resultados y va ganando más terreno en el mercado es ahí cuando más oportunidades se presentan teniendo en cuenta que se tomaran buenas decisiones y hacer frente a ellas, en conjunto con el personal interno que llevara al éxito obteniendo un incremento en las utilidades.

### **A nivel local**

Espino & Sánchez (2021) en su estudio Plan Estratégico De Marketing Para Incrementar Las Ventas En La Empresa Servicios Médicos Especializados Del Norte E.I.R.L., Lambayeque 2021 concluye que un diseño de un plan estratégico de marketing, se debe encontrar estructurado para poder ser ejecutado a un corto o mediano plazo de un periodo

de un año que se obtendrá mejoras en un aumento de ventas e ingresos de la entidad del norte, de acuerdo a ello eso les permitirá a la entidad a regenerar nuevas metas y objetivos cuantificables, al ampliar un equipamiento y un personal capacitado para poder brindar un servicio o cualquier actividad que se desempeña la empresa, además cada entidad llega a conocer a cada cliente y observando el comportamiento y que de acuerdo e eso evalúa si su servicio es satisfecho o ya sea de lo contrario con la finalidad de llegar a crecer a nivel local y departamental.

Núñez (2020) Estrategias Financieras Para Incrementar La Rentabilidad De La Empresa Group Violeta Sac, Distrito De Santa Rosa – Chiclayo -2020 semeja que en la actualidad existe una urgencia y una tremenda necesidad de poder sumar con adecuadas estrategias financieras y económicas en las entidades, que cada día obtengan información actualizada de acuerdo al mercado y a la realidad que se vive, al poder llevar una buena organización y un buen control constante de sus costos y gastos de la entidad, por otra parte a medida que pasa el tiempo se puede observar e ir descartando aquellos que no aportan lo suficiente a la entidad lo cual disminuye el rendimiento de las actividades que conlleva a ser una empresa deficiente, una vez ejecutado una planificación estratégica es primordial dar un seguimiento de forma continua para poder observar la adaptación y poder llegar a un valor positivo dentro de la empresa.

Peralta (2020) en su investigación Propuesta De Un Plan Estratégico Para Incrementar La Rentabilidad De La Empresa Molinera Luper S.A.C., Bagua Grande – 2020 justifica que en su investigación es de mucha importancia hacer los instrumentos de gestión o una planificación estratégica para poder reflejar en un incremento de rentabilidad de la entidad en el sector de Utcubamba con su capital Bagua Grande, lo cual cumple un rol muy importante en la economía regional y nacional por tanto es inevitable que todas las entidades sean competitivas y se mantengan dentro del mercado a medida que pasa el tiempo.

Por tanto, es sustancial que se implementen y ejecuten un plan estratégico adecuándose a cada actividad que se desempeña cada una de ellas. Un plan estratégico junta procesos de gestión administrativa y contable donde define y desarrolla nuevas estrategias orientadas en llegar a cumplir sus metas y objetivos haciendo uso de una misión y visión de la empresa llevando a obtener buenos resultados.

### **1.3. Teorías relacionadas al tema**

#### **Plan estratégico**

Córdova y Frank (2019) plasmó el concepto de plan estratégico desde un modo de progreso e incremento, para ello sustentó que:

Que un plan estratégico inicia desde las época de los años 50, cuando empezaron a presentar problemas en los métodos lucrativos entorno a las estructuras, en ese tiempo el perfil más eficaz de manejar una organización se deducía que era mejor por medio grupos, de modo que cada forma de trabajo efectuaba una explícita tarea, sin embargo, observaron que no era eficiente trabajar sin un documento que albergue los trabajos a realizar, por lo cual se inicia la necesidad de trazar una proyección estratégica. (p29)

También definió que un plan estratégico comprende de lineamientos a seguir, es decir, acciones claras que una entidad plantea con el propósito de lograr alcanzarlas en el corto y mediano plazo, el plan estratégico parte de la fórmula de objetivos, que permiten a la entidad decida a dónde quiere llegar y en qué tiempo lo pretende alcanzar, mientras que los lineamientos y políticas simbolizan los trabajos concretos que se diseñan para poder llegar a cumplir los objetivos. (p.29).

Indacochea (2019) en su investigación procesos para organizar de un plan estratégico, concluyó que:

Si bien se sabe, no consta un modelo único para las causas de proyección estratégica, ya que éste tiene que ser apropiado al contexto de cada corporación o negocio,

sí hay una serie de elementos principales para cualquier proceso de programación formal en las compañías:

La preparación de la visión y misión con el soporte de los valores organizan la razón de ser y limitan el rumbo de la organización.

El análisis externo del entorno en el cual se despliega la empresa para equilibrar las oportunidades y las amenazas El análisis interno de la empresa con el fin de determinar sus fortalezas y debilidades. La determinación de los objetivos estratégicos y específicos, y el planteamiento de la selección de las estrategias.

Osorio (2020) define entre plan y estrategias en la siguiente manera:

## **Plan**

Es una toma anticipada de decisiones destinadas a reducir la incertidumbre y las sorpresas lo cual es el que, quien y cuando vamos hacer una acción., y a guiar a la acción hacia un contexto deseado, mediante una instrumentación reflexiva de patrimonios.

Es el hecho anticipatorio que perfecciona en el período de un retrato de las predicciones y las rectificaciones posibles, para lo anhelado se tiene que enfrentar a una transformación de una perspectiva de contextos y de acciones con ventanas a poder satisfacer una intencionalidad, una facilidad de conseguir definitivos contextos que constituyen parte de una pretensión.

En este procedimiento está vigente constantemente la idea de futuro y de edificación de un destino mediante una gestión, y se muestra a la reflexión como un conjunto de incógnitas y de suposiciones sobre el acontecer posible, como incógnitas a revelar sobre los hechos que pueden suceder o como circunstancias esperadas a salvaguardar o conseguir objetivos.

El conocimiento del plan admite un conjunto de parentescos, tales como las de previsión, organización, coherencia de atrevimientos y control de acciones y de deducciones. La suposición como un enfoque anticipatorio de lo que “vendrá”; la organización como una diferenciación y armonización de los diferentes padrones a cumplir y riquezas o medios a instrumentar en la gestión; los enlaces de esfuerzos como una incitación de sinergia que agrupe la diversidad de mecanismos hacia el desempeño de talentos complementarios de la acción y el registro de procesos y secuelas como una revisión frecuente del trayecto de la acción hacia el contexto deseado, con fines a corregir los desapegos que se pudieran presentar.

Se asimila, pues, a un objetivo, “carta de navegación” o mapa en donde se reconocen los caminos a transitar, los obstáculos a superar, el destino al que se quiere alcanzar y las herramientas necesarias para llegar a cumplir el objetivo deseado, encaminada hacia los proyectos que se intentan alcanzar. El conocimiento de un plan, entonces abarca a una acción reflexiva e intencional de ordenamiento y encuadre de labores y de desarrollo de instrumentos conceptuales y materiales para lograr o producir un resultado esperado.

## **La estrategia**

Es una forma y una técnica de movimiento aproxima una operación. Tiene una escritura lógica que podemos relatar de la siguiente forma: Organiza la reflexión y análisis de contextos desde la apariencia de la correlación de fuerzas de los actores. Se supone que a las relaciones entre actores sociales en sus vínculos de colaboración, neutralidad, provocación u oposición de fuerzas. Examina a la realidad como un acumulado complejo de propósitos, atrevimientos y actos diversos que originan una diversidad de comentarios y comprensiones que declaran su destacado desde diversas enfoques y conocimientos generales.

En la especulación estratégica él responsable traza sus acciones con base en el cálculo problemático de la fuerzas enemigas, inversas o neutrales. De este modo de

pensamiento procede el perfil bien ejecutado, adaptativo y condicional de la pericia. Es consciente, porque surge de un examen consecuente de las propias fortificaciones y decaimientos y de su comparación con las épocas y desafíos del entorno donde se dan cita los diferentes actores sociales que combaten por los capitales escasos de poder, que brinda la sociedad. Este conocimiento situacional que envuelve la estrategia es condición de la toma de decretos del actor social.

El cálculo de los arbitrajes por medio de conjeturas sobre la conducta del adversario y de la fuerza propias. La sospecha de las reacciones adversas posibles frente a las acciones propias, La elección de los medios que considera capaces, la mezcla de los diversos dispositivos armónicos e instrumentales y del capital humano en forma reunida y concordada hacia un mismo objetivo

Duran y Saavedra (2018), nos manifiesta que Las organizaciones solicitan tener claro la ruta a seguir y la dirección hacia donde van, por ello es forzoso definir la extensión mediante el direccionamiento importante, el cual está coronado fundamentalmente por los esquemas colectivos, la misión y la visión.

El enfoque en el mundo empresarial se define como un grupo de ideas a largo plazo, que establece hacia dónde quiere rebasar la empresa además es un escrito instigador y extenso el cual debe estar al tanto toda la compañía, ya que señala el rumbo

de la agrupación, es decir el lazo que acopla a la empresa con el futuro, cabe encabezar que la visión consiente hacer una fórmula estratégica acorde con el contexto empresarial, que establece el propósito de la organización y se manifiesta en la estructura de la empresa.

