



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

ESCUELA DE POSGRADO

**PROGRAMA ACADÉMICO DE MAESTRÍA EN
INGENIERÍA CIVIL CON MENCIÓN EN DIRECCIÓN DE
EMPRESAS DE LA CONSTRUCCIÓN**

**Condiciones estratégicas para la reactivación del servicio de la
empresa consultora de obras civiles Patazca Rojas S.A.C. –
San Martín 2022**

TESIS PARA OBTENER EL GRADO ACADÉMICO DE:

Maestra en Ingeniería Civil Con Mención en Dirección de Empresas de la
Construcción

AUTORA:

Rojas Herrera, Mahli Helem (ORCID: 0000-0002-9521-4495)

ASESOR:

Mg. Ávila Llacsahuanga, Luis Alberto (ORCID: 0000-0003-2514-3078)

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Dirección de Empresas de la Construcción

TRUJILLO – PERÚ

2022

Dedicatoria

A mi madre Natalia, por su darme todo su amor, seguridad y enseñanza día a día.

A mi esposo Pedro; por tu amor, dedicación, respeto y motivación a seguir mis metas y sueños.

A mi menor hijo Etham por cambiarnos la vida, bendecida en una hermosa familia, te amamos mucho tus papás.

Mahli H.

Agradecimiento

Gracias Dios todo poderoso,
por darnos la vida y
bendecirnos en una hermosa
familia, ante las dificultades
siempre nos has cuidado.

El autor.

Índice de contenidos

Carátula.....	i
Dedicatoria	ii
Agradecimiento	iii
Índice de contenidos	iv
Índice de tablas	v
Índice de gráficos y figuras.....	vi
Resumen	vii
Abstract.....	viii
I. INTRODUCCIÓN.....	1
II. MARCO TEÓRICO	4
III. METODOLOGÍA.....	13
3.1. Tipo y diseño de investigación.....	13
3.2. Variables y operacionalización	13
3.3. Población, muestra, muestreo, unidad de análisis	14
3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos	14
3.5. Procedimientos.....	15
3.6. Método de análisis de datos.....	16
3.7. Aspectos éticos	16
IV. RESULTADOS	17
V. DISCUSIÓN.....	25
VI. CONCLUSIONES.....	31
VII. RECOMENDACIONES	32
REFERENCIAS.....	33
ANEXOS	37

Índice de tablas

Tabla 1. Estadísticas de fiabilidad	19
Tabla 2. FODA	22
Tabla 3. Visión y Misión	22
Tabla 4. Valores corporativos y Objetivos estratégicos	23
Tabla 5. Comparativo Fortalezas	27
Tabla 6. Comparativo Oportunidades.....	28
Tabla 7. Comparativo Debilidades	28
Tabla 8. Comparativo Amenaza	29

Índice de gráficos y figuras

Figura 1. Muestra de estudio.....	18
Figura 2. Estructura funcional – divisoria de una organización	30

Resumen

Para identificar y analizar las condiciones estratégicas para la reactivación del servicio de la empresa de obras civiles Patazca Rojas S.A.C.; bajo enfoque de investigación mixto, de tipo aplicada y diseño concurrente; se desarrolló las técnicas de la entrevista, encuesta, observación y análisis documental a una muestra probabilística de población indefinida en un total 68 potenciales colaboradores, proveedores y clientes ubicados en las regiones San Martín y Lambayeque. Se identificó que la empresa generó un año de servicio tributario durante el 2019 para su posterior suspensión temporal de servicio durante el 2020-2021 ante estado de emergencia sanitaria. Se analizó que la empresa cuenta con más del 90% de aceptabilidad conforme a los instrumentos aplicados; no obstante, la organización no cuenta con infraestructura propia, recursos humanos, cartera de clientes y capital de financiamiento para reinicio de actividades; y se especificó las condiciones estratégicas para establecer una estructura organizacional funcional sólida y detallada, optimizando su capacidad gerencial, administrativo, contable, técnico y logístico; y su búsqueda/optimización de financiamiento en la mejora continua de la organización bajo el esquema administrativo, técnico y marketing; enfocado a un planteamiento estratégico valorativo, retributivo, de formación y afectación positiva a las partes interesadas de la organización.

