

UNIVERSIDAD NACIONAL HERMILIO VALDIZAN - HUÁNUCO
FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES Y FINANCIERAS
ESCUELA PROFESIONAL DE CIENCIAS CONTABLES Y FINANCIERAS
CARRERA PROFESIONAL DE CIENCIAS CONTABLES Y FINANCIERAS



**EL PLANEAMIENTO ESTRATÉGICO Y LA PRODUCTIVIDAD DE LAS
EMPRESAS CONSTRUCTORAS MYPES EN LA PROVINCIA DE
HUÁNUCO – AÑO 2018**

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN: MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS

TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO DE CONTADOR PÚBLICO

TESISTAS: Geraldine Karoline, ROMERO ESPINOZA
Mitzy Janella, PONCE ORNETA
Juan Kepler, ROMERO TACUCHE

ASESOR: Dr. Josué, CANCHARI DE LA CRUZ

HUÁNUCO-PERÚ

2021

DEDICATORIA

A nuestros padres a quienes nos dieron vida, educación, apoyo y consejos. A nuestros compañeros de estudio, a mis maestros y amigos, quienes sin su ayuda nunca habiéramos podido desarrollar esta tesis. A todos ellos les agradecemos desde el fondo de nuestra alma. Para todos ellos hacemos esta dedicatoria.

Dedicamos también esta tesis a todos aquellos que no creyeron en nosotros, a aquellos que esperaban nuestro fracaso en cada paso que dábamos hacia la culminación de nuestros estudios, a aquellos que nunca esperaban que lograríamos terminar la carrera, a todos aquellos que apostaban a que nos rendíamos medio camino, a todos los que supusieron que no lo lograríamos, a todos ellos les dedicamos esta tesis.

Los autores.

AGRADECIMIENTO

A la Facultad de Ciencias Contables y Financieras de la Universidad Nacional Hermilio Valdizan - Huánuco, por constituirse en una gran oportunidad de superación y en el logro de nuestra profesión.

A los docentes de la Facultad, que nos brindaron sus conocimientos y experiencias durante nuestra formación.

A nuestro asesor al **Dr. Josué, CANCHARI DE LA CRUZ**, por brindarnos su asesoramiento en el campo de la investigación, por sus críticas y orientación en el desarrollo del presente trabajo de investigación.

Los autores.

RESUMEN

La presente investigación titulada: El Planeamiento Estratégico y la productividad de las empresas constructoras Mypes en la provincia de Huánuco – Año 2018; tuvo como objetivo general, determinar en qué medida un plan estratégico mejora la competitividad y productividad de las empresas constructoras Mypes en la provincia de Huánuco – Año 2018. En esta investigación se buscó determinar como el plan estratégico mejora los niveles de competitividad y productividad de las empresas constructoras Mypes en la provincia de Huánuco.

En tal sentido se realizó la investigación, encuestando a 23 personas que forman parte de la unidad de estudio. Basado en ello se formularon preguntas relacionadas al Plan estratégico y la productividad de las empresas constructoras Mypes en la provincia de Huánuco.

La investigación se realizó en base a una metodología aceptada obteniendo información de diversas fuentes, como documentos internos y externos de la municipalidad, utilizando metodologías como encuestas, observaciones y una revisión de literatura. Se analizaron dos variables a lo largo de la investigación.

Lo anterior favoreció para la formulación de conclusiones, las cuales pretenden ayudar a las Mypes del rubro construcción a obtener una mejor gestión en las condiciones actuales.

Palabras clave: Visión empresarial, diseño estratégico, calidad, gestión de costos.

ABSTRACT

The present investigation titled: The Strategic Planning and the productivity of the Mypes construction companies in the province of Huánuco - Year 2018; had as general objective, to determine to what extent a strategic plan improves the competitiveness and productivity of the Mypes construction companies in the province of Huánuco - Year 2018. This research sought to determine how the strategic plan improves the levels of competitiveness and productivity of the construction companies Mypes in the province of Huánuco.

In this sense, the research was carried out, surveying 23 people who are part of the study unit. Based on this, questions were formulated related to the Strategic Plan and productivity of the Mypes construction companies in the province of Huánuco.

The research was carried out based on an accepted methodology obtaining information from various sources, such as internal and external documents of the municipality, using methodologies such as surveys, observations, and a literature review. Two variables were analyzed throughout the investigation.

The foregoing favored the formulation of conclusions, which are intended to help MSEs in the construction sector to obtain better management under current conditions.

Keywords: Business vision, strategic design, quality, cost management.

ÍNDICE

	Pág.
DEDICATORIA	II
AGRADECIMIENTO	III
RESUMEN	IV
ABSTRACT	V
ÍNDICE	VI
INTRODUCCIÓN	IX

CAPITULO I

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1	Fundamentación del problema	10
1.2	Formulación del problema	11
	1.2.1 Problema General	11
	1.2.2 Problemas específicos	11
1.3	Objetivos	12
	1.3.1 Objetivo general	12
	1.3.2 Objetivos específicos	12
1.4	Justificación e importancia	12
	1.4.1 Justificación	12
	1.4.2 Importancia	13
1.5	Delimitaciones	13
	1.5.1 Delimitación espacial	14

1.5.2 Delimitación temporal

1.5.3 Delimitación poblacional 14

CAPÍTULO II

HIPÓTESIS Y VARIABLES

2.1 Hipótesis 15

2.1.1 Hipótesis general 15

2.1.2 Hipótesis específicas 15

2.2 Variables 15

2.3 Operacionalización de variables (Variables, dimensiones e indicadores) 16

CAPITULO III

MARCO TEÓRICO

3.1 Antecedentes de estudios realizados 17

3.2 Bases teóricas 23

3.3 Definición de términos básicos 46

CAPITULO IV

MARCO METODOLÓGICO

4.1 Tipo Nivel y tipo de investigación 48

4.1.1 Nivel de investigación 48

4.1.2 Tipo de investigación 48

4.2 Métodos 48

4.3 Diseño y esquema de investigación 49

4.4 Población y muestra 50

4.4.1 Población 50

4.4.2 Muestra 50

4.5	Técnicas e instrumentos de recolección de datos	
4.5.1	Técnicas	51
4.5.2	Instrumentos	51
4.6	Procesamiento y presentación de datos	51
4.6.1	Procesamiento de datos	51
4.6.2	Presentación de datos	51

CAPÍTULO IV

RESULTADOS Y DISCUSIÓN

5.1	Resultados del trabajo de campo	53
5.2	Contrastación o prueba de hipótesis	68
5.3	Discusión de resultados	73

CONCLUSIONES

RECOMENDACIONES

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ANEXOS

INTRODUCCIÓN

La investigación titulada: El Planeamiento Estratégico y la productividad de las empresas constructoras Mypes en la provincia de Huánuco – Año 2018; actualmente es una investigación de actualidad en la gestión pública y privada de las empresas, el mismo que constituyen un conjunto de actividades o acciones organizadas de manera lógica y secuencial para lograr el objetivo de control.

La presente investigación fue estructurada e 5 capítulos que son los siguientes:

CAPÍTULO I: Referido a la Fundamentación del Problema, donde se consignó la formulación del problema general y específicos, los objetivo general y específicos, la justificación e importancia y las delimitaciones.

CAPÍTULO II: Referido a la Hipótesis y Variables donde se consignó la hipótesis general y específicos, las variables y la operacionalización de variables.

CAPÍTULO III: Referido al Marco Teórico, donde se consignó los siguientes aspectos: antecedentes, bases teóricas y definición de términos básicos.

CAPÍTULO IV: Referido al Marco Metodológico, donde se consignan los siguientes aspectos: Nivel y tipo de investigación, métodos, diseños, población y muestra, técnicas e instrumentos de recolección de datos y presentación de datos.

CAPÍTULO V: Referido a los Resultados y Discusión, donde se consignaron los siguientes aspectos: Resultados del trabajo de campo, Contrastación o prueba de hipótesis y la discusión de resultados con los referentes bibliográficos.

Finalmente se presentan las conclusiones arribadas y las sugerencias postuladas en base a las conclusiones.

CAPÍTULO I

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1.1 Fundamentación del problema

La mayor parte de las empresas constructoras no cuentan con plan estratégico, definido para realizar sus operaciones y todo ello debido a la falta de interés y conocimiento de sus propietarios en marcar la ruta a seguir para hacer más provechosa la rentabilidad de sus empresas; es decir no se han establecido los reglamentos y las directivas para enrumbar a la empresa hacia la consecución de sus objetivos de crecimiento financiero para el presente y futuro. El análisis externo, también conocido como análisis del entorno, evaluación externa o auditoría externa, consiste en la identificación y evaluación de acontecimientos, cambios y tendencias que suceden en el entorno de una empresa y que están más allá de su control. Realizar un análisis externo tiene como objetivo detectar oportunidades que podrían beneficiar a la empresa, y amenazas que podrían perjudicarla, y así formular estrategias que le permitan aprovechar las oportunidades, y estrategias que le permitan eludir las amenazas o, en todo caso, reducir sus efectos. Un análisis interno consiste en la identificación y evaluación de los diferentes factores o elementos que puedan existir dentro de una empresa. Realizar un análisis interno tiene como objetivo conocer los recursos y capacidades con los que cuenta la empresa e identificar sus fortalezas y debilidades, y así establecer objetivos en base a dichos recursos y capacidades, y formular estrategias que le permitan potenciar o aprovechar dichas fortalezas, y reducir o superar dichas debilidades. El proceso de la planeación estratégica empieza por el desarrollo de las declaraciones de la visión, la misión y los valores de la empresa. La visión indica hacia dónde se dirige una empresa o qué es aquello en lo que pretende convertirse en el largo plazo. La visión responde a la pregunta: “¿qué queremos llegar a ser?”. Un ejemplo sencillo de una

declaración de visión es: “Ser la empresa competitiva de la Región. La misión indica el objeto, propósito o razón de ser una empresa. La misión responde a la pregunta: “¿cuál es nuestra razón de ser?”. Un ejemplo sencillo de una declaración de misión es:

“Satisfacción de nuestros clientes”. Mientras que los valores son cualidades, principios o creencias que posee una empresa. Las empresas constructoras pequeñas y medianas son poco productivas, dado que existe una situación de cambios que se vuelve más dramática y dinámica, por lo que se requiere que las empresas Constructoras estén siempre alertas e informadas, bien para ajustar sus estrategias de mercado, entender cómo se modifica y transforma el perfil de su potencial comprador o reorientar el norte de su actividad comercial. De la misma forma en que es necesario hoy día el estar informado y atento a los cambios del entorno, a la modificación de los factores controlables y no controlables, a las variaciones en las tendencias de comportamiento de las principales variables que afectan al sector; asimismo se debe contar con mejores herramientas para su detección y nuevos índices de comportamiento y desempeño que permiten pronosticar con mayor seguridad, cuáles serán los comportamientos y cambios futuros y determinar las posibles respuestas a esos cambios.

1.2 Formulación del problema

1.2.1 Problema General

¿En qué medida un plan estratégico mejora la competitividad y productividad de las empresas constructoras Mypes en la provincia de Huánuco – Año 2018?

1.2.2 Problemas específicos

1. ¿De qué manera el plan estratégico a través de la visión empresarial mejora la calidad de producción en la competitividad y productividad de las empresas constructoras Mypes en la provincia de Huánuco – Año 2018?

2. ¿De qué manera el diseño de un plan estratégico mejora la calidad de servicio en la competitividad y productividad de las empresas constructoras Mypes en la provincia de Huánuco – Año 2018?
3. ¿De qué manera la construcción de un plan estratégico conlleva a mejores costos en la competitividad y productividad de las empresas constructoras Mypes en la en la provincia de Huánuco – Año 2018?

1.3 Objetivos

1.3.1 Objetivo General

Determinar en qué medida un plan estratégico mejora la competitividad y productividad de las empresas constructoras Mypes en la provincia de Huánuco – Año 2018.

1.3.2 Objetivos específicos

1. Determinar de qué manera el plan estratégico a través de la visión empresarial mejora la calidad de producción en la competitividad y productividad de las empresas constructoras Mypes en la provincia de Huánuco – Año 2018.
2. Determinar de qué manera el diseño de un plan estratégico mejora la calidad de servicio en la competitividad y productividad de las empresas constructoras Mypes en la provincia de Huánuco – Año 2018.
3. Determinar de qué manera la construcción de un plan estratégico conlleva a mejores costos en la competitividad y productividad de las empresas constructoras Mypes en la provincia de Huánuco – Año 2018.

1.4 Justificación e importancia

1.4.1 Justificación

Justificación social. Con la planificación estratégica que se plantea, para las empresas constructoras se podría redefinir su cultura organizacional, este proceso se logrará a través del involucramiento de todos los niveles de la empresa, que permitiría adecuar estratégicamente la organización en forma eficiente y competitiva, donde se enfocaría a sus objetivos trazados en un determinado plazo, en los principios bajo los que se pretende operar y en la dirección en la que se debe avanzar.

Justificación teórica. Para la formulación de un modelo de un plan estratégico para empresas constructoras es necesario el compromiso íntegro del equipo directivo para poder definir la filosofía corporativa, establecer objetivos y estrategias para lograrlos, diseñar planes de acción, contar con una estructura efectiva de seguimiento y control. Así como también el planteamiento de estrategias de mercado, que permitan mejorar las utilidades.

Justificación práctica. Esta planificación está dirigida a producir un determinado estado futuro al cual se debe llegar y que no se pueda conseguir a menos que previamente se emprendan las acciones precisas y adecuadas, está basada en el análisis permanente tanto del medio externo como del ambiente interno de la organización, para traducir la visión y estrategias de la organización en acciones concretas.

1.4.2 Importancia

En el mercado que se desenvuelve las empresas, la falta de definición de funciones en la estructura organizacional hace que pierda competitividad; con este proyecto se pretende inducir el cambio organizacional para obtener funciones directivas, operativas claras y definidas; proponer el crecimiento y motivación para cada empresa constructora sea productiva y competitivas.

1.5 Delimitación

Entre las delimitaciones que se pueden encontrar tenemos las siguientes:

1.5.1 Delimitación espacial

La investigación tendrá influencia en las medianas y pequeñas empresas de la provincia de Huánuco.

1.5.2 Delimitación temporal

El periodo de estudio para la presente investigación será el ejercicio 2018, en la que se tomará en cuenta los hechos ocurridos durante todo el ejercicio fiscal.

1.5.3 Delimitación poblacional

Para la realización de la investigación se trabajará con los propietarios que están directamente relacionados al control y direccionamiento de la ejecución de obras en la provincia de Huánuco.

CAPÍTULO II

HIPÓTESIS Y VARIABLES

2.1 Hipótesis

Para la presente investigación queda formula bajo los siguientes términos:

2.1.1 Hipótesis general

Un plan estratégico mejora la competitividad y productividad de las empresas constructoras Mypes en la provincia de Huánuco – Año 2018.

2.1.2 Hipótesis específicas

1. El plan estratégico a través de la visión empresarial mejora la calidad de producción en la competitividad y productividad de las empresas constructoras Mypes en la provincia de Huánuco – Año 2018.
2. El plan estratégico a través de la visión empresarial mejora la calidad de producción en la competitividad y productividad de las empresas constructoras Mypes en la provincia de Huánuco – Año 2018.
3. La construcción de un plan estratégico conlleva a mejores costos en la competitividad y productividad de las empresas constructoras Mypes en la provincia de Huánuco – Año 2018.

2.2 Variables

2.2.1 Variable independiente

X: Planeamiento estratégico

2.2.2 Variable dependiente

Y: Competitividad y productividad

2.3 Operacionalización de variables

PRINCIPAL	DIMENSIONES	INDICADORES
<p>Planeamiento estratégico Es un concepto que data de mediados del siglo XX, como una herramienta administrativa de la alta dirección de las empresas, cuyo resultado se refleja en el Plan Estratégico, el cual se convierte en guía de las riendas que tomará la empresa hacia el logro de sus objetivos.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Visión empresarial - Diseño estratégico - Construcción 	<ul style="list-style-type: none"> - Atractividad del negocio - Dirección futura - Realidad futura - Organizacional - Direccional - Control - Análisis de problemas - Análisis de objetivos - Análisis de alternativas
<p>Competitividad y productividad Es la capacidad de una persona u organización para desarrollar ventajas competitivas con respecto a sus competidores y obtener así, una posición destacada en su entorno.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Calidad de producción - Mejor servicio - Mejores costos 	<ul style="list-style-type: none"> - Reducción de costos - Disminución de procesos correctivos - Satisfacción del cliente - Rendimiento del personal - Rendimiento de las maquinarias - Cantidad de recursos utilizados - Gestión - Procesos - Tecnología

CAPÍTULO III

MARCO TEÓRICO

3.1 Antecedentes de estudios realizados

3.1.1 En el ámbito Internacional.

Diseño del plan estratégico 2013 – 2016 para la empresa constructora Rodríguez.

Roberto Polo (2014), realizó un diseño de plan estratégico para la empresa constructora Rodríguez, en la cual plantearon que el funcionamiento interno de una empresa se encuentra en gran medida determinada por su entorno, el cual incide directamente en sus estrategias y, por lo tanto, en sus resultados. Es por ese motivo que se hace altamente necesario comprender el funcionamiento de este entorno, así como la medida en que sus fuerzas se relacionan con la empresa y afectan su forma de operar. Para que la empresa logre ser competitiva es necesario responder a los constantes cambios del entorno, es preciso la elaboración de un diseño de plan estratégico adecuado a las metas y estrategias visionarias de sus propietarios. La aplicación del plan permite controlar las estrategias y ventajas competitivas y compararlas con otras empresas rivales mediante el análisis: permitiendo de ese modo saber si es preciso mejorar o rediseñar las estrategias existentes. Los costos operativos en la implementación del Plan Estratégico, derivan sustancialmente de los costos que debe asumir la empresa para ejecutar el plan, el retorno que se espera no es solo financiero, dado que genera intangibles multiplicadores para el recurso humano de la empresa, intangibles que comprenden las estrategias cuyo resultado final se prevé en la transformación organizacional lo que determina el cambio cualitativo requerido para el futuro que se desea para la empresa. El seguimiento

al cumplimiento de los objetivos debe ser constante de arte de los responsables y de la gerencia, y de cada persona que aporta a estos objetivos; es decir la empresa tiene que estar comprometida en su totalidad.

Diseño organizacional para la empresa constructora TORREMOLINA S.A. del cantón Salinas, provincia de Santa Elena

Gabriela Del Peso (2013), realizo una propuesta de modelo de Diseño Organizacional para la Constructora Inmobiliaria TORREMOLINA S.A., donde se logre optimizar los Procesos Administrativos y por ende la satisfacción del cliente en la adquisición de un Bien Inmueble. A través del análisis de las situaciones que atraviesa la Constructora se pudo detectar que actualmente la Compañía no está organizada para cumplir con las actividades del día a día, de tal forma que existe poca coordinación con todos los involucrados para cumplir con la meta de la empresa. De esta forma ocasiona retraso en los procesos de la construcción y venta de viviendas; lo que justifica la poca satisfacción del cliente. En el transcurso del desarrollo, el diseño organizacional que se planteó se ha estructurado en base a la situación actual, lo que permitió conocer las diferentes actividades y metas que tiene la empresa, se aplicó la metodología de acuerdo a la fuente que proporcionó información mediante guías de entrevistas, cuestionarios a los clientes interno y externos, de esta forma se podrá tomar acciones que con llevan al diseño organizacional. De igual forma permitió detectar las falencias de la estructura informal con la cual han venido realizando las actividades y de esta forma desarrollar la propuesta de una Estructura Organizacional acorde a los requerimientos de la constructora, adicionalmente a esto un manual de descripción de cargos y funciones. Propuesta con la que se pretende mejorar la Gestión Administrativa y brindar un servicio de la calidad en cuanto a la

Oferta de los Bienes Inmuebles de manera eficiente y eficaz, de esta forma el personal podrá realizar las actividades cotidianas sin alguna dificultad y a la vez tendrá conocimientos de a quién recurrir para aclarar una duda o solucionar un problema. Se busca que formen equipos de trabajo para delegar facultades en la toma de decisiones encaminadas a las metas que tiene cada organización manteniendo relaciones laborales con equidad y respeto.