De acuerdo con Herrera (2018), detalla que la misión empresarial es el recuadro de referencia enorme de una organización, teniendo en cuenta que este lo aprueba conseguir sus imparciales a corto plazo, así mismo define y precisa el prototipo del negocio, el papel

que rescata, e identifica las superioridades profesionales en el mercado, lo cual accede saber qué papel desempeña la empresa.

## **La Rentabilidad**

La rentabilidad no solo define el resultado económico de una empresa, sino que además relaciona este resultado con las ventas, activos, patrimonio neto, etc. Es decir, la diferencia entre sus ingresos y gastos sea suficiente para mantenerse en el tiempo de manera sostenible.

Cada vez que nos referimos a rentabilidad, pensamos inmediatamente en un beneficio o ganancia económica que se puede recibir, para descifrar en rentabilidad es un concepto más amplio que esta puede verse en diferentes aspectos pudiendo incluir aspectos cualitativos o intangibles, también puede ser el caso y la experiencia adquirida en cierto tiempo y periodo que una organización pueda unir fuerzas y tenga resultados mayores demostrando que supera a costo y gasto dando uso de sus recursos.

También señaló en dos tipos de rentabilidad en las siguientes:

### **La rentabilidad económica**

La rentabilidad económica o de la inversión es un destino, concerniente a un categórico espacio de periodo, de un beneficio de los activos de una entidad con una autonomía de la inversión de los mismos. A la hora de definir una guía de rentabilidad económica nos localizamos con muchas contingencias como percepciones de resultado y conceptos de inversión a fines entre sí. Sin embargo, como sin ingresar en excesivas identificaciones razonadas, de una forma genérica suele considerarse como concepto de resultado precedentemente de intereses e impuestos, y como concepto de inversión el Activo sistémico a su período medio.

### **La rentabilidad financiera**

Es el efecto antes de intereses e impuestos recubra igualar con el efecto del ejercicio excluyendo de los gastos financieros que causa la financiación improcedente y del impuesto de compañías. Al posponer de un egreso por impuesto de compañías se intenta calcular la eficiencia de los medios excedentes con emancipación del prototipo de impuestos, que también logran transformar según el ejemplar de una colectividad.

#### **1.4. Formulación del problema**

¿Cómo establecer un plan estratégico para incrementar la rentabilidad de la Empresa Protek Perú Group sac Trujillo - 2023?

#### **1.5. Justificación del estudio**

En el presente trabajo se justifica puesto a que nos permitirá identificar como se encuentra estructurado la parte estratégica y operativa y poder analizar la rentabilidad de la empresa Protek Perú Group s.a.c reflejando su situación económica y financiera, también dando un pronóstico interno con sus colaboradores lo cual el resultado de esta tesis es para mostrar sus debilidades y que reconozcan donde se encuentra.

La empresa Protek Perú Group s.a.c está teniendo una rentabilidad que no es sólida porque no se tiene una lista de objetivos que se puedan llegar a trazar metas que puedan cumplir.

En la presente investigación fue factible ya que la empresa Protek Perú Group s.a.c me brindo la información ilimitada para poder realizar la tesis y también poder plasmar mis entrevistas con los colaboradores de la empresa que como resultado también compartiré con la entidad mi propuesta de mejora para que se pueda tomar como base para que pueda dar una optimas decisiones.

## **1.6. Hipótesis**

H1: “Establecer un plan estratégico para incrementar la rentabilidad” me permite a organizarme conjuntamente con la finalidad de emplear mis objetivos que dará un resultado para que a través de aquellas poder plasmar buenas decisiones y cumplir nuestros objetivos trazados en la empresa Protek Perú Group s.a.c.

H0: “si no nos organizamos a proponer un plan estratégico” no podremos determinar las falencias de la entidad donde refleja una rentabilidad no deseada.

## **1.7. Objetivos**

Objetivos General.

Establecer un plan estratégico para incrementar la rentabilidad de la empresa Protek Perú Group s.a.c Trujillo - 2023.

Objetivos Específicos.

Diagnosticar la situación actual respecto a la planeación estratégica y rentabilidad de la Empresa de Protek Perú Group s.a.c Trujillo - 2023.

Analizar los estados financieros verificando como se encuentra estructurado sus activos, pasivos y patrimonio de la empresa Protek Perú Group s.a.c.

Propuesta de un plan Estratégico para incrementar la rentabilidad en la empresa Protek Perú Group s.a.c.

## II. MATERIAL Y METODO

### 2.1. Tipo de la investigación

El trabajo de investigación es de tipo mixta (descriptivo – explicativa) que utilicé en este estudio de un contexto particular e indagar la problemática.

**Descriptivo:** Se fundamenta en determinar fenómenos, situaciones, contextos y sucesos; esto es señalar cómo son y cómo se presentan. Según (Hernández, Fernández, & Batista, 2019, p. 92), con los estudios descriptivos se requiere determinar las propiedades, las características y los perfiles de personas, grupos, comunidades, procesos, objetos o cualquier otro fenómeno que se vincule a un análisis.

**Explicativa:** De acuerdo con (Hernández, Fernández, & Baptista, 2019, p. 95) Los estudios explicativos van más allá de la descripción de conceptos o fenómenos o del establecimiento de relaciones entre conceptos; es decir, están dirigidos a responder por las causas de los eventos y fenómenos físicos o sociales. Como su nombre lo indica, su interés se centra en explicar por qué ocurre un fenómeno y en qué condiciones se manifiesta o por qué se relacionan dos o más variables.

#### Fenómenos encontrados

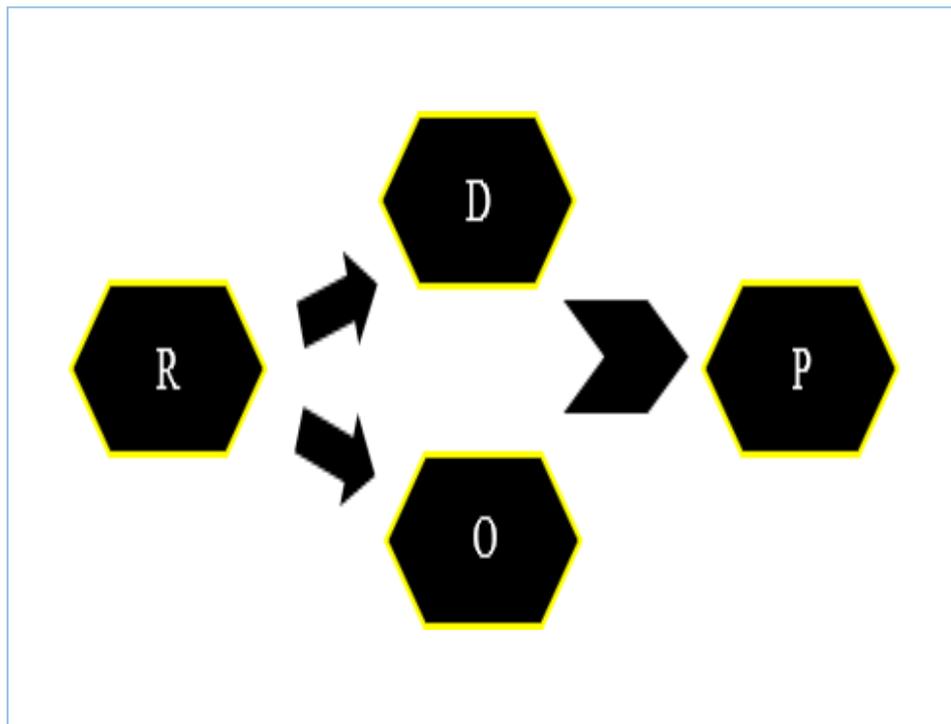
De acuerdo a la investigación se encontró diversos fenómenos entre ellos tenemos los siguientes:

<b>Problemática</b>	<b>Causas</b>
Desconocimiento interno entre ello se destaca misión, visión y estrategias.	se da por falta de un plan estratégico que la entidad no cuenta.
Falencias en el cumplimiento de políticas establecidas por la misma empresa.	Se refleja la falta de compromiso laboral al no aplicar sanciones al incumplir las políticas.
Falta de control interno con respecto a las actividades dentro de la empresa.	Ocurre cuando no se lleva un buen control sobre las actividades a corto y largo plazo.

El trabajo de investigación tiene un diseño no experimental puesto a que las variables tomadas es plan estratégico y rentabilidad que fueron estudiadas y analizadas en un contexto original, y también con los datos que fueron recolectados en un solo momento.

#### Diseño de la investigación

FIGURA 1 DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN



Donde:

R: realidad de la empresa

D: deficiencia y dificultades de la empresa

O: observación y teorías internas

P: plan de propuesta para la mejor.