Palabras Clave: Estrategia organizacional, Partes interesadas, Planificación estratégica, Análisis estratégico.

Abstract

To identify and analyze the strategic conditions for the reactivation of the service of the civil works company Patazca Rojas S.A.C .; under a mixed research approach, of applied type and concurrent design; The techniques of the interview, survey, observation and documentary analysis were developed to a probabilistic sample of an undefined population in a total of 68 potential collaborators, suppliers and clients located in the San Martín and Lambayeque regions. It was identified that the company generated one year of tax service during 2019 for its subsequent temporary suspension of service during 2020-2021 due to a state of health emergency. It was analyzed that the company has more than 90% acceptability according to the applied instruments; However, the organization does not have its own infrastructure, human resources, client portfolio and financing capital to restart activities; and the strategic conditions were specified to establish a solid and detailed functional organizational structure, optimizing its managerial, administrative, accounting, technical and logistical capacity; and its search / optimization of financing in the continuous improvement of the organization under the administrative, technical and marketing scheme; focused on a strategic valuation, remuneration, training and positive impact on the organization's stakeholders.

Keywords: Organizational strategy, Stakeholders, Strategic planning, Strategic analysis.

I. INTRODUCCIÓN

Durante los últimos cinco años, como consecuencia del estado de emergencia internacional por pandemia Covid-19 (Müller, 2020), no solo ha generado innumerables pérdidas de vidas humanas; sino también, el desequilibrio social, gubernamental, ambiental y económico; conllevando a una etapa de crisis en todos los países sin distinción alguna. Tal es el caso de **América Latina**, registrándose altos niveles de desempleo por causa de la suspensión de las actividades empresariales y/o una nueva adaptación laboral a consecuencia de la pandemia hacia su restablecimiento económico, registrándose durante el periodo 2020, un crecimiento al 4.2% de su PBI (UN, 2020).

Para el caso de **Perú**, el sector construcción es uno de los principales factores de su crecimiento económico y estabilidad social; que, durante el estado de emergencia sanitaria a nivel nacional (El Peruano, 2020), ha conllevado a su gobierno establecer subsidios económicos tanto a sus ciudadanos, instituciones públicas como empresas privadas (FMI, 2020) (CAF, 2021); promoviendo y gestionando participación para la reactivación económica de la nación con un crecimiento significativo al 6% de su PBI durante el año 2021, en comparación al 7% promedio registrado durante los últimos diez años (Espejo et al., 2018).

En la **región San Martín**, así como en todas las demás regiones del Perú; se evidencia durante los últimos tres años; no solo la participación significativa del sector inversión pública, sino también del sector privado a través de enfoque vivienda, construcción y saneamiento bajo la modalidad MiVivienda y Techo Propio. No solo estableciendo mecanismos para adquirir una vivienda digna y alcanzable en sus ciudadanos; sino también, la intervención activa de las empresas consultoras y ejecutoras de obras civiles hacia una reactivación económica en beneficio de la nación (MVCS, 2020).

La presente investigación centra su estudio de la **empresa Patazca Rojas Consultoría & Ejecución S.A.C.** con RUC N° 20604226695, constituida a inicios del periodo 2019 ante SUNAT región San Martín, con el rubro de actividades de servicios de consultoría técnica – académica, técnica – ingenieril en actividades de laboratorio de ensayo de materiales y topografía; así como ejecución de obras civiles de inversión pública y privada (Cofide, 2019) (Sunat, 2021).

A pesar de que la empresa presenta un corto tiempo de constitución a la fecha de estudio (3 años), generó participación activa en actividades de servicios de consultoría técnica académica en investigación e ingenieril de servicios en topografía, ensayo de materiales para clientes particulares y empresas privadas en la región Lambayeque; conjuntamente con servicios de elaboración de fichas técnicas y estudios definitivos a nivel de inversión pública para gobiernos locales en la región San Martín; sin embargo, a inicios del año 2020; fue afectada sus actividades por el estado de emergencia sanitaria conllevando su suspensión temporal hasta la fecha de estudio de la investigación, generando como consecuencia su estancamiento y pronta extinción organizacional, si sus representantes no generan atención a su reactivación empresarial (Patazca Rojas Consultoría y Ejecución, 2021).