3.1.2 En el ámbito Nacional.

Planeamiento Estratégico para el Sector construcción del departamento de la Libertad

Jorge Vilca, Fredy Castillo, Eduardo Linares y Juan Carlos Domínguez (2012), realizaron una investigación sobre el planeamiento estratégico del sector construcción del departamento de la libertad, con el objetivo de contribuir y promover la competitividad de las empresas constructoras. Se planteó como visión que para el año 2020, el sector construcción del Departamento de la Libertad contara con empresas competitivas que ejecutaran proyectos sostenibles e incrementara su rentabilidad en un 5% minimizando sus costos con una gestión ordenada de sus procesos.

Para el logro de su visión se plantearon objetivos de corto y largo plazo buscando impulsar la competitividad comprendida en lograr construcciones de calidad, eficiencia en la ejecución de los proyectos, incrementando el nivel de rentabilidad, alineando al Departamento de la Libertad en un plan, iniciativa que ya es planteada en la provincia de Trujillo y que propusieron implementar en todas las provincias del Departamento de la Libertad. Para el desarrollo de la competitividad del sector construcción, plantearon la participación de diversos actores supervisores como el Gobierno regional, Municipalidades y los diversos colegas Profesionales vinculados al sector.

En la elaboración del análisis externo del sector identificaron las oportunidades de desarrollo que genera el sector construcción, destacando las expectativas de construcciones de conjuntos habitacionales, centros comerciales, inversión en estructuras promovidas por el gobierno regional; en el análisis externo también se han identificado como posibles amenazas la recesión económica mundial. En el análisis interno y con la ayuda de especialistas profesionales en el sector se identificó que las empresas son lideradas por gerentes con buena capacidad de decisión gerencial, así también estas empresas cuentan con buena posición financiera. Se identificó además algunas debilidades como poca eficiencia de los procesos constructivos, inadecuada certificación del personal de construcción y cuidado de la seguridad e higiene laboral en el lugar de trabajo, además de la poca supervisión por parte de los entes reguladores de los proyectos de construcción.

Finalmente luego del análisis de planeamiento estratégico, plantearon como estrategia lo siguiente: Que para el 2020, el 100% de las empresas constructoras con facturación superior a 151 UIT tendrán certificaciones de calidad ISO 9000, erradicara las construcciones que no cuenten con las licencias y permisos de la municipalidad o que no se encuentren contemplados en el PLANDET; todos los procesos de licitación pública de construcción serán supervisados por una comisión independiente de los colegios profesionales relacionados al sector a través de normas para promover transparencias entre las empresas.

Desarrollo de un proyecto inmobiliario y validación del Planeamiento Estratégico de una empresa inmobiliaria en un área geográfica y mercado específico.

María Jesús Alfaro (2013), realizo una investigación sobre el desarrollo de un proyecto inmobiliario y validación del planeamiento estratégico de una empresa inmobiliaria en un área geográfica y

mercado específico, en donde nos muestra que la tendencia en los últimos años en el mercado inmobiliario está marcada por un considerable crecimiento en la venta de viviendas, así el 2010 registro un crecimiento de 12.8 % luego de desacelerarse en 2009, evidente reflejo del crecimiento exponencial al que se ha visto sometido la actividad inmobiliaria en Lima.

Factores como el incremento de puestos de trabajo formales, mayor confianza del consumidor, desarrollo de mejores condiciones de financiamiento, han tenido especial impacto en los NSE con mayores ingresos (A, AB, B) que concentraron el 82% de las ventas en el 2010 y consecutivamente en el 2011.

La población por su parte esta mayormente concentrada en el NSE C, sector al que parecer haber volteado el sector inmobiliario en los últimos dos años. Es efectivamente una tendencia natural por la búsqueda de satisfacción de aquel nicho de mercado donde aparentemente habría mayor demanda.

Sin embargo, es una realidad que el déficit de viviendas se vive en todos los estratos, que el poder adquisitivo de la población limeña viene en incremento respaldado por la estabilidad actual de nuestra economía, y que, así como hay un mercado evidentemente potencial en el NSE C, el NSE A, B también se consolida como un mercado de demanda efectiva y potencial.

Ahora bien, si por un lado el modelo de vivienda masiva, con torres de edificios de planta típica, con más de dos departamentos por piso, funcionan para un público determinado, y cumple con satisfacer parcialmente el déficit de vivienda. El público objetivo al que se dirige (NSE A, B), cuenta con demandas propias y demandas específicas y por sobre todo necesidad de exclusividad y sofisticación.

Se entiende que el cliente meta, tiene un estilo de vida particular, que prioriza calidad y servicio por encima del precio, que se informa y está pendiente de las últimas tendencias y que desea hacer de su departamento una inversión totalmente personal y por

tanto estará distante de la aceptación de un producto repetitivo, y sus demandas a nivel acabado serán particulares y más exigentes. Lo mencionado previamente es importante mantenerlo siempre en mente a lo largo de toda la vida útil o de los proyectos que desarrollen con este diagnóstico en mente, ya que la variabilidad del producto es una variable que se considera, en el plan de marketing, así como en la negociación con los proyectistas y la empresa constructora a cargo de la edificación. Es importante que todos los actores involucrados, entiendan desde un principio la naturaleza de su cliente, de manera que puedan asimilar la situación particular y no genere en el desarrollo del proyecto, frustraciones o retrasos en la productividad.

Los objetivos estratégicos deben ser por el plazo que se establezca en el Plan Estratégico. Es obvio que los objetivos a largo plazo pueden lograrse con más facilidad si existen planes cuidadosamente elaborados. Desde este punto de vista el requerimiento de establecer objetivos en la planeación estratégica es un factor

importante en las organizaciones empresariales. La medida de eficacia, con la cual se lleva a cabo un programa de producción, de ventas, rentabilidad, liquidez, endeudamiento, y otros. Depende claramente del volumen, costo y calidad de los objetivos establecidos en la empresa. Toda organización debe saber dónde se encuentra y a dónde quiere llegar. Para lo cual la planeación estratégica y en particular la financiera tiene sus propios objetivos, los cuales pueden variar de acuerdo a su implementación. Dentro de los objetivos que busca un plan estratégico están:

- Mejorará la posición de la empresa en el mercado
- Búsqueda de mayor rentabilidad.
- Establecimiento de mayor imagen y prestigio.
- Mayor crecimiento en las diferentes áreas de la empresa
- Responsabilidad social.

- Aumento en la participación en el mercado.

3.2 Bases teóricas

3.2.1 Empresa constructora

Definición de empresa del Diccionario de la Real Academia de la Lengua:

6ª acepción: “Entidad integrada por el capital y el trabajo como factores de producción y dedicada a actividades industriales mercantiles o prestación de servicios generalmente con fines lucrativos y con la consiguiente responsabilidad.

Las actividades en el sector de la construcción tienen un carácter marcadamente específico. Cada obra es normalmente distinta de todas las demás. Cada obra puede considerarse como una unidad de negocio independiente.

La empresa aglutina todas estas unidades de negocio contratadas de forma independiente, a precio diferente, con plazos diferentes, con distinta localización geográfica, tipología y resultado final.

3.2.2 Plan Estratégico

Concepto de plan estratégico

Plan Estratégico es aquella que constituye el mejor camino y que conduce a la empresa al éxito empresarial. Stanton-Etzel-Walker., Fundamentos de Marketing. 7º Edición.

El plan Estratégico es el esfuerzo sistemático y formal de una compañía para establecer sus propósitos, objetivos, políticas y estrategias básicas, para desarrollar planes detallados con el fin de poner en práctica las políticas y estrategias y así lograr los objetivos de propósitos fundamentales de la compañía. Además, el proceso de

Plan estratégico alimenta las decisiones empresariales sobre cómo y cuándo se definirá ciertas metas específicas en la empresa.

Importancia del plan estratégico

La importancia fundamental de la Planificación Estratégica radica en que se centra en ayudar a la empresa a desarrollarse o a caminar desde el lugar donde se encuentra, hasta dónde quiere llegar, es decir “Donde estamos” y “Hacia donde queremos estar”

Sin un plan, no se puede realizar las cosas eficientemente y adecuadamente, puesto que no se sabe lo que ha de hacerse ni como llevarse a cabo. En este proceso, la planeación estratégica es el mejor instrumento, el cual debe ser realizado por una gerencia de carácter estratégico y visionario.

Objetivos de los planes estratégicos

Un objetivo es un resultado esperado en un plazo dado, y sus características están vinculadas en el sentido que deben ser realistas, alcanzables, precisos, claros, concretos y posibles de ser medidos, oportunos de cumplir en el tiempo establecido, pero ante todo que impliquen retos significativos para la organización.

Los objetivos estratégicos deben ser por el plazo que se establezca en el Plan Estratégico. Es obvio que los objetivos a largo plazo pueden lograrse con más facilidad si existen planes cuidadosamente elaborados.

Desde este punto de vista el requerimiento de establecer objetivos en la planeación estratégica es un factor importante en las organizaciones empresariales.

La medida de eficacia, con la cual se lleva a cabo un programa de producción, de ventas, rentabilidad, liquidez, endeudamiento, y otros. Depende claramente del volumen, costo y calidad de los objetivos establecidos en la empresa.

Toda organización debe saber dónde se encuentra y a dónde quiere llegar. Para lo cual la planeación estratégica y en particular la financiera tiene sus propios objetivos, los cuales pueden variar de acuerdo a su implementación. Dentro de los objetivos que busca un plan estratégico están:

- Mejorará la posición de la empresa en el mercado
- Búsqueda de mayor rentabilidad.
- Establecimiento de mayor imagen y prestigio.
- Mayor crecimiento en las diferentes áreas de la empresa
- Responsabilidad social.
- Aumento en la participación en el mercado.

3.2.3 El Proceso estratégico

Según D'Alessio, el proceso estratégico se compone de un conjunto de actividades que se desarrollan de manera secuencial con la finalidad de que una organización pueda proyectarse al futuro y alcanzar la visión establecida. La Figura N°1 muestra las tres etapas principales que componen dicho proceso: a) formulación, que es la etapa de planeamiento propiamente dicha, en la que se procura encontrar las estrategias que llevarán a la organización de la situación actual a la situación futura deseada; b) implementación, en la cual se ejecutaran las estrategias retenidas en la primera etapa, es la etapa más complicada por lo rigurosa que es; y c) evaluación y control, ciertas actividades se efectuaran de manera permanente durante todo el proceso para monitorear las etapas secuenciales y, finalmente, los objetivos de largo plazo y los objetivos de corto plazo; a parte de estas tres etapas existe una etapa final, que presenta las recomendaciones y conclusiones finales.

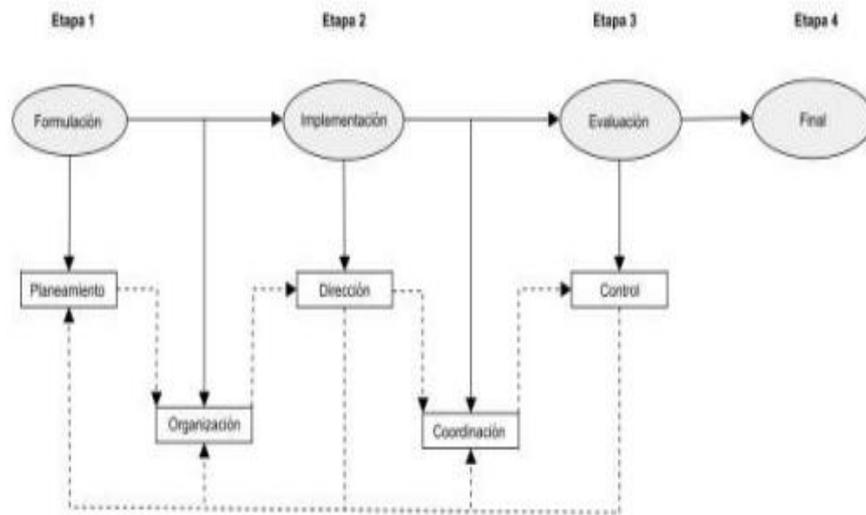


Figura N°1: Etapas del proceso estratégico. Tomado de "El Proceso Estratégico: Un Enfoque de Gerencia", por F. A. D'Alessio, 2013. México D. F.

La Figura N°2 muestra el modelo secuencia del proceso estratégico, el cual empieza con el análisis de la situación actual, seguida por el establecimiento de la visión, misión, los valores, y el código de ética; estos cuatro componentes guían y norman el accionar de la organización. Luego, se analiza la industria global a través del entorno de las fuerzas (Políticas, Económicas, Sociales, Tecnológicas, y Ecológicas). Del análisis de la situación externa, deriva la Matriz de Evaluación de Factores Externos, la cual permite conocer el impacto del entorno por medio de las oportunidades de las oportunidades que podrían beneficiar a la organización y las amenazas que debe evitarse, y como la organización está actuando sobre estos factores.

Posteriormente, se desarrolla la evaluación interna, la cual se encuentra orientada a la definición de estrategias que permitan capitalizar las fortalezas y neutralizar las debilidades, de modo que se construyan ventajas competitivas a partir de la identificación de las

competencias distintivas. Para ello se lleva a cabo el análisis interno AMOFHIT (Administración y gerencia, Marketing y ventas, Operaciones productivas y de servicio, Finanzas y contabilidad, Recursos Humano y cultura, Informática y comunicación, y Tecnología), del cual surge la Matriz de Evaluación de Factores Internos (MEFI), esta matriz permite evaluar las principales fortalezas y debilidades de las áreas de funcionales de una organización, así también identificar y evaluar las relaciones entre dichas áreas. Un análisis exhaustivo externo e interno es requerido y crucial para continuar el proceso con mayores probabilidades de éxito.

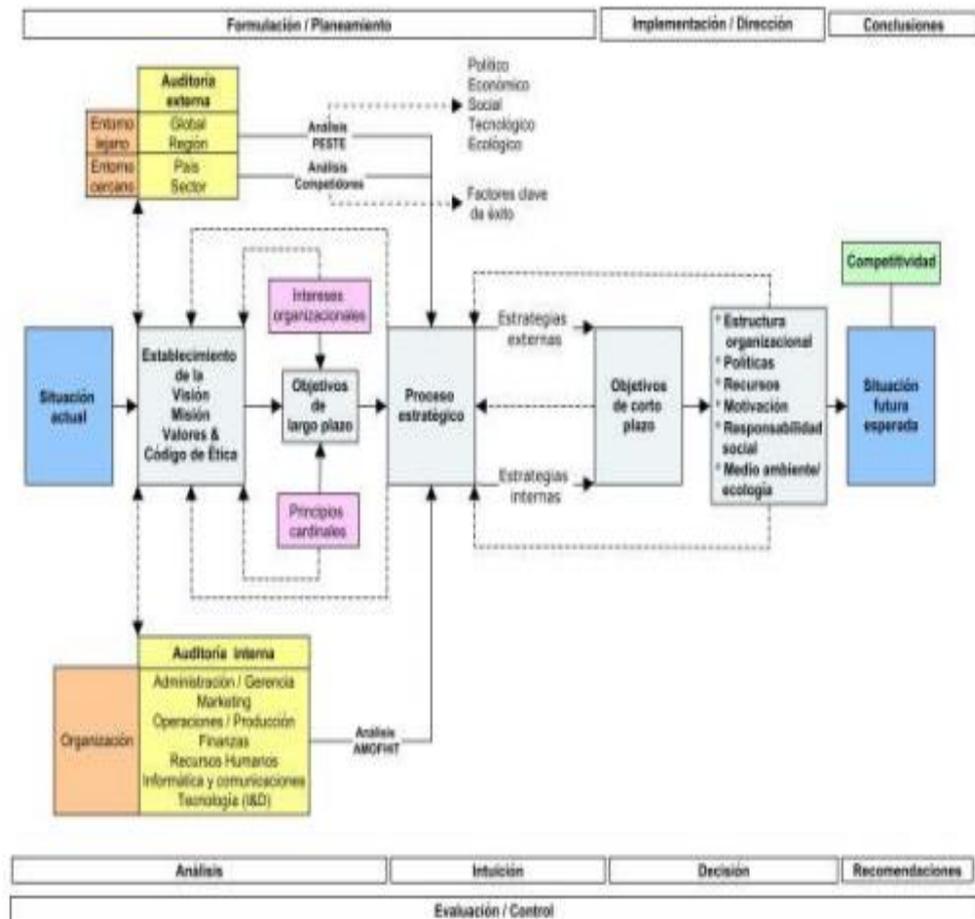


Figura N°2: Modelo Secuencial del Proceso Estratégico. Tomado de "El Proceso Estratégico: Un Enfoque de Gerencia", por F. A. D'Alessio, 2013. México D. F., México: Pearson.

Visión, Misión, Valores, y código de Ética

La misión de una organización es su objetivo gobernante, es lo que explica su razón de ser.

Las organizaciones, instituciones, empresas o cualquier forma de agrupación coherente no pueden funcionar sin una misión que justifique su existencia. Independiente de su naturaleza y de los mercados en los que participa, la misión de cualquier empresa pública o privada constituida dentro de un marco de economía libre de

mercado es la de asegurar la satisfacción de los intereses de sus inversionistas y de sus consumidores.

Logrando dos cosas al mismo tiempo:

1) Que sus clientes perciban que sus productos y servicios son más valiosos que los de sus competidores; ya que el juicio de valor lo hace el cliente, quién estará dispuesto a pagar el precio de algo si juzga que tiene más valor que el dinero con el que lo compra.

2) Que sus accionistas obtengan un rendimiento mayor por su inversión al que obtendrían de organizaciones o empresas con riesgo similar. El juicio de riesgo lo hace el accionista quien estará dispuesto a invertir sus recursos en las empresas que produzcan la mayor rentabilidad en condiciones de riesgo similares.

Los componentes deseables para redactar la misión de una organización o empresa son: Especificar metas de clientes y mercados; identificación de los principales productos y/o servicios; Especificar el dominio geográfico; Identificar la tecnología base o el eje tecnológico; La expresión del compromiso para sobrevivir, crecer y obtener ganancias; especificar los elementos claves en la filosofía de la organización; identificación del auto concepto de la organización e ; identificación de la imagen pública deseada.

Evaluación Externa

La evaluación externa está enfocada hacia la exploración del entorno y el análisis de la industria. Este procedimiento busca identificar y evaluar las tendencias que están más allá del control

inmediato de la firma. El propósito de esta evaluación es ofrecer información relevante a los gerentes, tanto para iniciar el proceso conducente a la formulación de estrategias que permitan sacar ventaja de las oportunidades, como para evitar y/o reducir el impacto de las amenazas, conocer, conocer los factores claves para tener éxito en el sector industrial, y así vencer a la competencia.