## 2.2. Variable, Operacionalización

**TABLA 1 OPERACIONALIZACION**

VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	TÉCNICAS DE INSTRUMENTOS
Variable Independiente Plan Estratégico	Misión Visión Estrategias Objetivos Estratégicos	Metas A Corto Y Largo Plazo. Aprovechamiento De Objetivos Y Oportunidades. Identificación De Debilidades Y Amenazas	Guía De Observación Entrevista Análisis Documental
Variable Dependiente Rentabilidad	Rentabilidad Económica Rentabilidad Financiera	Utilidades Activos Pasivos Patrimonio	Guía De Observación Entrevista Análisis Documental

## 2.3. Población y muestra

### Población

Para el siguiente estudio se utilizó como población a todos los trabajadores de la parte administrativa y operativa (gerente, contador, etc.) de la Empresa Protek Perú Group s.a.c Trujillo – 2023.

<b>Entrevistados</b>	<b>Nombres Y Apellidos</b>	<b>Cargo</b>
<b>Entrevistado 1.</b>	Alvaro Cruz Ecalon	Representante Legal
<b>Entrevistado 2.</b>	Jorge Luis Blancas Nuñes	Contador // ING
<b>Entrevistado 3.</b>	Gallardo Vallejos Yuber Yhoner	Área Ventas
<b>Entrevistado 4.</b>	Delgado Fernandez Neiser	Técnico
<b>Entrevistado 5.</b>	Idelso Sanchez Sanchez	Técnico

### Muestra

Para la muestra se consideró la misma cantidad de la población ya que será la constante la cantidad de trabajadores (gerente, contador, etc.) que se realizó durante la investigación. Los elementos de la muestra se describen en la tabla adjunta:

Tabla 2 Lista de entrevistados

<b>Entrevistados</b>	<b>Nombres Y Apellidos</b>	<b>Cargo</b>
----------------------	----------------------------	--------------

---

<b>Entrevistado 1.</b>	Alvaro Cruz Ecalon	Representante Legal
<b>Entrevistado 2.</b>	Jorge Luis Blancas Nuñez	Contador // ING
<b>Entrevistado 3.</b>	Gallardo Vallejos Yuber Yhoner	Área Ventas
<b>Entrevistado 4.</b>	Delgado Fernandez Neiser	Técnico
<b>Entrevistado 5.</b>	Idelso Sanchez Sanchez	Técnico

---

## **2.4. Técnicas e Instrumentos de Recolección de Datos**

### Observación

Al utilizar una buena observación es eficaz en cualquier tipo de investigación, ya que esta nos permite realizar, visualizar, movimientos estrategias, habilidades y capacidades para determinar las influencias que afectan económicamente a la empresa Protek Perú.

### Entrevista

A través de la entrevista se obtuvieron datos e información verbal enfocada a las personas que se aplicó en el área administrativa de la empresa Protek Perú obteniendo una serie de 10 preguntas e interrogantes, que su objetivo es recopilar información por parte de la realidad problemática con la finalidad de dar propuesta de mejorar y sea reflejada en su rentabilidad.

### **Análisis Documental**

Dentro de esta técnica obtuve informes descriptivos, fichas, documentos y fuentes para analizar y dar puntos de vista sobre las debilidades de la empresa Protek Perú en con el objetivo de establecer mejorías dentro de la ella.

## 2.5. Procedimientos de análisis de datos

En la presente tesis según las técnicas e instrumentos se desarrollará en el programa de Excel que nos permita obtener una información más clara y detallada de para poder cumplir con nuestros objetivos y mostrar de una manera estadística dando un resultado de lo analizado y mostrar ante ello las falencias para así poder dar opiniones y propuestas de mejora desarrolladas en la empresa Protek Perú Trujillo 2023.

ESTADO DE SITUACION FINANCIERA 2022 PROTEK PERU GROUP SAC.			
ACTIVO	IMPORTE	PASIVO	IMPORTE
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>		<b>PASIVO CORRIENTE</b>	
Efectivo Equivalente de Efect	2500	Cuentas Por Pagar	7000
Cuentas Por Cobrar	10000	Obligaciones Por Pagar	500
<b>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>12500</b>	<b>PASIVO CORRIENTE</b>	<b>7500</b>
<b>ACTIVO NO CORRIENTE</b>		<b>PASIVO NO CORRIENTE</b>	
Inmueble Maquinaria y Equip	250000	Prestamos	88000
Depreciacion Acumulada	25000		
<b>TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE</b>	<b>225000</b>	<b>TOTAL PASIVO NO CORRIENTE</b>	<b>88000</b>
			95500
		<b>PATRIMONIO</b>	
		Capital	185000
		Resultados Acumulados	65000
		Resultado del Ejercicio	22000
		<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>142000</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>237500</b>	<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>237500</b>

## 2.6. Criterios éticos

En la tesis he aplicado todos los valores éticos necesarios para realizar esta investigación temiendo en cuenta la responsabilidad de información y protección adecuada de manera interna.

### Verdad

Es el valor y que presentamos al buscar información y hacer una investigación con los datos recopilados y utilizar los instrumentos adecuados, mostrando confianza de proteger y no perjudicar en ninguna área asignada.

## **Confiabilidad**

El informante o entrevistado de los datos de cualquier información debe ser protegido sin señalar nombres o encargados manteniendo un instrumento anónimo, lo que les permita brindar información sin miedo o inseguridad alguna, por lo tanto, de esa manera estaremos brindando más confianza para recopilar dicha información.

### **2.7. Criterios de rigor científico**

#### **Validez**

De acuerdo a la información recopilada en este trabajo de investigación se confirmará, por personas expertas que ayudaran a constatar su legalidad y confiabilidad teniendo en cuenta todo lo establecido y llevando a una concordancia de poder realizar la presente tesis.

#### **Fiabilidad**

El valor tomado de los instrumentos y técnicas serán precisas y constantes ya que a través de ello se toma en su totalidad a los trabajadores de la empresa Protek Perú lo cual debe generar el total margen de error.

### III. RESULTADOS

Objetivo de investigación: Diagnosticar la situación actual respecto a la planeación estratégica y rentabilidad de la Empresa Protek Peru Group SAC

Resultados de la aplicación de la guía de entrevista a los miembros directivos de la Empresa.

TABLA 3 PRIMERA PREGUNTA DE LA ENTREVISTA

<b>Primera pregunta de entrevista</b>	<b>¿Conoce usted si la empresa Protek Perú tiene un direccionamiento a una visión y misión?</b>
<b>Entrevistado 1.</b>	Rta: no conozco la misión y visión de la Empresa Protek Perú
<b>Entrevistado 2.</b>	Rta: si conozco en totalidad la misión y visión de la Empresa Protek Perú, pero no se puesto en práctica y tampoco se ha modificado desde la apertura de la empresa.
<b>Entrevistado 3.</b>	Rta: si conozco la misión y visión de la Empresa Protek Perú, que para mi punto de vista no se está aplicando dentro de ella.
<b>Entrevistado 4.</b>	Rta: desconozco si la Empresa Protek Perú tiene o no, una visión y visión.
<b>Entrevistado 5</b>	Rta: desconozco la misión y visión de la Empresa Protek Perú, pero si tengo cuenta que si tiene.

Fuente: elaboración propia

Diagnóstico: según en la tabla 3 en la primera pregunta de la entrevista, las respuestas de los entrevistados coexistieron lo siguiente, la mayoría de las personas desconocen saber sobre la misión y visión de la empresa y que si existiese no se está aplicando dentro en la Empresa Protek Perú.

TABLA 4 SEGUNDA PREGUNTA DE LA ENTREVISTA

<b>Segunda pregunta de la entrevista</b>	¿Tiene usted conocimiento de un plan estratégico de la empresa en la que labora?
<b>Entrevistado 1</b>	Rta: No conozco que existiera un plan estratégico en la Empresa Protek Perú.
<b>Entrevistado 2</b>	Rta: No la Empresa Protek Perú no cuenta con un plan estratégico para poder orientarse.
<b>Entrevistado 3</b>	Rta: No la empresa no cuenta con plan estratégico y si hubiera no se encuentra en práctica.
<b>Entrevistado 4</b>	Rta: desconozco si existe o no existe un plan estratégico.
<b>Entrevistado 5</b>	Rta: No conozco que es un plan estratégico.

*Fuente: elaboración propia.*

Diagnóstico: según en la tabla 4 en la segunda pregunta de la entrevista, la respuesta de los entrevistados se mostró que, la mayoría de las personas desconocieron saber que es un plan estratégico y para que servía dentro la Empresa Protek Perú.

TABLA 5 TERCERA PREGUNTA DE LA ENTREVISTA

<b>Tercera pregunta de entrevista</b>	¿Conoce usted el nivel de utilidades de la empresa de cada periodo?
<b>Entrevistado 1</b>	Rta: si conozco el nivel de utilidades.
<b>Entrevistado 2</b>	Rta: si conozco las utilidades mensualmente de la Empresa Protek Perú.
<b>Entrevistado 3</b>	Rta: si conozco el nivel de utilidades y cuando percibe cada mes la Empresa Protek Perú.

---

**Entrevistado 4**

Rta: si conozco, pero en forma limitada o aproximada de lo que se factura en la Empresa Protek Perú.

**Entrevistado 5**

Rta: si conozco las utilidades de la Empresa Protek Perú.

---

*Fuente: elaboración propia.*

Diagnóstico: según en la tabla 5 en la tercera pregunta de la entrevista, la respuesta de los entrevistados se manifestó que todos conocen las utilidades mensualmente la Empresa Protek Perú lo cual saben cuánto en total genera entradas de dinero.