Otra de las principales limitaciones de la empresa, es su deficiente estructura organizacional y carencia de una planificación estratégica de sus actividades; la cual a través de su representante gerencial; manifiesta su no elaboración e implementación documentaria por motivos de falta de motivación organizacional para su superación, potencialización de sus recursos y optimización de su cartera de negocios en el sector construcción civil de ámbito local, a pesar de contar con el conocimiento de fomento de la inversión por parte del Estado peruano y sus diferentes mecanismo de reincorporación empresarial (Patazca, 2021).

Ante lo mencionado, se formula como problema de estudio de investigación la **interrogante general**: ¿Cuáles son las condiciones estratégicas para la reactivación del servicio de la empresa consultora de obras civiles Patazca Rojas S.A.C.?; la cual conlleva a las **interrogantes específicas**: ¿Cuál es el estado situacional de la empresa anterior a la reactivación del servicio?, ¿Qué capacidades de servicio potencial podrá brindar la empresa a las partes interesadas?, y ¿Cuáles serán las estrategias para su diseño competitivo?

La **justificación** de investigación se centra en la elaboración documentada de mecanismos de planificación estratégica y gestión empresarial que la empresa debe contar para optimizar sus actividades, motivando a sus directivos a iniciar su proceso de reactivación empresarial en el sector construcción en cumplimiento con los estándares de calidad solicitados ante el estado de emergencia sanitaria (El Comercio, 2020) (Sunat, 2021).

En relación a la línea de investigación “*Dirección de empresas de la construcción*” (UCV, 2018), el desarrollo de la investigación se enfoca bajo el **objetivo general**: Identificar y analizar las condiciones estratégicas para la reactivación del servicio de la empresa de obras civiles Patazca Rojas S.A.C.; y como **objetivos específicos**: 1) Identificar el estado situacional de la empresa anterior a la reactivación de servicio, 2) Analizar la capacidad de servicio potencial de la empresa ante las partes interesadas, y 3) Especificar las condiciones estratégicas que la empresa deberá contar para la reactivar su servicio. No se presenta como **hipótesis** de investigación, por presentar solo una variable de estudio (Ñaupas et al., 2018).

II. MARCO TEÓRICO

Como **antecedentes** de estudio a **nivel internacional**; en **Vietnam**, Huynh et al. (2021) publicaron el **artículo** denominado “*Building a strategic performance management model for enterprises investing to coastal urban projects toward sustainability*”, por la revista “*International Journal of Strategic Property Management*”. Su **problemática** de estudio abarcó la necesidad de optimizar el desempeño de las empresas constructoras en proyectos urbanos ante las condiciones de trabajo en zonas costeras; la cual conllevó a través de una **metodología** cuantitativa de revisión de literatura el **objetivo** de diseñar un modelo estratégico enfocado en la integración “*Balanced Scorecard*” (BSC), “*Analytic Network Process*” (ANP) y “*Decision Making Trial and Evaluation Laboratory*” (DEMATEL). La **muestra** de estudio estuvo conformada por revisiones de literatura a través de los **instrumentos** guía de análisis documental. Se desarrolló como **resultados** la elaboración de mapas estratégicos enfocado en 13 criterios BSC, red de nudos en 4 niveles de organización ANP y matriz de comparación Dematel; **concluyendo** que las tres metodologías han generado un impacto significativo como modelo de desarrollo sostenible a las organizaciones; **recomendando** implementar sus combinaciones estratégicas para optimizar los procesos de la organización al ser compatibles sus metodologías. Su **relevancia** se enmarca en velar por la satisfacción de las partes interesadas en la organización, ya que su efecto es esencial para el desarrollo sostenible de la empresa y sus proyectos.