Matriz de Evaluación de los Factores Externos (EFE)

Como resultado del análisis de factores externo se obtiene la Matriz de Evaluación de Factores Externos (EFE), la misma que permite analizar oportunidades y amenazas del sector, bajo una ponderación y calificación de acuerdo al entorno en el que se desarrolla.

Evaluación Interna.

La evaluación interna está enfocada en encontrar estrategias para capitalizar las fortalezas y neutralizar las debilidades. En consecuencia, lo más importante en una organización es identificar sus competencias distintivas, las cuales son fortalezas de la misma, que no pueden fácilmente igualarse a ser imitadas por la competencia. Construir ventajas competitivas involucra sacar ventaja de las competencias distintivas, tanto para diseñar estrategias que sirvan para contrarrestar las debilidades de la compañía y transfórmalas en fortalezas, como para diseñar estrategias que usen plenamente estas fortalezas.

El planteamiento del proceso debe ser manejado y adaptado para servir a los ejecutivos como un vehículo en la estrategia de toma de decisiones. Las principales áreas funcionales a ser evaluadas en todo negocio deben ser identificadas a través de la situación interna. En estas áreas, lo importante para el proceso estratégico no es lo operacional, sino los aspectos estratégicos que se derivan de sus análisis.

Matriz de Evaluación de Factores Internos (EFI)

La Matriz de Evaluación de Factores Internos (EFI) permite, de un lado, resumir y evaluar las principales fortalezas y debilidades en las áreas funcionales de un negocio, y por otro lado, ofrece una base para identificar y evaluar las relaciones entre esas áreas.

3.2.4 Análisis del Macro Ambiente

Según D'Alessio, el análisis del macro-ambiente tiene como objetivo fundamental, identificar y prever los diferentes factores externos que influyen en la organización. Para el caso de empresa constructora, se evalúa el sector construcción y la región donde se desarrolla. Diagnosticando la situación actual y las tendencias del comportamiento futuro. Esos cambios deben ser identificados en virtud de que ellos puedan producir un impacto favorable (oportunidad) o adverso (amenaza) para la empresa.

Los factores externos están sujetos a cambios continuos, y por esta razón las empresas deben estar en la capacidad de adaptarse a dicho cambios junto con su entorno, entre estos factores tenemos los

siguientes: políticos - legales, económicos, sociales, tecnológicos y ambientales.

Factores políticos – legales

Son fuerzas que determinan las reglas, tanto formales como informales, bajo las cuales debe operar la empresa constructora. Estas fuerzas están asociadas a los procesos de poder alrededor de la empresa, así como a la pugna de interés entre los agentes involucrados. Los factores que establecen los límites para el desempeño de una empresa constructora son: Sistemas de gobierno, Legislación laboral, Licitación Público, Presupuestos Públicos.

Factores Económicos y financieros

Son aquellos que determinan las tendencias macroeconómicas, las condiciones de financiamiento, y las decisiones de inversión. Tienen una incidencia directa en el poder adquisitivo de los clientes de la organización y son de especial importancia para las actividades relacionadas con el comercio internacional (exportaciones / importaciones). En los últimos años, estas fuerzas han sido los factores de mayor relevancia para la gestión de la organización, debido a las fluctuaciones que sus variables han experimentado a nivel mundial; en unos casos de manera muy favorable (los tigres asiáticos) y en otros críticamente adversos (países de África y Europa Oriental), configurando un cambio en el panorama geoestratégico, y trasladándose de un escenario de predominio de Estados y naciones hacia uno formado por bloques económicos regionales (APEC,

MERCOSUR, NAFTA, UE), los cuales constituyen, en este momento, los principales actores de la economía global.

Factores sociales y culturales

Involucran creencias, valores, actitudes, opiniones, y estilo de vida desarrollada a partir de las condiciones sociales, culturales, demográficos, étnicos, y religiosas que existen en el entorno de la organización.

Factores Ambientales

En innegable la importancia que ha adquirido la consciencia ecológica y la conservación del medio ambiente en la última década, tanto como una preocupación de primer orden para la humanidad, como una responsabilidad con las generaciones futuras. Las fuerzas ecológicas y ambientales son impulsadas por instituciones que lucran por preservar el equilibrio del ecosistema del planeta, alentando sobre los efectos nocivos de la industrialización – como las lluvias acidas y el efecto invernadero -, contra la tala de bosques tropicales, la depredación de especies en peligro de extinción, la emisión de gases tóxicos, y el almacenaje de desperdicios radiactivos. En ese sentido, afectan las decisiones de la organización en aspectos operacionales, legales, de imagen, e incluso comerciales, dependiendo del tipo de industria a la que pertenece y de la comunidad involucrada.

3.2.5 Análisis del Micro Ambiente

Según Porter, la situación de la competencia en un sector depende de cinco fuerzas competitivas básicas. La acción conjunta de estas fuerzas determina la rentabilidad potencial en el sector, en donde el potencial de utilidades se mide en términos del rendimiento a largo plazo de capital invertido. El objetivo de la estrategia competitiva para una empresa constructora en el sector construcción, es encontrar una posición en la cual pueda defenderse mejor la empresa contra estas fuerzas competitivas o pueda inclinarlas a su favor.

Las cinco fuerzas competitivas básicas son: Amenazas de posibles entrantes, rivalidad entre competidores existentes, productos sustitutos, poder de negociación de los compradores, poder de negociación de los vendedores, ver Figura N°3

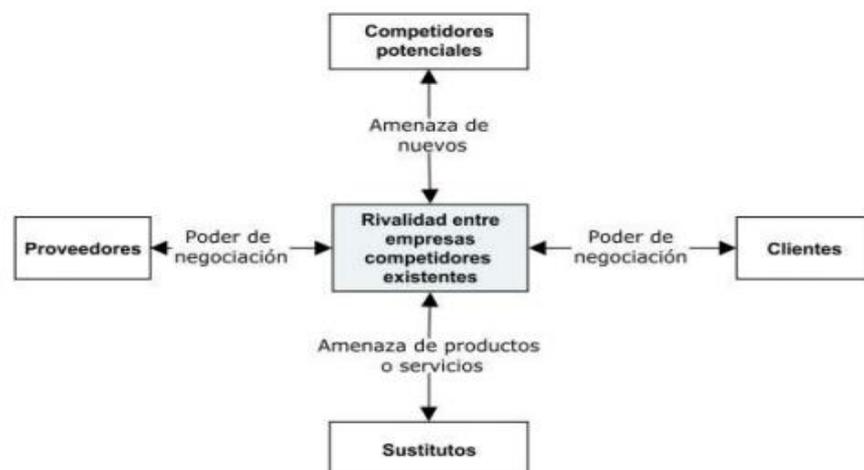


Figura N°3: Modelo de las 5 fuerzas competitivas de Porter.

Amenazas de posibles entrantes

El ingreso de nuevas empresas constructoras aporta capacidad adicional, el deseo de obtener una participación en el mercado y, con frecuencia, recursos sustanciales. Estos ingresos generan mayor competencia y, en consecuencia, baja la rentabilidad del mercado.

La amenaza de ingreso al mercado depende de las barreras para el ingreso que estén presentes, aunadas a la reacción de los competidores existentes que debe esperar al que ingrese. Si las barreras son altas el recién llegado puede esperar una viva represalia por parte de los competidores establecidos.

Existen seis factores principales que actúan como barrera para el ingreso, las cuales son:

- 1) Economías de escala, se refiere a la reducción de los costos unitarios de producción en tanto que aumenten el volumen. La economía a escala frena el ingreso obligando al que pretende construir a gran escala y corre peligro de una fuerte reacción por parte de las empresas constructoras existentes, o tiene que entrar en una escala pequeña y aceptar una desventaja en costos, ambas opciones indeseables.
- 2) Diferenciación del producto, se refiere a la identificación de nombre y lealtad de la empresa constructora entre los clientes, lo cual se deriva de sus construcciones pasadas. En donde la empresa constructora se destaca por su calidad, cumplimiento de plazo, costos óptimos, etc. La diferenciación crea una barrera para el ingreso obligando a los que participan en él, a realizar grandes gastos para superar la lealtad existente del cliente. Este esfuerzo por lo general implica pérdidas de iniciación y con frecuencia toma un largo periodo de tiempo.
- 3) Requisito de capital, la necesidad de invertir grandes recursos financieros para competir crea una barrera de ingreso, en particular si se requiere el capital para concursos públicos. El

capital puede ser necesario no solo para la construcción de obras sino también para cubrir pérdidas iniciales o gastos de emergencia.

- 4) Costo cambiante, es el costo que se genera al cambiar de un proveedor a otro. Para el caso de los clientes de una empresa constructora estos costos se generan al cambiar de empresa constructora a otra. Ya que adaptarse a la nueva empresa requiere tiempo y dinero.
- 5) Acceso a licitación pública de obra, es la aceptación de comercializar el producto del nuevo competidor por los canales existentes, con restricciones que disminuyan la capacidad de competencia de la nueva empresa en el mercado. Esta barrera es muy importante, ya que el consumidor final no tendrá posibilidad de adquirir el bien o producto si no lo ve terminado (departamento o casa modelo) para la venta. Para una empresa nueva en el sector no es sencillo ocupar un lugar en los canales de venta, los cuales están ocupados ya por las empresas conocidas. Si se impide el acceso a los canales se imposibilita el éxito de la empresa.
- 6) Barreras gubernamentales, son las impuestas por los gobiernos y organismos superiores, y se relacionan con la obtención de licencias expedidas por autoridades públicas, patentes, requisitos relacionados con el medio ambiente, la seguridad, etc. Pueden ser también subvenciones a ciertos grupos, creación de monopolios estatales.

Sin embargo, las barreras de entrada no afectan a todas las empresas de la misma manera, para caso de empresas constructoras las principales barreras de entrada en el mercado de la construcción es la alta inversión de recursos económicos y humanos, así como el monopolio de empresas constructoras que pertenecen a grandes grupos de poder y pueden influenciar en las instituciones públicas, que emiten los permisos requeridos o encargan las obras publicas. Otra

barrera para el ingreso al mercado de la construcción es la falta de experiencia y de un fuerte conocimiento especializado dado que los clientes ven en ello la solvencia de una empresa que no les pueda quedar mal o estafar al contratar la ejecución de una obra.

Intensidad de la rivalidad entre los competidores existentes

La rivalidad entre las empresas constructoras existentes da origen a tácticas como es la competencia en precios, en licitaciones, en contratos, en calidad, etc. La rivalidad entre las empresas se presenta porque sienten presión con uno o varias empresas, o ven la oportunidad de mejorar su posición.

Algunas formas de competir, en especial la competencia en precio, son sumamente inestables y muy propensas a dejar a una empresa constructora peor, desde el punto de vista de rentabilidad. Las rebajas de precio son rápidas y fácilmente igualadas por las empresas constructoras rivales, y una vez igualadas, disminuyen los ingresos para la empresa, a menos que la elasticidad de la demanda sea lo bastante elevada.

Existen ocho factores principales que interactúan entre la rivalidad de los competidores, los cuales son:

- 1) Gran número de competidores o igualmente equilibrados. Cuando el número de empresas es numeroso, la posible rebeldía es grande y por lo general algunas empresas creen que pueden hacer jugadas sin que se noten. Incluso cuando hay rivalidad entre pocas empresas, si están más o menos equilibradas en cuanto a tamaño y recursos percibidos, se crea inestabilidad debido a que están propensas a pelear con reciproca correspondencia y a tener los recursos para represalias sostenidas y enérgicas. Cuando el sector construcción está sumamente concentrado o dominado por una o pocas empresas, entonces, existen pocas probabilidades de

error en la fuerza relativa, y el líder o líderes pueden imponer disciplinas.

- 2) Crecimiento lento en el sector construcción. El crecimiento lento en el sector construcción origina que la competencia se convierta en un juego por mayor participación en los concursos públicos o privados. La competencia para la participación en los concursos públicos o privados es más volátil que la situación en la cual el crecimiento rápido de sector construcción asegura que las empresas constructoras puedan mejorar sus resultados al solo mantenerse al paso del sector construcción, y donde se pueden consumir todos los recursos financieros y administrativos creciendo al ritmo del sector construcción.
- 3) Costos fijos elevados o de almacenamiento. Los costos fijos elevados crean fuertes presiones para que las empresas constructoras operen a plena capacidad, lo cual suele conducir a una escala de precios descendentes cuando existe capacidad en exceso. Uno de las materias básicas como el cemento, sufren este problema. El factor importante de costos, es la proporción de los costos fijos en relación al valor agregado, y no los costos fijos como proporción de los costos totales.
- 4) Falta de diferenciación o costo cambiante. Cuando se percibe a las empresas constructoras casi sin diferencia, la elección por parte de los clientes está basada principalmente en el precio y el servicio, y da como resultado una intensa competencia por precio y servicio. Estas formas de competencia son en especial volátiles, como ya se ha dicho. Por otra parte, la diferenciación de una empresa constructora crea capas de aislamientos contra la guerra competitiva, debido a que los clientes tienen preferencia y lealtad por empresas constructoras en particular.
- 5) Incrementos importantes de la capacidad. Cuando las economías de escala dictan que la capacidad debe ser

aumentada en base a grandes incrementos, las adiciones a la capacidad pueden alterar crónicamente el equilibrio de la oferta y demanda del sector construcción, en especial si existe el riesgo de que se lleven a cabo simultáneamente por diferentes empresas dichas adiciones de capacidad. El sector construcción puede enfrentar periodos recurrentes de exceso de capacidad y rebaja de precios, como los que afligen a la producción de barras de acero corrugado, cemento, ladrillo, etc.

- 6) Competidores diversos. Las empresas constructoras difieren en estrategias, orígenes, personalidad y relaciones con sus compañías matrices, tienen diferentes objetivos y distintas estrategias sobre la forma de competir y pueden continuamente enfrentarse en el proceso el uno al otro. Pueden tener dificultades al interpretar con precisión sus intenciones mutuamente, y para acordar un conjunto de “reglas de juego” para el sector construcción. Las decisiones estratégicas adecuadas para una empresa constructora pueden estar equivocadas para otra.
- 7) Interés estratégicos elevados. La rivalidad en el sector construcción se vuelve aún más volátil si varias empresas constructoras tienen un gran interés en lograr el éxito. Por ejemplo, una empresa constructora diversificada puede dar gran importancia a tener éxito en la construcción de viviendas económicas para apoyar su estrategia corporativa.
- 8) Fuertes barreras de salida. Las barreras de salida son factores económicos, estratégicos y emocionalmente que mantienen a las empresas compitiendo en los negocios aun cuando estén ganando rendimientos bajos o incluso negativos sobre la inversión. Las principales barreras de salida son las siguientes.
 - ✓ Activos especializados: activos altamente especializados para la construcción o ubicación en particular que tienen poco valor de liquidación o costo elevado de transferencia o conversión.

- ✓ Costos fijos de salida: estos incluyen contratos laborales, costo de reinstalación, etc.
- ✓ Interrelaciones estratégicas: interrelaciones entre la unidad comercial y otras en la empresa, en términos de imagen, experiencia en licitaciones, acceso a los mercados financieros, instalaciones compartidas, etc. Esto causa que la empresa considere una importancia estratégica alta al continuar en el negocio.
- ✓ Barreras emocionales: la renuencia de la administración a tomar decisiones de salida económicamente justificadas es causa por identificación con el negocio en particular, lealtad hacia los empleados, temor por la propia carrera, orgullo y otras razones.
- ✓ Restricciones sociales y gubernamentales, estas comprenden la negociación o falta de apoyo gubernamental para la salida por la preocupación por pérdida de empleos y efectos económicos regionales.

Presión de productos sustitutos

Todas las empresas en un sector industrial como el de la construcción están compitiendo, en un sentido general, con la administración directa de obras públicas. Estos limitan los rendimientos potenciales del sector colocando un tope sobre los precios que las empresas en la industria pueden cargar rentablemente. Cuando más atractivo sea el desempeño de precios alternativos ofrecidos por los sustitutos, más firme será la represión de las utilidades en el sector.

Los productos sustitutos que merecen la máxima atención son aquellos que (1) están sujetos a tendencias que mejoren su desempeño y precio contra el producto del sector donde se desempeña o (2) los productos por sector industrial que obtienen elevados rendimientos. En este último caso, los sustitutos suelen entrar rápidamente en escena si algún desarrollo aumenta la competencia en sus sectores y causan

una reducción de precio o mejora de su desempeño. El análisis de tales tendencias puede tener importancia al decidir si se trata de atacar estratégicamente o planear con él una estrategia como fuerza clave inevitable.

Poder de negociación de los clientes

Una empresa constructora tiene como clientes a empresas privadas y a las entidades públicas. Para las empresas privadas se realiza un contrato de obra de acuerdo al código civil y para entidades públicas se realiza mediante la Ley N° 29873, Ley de contratación del estado.

El poder de negociación de la empresa constructora con los clientes dependerá del tipo de contrato que realice, siendo estos contratos fundamentales para la ganancia o pérdida de utilidades de la empresa constructora. Por lo cual deben ser evaluadas rigurosamente y de acuerdo a las capacidades de la empresa. Ya que los clientes buscan bajos costos y buena calidad.

Contrato de obra Privada

Según el código civil por el contrato de obra el contratista, quien vienes a ser la empresa constructora, se obliga a hacer una obra determinada y el comitente a pagarle una retribución. El contratista no puede subcontratar íntegramente la realización de la obra, salvo autorización escrita del comitente. La responsabilidad frente al comitente es solidaria entre el contratista y el subcontratista, respecto de la materia del subcontrato. Los materiales necesarios para la ejecución de la obra deben ser proporcionados por el comitente, salvo costumbre o pacto distinto. El contratista está obligado:

- ✓ A hacer la obra en la forma y plazos convenidos en el contrato o, en su defecto, en el que se acostumbre.
- ✓ A dar inmediato aviso al comitente de los defectos del suelo o de la mala calidad de los materiales proporcionados por éste, si se descubren antes o en el curso de la obra y pueden comprometer su ejecución regular.

- ✓ A pagar los materiales que reciba, si éstos, por negligencia o impericia del contratista, quedan en imposibilidad de ser utilizados para la realización de la obra.

El contratista no puede introducir variaciones en las características convenidas de la obra sin la aprobación escrita del comitente.

Según el código civil hay tres tipos de contrato los cuales se mencionan a continuación:

- 1) Obra por ajuste alzado. El obligado a hacer una obra por ajuste alzado tiene derecho a compensación por las variaciones convenidas por escrito con el comitente, siempre que signifiquen mayor trabajo o aumento en el costo de la obra. El comitente, a su vez, tiene derecho al ajuste compensatorio en caso de que dichas variaciones signifiquen menor trabajo o disminución en el costo de la obra.
- 2) Obra a satisfacción del comitente. Cuando se estipula que la obra se ha de hacer a satisfacción del comitente, a falta de conformidad, se entiende reservada la aceptación a la pericia correspondiente. Todo pacto distinto es nulo.
- 3) Obra por pieza o medida. El que se obliga a hacer una obra por pieza o medida tiene derecho a la verificación por partes y, en tal caso, a que se le pague en proporción a la obra realizada. El pago hace presumir la aceptación de la parte de la obra realizada.