*TABLA 6 CUARTA PREGUNTA DE LA ENTREVISTA*

---

<b>Cuarta pregunta de entrevista</b>	¿Cómo cree usted que podría mejorar la rentabilidad de la empresa?
<b>Entrevistado 1</b>	Rta: para que la Empresa Protek Perú tenga un mayor ingreso de utilidades debe regirse en armar un plan estratégico.
<b>Entrevistado 2</b>	Rta: si la Empresa Protek Perú quiere mejorar su rentabilidad debe empezar implementado políticas y trazarse metas a un corto y largo plazo.
<b>Entrevistado 3</b>	Rta: creo yo que la Empresa Protek Perú mejoraría su rentabilidad optando por tomar nueva toma de decisiones y proponer objetivos que pueda cumplir de acuerdo a su capacidad de la empresa.
<b>Entrevistado 4</b>	Rta: se sabe que la Empresa Protek Perú tiene la capacidad de ser más rentable, solo tiene que hacer unos cambios en el área administrativa para tener la mejoría.
<b>Entrevistado 5</b>	Rta: para mi punto de vista la Empresa Protek Perú debe tener en cuenta todos sus entradas y salidas de dinero y hacer usos innecesarios.

---

*Fuente: elaboración propia.*

Diagnóstico: según en la tabla 6 en la cuarta pregunta de la entrevista, la respuesta de los entrevistados se presentó que todos saben que la empresa tiene y cumple con la capacidad de ser más rentable solo es cuestión de hacer unos cambios y modificaciones dentro del área administrativa de la Empresa Protek Perú.

*TABLA 7 QUINTA PREGUNTA DE LA ENTREVISTA*

<b>Quinta pregunta de entrevista</b>	¿Cree usted que al aplicar nuevas estrategias y políticas mejorarían su rentabilidad?
<b>Entrevistado 1</b>	Rta: Si yo creo que surgiera resultados positivos para nuestra Empresa Protek Perú.
<b>Entrevistado 2</b>	Rta: Si al aplicar estrategias siempre van a dar buenos resultados tratándose de mejorar la rentabilidad esto generaría un incremento.
<b>Entrevistado 3</b>	Rta: Claro si obtendríamos un cambio de estrategia y ponerlas en práctica tendríamos un buen resultado económico.
<b>Entrevistado 4</b>	Rta: Si, mejoraría la rentabilidad ya que al utilizar estrategias y políticas mejorarían el orden y cumplimiento de políticas.
<b>Entrevistado 5</b>	Rta: Sí, porque al poner estrategias y políticas la empresa tendría un objetivo que cumplir

*Fuente: elaboración propia.*

Diagnóstico: según en la tabla 7 en la quinta pregunta de la entrevista, la respuesta de los entrevistados se desplegó que todos optan por un cambio de nuevas estrategias y colocando nuevas políticas que cumplan con el rol de obtener un incremento de utilidades de la Empresa Protek Perú.

*TABLA 8 SEXTA PREGUNTA DE LA ENTREVISTA*

<b>Sexta pregunta de entrevista</b>	¿cree usted que al brindar un mejor servicio mejoraría la rentabilidad de la Empresa Protek Perú?
<b>Entrevistado 1</b>	Rta: Sí, con respecto al brindar un mejor servicio también tiene mucha influencia que incremente la rentabilidad.
<b>Entrevistado 2</b>	Rta: Sí al ofrecer un mejor servicio la gente vuelve a solicitar el servicio haciendo que las utilidades aumenten.
<b>Entrevistado 3</b>	Rta: Sí creo yo que al dar un mejor servicio la misma persona se recomendaría y también da una buena imagen que genera más ingresos
<b>Entrevistado 4</b>	Rta: Sí claro la Empresa Protek Perú brinda un mejor servicio con buen trato ayudaría mucho incrementado sus utilidades.
<b>Entrevistado 5</b>	Rta: Sí de manera que la empresa brinda un excelente servicio da mucho de qué hablar y por lógica que va generar más personal y a la misma vez más fuente de ingresos.

*Fuente: elaboración propia.*

Diagnóstico: según en la tabla 8 en la sexta pregunta de la entrevista, la respuesta de los entrevistados se dispersó que todos consideran que la empresa al brindar un mejor servicio mejoraría la rentabilidad así como que las personas satisfagan sus necesidades al ocupar el servicio de transporte de la Empresa Protek Perú.

**TABLA 9 SÉPTIMA PREGUNTA DE LA ENTREVISTA**

<b>Séptima pregunta de entrevista</b>	Con respecto al plan estratégico de la empresa cree usted que se debe imponer nuevas medidas que ayuden a mejorar su rentabilidad.
<b>Entrevistado 1</b>	Rta: Sí, porque al poner nuevas medidas que tengan un objetivo siempre va mejor.
<b>Entrevistado 2</b>	Rta: Sí, siempre y cuando tenga mucho que ver con un plan estratégico dentro de la empresa.

---

**Entrevistado 3**

Rta: Sí, porque a la Empresa Protek Perú sería de mucha ayuda imponer nuevas medidas administrativas para mejorar sus utilidades.

**Entrevistado 4**

Rta: Sí creo yo que al asignar nuevas medidas mejorarían la rentabilidad porque en la administración sería más ordenada.

**Entrevistado 5**

Rta: Sí por mi parte si mejoraría su rentabilidad porque al brindar medidas se aplicarán las políticas obteniendo una dirección con mayores ingresos.

---

*Fuente: elaboración propia.*

Diagnóstico: según en la tabla 9 en la séptima pregunta de la entrevista, la respuesta de los entrevistados se señaló que todos consideran haya nuevas medidas y que dentro de ellas se apliquen políticas para que la Empresa Protek Perú tenga un direccionamiento y genere mayores ingresos.

*TABLA 10 OCTAVA PREGUNTA DE LA ENTREVISTA*

---

<b>Octava pregunta de entrevista</b>	<b>¿Cree usted que al implantar un nuevo plan estratégico suceda efectos positivos?</b>
<b>Entrevistado 1</b>	Rta: Si sucederían efectos positivos ya que nos regiremos dependiendo a lo que es un plan lleno de estrategia y metas trazadas para poder alcanzar.
<b>Entrevistado 2</b>	Rta: claro que si diaria resultados positivos, porque al tener un plan lleno de estrategias tendríamos una toma de decisiones con resultados de crecimiento económico y un mejor manejo administrativo de la Empresa Protek Perú.
<b>Entrevistado 3</b>	Rta: Si se implara un nuevo plan estratégico a la Empresa Protek Perú creo yo que si aumentaría la rentabilidad de manera que todos tendríamos que responsabilidades y políticas que respetar.

---

---

**Entrevistado 4**

Rta: Si al implantar un plan estratégico claro que si habrá resultados positivos de manera que cada uno cumpla con sus deberes y haciendo uso de capacidad poder mejorar las utilidades.

**Entrevistado 5**

Rta: si, es correcto que la Empresa Protek Perú es necesario un plan estratégico donde tenga una dirección de cumplir metas y es ahí donde los efectos positivos suceden.

---

*Fuente: elaboración propia*

Diagnóstico: según en la tabla 10 en la octava pregunta de la entrevista, la respuesta de los entrevistados se indicó que, si puede tener efectos positivos de mejorar su rentabilidad siempre y cuando tenga un plan estratégico, lleno objetivos y que sean aplicadas en la Empresa Protek Perú con la mayor responsabilidad

*TABLA 11 NOVENA PREGUNTA DE LA ENTREVISTA*

---

<b>Novena pregunta de entrevista</b>	Considera usted que existen efectos negativos que afectan la rentabilidad en la empresa.
<b>Entrevistado 1</b>	Rta: Si, existen efectos negativos dentro de la empresa que la mayor parte se encuentra en que nosotros no trazamos metas y objetivos tratándose también en la parte administrativa.
<b>Entrevistado 2</b>	Rta: Si existe efectos negativos dentro de la Empresa Protek Perú como por ejemplo el principal efecto negativo se presenta en respaldar y aplicar un plan estratégico.
<b>Entrevistado 3</b>	Rta: Si existe efectos que afectan a la economía de la empresa y se debe corregir desde la administración.
<b>Entrevistado 4</b>	Rta: Si hay efectos negativos y ocurre desde el eje más alto de la empresa que no da una función de organizarse.
<b>Entrevistado 5</b>	Rta: Si, la Empresa Protek Perú presenta efectos negativos de una mala administración y coordinación.

---

Fuente: elaboración propia.

Diagnóstico: según en la tabla 11 en la novena pregunta de la entrevista, la respuesta de los entrevistados se demostró que si existen efectos negativos y que se encuentra de raíz en la mala administración de la Empresa Protek Perú que por ello sustentaron que no tienen metas y objetivos a alcanzar.