En **Rusia**, Kaverzina et al. (2021) publicaron el **artículo** denominado “*The improvement of company planning at the building enterprise*”, por la revista “*IOP Conference Series*”. Su **problemática** de estudio abarcó las crisis microeconómicas que están afectando las construcciones modernas hacia la planificación y eficacia de organización de las empresas; la cual conllevó a través de una **metodología** sistemática el **objetivo** analizar la estructura organizativa de planificación y gestión de empresas constructoras. La **muestra** de estudio estuvo conformada por 12 edificaciones modernas realizadas por distintas empresas a través del **instrumento** cuestionario. Se desarrolló como

resultados que el análisis del estado del complejo de edificios ha sido afectado negativamente su productividad por limitaciones de planificación organizacional; **concluyendo** que la planificación empresarial permite sistematizar los procesos de organización aumentando la eficacia de toma de decisiones de gestión; **recomendando** la necesidad de desarrollar medidas correctoras (de ser necesario) ante acontecimientos no previstos que en la etapa de planificación diversa su contenido, hacia una mejora continua. Su **relevancia** se enmarca en puntualizar la interpretación de metodologías de un “*plan*” y una “*planificación*”, ya que corresponden a competencias diferentes como materia de discusión.

En **Colombia**, Briñez y Penago (2021) publicaron el **artículo** denominado “*Sustainability as a Competitive Strategy in companies in the Construction sector of the Department of Antioquia-Colombia*”, por la revista “*Telos*”. Su **problemática** de estudio abarcó el reto que presentan las empresas ante un desempeño financiero y ambiental; la cual conllevó a través de una **metodología** cuantitativa descriptiva el **objetivo** de analizar la sostenibilidad como estrategia competitiva de las empresas constructoras. La **muestra** de estudio estuvo conformada por 15 empresas a través del **instrumento** cuestionario. Se desarrolló como **resultados** que el 86.7% de las empresas presentan un diseño de planificación estratégica, sin embargo, solo el 33.3% se someten a mediciones de su implementación; **concluyendo** que las empresas tienen una tendencia favorable para la implementación de la sostenibilidad organizacional en sus tres dimensiones de gestión (social, ambiental y económica) como estrategia competitiva; **recomendando** realizar un estudio detallado de los costos de producción para generar un distinción competitiva en el mercado. Su **relevancia** se enmarca en fomentar una visión responsable frente a los cambios y adaptaciones que conlleva a un desarrollo sostenible de la organización.

En **Ecuador**, Vargas (2019) publicó la **investigación** denominada “*Strategic planning, based on the Lean Strategy methodology, for the period 2018-2021 for a construction company*”, ante la “*Pontificia Universidad Católica del Ecuador*”. Su **problemática** de estudio abarcó la carencia de formalidad y planificación

estratégica en la empresa constructora de estudio; la cual conllevó a través de una **metodología** no experimental el **objetivo** de diseñar un plan estratégico basado en la metodología “*Lean Strategy*” para un negocio sostenible. La **muestra** de estudio estuvo conformada por 144 potenciales clientes a través del **instrumento** cuestionario. Se desarrolló como **resultados** un diseño de plan estratégico con estructura documentada a nivel de antecedentes, estudio de factibilidad, y propuesta estratégica “*Business Model Canvas*” entorno a los asociados, actividades y recursos clave, propuesta de valor, canales, relación y segmentos de clientes, estructuras de costos, y vías de ingreso; **concluyendo** que la metodología “*Lean Strategy*” es factible en cuanto una rentabilidad a largo plazo; **recomendando** la capacitación de la metodología en el fortalecimiento de capacidades de sus profesionales. Su **relevancia** se enmarca en analizar el comportamiento del público objetivo, ya que sus tendencias de consumo son transitorias y cambiantes acordes a la vanguardia.