Contrato de obra Pública

Una obra pública se define como el resultado derivado de un conjunto de actividades materiales que comprenden la construcción, reconstrucción, remodelación, mejoramiento, demolición, renovación, ampliación y habilitación de bienes inmuebles, tales como edificaciones, estructuras, excavaciones, perforaciones, carreteras, puentes, entre otros, que requieren dirección técnica, expediente

técnico, mano de obra, materiales y/o equipos; destinadas a satisfacer necesidades públicas.

La participación en una obra pública se da a través de un concurso de licitación pública en la cual se considerará los factores de evaluación y sus respectivos puntajes.

Los factores de evaluación son:

- ✓ Experiencia en obras en general ejecutadas en los últimos 10 años, hasta por un monto máximo acumulado equivalente a 5 veces el valor referencial de la obra materia de la convocatoria. De 15 a 20 Puntos.
- ✓ Experiencia de obras similares ejecutadas en los últimos 10 años, hasta por un máximo acumulado equivalente al valor referencial de la obra materia de la convocatoria, siendo el valor mínimo de cada obra similar al 15% del valor referencial. De 30 a 35 Puntos.
- ✓ Experiencia y calificaciones del personal profesional propuesto. De 30 a 35 Puntos.
- ✓ Cumplimiento de ejecución en obras, en función a número de certificados que acreditó, ejecutó y liquidó sin penalidades, no pudiendo ser más de 10 en general y similares. De 15 a 20 Puntos.

Los sistemas de contratación aplicables a la Ejecución de obras están sujetos a lo indicado en el artículo 40 del Reglamento de la Ley de Contrataciones del Estado, cuyas características son las siguientes:

- ✓ Suma alzada: Es aplicable cuando las cantidades, magnitudes y calidades de la prestación estén totalmente definidas en los planos y especificaciones técnicas respectivas.
- ✓ Precios unitarios: Este sistema es aplicable cuando la naturaleza de la prestación no permita conocer con exactitud o precisión las cantidades o magnitudes requeridas.

- ✓ Esquema mixto: Este sistema se elegirá si en el expediente técnico uno o varios componentes técnicos corresponden a magnitudes y cantidades no definidas con precisión y otros componentes cuyas cantidades y magnitudes están totalmente definidas en el expediente técnico.

Poder de negociación de los Proveedores

Los proveedores pueden ejercer poder sobre los precios o calidad de sus productos, esto dependiendo de las condiciones del mercado. Estas condiciones se deben a las siguientes circunstancias:

- 1) Que este dominado por pocas empresas: Los proveedores que venden a clientes más fragmentados, por lo general, podrían ejercer una influencia considerable en los precios, en la calidad y en las condiciones.
- 2) Que no estén obligados a competir con otros productos sustitutos. El poder de proveedores grandes y poderosos puede frenar si compite con sustitutos. Por ejemplo, los proveedores que producen ladrillo compiten con los que producen bloques de concreto. Esto hace que sus costos bajen en el mercado.
- 3) Que la empresa no es un cliente importante del grupo proveedor. Si los proveedores venden a diferentes sectores y un sector particular no representa una fracción de importancia de las ventas, los proveedores están más inclinados a ejercer poder. Si en el sector el cliente es de importancia, la suerte de los proveedores estará fuertemente ligada a dicho sector y desearán protegerla mediante precios razonables y ayuda en actividades tales como investigación, desarrollo y apoyo técnico.
- 4) Que los proveedores vendan un producto que sea un insumo importante para el comprador. Tal insumo es importante para el éxito del proceso o calidad del producto. Esto aumenta el poder del proveedor, particularmente cuando el insumo no es almacenable. En el caso de empresas constructoras los insumos

más importantes son los que son proporcionados por proveedores de acero, concreto y encofrado.

- 5) Que los productos del grupo proveedor están diferenciados o requieran costo por cambio de proveedor. La diferencia o los costos por cambio de proveedor que enfrentan los compradores disminuyen las opciones para enfrentar un proveedor contra otro. Si el proveedor se enfrenta a costos por cambio, el efecto es el inverso.
- 6) Por lo general, se piensa que los proveedores son empresas, pero debe reconocerse a la mano de obra también como proveedor, que ejerce un gran poder en el sector construcción.

3.2.6 Evaluación Interna

El diagnóstico interno, según D'Alessio, está enfocada en encontrar estrategias para capitalizar las fortalezas y neutralizar las debilidades. En consecuencia, lo más importante para una empresa constructora es identificar sus competencias distintivas, las cuales son fortalezas de la misma, que no pueden fácilmente igualarse por la competencia. Crear ventajas competitivas involucra sacar ventaja de las competencias distintivas, tanto para diseñar estrategias que sirvan para contrarrestar las debilidades de la empresa y transformarlas en fortalezas.

Las principales áreas funcionales a ser evaluadas en una empresa constructora son las siguientes:

- Administración y gerencia
- Operaciones y logística
- Finanzas y contabilidad
- Recursos humanos y cultura

3.3 Definición de términos básicos

Análisis de alternativas. - Son aquellos que su identificación de uno o más medios que representan estrategias para dar solución a la problemática abordada.

Análisis de objetivos. - Lo que en el árbol de problemas se denominó como causa, en el árbol de objetivos se llama medios u objetivos específicos.

Análisis de problemas. - El análisis de problemas tiene como propósito fundamental la correcta determinación de las causas que originan un problema, en el entendimiento de que su conocimiento sirve como pauta para la determinación de las alternativas de solución.

Atractividad empresarial. - Es una valiosa herramienta que permite dar solución a un problema fundamental en la antieconómica forma de gestión de los negocios turísticos: la práctica del ensayo y error en el ingreso a los negocios turísticos.

Cantidad de recursos utilizados. - Es la cantidad de medios sean informáticos, Internet como medio de información, cámaras fotográficas y de video, diferentes recursos para llevar a cabo los trabajos empresariales.

Dirección futura. - Es la identificación de los principales niveles en los que se puede hablar de decisión estratégica y se plantea un proceso lógico y racional para adoptar decisiones estratégicas, que identifiquen las principales etapas.

Direccional. - Línea imaginaria establecida entre dos puntos; en especial cuando indica orientación o destino.

Disminución de procesos correctivos. - Es la reducción de los gastos operativos para mejorar la rentabilidad a largo plazo.

Gestión. - Es la acción y el efecto de gestionar y administrar. De una forma más específica, una gestión es una diligencia, entendida como un trámite necesario para conseguir algo o resolver un asunto, habitualmente de carácter administrativo o que conlleva documentación.

Organizacional. - Es el adjetivo calificativo de cualquier tipo de elemento o situación relacionada con las organizaciones de diverso tipo.

Procesos. - Procesamiento o conjunto de operaciones a que se somete una cosa para elaborarla o transformarla.

Realidad futura. – Son los cambios de ayer y de hoy, agregando y analizando tanto estrategias legas como profesionales y opiniones con respecto al mañana. **Reducción de costos.** - Es uno de los temas más abordados en las empresas. Esto se debe a que siempre se busca mejorar la rentabilidad de la empresa y, en consecuencia, la productividad.

Rendimiento de las maquinarias. - supone obtener buenos y esperados resultados con poco trabajo.

Rendimiento del personal. – Es aquello que tiene que ver con la capacidad que tiene un profesional para resolver los problemas y obstáculos que se presentan en su lugar de trabajo y su vida.

Satisfacción del cliente. – Es el nivel del estado de ánimo de un individuo que resulta de la comparación entre el rendimiento percibido del producto o servicio con sus expectativas.

Tecnología. - Conjunto de instrumentos, recursos técnicos o procedimientos empleados en un determinado campo o sector.

CAPÍTULO IV

MARCO METODOLÓGICO

4.1 Nivel y Tipo de investigación

4.1.1 Nivel de investigación

A través de los diferentes tipos de investigación se pudo seleccionar el adecuado para ampliar el conocimiento de la problemática y de esta manera sistematizar la información que permitió establecer la situación actual de las medianas y pequeñas empresas constructoras en la provincia de Huánuco. “La investigación fue aplicada y se encuentra íntimamente ligada a la investigación básica (...) su finalidad específica es aplicar las teorías existentes de planeamiento estratégico y la competitividad y productividad en las pequeñas y medianas empresas constructoras en la provincia de Huánuco. Valderrama (2013) (p. 38).

A través del conocimiento Teórico que muestra un amplio conocimiento sobre el objeto de estudio se pudo establecer la Formulación, y evaluación del problema a través de varias interrogantes que esclarecieron la problemática de la Constructora, partiendo de esto se pudo proponer un modelo de plan estratégico para empresas que desempeñan la actividad de construcción.

4.1.2 Tipo de investigación

Por el tipo de investigación es científica aplicada: ya que indaga sobre la aplicación práctica de determinados conocimientos. En este caso el interés radica en determinar cuál será la incidencia de El Planeamiento Estratégico y la productividad de las empresas constructoras Mypes en la provincia de Huánuco – Año 2018.

4.2 Método de investigación

Se expone la metodología que se utilizó para el desarrollo de la investigación, los lineamientos y características que permitieron identificar la problemática de proyecto. De esa forma para cumplir con los objetivos planteados, se consideró aplicar el método inductivo y analítico, los mismos

que permiten estudiar los hechos particulares y los datos en el tiempo presente, es de esta forma como se pudieron seleccionar los elementos que contiene el objeto de estudio.

4.2.1 Método Inductivo

Se investiga el objeto de estudio desde lo particular a lo general, facilita el estudio porque permite tener una idea clara de la realidad y los hechos que han sucedido para que la empresa alcance sus objetivos. Mediante este método se estudió el nivel de conocimiento de cada uno de los integrantes de la Constructora Mega Inversiones S.R.L, en función a la información que se requiere para realizar la propuesta del Modelo de plan estratégico.

4.2.2 Método analítico

Se realizó el análisis de lo general a lo particular, descomponiendo en partes o elementos para determinar las causas, la naturaleza y los efectos que ocasionan la falta de estrategias de la empresa constructora para poder mejorar su productividad y competitividad.

4.3 Diseño y esquema de la investigación

4.3.1 Diseño

El diseño es descriptivo correlacional, “pues tiene como objetivo describir relaciones entre dos o más variables en un momento determinado. Se trata también de descripciones, pero no de variables individuales sino de sus relaciones, sean estas puramente correlacionales o causales”. (Valderrama, 2013, p. 179)

4.3.2 Esquema

Dónde: M = Muestra (Funcionarios y trabajadores de la municipalidad provincial de Pachitea)

Ox = Variable X (Planeamiento estratégico)

Oy = Variable Y (Competitividad y productividad)

r = Relación entre las variables.

La relación de las variables X en Y.

4.4 Población y muestra

4.4.1 Población

Conjunto de números obtenidos al contar o medir elementos compuestas por personas o cosas, Olga Vladimirovna (2006), manifiesta que población es “el conjunto de todos los elementos de un tipo particular cuyo conocimiento es de interés.” (Pág.261).

Para la investigación fue necesario visitar la municipalidad provincial de Huánuco para sacar la data de empresas constructoras con licencias de funcionamiento autorizados de la cual se hizo un resumen de las medianas y pequeñas empresas constructoras de la Provincia de Huánuco que suman 20 empresas constructoras, según cuadro adjunto:

1	MEGA INVERSIONES S.R.L.
2	SALMA INGENIERIA Y CONSTRUCCION E. I. R. LTDA
3	“E & S” SOCIEDAD ANONIMA
4	WINSER CONTRATISTAS E.I.R.L.
5	GRUPO SAN SEBASTIAN EMPRESA E.I.R.LTDA
6	INVERSIONES PACCHIONI E INGENIEROS CONTRATISTAS S.R.L.
7	JJ Y M CONTRATISTAS GENERALES S.A.C
8	EMPRESA CONSTRUCTORA Y CONSULTORA SHANDY E.I.R.L.
9	COORPORACION RANKAY GRANDE S.A.C. – C.R.G. SAC
10	CONFAMA S.R.L.
11	CONSTRUCTORA Y CONSULTORA GALLO SRL
12	GUERRA CONSTRUCTORES Y CONSULTORES S.R.L.
13	CORPORACION LUSAC E.I.R.L.
14	ELITE CORPORATION E.I.R.L.
15	SERV. DE ING MIN. Y FERRET. DE LA INDUS. MI
16	WORK PERFECT SOCIEDAD ANONIMA CERRADA
17	GORTIZ INGENIEROS Y ARQUITECTOS SAC
18	ATLADA CONSTRUCCIONES SOCIEDAD ANONIMA CERRADA
19	YACZ CONTRATISTAS GENERALES S.R.L.
20	CORPORACION KUELAP JJ E.I.R.L.

Fuente: Municipalidad provincial de Huánuco

4.4.2 Muestra

Según Hernández R. Fernández C. (2003). Considera el enfoque cuantitativo como: “unidad de análisis o conjunto de personas, contextos, eventos o sucesos sobre el (la) cual se recolecta los datos sin que necesariamente sea representativa y la muestra con enfoque cuantitativo, es el subgrupo

Para la presente investigación se tomará en cuenta la empresa WINSER CONTRATISTAS E.I.R.L. Según cuadro adjunto:

Elementos	Número de personas
Socios	2
Administrativo	10
Logística	8
Obras	3
Total	23

Elaboración: Propia

4.5 Técnicas e instrumentos de recolección de datos

4.5.1 La encuesta

Es el procedimiento para el recojo de información en la muestra y a la vez la técnica que se utiliza para guiar la recopilación de datos

4.5.2 Instrumentos de recolección de datos, fuentes

En esta investigación se utiliza el cuestionario como instrumento para la recopilación de datos Variable Definición Dimensiones Indicadores Vd = V2 Presupuesto por resultados es una herramienta que ayuda a que las pequeñas y medianas empresas cuenten con un planeamiento estratégico de competitividad y productividad.

4.6 Procesamiento y presentación de datos

a) Procesamiento de datos

Para el procesamiento de los datos se utilizará la Estadística Descriptiva en sus siguientes técnicas:

- ❖ Tablas de Distribución de Frecuencias absolutas observadas y esperadas.
- ❖ Figuras estadísticas.
- ❖ También se utilizará la Estadística Inferencial para la prueba de hipótesis.

b) Presentación de datos

La hipótesis será validada utilizando la estadística de chi cuadrada, es decir, se contrastará los resultados con la hipótesis, para verificar si los obtenidos corroboran o no la hipótesis formulada, para que finalmente sea aceptada o rechazada en función a la naturaleza,

características y tendencias de los datos que se obtuvieran. Se presentarán los datos de cada variable en la dimensión que corresponda con los indicadores seleccionados, con su respectiva interrogante, tabla, cuadro, figura, análisis e interpretación del valor crítico calculado.

CAPÍTULO V
RESULTADOS Y DISCUSIÓN

5.1 Resultados del trabajo de campo

ENCUESTAS

5.1.1 Planeamiento Estratégico – Competitividad y productividad

Interrogante.

¿Cree usted que el Planeamiento Estratégico mejora la Competitividad y Productividad de las empresas constructoras Mypes en la provincia de Huánuco – Año 2018?

TABLA 01

Planeamiento Estratégico – Competitividad y productividad

Alternativa	Frecuencia absoluta (n_i)	Frecuencia porcentual ($f_i = n_i/N$) en %
Muy de acuerdo	11	48.00%
Algo de acuerdo	4	17.00%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	3	13.00%
Algo en desacuerdo	3	13.00%
Muy en desacuerdo	2	9.00%
Total = (fi)	23	100.00%

Elaboración : Propia

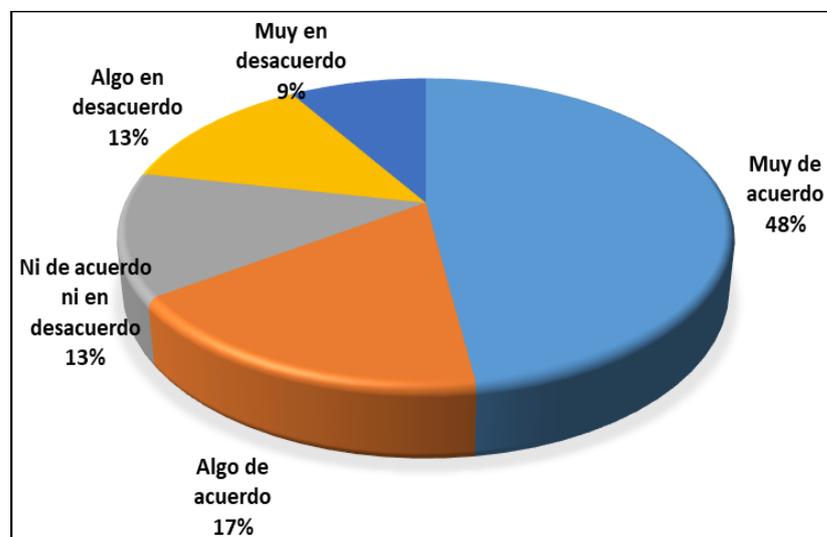
Interpretación:

Del total de 23 personas encuestadas, obtuvimos:

- 11 respondieron “Muy de acuerdo”, los cuales alcanzaron el 48% del total.
- 4 respondieron “algo de acuerdo”, quienes fueron el 17% del total encuestado.
- 3 respondieron “ni de acuerdo ni en desacuerdo”, que sumaron el 13%.
- 3 respondieron “algo en desacuerdo” los cuales alcanzaron el 13%
- 2 respondieron “muy en desacuerdo” los que sumaron el 9%

La mayoría de los encuestados están de acuerdo con que el Planeamiento Estratégico mejora la Competitividad y Productividad

de las empresas constructoras Mypes en la provincia de Huánuco – Año 2018. Hubo algunos encuestados que respondieron ni de acuerdo ni en desacuerdo y otros que respondieron en desacuerdo.



Elaboración : Propia

Figura 1

5.1.2 Atractividad empresarial – Reducción de costos

Interrogante:

¿Considera usted que la Atractividad empresarial se relaciona con la reducción de costos de las empresas constructoras Mypes en la provincia de Huánuco – Año 2018?

TABLA N^a 02

Atractividad empresarial – Reducción de costos

Alternativa	Frecuencia absoluta (n_i)	Frecuencia porcentual ($f_i = n_i/N$) en %
Muy de acuerdo	13	56.00%
Algo de acuerdo	5	22.00%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	2	9.00%
Algo en desacuerdo	2	9.00%
Muy en desacuerdo	1	4.00%
Total = (fi)	23	100.00%

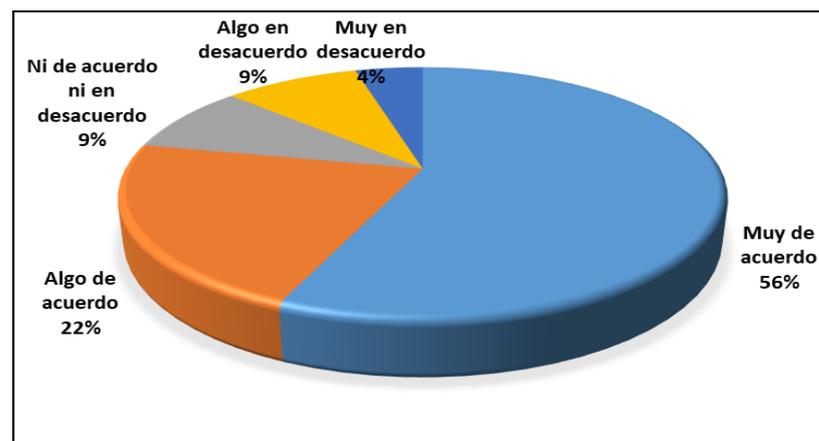
Elaboración : Propia

Interpretación:

Del total de personal encuestado, 23 personas, se obtuvo los siguientes resultados:

- 13 respondieron “Muy de acuerdo”, los cuales alcanzaron el 56% del total.
- 5 respondieron “algo de acuerdo”, quienes fueron el 22% del total encuestado.
- 2 respondieron “ni de acuerdo ni en desacuerdo”, que sumaron el 9%.
- 2 respondieron “algo en desacuerdo” los cuales alcanzaron el 9%
- 1 respondieron “muy en desacuerdo” los que sumaron el 4%

Observando los resultados obtenidos notamos claramente que la Atractividad empresarial se relaciona con la reducción de costos de las empresas constructoras Mypes en la provincia de Huánuco – Año 2018. Hubo algunos encuestados que respondieron ni de acuerdo ni en desacuerdo y otros que respondieron en desacuerdo.