TABLA 12 DECIMA PREGUNTA DE LA ENTREVISTA

<b>Decima pregunta de entrevista</b>	De una opinión si usted considera si existe una problemática que está afectando a la empresa.
<b>Entrevistado 1</b>	Rta: creo que no hay problemática solo son debilidades que a la Empresa Protek Perú tiene con respeto a crecimiento económico.
<b>Entrevistado 2</b>	Rta: si creo yo que existe una problemática y existe dentro de la administración y manejo de fondos.
<b>Entrevistado 3</b>	Rta: la Empresa Protek Perú no presenta problemática sino surge una decadencia de políticas que no las cumple que eso impide crecer.
<b>Entrevistado 4</b>	Rta: en la actualidad la Empresa Protek Perú cada día tiene un mayor ingreso, pero creo puede tener aún más, siempre y cuando teniendo una administración con metas y objetivos.
<b>Entrevistado 5</b>	Rta: si existe problemática pero los efectos negativos que tiene la empresa se pueden corregir teniendo más responsabilidad cada uno con su labor y trabajar en equipo, y trazar una misión y visión.

Fuente: elaboración propia.

Diagnóstico: según en la tabla 12 en la décima pregunta de la entrevista, la respuesta de los entrevistados fue que si existe problemática o también admiten que existe debilidades

que afecta a la Empresa Protek Perú lo cual recurren a corregir y actuar frente a la problemática con carácter de responsabilidad.

### **Análisis general del objetivo 1**

De acuerdo a todas las preguntas e interrogantes que se utilizó en la entrevista para el personal administrativo de la Empresa Protek Perú se observó que no se conceptualizan ni van dirigidos por una visión y misión que lleve a cumplir una meta, también no hacen ni organizan estrategias para hacer una lista de decisiones que tengan un rol a cumplir lo que con lleva a tener un crecimiento económico dentro de la empresa.

### **Objetivo de investigación 02:**

Analizar los estados financieros verificando como se encuentra estructurado todos sus activos, pasivos y patrimonio de la empresa Protek Perú.

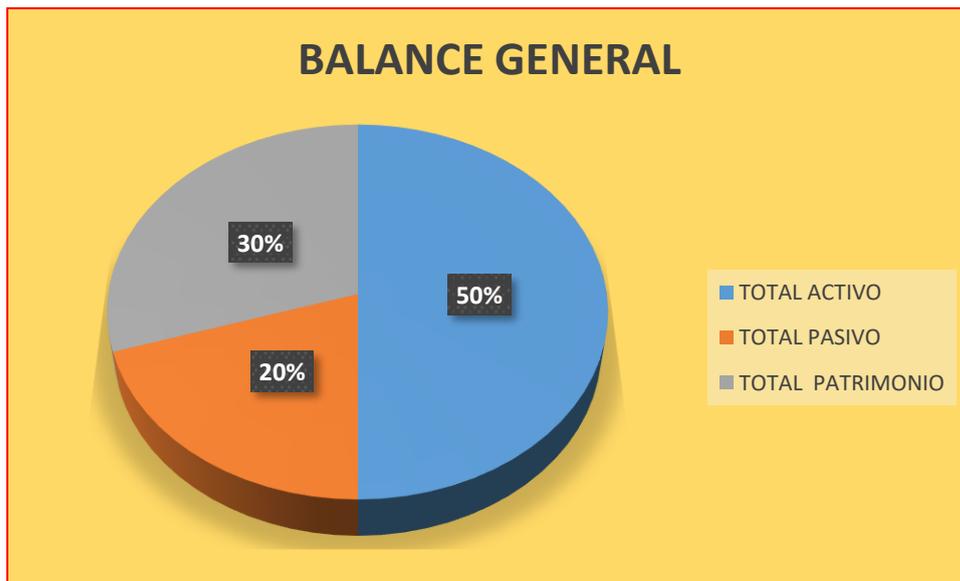
Para analizar los estados financieros tomamos en cuenta los datos y plasmamos en gráficos mostrando en porcentajes las cantidades económicas según los activos, pasivos y patrimonio.

TABLA 13 BALANCE GENERAL

<b>BALANCE GENERAL</b>	
<b>TOTAL, ACTIVO</b>	S/. 237,500.00
<b>TOTAL, PASIVO</b>	S/. 95,500.00
<b>TOTAL, PATRIMONIO</b>	S/. 142,000.00

*Fuente: elaboración propia.*

FIGURA 2 BALANCE GENERAL



Análisis: En la figura 01 podemos indicar que el total de pasivo corriente y no corriente representa el 20% del total de pasivo y el 30% representa el patrimonio, de la misma forma la cantidad de activo total de 50% representado en cuadro de porcentaje.

TABLA 14 TOTAL ACTIVO

TOTAL, ACTIVO	IMPORTE
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>	
Efectivo Equivalente de Efectivo	S/. 2,500.00
Cuentas Por Cobrar	S/. 10,000.00
<b>TOTAL, ACTIVO CORRIENTE</b>	S/. 12,500.00
<b>ACTIVO NO CORRIENTE</b>	
Inmueble Maquinaria y Equipo	S/. 250,000.00

Depreciación Acumulada

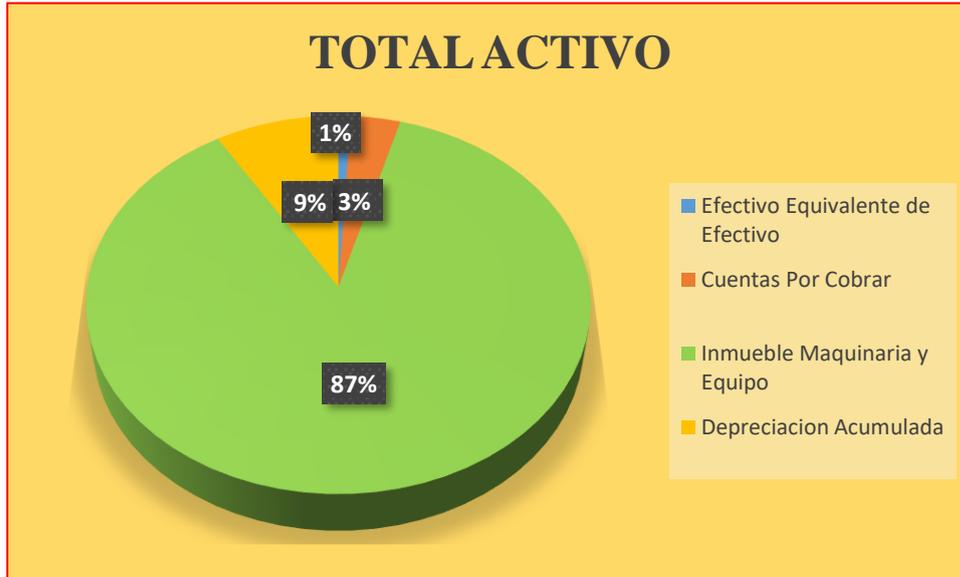
S/. 25,000.00

**TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE**

S/. 225,000.00

Fuente: elaboración propia.

FIGURA 3 TOTAL ACTIVO



Análisis: En la figura 02 representa el detalle de los activos corrientes y no corrientes que para empresa Protek Perú, el mayor porcentaje representado es por el activo no corriente de 87% a los inmuebles maquinaria y equipo, el 9% es de depreciación acumulada, que para los activos corrientes solo hay el 1% de caja y bancos y 3% es detallado en cuentas por cobrar.

TABLA 15 TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO

PASIVO	IMPORTE
<b>PASIVO CORRIENTE</b>	
Cuentas Por Pagar	S/. 7,000.00

Obligaciones Por Pagar	S/. 500.00
<b>TOTAL, PASIVO CORRIENTE</b>	<b>S/. 7,500.00</b>

**PASIVO NO CORRIENTE**

Prestamos	S/. 88,000.00
<b>TOTAL, PASIVO NO CORRIENTE</b>	<b>S/. 88,000.00</b>

**PATRIMONIO**

Capital	S/. 185,000.00
Resultados Acumulados	S/. 65,000.00
Resultado del Ejercicio	S/. 22,000.00
<b>TOTAL, PATRIMONIO</b>	<b>S/. 142,000.00</b>

Fuente: elaboración propia.

FIGURA 4 TOTAL PASIVO



Análisis: En la figura 3 representa el detalle de los pasivos y patrimonio neto que para empresa Protek Peru, el capital representa con un porcentaje de 50% del total pasivo y patrimonio con unos resultados acumulado del 18% y con un resultado de ejercicio positivo con el porcentaje de 6% del pasivo total, para los pasivos no corrientes tenemos un 24% denominado en préstamos y un 2% a las cuentas por pagar al igual muestra un porcentaje mínimo de las obligaciones por pagar del total de los pasivos y patrimonio.

TABLA 16 ESTADO DE RESULTADOS

<b>ESTADO DE RESULTADOS 2022 PROTEK</b>	
<b>Total, De Ventas</b>	S/. 98,000.00
<b>Costo de Ventas</b>	S/. 76,000.00
<b>Resultado Del Ejercicio</b>	S/. 22,000.00

Fuente: elaboración propia.

FIGURA 5 ESTADO DE RESULTADOS



Análisis: En la figura 4 representa el detalle de los Estado de Resultados de la empresa Protek Peru, donde las ventas representan con el porcentaje mayor de 50%

restando con un costo de ventas netas con un porcentaje de 39% lo cual dio un resultado positivo en cantidad descifrada de 22000, que es representado con el 11% del total del estado de resultados.