En **Chile**, Giannoni et al. (2017) publicaron el **artículo** denominado “*Diagnosis of sustainable business strategies implemented by chilean construction companies*”, por la revista “*Sustainability*”. Su **problemática** de estudio abarcó la falta de visión orientada a la sostenibilidad por parte de las empresas constructora afectando su transformación estratégica hacia desventaja competitiva; la cual conllevó a través de una **metodología de investigación** exploratorio, descriptivo y correlacional el **objetivo** de determinar estrategias competitivas para promover la sostenibilidad en empresas constructoras. La **muestra** de estudio estuvo conformada por 75 empresas dedicadas a la construcción de edificios, carreteras y minería a través del **instrumento** cuestionario. Se desarrolló como **resultados** la intervención de empresas con experiencia menor de 20 años y promedio de 12.5 años, donde 32 empresas presentaron una facturación superior a los 30 millones de dólares; **concluyendo** que el 68% de las empresas no siguieron estrategias que incentiven su cambio organizacional hacia una sostenibilidad corporativa a pesar que el 88% declaró conocimiento sobre la importancia que tienen las estrategias en la sostenibilidad empresarial; **recomendando** que si las empresas no actúan correctivamente, su retraso genera una desventaja

competitiva ante las demandas del mercado. Su **relevancia** se enmarca en que la falta de una visión a largo plazo afectará la transformación estratégica sostenible de las ventajas competitivas.

En **nivel nacional – Perú**, En Lima Salazar (2020) publicó la **tesis** de posgrado denominada *“Plan estratégico y competitividad de empresas constructoras medianas, caso de estudio: Rey Construcciones Generales S.A.C, San Martín de Porres 2020”*, para obtener el grado de *“Maestro en Ingeniería Civil con Mención en Dirección de Empresas de la Construcción”* por la *“Universidad César Vallejo”*. Su **problemática** de estudio abarcó la carencia de plan estratégico en las empresas limitando su competitividad en el rubro de mercado; la cual conllevó a través de una **metodología** cuantitativa descriptiva el **objetivo** de determinar la relación plan estratégico – competitividad en la empresa. La **muestra** de estudio estuvo conformada por 52 personas encargadas de la gerencia, producción y control de calidad a través del **instrumento** cuestionario. Se desarrolló como **resultados** que la empresa cuenta con un plan estratégico al 42.31% de eficiencia y un 50% de efectividad alta; **concluyendo** que la relación plan estratégico – competitividad en la empresa es positiva – alta; **recomendando** optimizar un análisis externo de la organización para anticipar tiempos y un análisis interno para involucrar a los empleados a través de las directrices de misión y visión. Su **relevancia** se enmarca en realizar un análisis detallando tanto interno como externo a la organización para optimizar la visión y misión estratégica de la empresa.

En **Lambayeque**, Sánchez (2018) publicó la **tesis** de posgrado denominada *“Plan de negocios para la rentabilidad en una empresa Consultora y Constructora de Lambayeque”*, para obtener el grado de *“Maestro en Administración de Negocios MBA”* por la *“Universidad César Vallejo”*. Su **problemática** de estudio abarcó la limitada rentabilidad que presentan las empresas en la región Lambayeque por una deficiente organización en sus negocios; la cual conllevó a través de una **metodología** pre – experimental el **objetivo** de diseñar un plan de negocios modelo para optimizar la rentabilidad de las empresas. La **muestra** de estudio estuvo conformada por 40 empresas

a través de los **instrumentos** cuestionario y guía de análisis documental. Se desarrolló como **resultados** un VAN, TIR y relación Costo/Beneficio de rentabilidad esperada proyectado a una inversión de 12,000 soles; **concluyendo** la existencia de una demanda insatisfecha por parte de los clientes ante las empresas consultoras y ejecutoras de obras civiles a la fecha de estudio; **recomendando** promover la implementación del plan de negocios hacia una rentabilidad sostenible. Su **relevancia** se enmarca en que los análisis de mercado, interno, estratégico y operativo son factores influyentes para optimizar la rentabilidad en la empresa.