Elaboración : Propia

Figura 2

5.1.3 Dirección futura – Disminución de procesos correctivos

Interrogante:

¿Considera usted que la dirección futura mejora la disminución de procesos correctivos de las empresas constructoras Mypes en la provincia de Huánuco – Año 2018?

TABLA N^o 03

Dirección futura – Disminución de procesos correctivos

Alternativa	Frecuencia absoluta (n_i)	Frecuencia porcentual ($f_i = n_i/N$) en %
Muy de acuerdo	11	48.00%
Algo de acuerdo	6	26.00%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	3	13.00%
Algo en desacuerdo	1	4.00%
Muy en desacuerdo	2	9.00%
Total = (fi)	23	100.00%

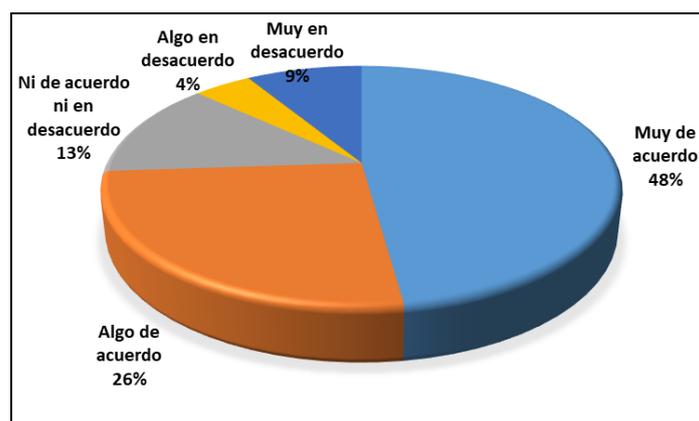
Elaboración : Propia

Interpretación:

De todos los encuestados, 23 personas, se dieron como resultados los siguientes:

- 11 respondieron “Muy de acuerdo”, los cuales alcanzaron el 48% del total.
- 6 respondieron “algo de acuerdo”, quienes fueron el 26% del total encuestado.
- 3 respondieron “ni de acuerdo ni en desacuerdo”, que sumaron el 13%.
- 1 respondieron “algo en desacuerdo” los cuales alcanzaron el 4%
- 2 respondieron “muy en desacuerdo” los que sumaron el 9%

Observando los resultados, notamos que la mayoría de encuestados consideran que la dirección futura mejora la disminución de procesos correctivos de las empresas constructoras Mypes en la provincia de Huánuco – Año 2018. Hubo algunos encuestados que respondieron ni de acuerdo ni en desacuerdo y otros que respondieron en desacuerdo.



Elaboración : Propia

Figura 3

5.1.4 Realidad futura – Satisfacción del cliente

Interrogante:

¿Está de acuerdo usted que la realidad futura mejora la satisfacción en los clientes que son las empresas constructoras Mypes en la provincia de Huánuco – Año 2018?

TABLA Nª 04

La Realidad futura y la Satisfacción en los clientes

Alternativa	Frecuencia absoluta (n_i)	Frecuencia porcentual ($f_i = n_i/N$) en %
Muy de acuerdo	12	52.00%
Algo de acuerdo	6	26.00%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	2	9.00%
Algo en desacuerdo	2	9.00%
Muy en desacuerdo	1	4.00%
Total = (fi)	23	100.00%

Elaboración : Propia

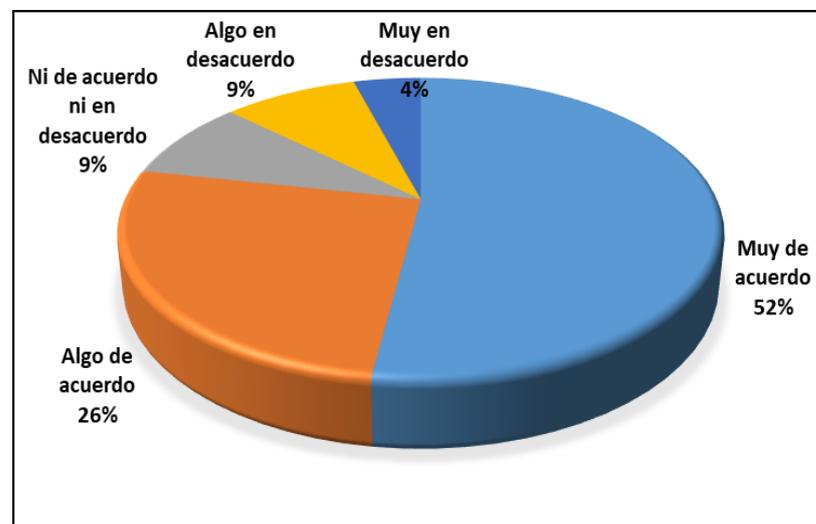
Interpretación:

Del total de personal encuestado, 23 personas, se obtuvo los siguientes resultados:

- 12 respondieron “Muy de acuerdo”, los cuales alcanzaron el 52% del total.

- 6 respondieron “algo de acuerdo”, quienes fueron el 26% del total encuestado.
- 2 respondieron “ni de acuerdo ni en desacuerdo”, que sumaron el 9%.
- 2 respondieron “algo en desacuerdo” los cuales alcanzaron el 9%
- 1 respondieron “muy en desacuerdo” los que sumaron el 4%

La mayoría de los encuestados están “totalmente de acuerdo” con que que la realidad futura mejora la satisfacción en los clientes que son las empresas constructoras Mypes en la provincia de Huánuco – Año 2018. Hubo algunos encuestados que respondieron ni de acuerdo ni en desacuerdo y otros que respondieron en desacuerdo.



Elaboración : Propia
Figura 4

5.1.5 El diseño organizacional – Rendimiento de personal

Interrogante:

¿Cree usted que el diseño organizacional mejora el rendimiento del personal de las empresas constructoras Mypes en la provincia de Huánuco – Año 2018?

TABLA N^o 05

El diseño organizacional – Rendimiento de personal

Alternativa	Frecuencia absoluta (n _i)	Frecuencia porcentual (f _i = n _i /N) en %
Muy de acuerdo	13	56.00%
Algo de acuerdo	4	17.00%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	2	9.00%
Algo en desacuerdo	2	9.00%
Muy en desacuerdo	2	9.00%
Total = (f_i)	23	100.00%

Elaboración : Propia

Interpretación:

Del total de personal encuestado, 23 personas, se obtuvo los siguientes resultados:

- 13 respondieron “Muy de acuerdo”, los cuales alcanzaron el 56% del total.
- 4 respondieron “algo de acuerdo”, quienes fueron el 17% del total encuestado.
- 2 respondieron “ni de acuerdo ni en desacuerdo”, que sumaron el 9%.
- 2 respondieron “algo en desacuerdo” los cuales alcanzaron el 9%
- 2 respondieron “muy en desacuerdo” los que sumaron el 9%

Todas las personas encuestadas están de acuerdo que el diseño organizacional mejora el rendimiento del personal de las empresas constructoras Mypes en la provincia de Huánuco – Año 2018. Hubo algunos encuestados que respondieron ni de acuerdo ni en desacuerdo y otros que respondieron en desacuerdo.



Elaboración : Propia

Figura 5

5.1.6 El diseño direccional – Rendimiento de las maquinarias

Interrogante:

¿Está de acuerdo usted, que el diseño direccional mejora el rendimiento de las maquinarias de las empresas constructoras Mypes en la provincia de Huánuco – Año 2018?

TABLA N^a 06

El diseño direccional – Rendimiento de las maquinarias

Alternativa	Frecuencia absoluta (n_i)	Frecuencia porcentual ($f_i = n_i/N$) en %
Muy de acuerdo	14	61.00%
Algo de acuerdo	2	8.00%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	2	9.00%
Algo en desacuerdo	3	13.00%
Muy en desacuerdo	2	9.00%
Total = (fi)	23	100.00%

Elaboración : Propia

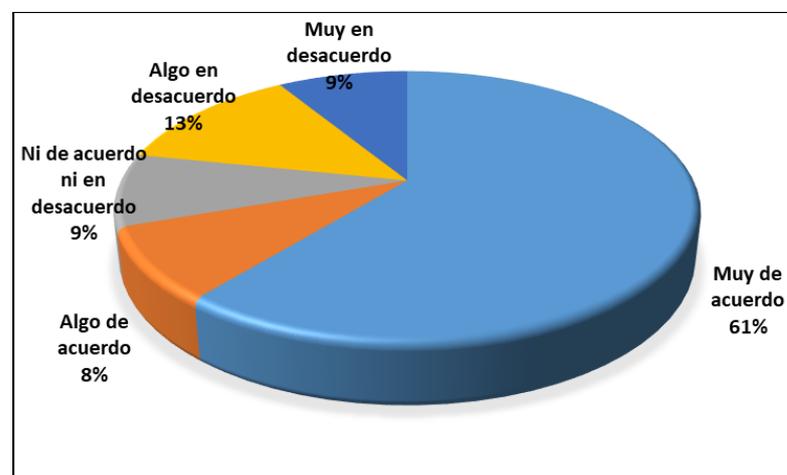
Interpretación:

Del total de personal encuestado, 23 personas, se obtuvo los siguientes resultados:

- 14 respondieron “Muy de acuerdo”, los cuales alcanzaron el 61% del total.
- 2 respondieron “algo de acuerdo”, quienes fueron el 8% del total encuestado.

- 2 respondieron “ni de acuerdo ni en desacuerdo”, que sumaron el 9%.
- 3 respondieron “algo en desacuerdo” los cuales alcanzaron el 13%
- 2 respondieron “muy en desacuerdo” los que sumaron el 9%

La mayoría de los participantes respondieron “totalmente de acuerdo”, que el diseño direccional mejora el rendimiento de las maquinarias de las empresas constructoras Mypes en la provincia de Huánuco – Año 2018. Hubo algunos encuestados que respondieron ni de acuerdo ni en desacuerdo y otros que respondieron en desacuerdo.



Elaboración : Propia

Figura 6

5.1.7 El diseño estratégico de control – Cantidad de recursos utilizados

Interrogante:

¿Considera usted que el diseño estratégico de control reduce la cantidad de recursos utilizados por las empresas constructoras Mypes en la provincia de Huánuco – Año 2018?

TABLA N^a 07**El diseño estratégico de control y la cantidad de recursos utilizados**

Alternativa	Frecuencia absoluta (ni)	Frecuencia porcentual (fi= ni/N) en %
Muy de acuerdo	15	65.00%
Algo de acuerdo	3	13.00%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	2	9.00%
Algo en desacuerdo	2	9.00%
Muy en desacuerdo	1	4.00%
Total = (fi)	23	100.%

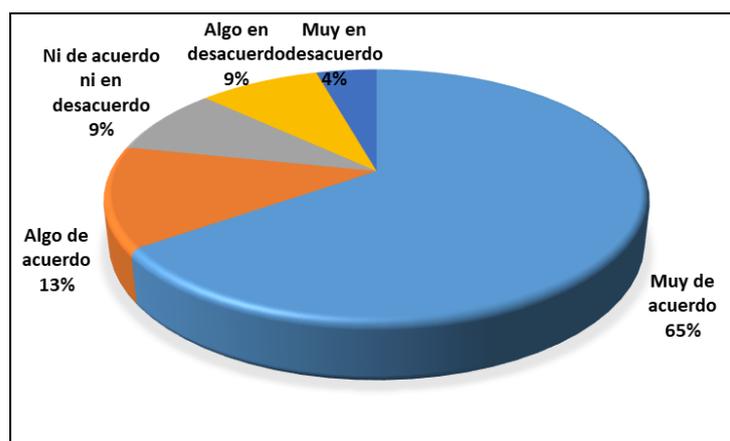
Elaboración : Propia

Interpretación:

Del total de personal encuestado, 23 personas, se obtuvo los siguientes resultados:

- 15 respondieron “Muy de acuerdo”, los cuales alcanzaron el 65% del total.
- 3 respondieron “algo de acuerdo”, quienes fueron el 13% del total encuestado.
- 2 respondieron “ni de acuerdo ni en desacuerdo”, que sumaron el 9%.
- 2 respondieron “algo en desacuerdo” los cuales alcanzaron el 9%
- 1 respondieron “muy en desacuerdo” los que sumaron el 4%

En concordancia con el ítem anterior, la mayoría de encuestados manifestaron estar de acuerdo que el diseño estratégico de control reduce la cantidad de recursos utilizados por las empresas constructoras Mypes en la provincia de Huánuco – Año 2018. Hubo algunos encuestados que respondieron ni de acuerdo ni en desacuerdo y otros que respondieron en desacuerdo.



Elaboración : Propia

Figura 7

5.1.8 La construcción y el análisis de problemas – Los costos de gestión

Interrogante:

¿Considera usted que la construcción y el análisis de problemas conllevan a reducir los costos de gestión de las empresas constructoras Mypes en la provincia de Huánuco – Año 2018?

TABLA N^a 08

La construcción y el análisis de problemas – Los costos de gestión

Alternativa	Frecuencia absoluta (n _i)	Frecuencia porcentual (f _i = n _i /N) en %
Muy de acuerdo	10	44.00%
Algo de acuerdo	5	22.00%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	3	13.00%
Algo en desacuerdo	4	17.00%
Muy en desacuerdo	1	4.00%
Total = (f_i)	23	100.00%

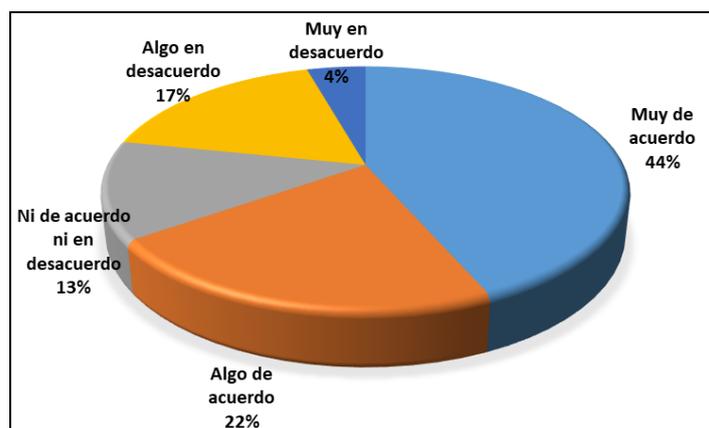
Elaboración : Propia

Interpretación:

Del total de personal encuestado, 23 personas, se obtuvo los siguientes resultados:

- 10 respondieron “Muy de acuerdo”, los cuales alcanzaron el 44% del total.
- 5 respondieron “algo de acuerdo”, quienes fueron el 22% del total encuestado.
- 3 respondieron “ni de acuerdo ni en desacuerdo”, que sumaron el 13%.
- 4 respondieron “algo en desacuerdo” los cuales alcanzaron el 17%
- 1 respondieron “muy en desacuerdo” los que sumaron el 4%

De acuerdo a los resultados que se muestran, la mayoría de participantes señalaron estar “totalmente de acuerdo”, que la construcción y el análisis de problemas conllevan a reducir los costos de gestión de las empresas constructoras Mypes en la provincia de Huánuco – Año 2018. Hubo una minoría de encuestados que manifestaron no estar de acuerdo y otros que se mostraron en desacuerdo.



Elaboración : Propia
Figura 8

5.1.9 La construcción y el análisis de objetivos – Los costos de procesos

Interrogante:

¿Considera usted que la construcción y el análisis de objetivos conlleva a disminuir los costos de procesos de las empresas constructoras Mypes en la provincia de Huánuco – Año 2018?

TABLA N^a 09

La construcción y el análisis de objetivos – Los costos de procesos

Alternativa	Frecuencia absoluta (n _i)	Frecuencia porcentual (f _i = n _i /N) en %
Muy de acuerdo	14	61.00%
Algo de acuerdo	2	8.00%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	2	9.00%
Algo en desacuerdo	2	9.00%
Muy en desacuerdo	3	13.00%
Total = (f_i)	23	100.00%

Elaboración : Propia

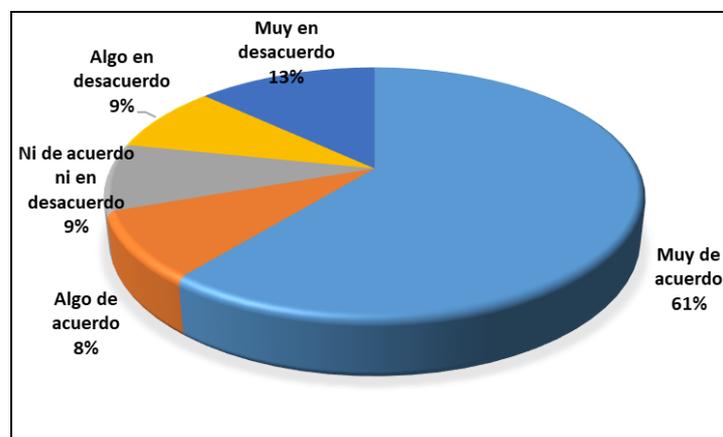
Interpretación:

Del total de personal encuestado, 23 personas, se obtuvo los siguientes resultados:

- 61 respondieron “Muy de acuerdo”, los cuales alcanzaron el 61% del total.
- 8 respondieron “algo de acuerdo”, quienes fueron el 8% del total encuestado.
- 9 respondieron “ni de acuerdo ni en desacuerdo”, que sumaron el 9%.
- 9 respondieron “algo en desacuerdo” los cuales alcanzaron el 9%
- 13 respondieron “muy en desacuerdo” los que sumaron el 13%

Con respecto a la interrogante planteada, los participantes adujeron estar de acuerdo que la construcción y el análisis de objetivos conlleva a disminuir los costos de procesos de las empresas

constructoras Mypes en la provincia de Huánuco – Año 2018. Hubo una minoría de encuestados que manifestaron no estar de acuerdo y otros se mostraron en desacuerdo.



Elaboración : Propia

Figura 9

5.1.10 La construcción y el análisis de alternativas – Los costos de tecnología

Interrogante:

¿Cree usted que la construcción y el análisis de alternativas conlleva a reducir los costos de tecnología de las empresas constructoras Mypes en la provincia de Huánuco – Año 2018?