## **Análisis general del objetivo 2**

Según las figuras mostradas, en el análisis de los estados financieros, los resultados arrojaron que en todos los activos la mayor parte está representado en inmueble maquinaria y equipo que para sus pasivos representa en capital adjuntada en el patrimonio total, lo cual dado el análisis ya sabemos en cifras y porcentajes como se encuentra estructurado la parte económica de la empresa Protek Peru y dado a que no cuentan con un plan estratégico si es rentable aun así podría ser más rentable y formalmente más estructurada se puede dar resultados positivos.

### **Objetivo de investigación 03:**

Propuesta de un plan Estratégico para incrementar la rentabilidad en la empresa Protek Perú.

El actual trabajo de investigación de una Propuesta para incrementar la rentabilidad de la empresa, es debido a que no tiene un plan estratégico para ser dirigida lo cual sus colaboradores no cumplen con políticas ni metas que puedan alcanzar, para ello se obtuvo información teórica y a través de una entrevista se precisó la situación actual de la problemática.

### **Responsable**

El encargado de la propuesta es el autor de la tesis y como investigador demostré estrategias y diseñé un plan de mejora para que la empresa pueda tomar buenas decisiones.

Autor: Gallardo Vallejos Alexander

### **Fundamentación**

El plan de esta propuesta es incrementar la rentabilidad de la empresa Protek Perú Group s.a.c, formulando y creando un plan de mejora que sea aplicado teniendo en cuenta las necesidades que presenta la empresa.

### **Finalidad**

Mejorar la situación económica de la empresa Protek Perú al lograr mayores resultados que reflejen en mayor rentabilidad, siendo base esta propuesta elaborada por el propio autor, haciendo que tenga resultados óptimos y también pueda servir como base para otras entidades similares.

### **Actividad de la empresa**

la empresa Protek Perú dedicada a brindar servicio de cuidado contra la salud autorizados por el ministerio de salud de la provincia de Trujillo para ello se planeó mejoras, dando responsabilidad a las siguientes personas asignadas:

Representante legal

Contador

Colaboradores administrativos

Técnicos de servicio.

### **Objetivos Específicos de la Propuesta**

Creación y formulación de misión y visión

Diseñar políticas y valores

Observar y contrastar un análisis interno (F.O.D.A)

Promover y mejorar la operatividad con todos los colaboradores.

Organizar estrategias y acciones.

## Misión y Visión

TABLA 17 VISIÓN Y MISIÓN DE LA EMPRESA

<b>Misión</b>	<b>Visión</b>
La misión de la empresa de Protek Perú es ofrecer un buen servicio con delicadeza y cuidado, brindandouna seguridad plena a un tiempo rápido y eficaz.	La empresa de Protek Perú sea reconocida por brindar un servicio de calidad y tenga buenos equipos y productos

*Fuente: elaboración propia.*

TABLA 18 VALORES

<b>Valores</b>	
Promover a todo el personal dentro de la empresa y mostrar los valores a cada uno y que los aplique en todo instante, también al brindar un servicio teniendo en cuenta con los siguientes valores:	Responsabilidad
	Honestidad
	Ética profesional
	Compromiso
	Tolerancia
	Empatía
	Respeto

*Fuente: elaboración propia.*

## ANÁLISIS FODA

TABLA 19 ANÁLISIS F.O.D.A.

<b>FODA</b>	
<b>FORTALEZAS</b>	<p>contar con equipos y maquinas nuevas.</p> <p>Ser los primeros recomendados a nivel regional por brindar el mejor servicio.</p> <p>poder tener permiso y ser autorizados por el MINSA.</p> <p>nuestros técnicos se encuentren capacitados y cuenten con todos sus implementos de seguridad.</p>
<b>DEBILIDADES</b>	<p>no contar con una cochera para guardar sus movilidades.</p>
<b>OPORTUNIDADES</b>	<p>Ser los primeros recomendados a nivel regional por brindar el mejor servicio.</p> <p>Asociarnos con una empresa que se dedique a la fabricación de extintores para poder comprar e invertir.</p>
<b>AMENAZAS</b>	<p>se presenten competidores informales que también puedan brindar el mismo servicio.</p> <p>suban los precios de los productos químicos, combustibles (gas, gasolina) y repuestos.</p>

*Fuente: elaboración propia.*

## POLÍTICAS

TABLA 20 POLÍTICAS

<b>POLITICAS</b>
------------------

Salir con tiempo de anticipación a realizar los servicios.

Llevar consigo siempre su documentación de los clientes

Dar una revisión técnica a tiempo preciso a cada unidad de transporte.

Ser puntuales con la documentación y pagos de la empresa.

Llevar todos sus EPPS y accesorios que sea necesario para realizar un servicio.

---

*Fuente: elaboración propia*

### **Estrategia 1**

Propuesta de Plan de Mejora

TABLA 21 ESTRATEGIAS

---

<b>Estrategia</b>	<b>Responsable</b>
Tener en cuenta los elementos y grados internos de la empresa.	Representante legal
Se sabe que la empresa Protek Perú Group para tener un buen funcionamiento tiene que contar con una misión y visión que guíen un buen direccionamiento de mercado y competencia.	Todos los colaboradores de la empresa.

---

*Fuente: elaboración propia.*

### **Estrategia 2**

Fijar metas y objetivos a corto plazo

TABLA 22 ESTRATEGIAS

Estrategia	Responsable
<p>Fijar metas y objetivos a corto plazo</p> <p>Dentro de la empresa tiene que trazarse objetivos a un corto plazo para incrementar sus resultados dentro de algunas tenemos los siguiente:</p> <p>Cada técnico debe detallar el grado de infestación en la que se encuentra el ambiente.</p> <p>Recomendar una segunda aplicación a un tiempo determinado para exterminar una plaga o de manera preventiva.</p> <p>Comunicar al personal de nuevos cambios y difundir las debilidades, haciendo conocimiento de un plan estratégico.</p>	<p>Trabajadores y colaboradores de la empresa.</p>

*Fuente: elaboración propia.*

### **Estrategia 3**

Fijar metas y objetivos a largo plazo.

Tabla 23 ESTRATEGIAS

Estrategia	Responsable
<p>Fijar metas y objetivos a largo plazo</p> <p>Para que la empresa pueda seguir creciendo también necesita tener inversiones a largo plazo que mejore con sus necesidades entre ellas tenemos:</p>	

Comprar o alquilar un local para guardar las unidades de transporte.

---

Representante legal.

Asociarse con proveedores que puedan atender los requerimientos de productos a tiempo anticipado.

---

*Fuente: elaboración propia.*

#### **Estrategia 4**

capacitar a todo el personal dentro de la empresa

TABLA 24 ESTRATEGIAS

---

<b>Estrategia</b>	<b>Responsable</b>
Capacitación al personal, también a llevar siempre su documentación, licencias y permisos para cualquier reten o control policial. Lo que permitirá a no tener dificultades o contratiempos a llegar a realizar el servicio.	Representante legal Personal técnico
Brindar un servicio teniendo en cuenta todos los valores y respetando las políticas planteadas dentro de la empresa.	

---

*Fuente: elaboración propia*

#### **Estrategia 5**

Mejorar la fechas y cumplimiento de documentación

TABLA 25 ESTRATEGIAS

---

<b>Estrategia</b>	<b>Responsable</b>
-------------------	--------------------

---

---

Mejorar la fechas y cumplimiento de documentación dentro de la empresa.

Representante

Para poder mejorar se debe reprogramar las fechas de la entrega de documentación (facturas, boletas) para los días de presentación y pagos de la SUNAT, también hacer que el personal cumpla con responsabilidad para así poder evitar multas y sanciones.

legal

Colaboradores

administrativos

Contador

---

*Fuente: elaboración propia.*

### **Estrategia 6**

Organización y dialogo con todos los colaboradores de la empresa.

TABLA 26 ESTRATEGIAS

---

<b>Estrategias</b>	<b>Responsable</b>
Organización y dialogo con todos los colaboradores de la empresa.	Representante
Para obtener resultados positivos dentro de la empresa, todos los colaboradores y representante dela empresa de Protek Perú tienen que trabajar en equipo haciendo una comunicación cognitiva y dialogo de poder trabajar cómodamente y motivados con la finalidad de que la empresa cada día sea más rentable.	legal Colaboradores administrativos Contador Personal técnico

---

*Fuente: elaboración propia.*

TABLA 27 ACCIONES PARA UNA BUENA TOMA DECISIONES

<b>Acción</b>	<b>Responsables</b>
Premiar y motivar a los trabajadores para ayudar con el desarrollo de actividades laborales dentro de la empresa.	
Tener reuniones con todos los colaboradores en donde puedan realizar lluvias de ideas para enfrentar ante una debilidad.	Todos los trabajadores y colaboradores de la
Dialogar con todo el personal y destacar cada actividad que se cumpla con eficiencia.	empresa
Comunicar y notificar todos los informes con respecto trabajo laboral	
Informar sobre cualquier dificultad con clientes y proveedores de la empresa.	

*Fuente: elaboración propia.*

### **3.1. Discusión**

En la empresa Protek Perú según el primer objetivo del trabajo de investigación de la entrevista se llegó a una discusión que dentro de la empresa el personal administrativo no se puede dirigir a un límite o meta que pueda alcanzar o medir, por ello no tiene un direccionamiento fijo ya que no cuenta con un plan estratégico, quiere descifrar que no tiene una buena toma de dicciones para poder afrontar frente a una deficiencia o problemática que en algún momento se pueda presentarse, también surgió que el personal no se rige a las

políticas ni reglamentos y por ello no utiliza estrategias que puedan desarrollar utilidades y renta de la empresa Protek Perú.

Pérez & Frank (2018) en su compromiso de pesquisa Propuesta de un Plan Importante Para Extender la Renta de la Compañía Inversiones Ximena y Jeysson S.A.C., Chiclayo –. afirmó a través del análisis del estado real de la asociación de la empresa se fijó que: el personal excluye la misión y visión de la empresa por una lacra de notificación de estos, por esta razón concurre un bajo adeudo con el desempeño de la misión y el lucro de la visión empresarial; por otra parte, el análisis muestra que el logro de objetivos es conseguido de manera eficaz, sin embargo a pesar de estos resultados son poco usuales, además, en cuanto al beneficio de fuertes se muestra que es un tanto defectuoso, ya que no rinde al máximo para lograr un nivel de superior de la competencia; además, las dificultades que se hermanan en los métodos de trabajo no son equilibrados a través del progreso de maniobras, dificultad que probablemente se haya dado por carencia de capacitación al personales, tal y como estos declararon (p.66)

Dentro del segundo objetivo la empresa Protek Peru representó los estados financieros estructurado figuras demostrando que la empresa brinda un servicio de salud lo cual sus activos está representado en equipos y sus pasivos está representado y adjuntado en su patrimonio lo cual también puede llegar a incrementar sus utilidades haciendo uso de un buen plan estratégico y financiero.

De acuerdo al diseño de plan estratégico de la empresa Protek Perú se concluye que para tener una buena gestión y administración de la empresa debemos tomar en cuenta un plan estratégico lo cual la empresa Protek Perú no cuenta y tiene dificultades en cumplir objetivos.

Hernández (2018) en su trabajo de investigación "Propuesta De Estrategias Financieras Para Optimizar La Rentabilidad De La Empresa "Marakos Grill" S.A.C, Chiclayo. no maneja ninguna habilidad financiera para mejorar su rentabilidad, debido a que el capital de inversión de los propietarios ayuda al desarrollo económico de la empresa, para suprimir sus deudas al contado, Por otro lado, en los últimos años la empresa no se está financiando debido al incremento de ventas.

De tal manera que con el financiamiento de capital de los propietarios y al incremento de ventas ya no se recurren a préstamos, por lo cual ya no se forman gastos bancarios, por ende, la entidad no cuenta con deuda a corto o largo plazo.

## **IV. Conclusiones y recomendaciones**

### **4.1. Conclusiones**

Según el diagnóstico actual de la empresa Protek Perú se concluyó que el personal administrativo desconoce de un plan estratégico de la misma empresa debido a una falta de comunicación de estas personas, que por ende existe un bajo compromiso laboral en el cumplimiento de los elementos de un plan estratégico que entre ellos tenemos la irresponsabilidad de cumplir las políticas, falta la aplicación de estrategias y muchas componentes que ayudan al desarrollo de crecimiento económico.

Con respecto a la estructura de los análisis de los estados financieros la empresa Protek Perú demostró que tiene un buen fondo de inversión de inmueble maquinaria y equipo lo cual se espera una mejora de rentabilidad en un corto tiempo e invertir en fondos que puedas generar más ingresos.

En cuanto al diseño de un plan estratégico para aumentar el crecimiento económico de la empresa Protek Perú se debe basar en cumplir todos los elementos necesarios para llegar a un logro, que se empiece a ser el cumplimiento de la misión y visión, también utilizar estrategias ya que la empresa demostró que tiene muy poco compromiso de efectuar un plan estratégico y ponerlo en práctica.

## **4.2. Recomendaciones**

Se recomienda al representante legal y dueños de la empresa Protek Perú Group incentive a sus colaboradores que tengan consideración y responsabilidad teniendo en cuenta la visión y misión de la entidad de la manera adecuada y se ayuden a trabajar en equipo haciendo uso de valores y políticas dentro de la propuesta formulada.

Se recomienda al contador, representante legal y dueños de la empresa Protek Perú Group que organicen un análisis en los estados financieros y tengan en cuenta todos los puntos económicos y poder cumplir los plazos con sus obligaciones y costos para así no tener o acumular multas, intereses e infracciones que puedan ocasionarse por tener un poco control interno.

Se recomienda a los dueños y a todos los colaboradores de la empresa Protek Perú Group que tome en cuenta este trabajo de investigación como base de un Diseño de un Plan Estratégico Para Incrementar la Rentabilidad, debido que permitirá ayudar y generar una gestión de cambio utilizando una buena toma de decisiones ya sea a corto a largo plazo para poder cumplir sus objetivos y metas trazadas.

## REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- Aguilar Esteban, R., Guija Zavalaga, J., Polanco Reyna, M., & Rosales Huamanchumo, J. (octubre de 2017). *Calidad en el servicio en el sector cines en Lima*. Obtenido de [http://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/bitstream/handle/20.500.12404/9580/AGUILAR\\_GUIJA\\_CALIDAD\\_CINES\\_LIMA.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/bitstream/handle/20.500.12404/9580/AGUILAR_GUIJA_CALIDAD_CINES_LIMA.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- ARTEAGA, H. (2022). *MARKETING ESTRATÉGICO Y PLATAFORMAS VIRTUALES DE VENTAS EN LA EMPRESA RIALFE 2022*. LIMA. Obtenido de <https://repositorio.autonoma.edu.pe/bitstream/handle/20.500.13067/2834/Arteaga%20Neyra%2c%20Haydee.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- CHAMBOTACE , L. (2021). *PLAN ESTRATÉGICO PARA LA EMPRESA CALZADO LILIANA, UBICADA EN LA CIUDAD DE SANTO DOMINGO, PERÍODO 2020-2025*. ECUADOR.
- CORAHUA, J. L. (2020). *PLANEAMIENTO ESTRATÉGICO Y GESTIÓN DE CAMBIO EN LA EMPRESA SG3 PERÚ, VILLA EL SALVADOR - 2020*. LIMA. Obtenido de <https://repositorio.autonoma.edu.pe/bitstream/handle/20.500.13067/2323/Corahua%20Horna%2c%20Jose%20Luis%20Ignacio.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- DURAN, & SAAVEDRA. (2018). *Propuesta de un plan estratégico para la empresa leather store Colombia Ltda*. COLOMBIA.
- ESPINO, M., & SANCHEZ, W. (2021). *PLAN ESTRATEGICO DE MARKETING PARA INCREMENTAR LAS VENTAS EN LA EMPRESA SERVICIOS MEDICOS ESPECIALIZADOS DEL NORTE E.I.R.L., LAMBAYEQUE 2021*. CHICLAYO. Obtenido de <https://repositorio.uss.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12802/10817/Espino%20Carrasco%20Madeleine%20%26%20Sanchez%20Herrera%20Waldir.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- ESQUEN , L. M. (2021). *Plan Estratégico y Rentabilidad de la Empresa de Transportes Ju & Emsa Transportes Perú S.A.C. Lima, 2021*. LIMA. Obtenido de [https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/63589/Esqu%c3%a9n\\_OLM-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/63589/Esqu%c3%a9n_OLM-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- GALLARDO, A. (2020). IEFWFSDOISCN. DNEFHR9DCIODMC.
- HERNANDEZ. (2018). *Propuesta De Estrategias Financieras Para Optimizar La Rentabilidad De La Empresa "Marakos Grill" S.A.C, Chiclayo*. CHICLAYO.
- LESCANO, J. J., & MORENO, M. G. (2020). *"Diseño de una propuesta de plan estratégico de marketing para el incremento de las ventas en la empresa Curtiembre Ecológica Del Norte"*. TRUJILLO. Obtenido de [https://repositorio.upao.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12759/9820/REP\\_JUAN.LEZCANO\\_MARTIN.MORENO\\_DISE%c3%91O.DE.UNA.PROUESTA.DE.PLAN.ESTRATEGICO.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repositorio.upao.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12759/9820/REP_JUAN.LEZCANO_MARTIN.MORENO_DISE%c3%91O.DE.UNA.PROUESTA.DE.PLAN.ESTRATEGICO.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- LIDER, N. (2021). *EL PLANEAMIENTO TRIBUTARIO Y LA RENTABILIDAD FINANCIERA EN LA EMPRESA CORPORACIÓN DE TRANSPORTE CARLEY SAC. DE ATE VITARTE, 2021*. LIMA. Obtenido de

[https://repositorio.autonoma.edu.pe/bitstream/handle/20.500.13067/2146/11-24-2022\\_204352461\\_CoilaNinaLider.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repositorio.autonoma.edu.pe/bitstream/handle/20.500.13067/2146/11-24-2022_204352461_CoilaNinaLider.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