TABLA Nª 10

La construcción y el análisis de alternativas – Los costos de tecnología

Alternativa	Frecuencia absoluta (n_i)	Frecuencia porcentual ($f_i = n_i/N$) en %
Muy de acuerdo	13	56.00%
Algo de acuerdo	3	13.00%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	3	13.00%
Algo en desacuerdo	2	9.00%
Muy en desacuerdo	2	9.00%
Total = (f_i)	23	100.00%

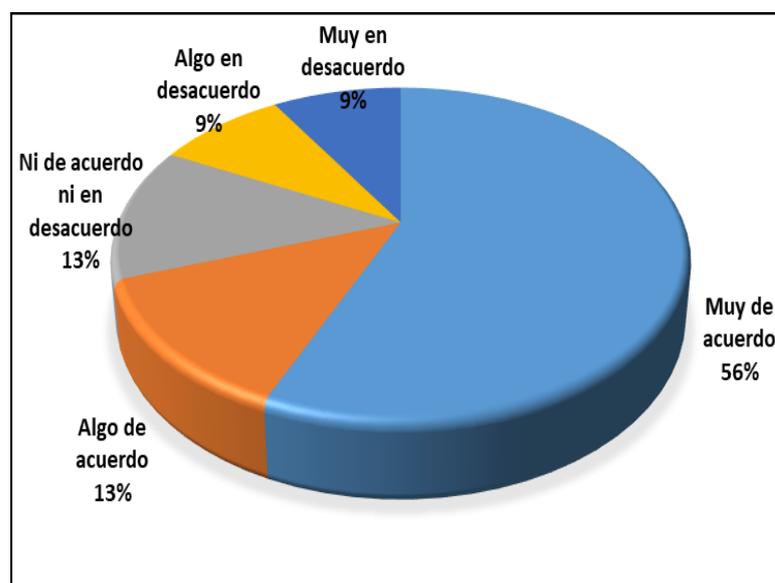
Elaboración : Propia

Interpretación:

Del total de personal encuestado, 23 personas, se obtuvo los siguientes resultados:

- 13 respondieron “Muy de acuerdo”, los cuales alcanzaron el 56% del total
- 3 respondieron “algo de acuerdo”, quienes fueron el 13% del total encuestado.
- 3 respondieron “ni de acuerdo ni en desacuerdo”, que sumaron el 13%.
- 2 respondieron “algo en desacuerdo” los cuales alcanzaron el 9%
- 2 respondieron “muy en desacuerdo” los que sumaron el 9%

La mayoría de encuestados manifestaron estar totalmente de acuerdo con que la construcción y el análisis de alternativas conlleva a reducir los costos de tecnología de las empresas constructoras Mypes en la provincia de Huánuco – Año 2018. Hubo una minoría de encuestados que manifestaron no estar de acuerdo y otros se mostraron en desacuerdo.



Elaboración : Propia
Figura 10

5.2 Contratación o prueba de hipótesis

5.2.1 Prueba de hipótesis general

Hipótesis alterna

Un plan estratégico mejora la competitividad y productividad de las empresas constructoras Mypes en la provincia de Huánuco – Año 2018.

Hipótesis nula

Un plan estratégico no mejora la competitividad y productividad de las empresas constructoras Mypes en la provincia de Huánuco – Año 2018.

VARIABLES	ESCALA				
	5	4	3	2	1
	a	b	c	d	e
1. Planeamiento Estratégico – Competitividad y productividad	11	4	3	3	2
2. Atractividad empresarial – Reducción de costos	13	5	2	2	1
3. Dirección futura – Disminución de procesos correctivos	11	6	3	1	2
4. Realidad futura – Satisfacción del cliente	12	6	2	2	1
5. El diseño organizacional – Rendimiento del personal	13	4	2	2	2
6. El diseño direccional – Rendimiento de las maquinarias	14	2	2	3	2
7. El diseño estratégico – Cantidad de recursos utilizados	15	3	2	2	1
8. La construcción y el análisis de problemas – Los costos de gestión	10	5	3	4	1
9. La construcción y el análisis de objetivos – Los costos de procesos	14	2	2	2	3
10. La construcción y el análisis de alternativas – Los costos de tecnología	13	3	3	2	2
TOTALES	126	40	24	23	17

H1	a	b	c	d	e	N
Oi	126	40	24	23	17	230
Ei	46	46	46	46	46	230

$$X^2 = 180.2173913$$

Número de filas (n) = 10

Número de columnas (M) = 5

Probabilidad $\alpha = 0.05$

Grado de Libertad, $gl = 36$

El valor crítico de la prueba, considerando 36 grados de libertad y la probabilidad $\alpha = 0.05$ es 50.99846017

Como la $X^2 = 180.2173913 > \alpha X^2C = 50.99846017$ entonces se acepta la hipótesis planteada

Interpretación:

Dado que el valor calculado de la prueba X^2 es mayor al valor crítico, se acepta la hipótesis planteada, a la probabilidad de $\alpha = 0.05$, de margen de error.

5.2.2 Contrastación de las hipótesis específicas

Hipótesis específica N° 1

Hipótesis alterna

El plan estratégico a través de la visión empresarial mejora la calidad de producción en la competitividad y productividad de las empresas constructoras Mypes en la provincia de Huánuco – Año 2018.

Hipótesis nula

El plan estratégico a través de la visión empresarial no mejora la calidad de producción en la competitividad y productividad de las empresas constructoras Mypes en la provincia de Huánuco – Año 2018.

VARIABLES	ESCALA				
	1	2	3	4	5
	a	b	c	d	e
1. Planeamiento Estratégico – Competitividad y productividad	11	4	3	3	2
2. Atractividad empresarial – Reducción de costos	13	5	2	2	1
3. Dirección futura – Disminución de procesos correctivos	11	6	3	1	2
4. Realidad futura – Satisfacción del cliente	12	6	2	2	1
Total	47	21	10	8	6

	a	b	c	d	e	N
O _i	47	21	10	8	6	92
E _i	18.4	18.4	18.4	18.4	18.4	92

$$X^2 = 62.89130435$$

Número de Filas (r) = 4

Número de Columnas (C) = 5

Probabilidad $\alpha = 0.05$

Grado de Libertad, $gl = 12$

El valor crítico de la prueba, considerando 12 grados de libertad y la probabilidad $\alpha = 0.05$ es **21.02607**

Como la $X^2 = 62.89130435 > \alpha X^2C = 21.02607$ entonces se acepta la hipótesis planteada.

Hipótesis específica N° 2

Hipótesis alterna

El plan estratégico a través del diseño estratégico mejora la calidad de servicio en la competitividad y productividad de las empresas constructoras Mypes en la provincia de Huánuco – Año 2018.

Hipótesis nula

El plan estratégico a través del diseño estratégico no mejora la calidad de servicio en la competitividad y productividad de las empresas constructoras Mypes en la provincia de Huánuco – Año 2018.

VARIABLES	ESCALA				
	1	2	3	4	5
	a	b	c	d	e
5. El diseño organizacional – Rendimiento del personal	13	4	2	2	2
6. El diseño direccional – Rendimiento de las maquinarias	14	2	2	3	2
7. El diseño estratégico – Cantidad de recursos utilizados	15	3	2	2	1
TOTALES	42	9	6	7	5

H1 Opciones	a	b	c	d	e	N
O _i	42	9	6	7	5	69
E _i	13.8	13.8	13.8	13.8	13.8	69

$$X^2 = 72.66666667$$

Número de Filas (r) = 3

Número de Columnas (C) = 5

Probabilidad $\alpha = 0.05$

Grado de Libertad, $gl = 8$

El valor crítico de la prueba, considerando 8 grados de libertad y la probabilidad $\alpha = 0.05$ es **15.5073131**

Como la $X^2 = 72.66666667 > X^2_c = 15.5073131$ entonces se acepta la hipótesis planteada

Hipótesis específica N° 3**Hipótesis alterna**

El plan estratégico a través de la construcción conlleva a mejores costos en la competitividad y productividad de las empresas constructoras Mypes en la provincia de Huánuco – Año 2018.

Hipótesis nula

El plan estratégico a través de la construcción no conlleva a mejores costos en la competitividad y productividad de las empresas constructoras Mypes en la provincia de Huánuco – Año 2018.

VARIABLES		ESCALA				
		1	2	3	4	5
		a	b	c	d	e
8.	La construcción y el análisis de problemas – Los costos de gestión	10	5	3	4	1
9.	La construcción y el análisis de objetivos – Los costos de procesos	14	2	2	2	3
10.	La construcción y el análisis de alternativas – Los costos de tecnología	13	3	3	2	2
TOTALES		37	10	8	8	6

H1 Opciones	a	b	c	d	e	N
O _i	37	10	8	8	6	69
E _i	13.8	13.8	13.8	13.8	13.8	69

$$X^2 = 49.33333333$$

Número de Filas (r) = 3

Número de Columnas (C) = 5

Probabilidad $\alpha = 0.05$

Grado de Libertad, $gl = 8$

El valor crítico de la prueba, considerando 8 grados de libertad y la probabilidad $\alpha = 0.05$ es **15.507313**

Como la $X^2 = 49.33333333 > X^2_c = 15.507313$ entonces se rechaza la **H₀**

5.3 Discusión de resultados

Según **Roberto Polo (2014)**, realizo un diseño de plan estratégico para la empresa constructora Rodríguez, en la cual plantearon que el funcionamiento interno de una empresa se encuentra en gran medida determinada por su entorno, el cual incide directamente en sus estrategias y, por lo tanto, en sus resultados. Es por ese motivo que se hace altamente necesario comprender el funcionamiento de este entorno, así como la medida en que sus fuerzas se relacionan con la empresa y afectan su forma de operar. Para que la empresa logre ser competitiva es necesario responder a los constantes cambios del entorno, es preciso la elaboración de un diseño de plan estratégico adecuado a las metas y estrategias visionarias de sus propietarios. La aplicación del plan permite controlar las estrategias y ventajas competitivas y compararlas con otras empresas rivales mediante el análisis: permitiendo de ese modo saber si es preciso mejorar o rediseñar las estrategias existentes. Los costos operativos en la implementación del Plan Estratégico, derivan sustancialmente de los costos que debe asumir la empresa para ejecutar el plan, el retorno que se espera no es solo financiero, dado que genera intangibles multiplicadores para el recurso humano de la empresa, intangibles que comprenden las estrategias cuyo resultado final se

prevé en la transformación organizacional lo que determina el cambio cualitativo requerido para el futuro que se desea para la empresa. El seguimiento al cumplimiento de los objetivos debe ser constante de parte de los responsables y de la gerencia, y de cada persona que aporta a estos objetivos; es decir la empresa tiene que estar comprometida en su totalidad.

Durante el proceso de investigación se corroboró la hipótesis planteada que: El plan estratégico a través de la visión empresarial mejora la calidad de producción en la competitividad y productividad de las empresas constructoras Mypes en la provincia de Huánuco – Año 2018.

Según **Gabriela Del Peso (2013)**, realizó una propuesta de modelo de Diseño Organizacional para la Constructora Inmobiliaria TORREMOLINA S.A., donde se logre optimizar los Procesos Administrativos y por ende la satisfacción del cliente en la adquisición de un Bien Inmueble. A través del análisis de las situaciones que atraviesa la Constructora se pudo detectar que actualmente la Compañía no está organizada para cumplir con las actividades del día a día, de tal forma que existe poca coordinación con todos los involucrados para cumplir con la meta de la empresa. De esta forma ocasiona retraso en los procesos de la construcción y venta de viviendas; lo que justifica la poca satisfacción del cliente. En el transcurso del desarrollo, el diseño organizacional que se planteó se ha estructurado en base a la situación actual, lo que permitió conocer las diferentes actividades y metas que tiene la empresa, se aplicó la metodología de acuerdo a la fuente que proporcionó información mediante guías de entrevistas, cuestionarios a los clientes interno y externos, de esta forma se podrá tomar acciones que con llevan al diseño

organizacional. De igual forma permitió detectar las falencias de la estructura informal con la cual han venido realizando las actividades y de esta forma desarrollar la propuesta de una Estructura Organizacional acorde a los requerimientos de la constructora, adicionalmente a esto un manual de descripción de cargos y funciones. Propuesta con la que se pretende mejorar la Gestión Administrativa y brindar un servicio de la calidad en cuanto a la Oferta de los Bienes Inmuebles de manera eficiente y eficaz, de esta forma el personal podrá realizar las actividades cotidianas sin alguna dificultad y a la vez tendrá conocimientos de a quién recurrir para aclarar una duda o solucionar un problema. Se busca que formen equipos de trabajo para delegar facultades en la toma de decisiones encaminadas a las metas que tiene cada organización manteniendo relaciones laborales con equidad y respeto.

Durante el proceso de investigación se corroboró la hipótesis planteada que: El plan estratégico a través del diseño estratégico mejora la calidad de servicio en la competitividad y productividad de las empresas constructoras Mypes en la provincia de Huánuco – Año 2018.

Según **Jorge Vilca, Fredy Castillo, Eduardo Linares y Juan Carlos Domínguez (2012)**, realizaron una investigación sobre el planeamiento estratégico del sector construcción del departamento de la libertad, con el objetivo de contribuir y promover la competitividad de las empresas constructoras. Se planteó como visión que para el año 2020, el sector construcción del Departamento de la Libertad contara con empresas competitivas que ejecutaran proyectos sostenibles e incrementara su

rentabilidad en un 5% minimizando sus costos con una gestión ordenada de sus procesos.

Para el logro de su visión se plantearon objetivos de corto y largo plazo buscando impulsar la competitividad comprendida en lograr construcciones de calidad, eficiencia en la ejecución de los proyectos, incrementando el nivel de rentabilidad, alineando al Departamento de la Libertad en un plan, iniciativa que ya es planteada en la provincia de Trujillo y que propusieron implementar en todas las provincias del Departamento de la Libertad. Para el desarrollo de la competitividad del sector construcción, plantearon la participación de diversos actores supervisores como el Gobierno regional, Municipalidades y los diversos colegas Profesionales vinculados al sector.

En la elaboración del análisis externo del sector identificaron las oportunidades de desarrollo que genera el sector construcción, destacando las expectativas de construcciones de conjuntos habitacionales, centros comerciales, inversión en estructuras promovidas por el gobierno regional; en el análisis externo también se han identificado como posibles amenazas la recesión económica mundial. En el análisis interno y con la ayuda de especialistas profesionales en el sector se identificó que las empresas son lideradas por gerentes con buena capacidad de decisión gerencial, así también estas empresas cuentan con buena posición financiera. Se identificó además algunas debilidades como poca eficiencia de los procesos constructivos, inadecuada certificación del personal de construcción y cuidado de la seguridad e higiene laboral en el lugar de trabajo, además de la poca

supervisión por parte de los entes reguladores de los proyectos de construcción.

Finalmente luego del análisis de planeamiento estratégico, plantearon como estrategia lo siguiente: Que para el 2020, el 100% de las empresas constructoras con facturación superior a 151 UIT tendrán certificaciones de calidad ISO 9000, erradicara las construcciones que no cuenten con las licencias y permisos de la municipalidad o que no se encuentren contemplados en el PLANDET; todos los procesos de licitación pública de construcción serán supervisados por una comisión independiente de los colegios profesionales relacionados al sector a través de normas para promover transparencias entre las empresas.

Durante el proceso de investigación se corroboró la hipótesis planteada que: El plan estratégico a través de la construcción conlleva a mejores costos en la competitividad y productividad de las empresas constructoras Mypes en la provincia de Huánuco – Año 2018.

CONCLUSIONES

- 1.** Se concluye que un plan estratégico mejora la competitividad y productividad de las empresas constructoras Mypes en la provincia de Huánuco – Año 2018.
- 2.** Se concluye que el plan estratégico a través de la visión empresarial mejora la calidad de producción en la competitividad y productividad de las empresas constructoras Mypes en la provincia de Huánuco – Año 2018.
- 3.** Se concluye que el plan estratégico a través del diseño estratégico mejora la calidad de servicio en la competitividad y productividad de las empresas constructoras Mypes en la provincia de Huánuco – Año 2018.
- 4.** Se concluye que el plan estratégico a través de la construcción conlleva a mejores costos en la competitividad y productividad de las empresas constructoras Mypes en la provincia de Huánuco – Año 2018.

RECOMENDACIONES

1. Se recomienda a los gerentes y/o propietarios de las empresas constructoras Mypes trabajar con un plan estratégico empresarial toda vez que dicha implementación coadyuvará a la mejora de la competitividad y productividad empresarial en la provincia de Huánuco.
2. Se recomienda a los gerentes y/o propietarios de las empresas constructoras Mypes trabajar con una visión empresarial incidiendo en la calidad de la producción de servicios la misma que contribuirá a la mejora de la competitividad y productividad empresarial en la provincia de Huánuco.
3. Se recomienda a los gerentes y/o propietarios de las empresas constructoras Mypes trabajar con un d diseño estratégico la cuál le permitirá mejorar la calidad de servicio con competitividad y productividad empresarial en la provincia de Huánuco.
4. Se recomienda a los gerentes y/o propietarios de las empresas constructoras Mypes trabajar con planes de construcción la misma que mejorará los costos de competitividad y productividad empresarial en la provincia de Huánuco.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Carrasco, S. (2007). Metodología de la investigación científica. Perú:
San Marcos E.I.R.L. Decreto Supremo N° 133. (22 de junio de
2013).
- George A. Steiner, Planeación Estratégica, 30° reimpr., Compañía
Editorial, México 2003, Pag.20
- George A. Steiner, Planeación Estratégica., 30° reimp., compañía
Editorial Continental. México 2003. Pág. 45 y 46
- Stanton-Etzel-Walker., Fundamentos de Marketing. 7° Edición.
Editorial McGraw-Hill 2000, Pag.56 2
- Stanton-Etzel-Walker., Fundamentos de Marketing. 7° Edición.
Editorial McGraw-Hill 2000, Pag.56
- Valderrama Mendoza, S. (2013). Pasos para elaborar proyectos de
investigación científica.
- www.chorotega.una.ac.cr/pesh/plan.htm. 2 de octubre 2006
- D'Alessio Ipinza, F. (s.f.). Proceso estratégico: Un enfoque de
gerencia.
Pearson Educación de México S.A. De C.V., 2013 2.
- D'Alessio Ipinza, F. (s.f.). Etapas de la Planeación Estratégica.
- David, F. (2007). Conceptos de Administración Estratégica (Décimo
Primera ed.). Pearson Educación, Inc.
- Valdés, A. H. (Abril - Junio de 1999). Procesos para establecer
Objetivos de la Planeación Estratégica. Contaduría y
Administración.

Méndez. Carlos, (2006), Metodología, Diseño y Desarrollo de Procesos de Investigación. 4ta Edición. Editorial Limusa S.A de C.V. 2006.

Gómez. M, (2006) Introducción a la metodología de la investigación científica, primera edición, editorial brujas.

Bernal, T. y Cesar A. (2006), Metodología de la investigación para administración, economía, humanidades y ciencias sociales, Segunda edición, Pearson educación mexicana S.A.

Albornoz, A. (2006) Metodología para la elaboración de Descripciones de Cargos. C.V.G. Siderúrgica del Orinoco, C.A. Matanzas, Venezuela.