LÒPES , J. S., & RAICO, D. C. (2020). *LA GESTIÓN POR OBJETIVOS Y LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA DE TRANSPORTES ESPERANZA EXPRESS S.A., HUANCHACO. AÑO 2020*. TRUJILLO. Obtenido de [https://repositorio.upao.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12759/8004/REP\\_JAMES.L%c3%93PEZ\\_DIANA.RAICO\\_GESTI%c3%93N.%20POR.OBJETIVOS.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repositorio.upao.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12759/8004/REP_JAMES.L%c3%93PEZ_DIANA.RAICO_GESTI%c3%93N.%20POR.OBJETIVOS.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

MANDUJANO, B. (2021). *PLANEAMIENTO TRIBUTARIO Y LA RENTABILIDAD EN UNA EMPRESA INDUSTRIAL DEL CALLAO, 2021*. LIMA. Obtenido de <https://repositorio.autonoma.edu.pe/bitstream/handle/20.500.13067/2948/Mandujano%20Janampa%2c%20Briseida%20Jezabel.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

MANTILLA, T. (2023). *PLAN ESTRATÉGICO DE LA EMPRESA TOP CONSULTING R2E C.LTDA*. ECUADOR. Obtenido de <https://repositorio.puce.edu.ec/server/api/core/bitstreams/51f8e53a-abc4-4b31-ae43-16c540e19c93/content>

MUÑOS, Y. E., & PAREDES, G. A. (2021). *Plan estratégico y su incidencia en la competitividad de la empresa Fabricaciones Metálicas Vites S.A. Trujillo – 2021*. TRUJILLO. Obtenido de [https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/78802/Mu%c3%b1oz\\_GYE-Paredes\\_CGA-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/78802/Mu%c3%b1oz_GYE-Paredes_CGA-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

NUÑES, Y. P. (2020). *ESTRATEGIAS FINANCIERAS PARA INCREMENTAR LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA GROUP VIOLETA SAC, DISTRITO DE SANTA ROSA – CHICLAYO -2020*. CHICLAYO. Obtenido de <https://repositorio.uss.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12802/9293/N%c3%ba%c3%b1ez%20Fenico%20Yamir%20Paolo.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

OSORIO. (2020). *Definicion de plan y estrategias*.

PERALTA , K. C. (2020). *PROPUESTA DE UN PLAN ESTRATÉGICO PARA INCREMENTAR LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA MOLINERA LUPER S.A.C., BAGUA GRANDE – 2020*. BAGUA. Obtenido de <https://repositorio.uss.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12802/8409/Peralta%20Garc%c3%ada%20Kelly%20Catalina.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

PÈREZ, & FRANK. (2018). *Propuesta de un Plan Importante Para Extender la Renta de la Compañía Inversiones Ximena y Jeysson S.A.C.*

RONDOY, K. V., & VEGA, N. N. (2023). *Plan estratégico y operabilidad en las empresas de transporte*. LIMA. Obtenido de [https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/127839/Rondoy\\_CVK-Vega\\_TNN-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/127839/Rondoy_CVK-Vega_TNN-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

TOAPANTA, C. (2021). *PLAN ESTRATÉGICO PARA LA EMPRESA CALZADO LILIANA, UBICADA EN LA CIUDAD DE SANTO DOMINGO, PERÍODO 2020-2025*. ECUADOR SANTO DOMINGO. Obtenido de <https://repositorio.puce.edu.ec/server/api/core/bitstreams/2dadcdab-2f38-4850-8c14-99f6d83f0603/content>

TORRES, E. T. (2023). PLAN ESTRATÉGICO DE LA EMPRESA TOP CONSULTING R2E C.LTDA. Obtenido de <https://repositorio.puce.edu.ec/server/api/core/bitstreams/51f8e53a-abc4-4b31-ae43-16c540e19c93/content>

## ANEXOS



### FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES RESOLUCIÓN N°0499-2023-FACEM-USS

Chiclayo, 09 de octubre de 2023.

**VISTO:**

El Oficio N°0323-2023/FACEM-DC-USS, de fecha 06 de octubre de 2023, presentado por el Director de la EP de Contabilidad y proveído del Decano de FACEM, de fecha 06/10/2023, donde solicita la actualización de Proyecto de tesis, por caducidad, y;

**CONSIDERANDO:**

Que, de conformidad con la Ley Universitaria N° 30220 en su artículo 45° que a la letra dice: Obtención de grados y títulos: La obtención de grados y títulos se realizará de acuerdo a las exigencias académicas que cada universidad establezca en sus respectivas normas internas. Los requisitos mínimos son los siguientes: 45.1 Grado de Bachiller: requiere haber aprobado los estudios de pregrado, así como la aprobación de un trabajo de investigación y el conocimiento de un idioma extranjero, de preferencia inglés o lengua nativa.

Que, según Art. 64° del Reglamento de Investigación de la Universidad Señor de Sipán, aprobado con Resolución de Directorio N° 015-2022/PD-USS de fecha 02 de marzo de 2022, indica que "La Investigación Formativa es un proceso de generación de conocimiento, asociado con el proceso de enseñanza – aprendizaje, cuya gestión académica y administrativa está a cargo de la Dirección de cada Escuela Profesional".

Que, el Art. 71° del Reglamento de Investigación, indica que el Comité de Investigación de la escuela profesional da el visto bueno al tema del proyecto de investigación de acuerdo a la matriz de consistencia lógica y del trabajo de investigación acorde a las líneas de investigación institucional.

Estando a lo expuesto y en uso de las atribuciones conferidas y de conformidad con las normas y reglamentos vigentes;

**SE RESUELVE:**

**ARTICULO UNO: APROBAR, la actualización del Proyecto de Tesis, de la egresada de la EP de Contabilidad, según se indica en cuadro adjunto.**

N°	AUTOR (A)	TÍTULO DEL PROYECTO DE TESIS	LÍNEA DE INVESTIGACIÓN
01	ALEXANDER GALLARDO VALLEJOS	PLAN ESTRATEGICO PARA INCREMENTAR LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA PROTEK PERU GROUP S.A.C TRUJILLO – 2023	GESTION EMPRESARIAL Y EMPRENDIMIENTO

**ARTICULO DOS: DEJAR SIN EFECTO,** la resolución N°0783-2023-FACEM-USS, de fecha 02 de julio del 2019, numeral 17.

**REGÍSTRESE, COMUNÍQUESE Y ARCHÍVESE**

  
 **Dr. LUIS GERARDO GOMEZ JACINTO**  
Decano  
Facultad de Ciencias Empresariales  
UNIVERSIDAD SEÑOR DE SIPÁN

  
 **Mg. LISET SUGELY SILVA GONZALES**  
Secretaria Académica  
Facultad de Ciencias Empresariales  
UNIVERSIDAD SEÑOR DE SIPÁN

Cc.: Escuela, Archivo

NOMBRE DEL TRABAJO

**TESIS**

AUTOR

**ALEXANDER GALLARDO VALLEJOS**

RECUENTO DE PALABRAS

**9468 Words**

RECUENTO DE CARACTERES

**49777 Characters**

RECUENTO DE PÁGINAS

**50 Pages**

TAMAÑO DEL ARCHIVO

**269.9KB**

FECHA DE ENTREGA

**Mar 4, 2024 11:48 AM GMT-5**

FECHA DEL INFORME

**Mar 4, 2024 11:49 AM GMT-5**

● **21% de similitud general**

El total combinado de todas las coincidencias, incluidas las fuentes superpuestas, para cada base de datos.

- 20% Base de datos de Internet
- Base de datos de Crossref
- 13% Base de datos de trabajos entregados
- 1% Base de datos de publicaciones
- Base de datos de contenido publicado de Crossref

● **Excluir del Reporte de Similitud**

- Material bibliográfico
- Coincidencia baja (menos de 8 palabras)
- Material citado



## AUTORIZACION PARA EL RECOJO DE INFORMACION

Trujillo 16 de septiembre del 2023

### SUSCRIBE:

SR. **Álvaro cruz Escalon**

Representante legal de la empresa **PROTEK PERU GRUOP S.A.C**

**AUTORIZA:** permiso para recojo de información pertinente en función tesis de la investigación denominado **PLAN ESTRATEGICO PARA INCREMENTAR LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA PROTEK PERU GROUP S.A.C – 2023.**

Por el presente sr Álvaro Cruz Escalon, representante legal de la empresa PROTEK PERU GROUP S.A.C, autorizo al sr **GALLARDO VALLEJOS ALEXANDER** con DNI **74296060**, egresado de la universidad SEÑOR DE SIPAN de la escuela profesional de CONTABILIDAD, a dar el uso de dicha información que conforma el expediente total para uso académico de la elaboración de tesis en dicha investigación denominada **PLAN ESTRATEGICO PARA INCREMENTAR LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA PROTEK PERU GROUP S.A.C – 2023**, también se solicita que se garantice la absoluta confidencialidad de la información solicitada.

Atentamente

PROTEK PERU GROUP S.A.C

  
ING. ALVARO CRUZ ESCALÓN  
GERENTE GENERAL

**PROTEK** Perú