ANEXOS

Anexo 1

TÍTULO: EL PLANEAMIENTO ESTRATÉGICO Y LA COMPETITIVIDAD Y PRODUCTIVIDAD DE LAS EMPRESAS CONSTRUCTORAS MYPES EN LA PROVINCIA DE HUÁNUCO – AÑO 2018

PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLES	INDICADORES	METODOLOGÍA
<p>General: ¿En qué medida un plan estratégico mejora la competitividad y productividad de las empresas constructoras Mypes en la provincia de Huánuco – Año 2018?</p>	<p>General: Determinar en qué medida un plan estratégico mejora la competitividad y productividad de las empresas constructoras Mypes en la provincia de Huánuco – Año 2018.</p>	<p>General: Un plan estratégico mejora la competitividad y productividad de las empresas constructoras Mypes en la provincia de Huánuco – Año 2018.</p>	<p>VARIABLE INDEPENDIENTE X: Planeamiento estratégico</p> <p>DEPENDIENTE Y: Competitividad y productividad</p>		<p>Tipo de investigación Aplicada</p> <p>Método Inductivo Analítico</p>
<p>Específicos: a. ¿De qué manera el plan estratégico a través de la visión empresarial mejora la calidad de producción en la competitividad y productividad de las empresas constructoras Mypes en la provincia de Huánuco – Año 2018?</p>	<p>Específicos: a. Determinar de qué manera el plan estratégico a través de la visión empresarial mejora la calidad de producción en la competitividad y productividad de las empresas constructoras Mypes en la provincia de Huánuco – Año 2018.</p>	<p>Específicas: a. El plan estratégico a través de la visión empresarial mejora la calidad de producción en la competitividad y productividad de las empresas constructoras Mypes en la provincia de Huánuco – Año 2018.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Visión empresarial - Calidad de producción 	<ul style="list-style-type: none"> - Atractividad empresarial - Dirección futura - Realidad futura - Reducción de costos - Disminución de procesos correctivos - Satisfacción del cliente 	<p>Diseño Descriptivo correlacional</p> <p>Población Medianas y pequeñas empresas constructoras de la provincia de Huánuco</p> <p>Muestra Socios, administrativo personal de logística, personal de obras.</p> <p>Técnicas La encuesta</p> <p>Instrumentos El cuestionario</p>
<p>b. ¿De qué manera el diseño de un plan estratégico mejora la calidad de servicio en la competitividad y productividad de las empresas constructoras Mypes en la provincia de Huánuco – Año 2018?</p>	<p>b. Determinar de qué manera el diseño de un plan estratégico mejora la calidad de servicio en la competitividad y productividad de las empresas constructoras Mypes en la provincia de Huánuco – Año 2018.</p>	<p>b. El plan estratégico a través del diseño estratégico mejora la calidad de servicio en la competitividad y productividad de las empresas constructoras Mypes en la provincia de Huánuco – Año 2018.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Diseño estratégico - Mejor servicio 	<ul style="list-style-type: none"> - Organizacional - Direccional - Control - Rendimiento del personal - Rendimiento de las maquinarias - Cantidad de recursos utilizados 	
<p>c. ¿De qué manera la construcción de un plan estratégico conlleva a mejores costos en la competitividad y productividad de las empresas constructoras Mypes en la en la provincia de Huánuco – Año 2018?</p>	<p>c. Determinar de qué manera la construcción de un plan estratégico conlleva a mejores costos en la competitividad y productividad de las empresas constructoras Mypes en la provincia de Huánuco – Año 2018.</p>	<p>c. El plan estratégico a través de la construcción conlleva a mejores costos en la competitividad y productividad de las empresas constructoras Mypes en la provincia de Huánuco – Año 2018.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Construcción - Mejores costos 	<ul style="list-style-type: none"> - Análisis de problemas - Análisis de objetivos - Análisis de alternativas - Gestión - Procesos - Tecnología 	

Anexo 02**CUESTIONARIO****INSTRUCCIONES:**

La presente técnica de la encuesta, tiene como finalidad recabar información relacionada con la investigación sobre **EL PLANEAMIENTO ESTRATÉGICO Y LA COMPETITIVIDAD Y PRODUCTIVIDAD DE LAS EMPRESAS CONSTRUCTORAS MYPES EN LA PROVINCIA DE HUÁNUCO – AÑO 2018**; al respecto, se le solicita que frente a las preguntas que a continuación se les presentan, marque con un aspa (X) en la alternativa que usted considera correcta. Se le agradece su participación:

1. **¿Cree usted que el Planeamiento Estratégico mejora la Competitividad y Productividad de las empresas constructoras Mypes en la provincia de Huánuco – Año 2018?**

Muy de acuerdo

De acuerdo

Ni de acuerdo ni en desacuerdo

Algo en desacuerdo

Muy en desacuerdo

2. **¿Considera usted que la Atractividad empresarial se relaciona con la reducción de costos de las empresas constructoras Mypes en la provincia de Huánuco – Año 2018?**

Muy de acuerdo

De acuerdo

Ni de acuerdo ni en desacuerdo

Algo en desacuerdo

Muy en desacuerdo

3. **¿Considera usted que la dirección futura mejora la disminución de procesos correctivos de las empresas constructoras Mypes en la provincia de Huánuco – Año 2018?**

Muy de acuerdo

De acuerdo

Ni de acuerdo ni en desacuerdo
Algo en desacuerdo
Muy en desacuerdo

4. ¿Está de acuerdo usted que la realidad futura mejora la satisfacción en los clientes que son las empresas constructoras Mypes en la provincia de Huánuco – Año 2018?

Muy de acuerdo
De acuerdo
Ni de acuerdo ni en desacuerdo
Algo en desacuerdo
Muy en desacuerdo

5. ¿Cree usted que el diseño organizacional mejora el rendimiento del personal de las empresas constructoras Mypes en la provincia de Huánuco – Año 2018?

Muy de acuerdo
De acuerdo
Ni de acuerdo ni en desacuerdo
Algo en desacuerdo
Muy en desacuerdo

6. ¿Está de acuerdo usted, que el diseño direccional mejora el rendimiento de las maquinarias de las empresas constructoras Mypes en la provincia de Huánuco – Año 2018?

Muy de acuerdo
De acuerdo
Ni de acuerdo ni en desacuerdo
Algo en desacuerdo
Muy en desacuerdo

7. ¿Considera usted que el diseño estratégico de control reduce la cantidad de recursos utilizados por las empresas constructoras Mypes en la provincia de Huánuco – Año 2018?

Muy de acuerdo
De acuerdo
Ni de acuerdo ni en desacuerdo
Algo en desacuerdo
Muy en desacuerdo

8. ¿Considera usted que la construcción y el análisis de problemas conllevan a reducir los costos de gestión de las empresas constructoras Mypes en la provincia de Huánuco – Año 2018?

Muy de acuerdo
De acuerdo
Ni de acuerdo ni en desacuerdo
Algo en desacuerdo
Muy en desacuerdo

9. ¿Considera usted que la construcción y el análisis de objetivos conlleva a disminuir los costos de procesos de las empresas constructoras Mypes en la provincia de Huánuco – Año 2018?

Muy de acuerdo
De acuerdo
Ni de acuerdo ni en desacuerdo
Algo en desacuerdo
Muy en desacuerdo

10. ¿Cree usted que la construcción y el análisis de alternativas conlleva a reducir los costos de tecnología de las empresas constructoras Mypes en la provincia de Huánuco – Año 2018?

Muy de acuerdo
De acuerdo
Ni de acuerdo ni en desacuerdo
Algo en desacuerdo
Muy en desacuerdo

NOTA BIOGRAFICA

ROMERO TACUCHE JUAN KEPLER

DATOS PERSONALES

NOMBRE: JUAN KEPLER

APELLIDOS: ROMERO TACUCHE

DNI: 48051734

FECHA DE NACIMIENTO: 16/10/1993

DOMICILIO: PSJ. VICTORIA N° 131 YANAG - PILLCO MARCA -
HUANUCO

CELULAR: 991729189 - CLARO

E-MAIL: juan20151_@outlook.es



ESTUDIOS REALIZADOS

✎ Educación primaria

Lugar : Huánuco – Huánuco – Huánuco

Año : 1999 - 2004

Centro Educativo : I.E “SAN PEDRO”

✎ Educación secundaria

Lugar : Huánuco – Huánuco– Huánuco

Año : 2005 - 2009

Centro Educativo: G.U.E LEONCIO PRADO

✎ Educación superior

Lugar : Huánuco

Año : 2015 -2019

Universidad :UNIVERSIDAD NACIONAL HERMILIO
VALDIZAN

EXPERIENCIA LABORAL

14/09/2018 – 30/04/2020 MUNICIPALIDAD DISTRITAL DE HUACAR

AREA: SUB GERENCIA DE EJECUCION COACTIVA

CARGO: GESTOR DE COBRANZA

- ✓ Desarrollar normas estudios para el mejoramiento continuo.
- ✓ Elaborar cuadros estadísticos
- ✓ Elaborar informes..

16/01/2020 – 31/12/2020 EPS SEDA HUANUCO S.A.C

AREA: CONTABILIDAD

CARGO: ANALISIS DE CUENTAS

- ✓ Archivar y recepción de documentos
- ✓ Apoyar en el cierre contable
- ✓ Apoyar en costos y tributación
- ✓ Apoyar en tesorería

11/02/2019 – 31/12/2019 EPS SEDA HUANUCO S.A.C

AREA: CONTABILIDAD

CARGO: ANALISIS DE CUENTAS

- ✓ Archivar los documentos
- ✓ Analizar las cuentas
- ✓ Apoyar en el cierre contable

14/09/2018 – 30/04/2020 MUNICIPALIDAD DISTRITAL DE HUACAR

AREA: SUB GERENCIA DE EJECUCION COACTIVA

CARGO: GESTOR DE COBRANZA

- ✓ Desarrollar normas estudios para el mejoramiento continuo.
- ✓ Elaborar cuadros estadísticos
- ✓ Elaborar informes.

FORMACION ACADEMICA

INSTITUCION: UNIVERSIDAD NACIONAL HERMILIO
VALDIZAN - UNHEVAL - HUANUCO

NIVEL ALCANZADO: BACHILLER

CARRERA: CIENCIAS CONTABLES Y FINANCIERAS

CONOCIMIENTOS DE INFORMATICA

- ✓ Microsoft Office a nivel avanzado (Word, Excel, Power Point)

CONOCIMIENTO DE IDIOMA

- ✓ Ingles basico

INFORMACIÓN ADICIONAL

CURSO DE PROGRAMA MOOC DE CONTRATACIONES DEL ESTADO (CONTROLARÍA GENERAL DE LA REPÚBLICA) 2021, DIPLOMADO DE ALTA ESPECIALIZACIÓN EN SISTEMAS GUBERNAMENTALES: SIAF, SIGA Y SEACE 2021, DIPLOMADO EN GESTIÓN PÚBLICA 2021, DIPLOMADO DE ESPECIALIZACIÓN EN CALIDAD Y ATENCIÓN AL CLIENTE 2021, CERTIFICADO DE PROGRAMA DE ALTA ESPECIALIZACIÓN DE ASISTENTE DE PLANILLAS 2020, CURSO ABC DE LAS COMPRAS PÚBLICAS – OSCE 2020. DIPLOMA DE ALTA DE ALTA ESPECIALIZACIÓN EN CONTRATACIONES DEL ESTADO 2020, DIPLOMADO DE ESPECIALIZACIÓN EN GESTIÓN DE CRÉDITOS Y COBRANZAS 2020, CURSO DE CAPACITACIÓN EN GESTIÓN DE PLANILLAS Y LEGISLACIÓN LABORAL UNMSM 2020, CURSO ESPECIALIZADO Y LIQUIDACIÓN DE BENEFICIOS LABORALES 2020 , CURSO DE COMPROBANTES ELECTRÓNICOS 2019.

NOTA BIBLIOGRAFICA

DATOS PERSONALES

NOMBRE : MITZY JANELLA

APELLIDOS: PONCE ORNETA

DNI: 77480591

FECHA DE NACIMIENTO: 17/07/1995

DOMICILIO: Jr. UCAYALI - 256 –MORAS

CELULAR: 981028731-ENTEL

E-MAIL: mitzy.ponce.17@gmail.com

EXPERIENCIA LABORAL

05/01/2017 – 10/01/2018 Estudio Contable “C. PROVICSA L&S S.A.C.”

AREA: CONTABILIDAD

CARGO: ASISTENTE CONTABLE

- ✓ Liquidación de impuesto.
- ✓ Registro de compras y ventas en el programa FOXCONT.
- ✓ Declaración de PDTs.
- ✓ Apoyo en la elaboración de Estados Financieros.
- ✓ Envío de libros electrónicos – PLE.

25/04/2019 – 25/08/2019 PRACTICAS PRE-PROFESIONALES EN LA FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES FINANCIERAS.

AREA: DECANATURA

CARGO: APOYO EN LA OFICINA

- ✓ Recepción de documentos.
- ✓ Archivo de documentos.
- ✓ Realización de oficios, proveídos ,.etc.
- ✓ Registro de los documentos emitido y recibidos.
- ✓ Foliación de documentos.

FORMACION ACADEMICA

ESTUDIOS PRIMARIOS: I.E JOSE CARLOS MARIATEGUI N° 64108 AGUAYTIA – UCAYALI.

ESTUDIOS SEGUNDARIOS: I .E FERNANDO CARBAJAL SEGURA AGUAYTIA –UCAYALI

ESTUDIOS SUPERIORES: UNIVERSIDAD NACIONAL HERMILIO VALDIZAN - UNHEVAL - HUANUCO

NIVEL ALCANZADO: EGRESADA

CARRERA: CIENCIAS CONTABLES Y FINANCIERAS

PUESTO ACADEMICO: QUINTO SUPERIOR

CONOCIMIENTOS DE INFORMATICA

- ✓ Microsoft Office a nivel intermedio (Word, Excel, Power Point)



- ✓ Conocimientos en programa contable FOXCONT.

INFORMACIÓN ADICIONAL

- ✓ Participación en el CURSO DE TALLER NIIF- TRIBUTACION-CONTRATISTA DEL ESTADO –LIDERAZGO.
- ✓ Participación en el CURSO TALLER “ ETICA & COMPLIANCE”.
- ✓ PARTICIPACION EN EL TALLER DE DERECHO LABORAL, SEGURIDAD Y SALUD EN EL TREBAJO.
- ✓ Participación en el SEMINARIO I CONAPYMES, junio 2016.
- ✓ Participación en el SEMINARIO DE COMPROBANTES DE PAGOS ELECTRONICOS.

NOTA BIOGRAFICA



I. DATOS PERSONALES

NOMBRE :Geraldine Karoline
APELLIDOS :Romero Espinoza
DNI :74079899
FECHA DE NACIMIENTO :31/03/1997
DOMICILIO :JR. Las Limas s/n La Merced
CELULAR :994885738 - Movistar
CORREO :romeroespinoza31@gmail.com

II. ESTUDIOS REALIZADOS

✎ Educación primaria

Lugar : La Merced – Chanchamayo
Año : 2002 - 2007
Centro Educativo : I.E “ Tupac Amaru”

✎ Educación secundaria

Lugar : La Merced - Chanchamayo
Año : 2008 - 2012
Centro Educativo : I.E.I “María Auxiliadora”

✎ Educación superior

Lugar : Huánuco
Año : 2015 -2019
Universidad : “Universidad Nacional Hermilio Valdizan”
Nivel Alcanzado : Bachiller
Carrera : Ciencias Contables y Financieras

III. EXPERIENCIA LABORAL

01/03/2017 – 03/08/2018 – “Corporación Raíz – Inicia SRI”

AREA: Contabilidad

CARGO: Asistente

- ✓ Registro de comprobantes de pago.
- ✓ Declaraciones mensuales PDT 621.
- ✓ Declaraciones mensuales PDT 601.
- ✓ Presentación de libros electrónicos.
- ✓ Elaboración de planillas.
- ✓ Apoyo en la elaboración de balance anual.
- ✓ Apoyo en la declaración de renta anual.
- ✓ Apoyo en la organización de eventos académicos.

14/08/2018 –31/01/2019 – “Seda Huánuco S.A”

AREA: Contabilidad

CARGO: Practicante en Análisis de Cuentas

- ✓ Apoyo en el análisis de las cuentas.
- ✓ Apoyo en la elaboración de informes del área.

- ✓ Apoyo en el trabajo de documentación.

01/02/2019 – 31/01/2019 - SUNAT

AREA: Auditoria

CARGO: Practicante en Auditoria Tributaria

- ✓ Apoyo en la verificación de comprobantes de pago
- ✓ Apoyo en el archivo de los casos culminados.
- ✓ Apoyo en la elaboración de papeles de trabajo.

17/08/2020 – 16/05/2021 – “Distribuciones B&V SAC”

AREA: Contabilidad

CARGO: Auxiliar Contable

- ✓ Registro de comprobantes de pago.
- ✓ Apoyo en las declaraciones mensuales PDT 621.
- ✓ Apoyo en las declaraciones mensuales PDT 601.
- ✓ Apoyo en la presentación de libros electrónicos.
- ✓ Análisis de cuentas por pagar.
- ✓ Elaboración de planillas mensuales.

IV. HABILIDADES TECNICAS

- ✓ Microsoft Office a nivel intermedio (Word, Excel, Power Point)
- ✓ Operador de Computadoras.

V. CURSOS Y CAPACITACIONES

TEMA: “PROGRAMA DE ESPECIALIZACION EN FISC. TRIBUTARIA”

ENTIDAD ORGANIZADORA: CORPORACION PERU CONTABLE SAC

FECHA: Del 25 de noviembre de 2020 al 13 de enero de 2021

TEMA: “FASES DE CONTRATACIONES DEL ESTADO”

ENTIDAD ORGANIZADORA: FIRAS E.I.R.L

FECHA: 26 de octubre del 2019

CURSO: “CONFERENCIA MAGISTRAL POR EL DIA DEL CONTADOR”

ENTIDAD ORGANIZADORA: UNHEVAL

FECHA: 04 Y 05 de setiembre del 2019.



UNIVERSIDAD NACIONAL HERMILIO VALDIZÁN – HUÁNUCO
FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES Y FINANCIERAS
DECANATO

**ACTA DE SUSTENTACIÓN DE TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE
CONTADOR PÚBLICO**

En la Ciudad de Huánuco, a los siete (07 días del mes abril de 2021, a horas 11:00 a.m., reunidos a través del aplicativo **Cisco Webex Meeting**, los bachilleres: Geraldine Karoline ROMERO ESPINOZA, para la sustentación de su tesis colectiva: “EL PLANEAMIENTO ESTRATÉGICO Y LA PRODUCTIVIDAD DE LAS EMPRESAS CONSTRUCTORAS MYPES EN LA PROVINCIA DE HUÁNUCO – AÑO 2018” y los Jurados de Tesis: Dr. Cayto Didi Miraval Tarazona, Presidente; Dr. Elmer Jaimes Omonte, Secretario; Dr. Aember Angulo Chávez, Vocal; Mg. Guillermo Arévalo Ríos, Accesorio, que fueron conformados con Resolución N° 00224-2021-UNHEVAL-FCCyF-D, de fecha 29 de marzo de 2021.

Que con Resolución de Consejo Universitario N°0970-2020-UNHEVAL, de fecha 27 de mayo del 2020, se prueba la Directiva de ASESORIA Y **SUSTENTACION VIRTUAL** DE PRÁCTICAS PREPROFESIONALES, TRABAJOS DE INVESTIGACION Y **TESIS** EN PROGRAMA DE **PREGRADO** Y POSGRADO DE LA UNIVERSIDAD NACIONAL HERMILIO VALDIZAN DE HUÁNUCO;

Estando presentes los sustentantes y Jurados de Tesis, procedieron a dar inicio el acto público de sustentación para obtener el Título Profesional de Contador Público; siendo los miembros del Jurado de Tesis los siguientes docentes:

Dr. Cayto Didi Miraval Tarazona	- Presidente
Dr. Elmer Jaimes Omonte	- Secretario
Dr. Aember Angulo Chávez	- Vocal

Según el Reglamento General de Grados y Títulos, aprobado mediante Resolución Consejo Universitario N° 15382020-UNHEVAL, TÍTULO VI CAPÍTULO I DE LA SUSTENTACIÓN DE TESIS EN ACTO PÚBLICO, Art. 66° dispone: “La sustentación se efectuará en acto público, en el lugar, fecha y hora previamente señalados en la correspondiente resolución. Las actas de sustentación deberán ser llenadas y firmadas por los miembros del Jurado y entregadas por el Secretario del Jurado a la Secretaria del Decanato...” y el Art. 68° dispone: “Para que el trabajo de investigación, Tesis, Trabajo de Suficiencia Profesional o Trabajo Académico, según corresponda, sea aprobado, el sustentante deberá tener nota aprobatoria mínima de catorce (14) del promedio de los miembros del Jurado. Los promedios menores a catorce se consideran **DESAPROBADO** con el calificativo **DEFICIENTE**. De catorce hasta Dieciséis, **APROBADO** con el calificativo de **BUENO**. Las notas promedio de Diecisiete y Dieciocho se califica **MUY BUENO**; y con las notas promedio de Diecinueve y Dieciocho se califica **MUY BUENO**; y con las notas promedio de Diecinueve y Veinte, con el calificativo de **EXCELENTE** y la recomendación de publicarse. ...” Finalizada la sustentación de la tesis, se procedió a evaluar y calificar al tesista, obteniendo el resultado siguiente:

APROBADO POR	DESAPROBADO POR	OBSERVACIONES
Unanimidad	_____	Ninguna

En consecuencia, de acuerdo al Artículo 31° del Reglamento de Grados y Títulos de la UNHEVAL, y al Art. 30° del Reglamento Interno de Grados y Títulos de la Facultad de Ciencias Contables y Financieras, el sustentante ha obtenido la nota de dieciséis (16), considerándose el calificativo de: Bueno. Finalmente se dio por concluido el acto público de sustentación a horas 1:00 PM, firmando el presente en señal de conformidad.

PRESIDENTE
DNI N° 08631228

VOCAL
DNI N° 25808885

SECRETARI
DNI N° 22412223



UNIVERSIDAD NACIONAL HERMILIO VALDIZÁN – HUÁNUCO
FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES Y FINANCIERAS DECANATO

**ACTA DE SUSTENTACIÓN DE TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE
CONTADOR PÚBLICO**

En la Ciudad de Huánuco, a los siete (07 días del mes abril de 2021, a horas 11:00 a.m., reunidos a través del aplicativo **Cisco Webex Meeting**, los bachilleres: Mítzy Janella PONCE ORNETA, para la sustentación de su tesis colectiva: “EL PLANEAMIENTO ESTRATÉGICO Y LA PRODUCTIVIDAD DE LAS EMPRESAS CONSTRUCTORAS MYPES EN LA PROVINCIA DE HUÁNUCO – AÑO 2018” y los Jurados de Tesis: Dr. Cayto Didi Miraval Tarazona, Presidente; Dr. Elmer Jaimes Omonte, Secretario; Dr. Alembor Angulo Chávez, Vocal; Mg. Guillermo Arévalo Ríos, Accesitario, que fueron conformados con Resolución N° 00224-2021-UNHEVAL-FCCyF-D, de fecha 29 de marzo de 2021.

Que con Resolución de Consejo Universitario N°0970-2020-UNHEVAL, de fecha 27 de mayo del 2020, se prueba la Directiva de ASESORIA Y **SUSTENTACION VIRTUAL** DE PRÁCTICAS PREPROFESIONALES, TRABAJOS DE INVESTIGACION Y **TESIS EN PROGRAMA DE PREGRADO Y POSGRADO** DE LA UNIVERSIDAD NACIONAL HERMILIO VALDIZAN DE HUÁNUCO;

Estando presentes los sustentantes y Jurados de Tesis, procedieron a dar inicio el acto público de sustentación para obtener el Título Profesional de Contador Público; siendo los miembros del Jurado de Tesis los siguientes docentes:

Dr. Cayto Didi Miraval Tarazona	- Presidente
Dr. Elmer Jaimes Omonte	- Secretario
Dr. Alembor Angulo Chávez	- Vocal

Según el Reglamento General de Grados y Títulos, aprobado mediante Resolución Consejo Universitario N° 15382020-UNHEVAL, TÍTULO VI CAPÍTULO I DE LA SUSTENTACIÓN DE TESIS EN ACTO PÚBLICO, Art. 66° dispone: “La sustentación se efectuará en acto público, en el lugar, fecha y hora previamente señalados en la correspondiente resolución. Las actas de sustentación deberán ser llenadas y firmadas por los miembros del Jurado y entregadas por el Secretario del Jurado a la Secretaría del Decanato...” y el Art. 68° dispone: “Para que el trabajo de investigación, **Tesis**, Trabajo de Suficiencia Profesional o Trabajo Académico, según corresponda, sea aprobado, el sustentante deberá tener nota aprobatoria mínima de catorce (14) del promedio de los miembros del Jurado. Los promedios menores a catorce se consideran **DESAPROBADO** con el calificativo **DEFICIENTE**. De catorce hasta Dieciséis, **APROBADO** con el calificativo de **BUENO**. Las notas promedio de Diecisiete y Dieciocho se califica **MUY BUENO**; y con las notas promedio de Diecinueve y Dieciocho se califica **MUY BUENO**; y con las notas promedio de Diecinueve y Veinte, con el calificativo de **EXCELENTE** y la recomendación de publicarse. ...”

Finalizada la sustentación de la tesis, se procedió a evaluar y calificar al tesista, obteniendo el resultado siguiente:

APROBADO POR	DESAPROBADO POR	OBSERVACIONES
Unanimidad	_____	Ninguna

En consecuencia, de acuerdo al Artículo 31° del Reglamento de Grados y Títulos de la UNHEVAL, y al Art. 30° del Reglamento Interno de Grados y Títulos de la Facultad de Ciencias Contables y Financieras, el sustentante ha obtenido la nota de dieciséis (16), considerándose el calificativo de: Bueno

Finalmente se dio por concluido el acto público de sustentación a horas 1:00 PM, firmando el presente en señal de conformidad.

PRESIDENTE
DNI N° 08631228

VOCAL
DNI N° 25808885

SECRETARIO
DNI N° 22412223



UNIVERSIDAD NACIONAL HERMILIO VALDIZÁN – HUÁNUCO
FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES Y FINANCIERAS DECANATO

**ACTA DE SUSTENTACIÓN DE TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE
CONTADOR PÚBLICO**

En la Ciudad de Huánuco, a los siete (07 días del mes abril de 2021, a horas 11:00 a.m., reunidos a través del aplicativo **Cisco Webex Meeting**, los bachilleres: Juan Kepler ROMERO TACUCHE, para la sustentación de su tesis colectiva: "EL PLANEAMIENTO ESTRATÉGICO Y LA PRODUCTIVIDAD DE LAS EMPRESAS CONSTRUCTORAS MYPES EN LA PROVINCIA DE HUÁNUCO – AÑO 2018" y los Jurados de Tesis: Dr. Cayto Didi Miraval Tarazona, Presidente; Dr. Elmer Jaimes Omonte, Secretario; Dr. Alembor Angulo Chávez, Vocal; Mg. Guillermo Arévalo Ríos, Accesitario, que fueron conformados con Resolución N° 00224-2021-UNHEVAL-FCCyF-D, de fecha 29 de marzo de 2021.

Que con Resolución de Consejo Universitario N°0970-2020-UNHEVAL, de fecha 27 de mayo del 2020, se prueba la Directiva de ASESORIA Y **SUSTENTACION VIRTUAL** DE PRÁCTICAS PREPROFESIONALES, TRABAJOS DE INVESTIGACION Y **TESIS** EN PROGRAMA DE **PREGRADO** Y POSGRADO DE LA UNIVERSIDAD NACIONAL HERMILIO VALDIZAN DE HUÁNUCO;

Estando presentes los sustentantes y Jurados de Tesis, procedieron a dar inicio el acto público de sustentación para obtener el Título Profesional de Contador Público; siendo los miembros del Jurado de Tesis los siguientes docentes:

Dr. Cayto Didi Miraval Tarazona	- Presidente
Dr. Elmer Jaimes Omonte	- Secretario
Dr. Alembor Angulo Chávez	- Vocal

Según el Reglamento General de Grados y Títulos, aprobado mediante Resolución Consejo Universitario N° 15382020-UNHEVAL, TÍTULO VI CAPÍTULO I DE LA SUSTENTACIÓN DE TESIS EN ACTO PÚBLICO, Art. 66° dispone: "La sustentación se efectuará en acto público, en el lugar, fecha y hora previamente señalados en la correspondiente resolución. Las actas de sustentación deberán ser llenadas y firmadas por los miembros del Jurado y entregadas por el Secretario del Jurado a la Secretaria del Decanato,..." y el Art. 68° dispone: "Para que el trabajo de investigación, **Tesis**, Trabajo de Suficiencia Profesional o Trabajo Académico, según corresponda, sea aprobado, el sustentante deberá tener nota aprobatoria mínima de catorce (14) del promedio de los miembros del Jurado. Los promedios menores a catorce se consideran **DESAPROBADO** con el calificativo **DEFICIENTE**. De catorce hasta Dieciséis, **APROBADO** con el calificativo de **BUENO**. Las notas promedio de Diecisiete y Dieciocho se califica **MUY BUENO**; y con las notas promedio de Diecinueve y Dieciocho se califica **MUY BUENO**; y con las notas promedio de Diecinueve y Veinte, con el calificativo de **EXCELENTE** y la recomendación de publicarse. ..."

Finalizada la sustentación de la tesis, se procedió a evaluar y calificar al tesisista, obteniendo el resultado siguiente:

APROBADO POR	DESAPROBADO POR	OBSERVACIONES
Unanimidad	_____	Ninguna

En consecuencia, de acuerdo al Artículo 31° del Reglamento de Grados y Títulos de la UNHEVAL, y al Art. 30° del Reglamento Interno de Grados y Títulos de la Facultad de Ciencias Contables y Financieras, el sustentante ha obtenido la nota de dieciséis (16), considerándose el calificativo de: Bueno

Finalmente se dio por concluido el acto público de sustentación a horas 1:00 PM, firmando el presente en señal de conformidad.

PRESIDENTE
DNI N° 08631228

VOCAL
DNI N° 25808885

SECRETARIO
DNI N° 22412223



FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES Y FINANCIERAS
DECANATO

RESOLUCIÓN N° 515-2020-UNHEVAL-FCCyF-D

Cayhuayna, 17 de noviembre de 2020.

VISTO, el INFORME N° 015-FCCyF/DEPC-2020, de los miembros de la Comisión, de los bachilleres de la Facultad de Ciencias Contables y Financieras, Karoline ROMERO ESPINOZA, Mitzy Janella PONCE ORNETA y Juan Kepler ROMERO TACUCHE;

CONSIDERANDO:

Que, mediante la Resolución N° 052-2016-UNHEVAL-CEU, del 26.AGO.2016, se proclama y acredita al **Dr. Cayto Didí MIRAVAL TARAZONA**, como Decano de la Facultad de Ciencias Contables y Financieras de la UNHEVAL, a partir del 02.SET.2016 hasta el 01.SET.2020;

Que, con la Resolución N° 123-2013-UNHEVAL-FCCyF/CF, del 03.JUN.2013, por acuerdo del Consejo de Facultad, se aprobó el **Reglamento Interno de Grados y Títulos de la Facultad de Ciencias Contables y Financieras**;

Que, mediante Resolución N° 190-2020-UNHEVAL-FCCyF-D, de fecha 05.MAR.2020, se nombra al docente Dr. Josue Canchari de la Cruz como **ASESOR de TESIS**, los bachilleres Geraldine Karoline ROMERO ESPINOZA, Mitzy Janella PONCE ORNETA y Juan Kepler ROMERO TACUCHE de la Facultad de Ciencias Contables y Financieras;

Que, mediante la Resolución N° 262-2020-UNHEVAL-FCCyF-D, del 22.JUN.2020, se designa la **COMISIÓN REVISORA ADHOC** del Proyecto de la Tesis, titulada: **EL PLANEAMIENTO ESTRATÉGICO Y LA PRODUCTIVIDAD DE LAS EMPRESAS CONSTRUCTORAS MYPES EN LA PROVINCIA DE HUÁNUCO – AÑO 2018**"; presentado por los bachilleres Geraldine Karoline ROMERO ESPINOZA, Mitzy Janella PONCE ORNETA y Juan Kepler ROMERO TACUCHE de la Facultad de Ciencias Contables y Financieras; integrada por los siguientes docentes especialistas: Dr. Elmer Jaimes Omonte y Dr. Alembert Angulo Chávez;

Que, con el INFORME N° 015-FCCyF/DEPC-2020, los miembros de la Comisión Revisora Adhoc, informan que el Proyecto de Tesis Colectiva titulada: **EL PLANEAMIENTO ESTRATÉGICO Y LA PRODUCTIVIDAD DE LAS EMPRESAS CONSTRUCTORAS MYPES EN LA PROVINCIA DE HUÁNUCO – AÑO 2018**"; presentado por los bachilleres Geraldine Karoline ROMERO ESPINOZA, Mitzy Janella PONCE ORNETA y Juan Kepler ROMERO TACUCHE; integrada por los siguientes docentes especialistas: Dr. Elmer Jaimes Omonte y Dr. Alembert Angulo Chávez, se encuentra estructurado de acuerdo al esquema del Reglamento, por lo que se encuentra expedito para su desarrollo;

Estando a las atribuciones conferidas al Decano de Facultad de Ciencias Contables y Financieras por la Ley Universitaria N° 30220, y a los reglamentos internos;

SE RESUELVE:

1° **APROBAR** el Proyecto de la Tesis Colectiva titulada: **EL PLANEAMIENTO ESTRATÉGICO Y LA PRODUCTIVIDAD DE LAS EMPRESAS CONSTRUCTORAS MYPES EN LA PROVINCIA DE HUÁNUCO – AÑO 2018**"; presentado por los bachilleres Geraldine Karoline ROMERO ESPINOZA, Mitzy Janella PONCE ORNETA y Juan Kepler ROMERO TACUCHE; integrada por los siguientes docentes especialistas: Dr. Elmer Jaimes Omonte y Dr. Alembert Angulo Chávez, por lo expuesto en los considerandos de la presente Resolución.

2° **DEVOLVER** a los interesados los ejemplares del referido Proyecto de Tesis, para que pase a la etapa de desarrollo y ejecución, de acuerdo al Art. 15° del Reglamento Interno de Grados y Títulos de la Facultad, teniendo en cuenta el cronograma propuesto en dicho proyecto.

Regístrese, comuníquese y archívese.


Atestamento

DR. CAYTO DIDÍ MIRAVAL TARAZONA
DECANO

Distribución:
Interesados/Archivo

RLC/sec.

VICERRECTORADO DE INVESTIGACION	UNIVERSIDAD NACIONAL HERMILIO VALDIZAN		REGLAMENTO DE REGISTRO DE TRABAJO DE INVESTIGACION PARA OPTAR GRADOS ACADEMICOS Y TITULOS PROFESIONALES			
			RESPONSABLE DE REPOSITORIO INSTITUCIONAL UNHEVAL	VERSION	FECHA	PAGINA
			OFICINA DE BIBLIOTECA CENTRAL			

ANEXO 2

AUTORIZACION PARA PUBLICACION DE TESIS ELECTRONICAS DE PREGRADO

1. IDENTIFICACION PERSONAL (especificar los datos de los autores de la tesis)

Apellidos y Nombres: ROMERO TACUCHE Juan Kepler _____

DNI: _48051734__ Correo electrónico: juan20151_@outlook.es _____ Teléfonos: Casa

_____ Celular _938197535__ Oficina _____

Apellidos y Nombres: PONCE ORNETA Mitzy Janella _____

DNI: _77480591__ Correo electrónico: _mitzy.ponce.17@gmail.com_____ Teléfonos:

Casa _____ Celular _981028731__ Oficina _____

Apellidos y Nombres: ROMERO ESPINOZA Geraldine Karoline _____

DNI: _74079899__ Correo electrónico: romeroespinoza31@gmail.com_____

Teléfonos: Casa _____ Celular _994885788_ Oficina _____

2. IDENTIFICACIÓN DE LA TESIS

Pregrado
Facultad de: Ciencias Contables y Financieras
E.P.: Ciencias Contables y Financieras

Título Profesional Obtenido:

Contador Público

Título de la Tesis: **EL PLANEAMIENTO ESTRATÉGICO Y LA PRODUCTIVIDAD DE LAS EMPRESAS CONSTRUCTORAS MYPES EN LA PROVINCIA DE HUÁNUCO – AÑO 2018**

UNIVERSIDAD NACIONAL HERMILIO VALDIZAN 	REGLAMENTO DE REGISTRO DE TRABAJO DE INVESTIGACION PARA OPTAR GRADOS ACADEMICOS Y TITULOS PROFESIONALES			
	VICERRECTORADO DE INVESTIGACION	RESPONSABLE DE REPOSITORIO INSTITUCIONAL UNHEVAL	VERSION	FECHA
	OFICINA DE BIBLIOTECA CENTRAL			

Tipo de acceso que autoría(n) al (los) autor(es)

Marcar "X"	Categoría de Acceso	Descripción del Acceso
X	PUBLICO	Es publico y accesible al documento, a texto completo, por cualquier tipo de usuario que consulta el repositorio
	RESTRINGIDO	Solo permite el acceso al registro del metadato con información básica, mas no al texto completo.

Al elegir la opción "Publico", a través de la presente autorizo o autorizamos de manera gratuita al Repositorio Institucional – UNHEVAL, a publicar la versión electrónica de esta tesis en el Portal Web repositorio.unheval.edu.pe, por un plazo indefinido, consintiendo que con dicha autorización cualquier tercero podra acceder a dichas páginas de manera gratuita, pudiendo revisarla, imprimirla o grabarlo, siempre y cuando se respete la autoría y sea citada correctamente.

En caso haya(n) marcado la opción "Restringido", por favor detallar, las razones por los que se eligió este tipo de acceso:

Asimismo, pedimos indicar el periodo de tiempo en que la tesis tendría el tipo de acceso restringido:

- () 1 año
- () 2 años
- () 3 años
- () 4 años

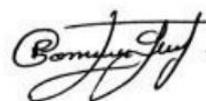
Luego del periodo señalado por usted(es), automáticamente la tesis pasará a ser de acceso público.

Fecha de firma:

Firma del autor y/o autores:

17 de mayp del 2021





ROMERO TACUCHI Juan Kepler

PONCE ORNETA Mitzy Janella

ROMERO ESPINOZA Geraldine Karoline