En **Lambayeque**, Patazca (2018) publicó la **tesis** de posgrado denominada *“Plan Estratégico para la calidad del servicio de la Empresa Alea Laboratorio de Ingeniería Civil E.I.R.L. Lambayeque”*, para obtener el grado de *“Maestro en Administración de Negocios MBA”* por la *“Universidad César Vallejo”*. Su **problemática** de estudio abarcó la carencia de planificación estratégica que presentan las empresas de consultoría técnica en obras civiles como son las de servicio de ensayo de laboratorio de materiales para la construcción; la cual conllevó a través de una **metodología** no experimental – propositiva el **objetivo** de elaborar un plan estratégico para optimizar la calidad de servicio de la empresa consultora. La **muestra** de estudio estuvo conformada por 52 clientes (actuales y potenciales) a través de los **instrumentos** cuestionario y guía de análisis documental. Se desarrolló como **resultados** que la empresa presenta una competitividad reducida en el mercado local, donde el 70% de los clientes potenciales manifiestan un interés en los servicios que brinda la empresa si optimizara su organización estratégica; **concluyendo** que el plan estratégico para la empresa está diseñado a la optimización de atención al cliente, y promoción de sus servicios acorde a las tendencias sociales de comunicación; **recomendando** desarrollar políticas orientadas a la mejora del trabajo organizacional, optimización de canales de comunicación, infraestructura para mejorar su capacidad de respuesta. Su **relevancia** se enmarca en que los ejecutivos o directorio de la empresa deben optimizar el servicio de atención al cliente y medios de comunicación para optimizar la calidad de su servicio brindado.

En **Cajamarca**, Guevara et al. (2018) publicaron el **artículo** denominado “*Strategic Model and its Influence on the Positioning of the Construction and Consultant José Abiel SAC, Jaén, 2018*”, en “*18th LACCEI International Multi-Conference for Engineering, Education, and Technology*”. Su **problemática** de estudio abarcó la carencia de un modelo estratégico para el logro de posicionamiento de marca, aceptación y preferencia de clientes a favor de la empresa en estudio; la cual conllevó a través de una **metodología** cuantitativa pre experimental el **objetivo** de determinar la influencia de la implementación del modelo estratégico en el posicionamiento de la empresa. La **muestra** de estudio estuvo conformada por quince clientes y el gerente general seleccionados como partes interesadas, intervenidos a través de los **instrumentos** guía de entrevista y cuestionario. Se desarrolló como **resultados** un modelo estratégico, estimando aumentos del 10% en captación de nuevos clientes, 20% de quejas resueltas, 5% de rentabilidad estratégica de marketing, 15% de automatización de inventariado, 10% estructuración física de la organización, y 15% de desarrollo del talento humano; **concluyendo** que el modelo estratégico influye significativamente en el posicionamiento de la empresa en un 20% y posicionamiento de la marca en un 33% posterior de la aplicación del modelo estratégico; **recomendando** desarrollar estrategias de marketing digital y crear una cultura organizacional en los colaboradores. Su **relevancia** se enmarca en realizar un diagnóstico exhaustivo al momento de iniciar la investigación teniendo en cuenta que no todas las organizaciones cuentan con información detallada y documentada, optimizando así el desarrollo de los objetivos estratégicos a implementar hacia su rentabilidad financiera.

En **Lima**, David et al. (2017) publicaron la **tesis** de posgrado denominada “*Plan estratégico para la empresa Guzmán Villar Ingenieros S.A.C.*” para obtener el grado de “Maestro en Administración de Empresas” por la “*Universidad del Pacífico*”. Su **problemática** de estudio abarcó la volatilidad de generación de ingresos y su incertidumbre financiera – crediticia que presenta la empresa; la cual conllevó a través de una **metodología** analítica el **objetivo** de diseñar un plan estratégico para el periodo 2018-2020 en la mejora de su competitividad y sostenibilidad. La **muestra** de estudio estuvo conformada por

la plana administrativa a través del **instrumento** guía de análisis documental. Se desarrolló como **resultados** el análisis y diagnóstico situacional, análisis interno, investigación de mercado, planeamiento estratégico; planes de marketing, operaciones, recursos humanos, responsabilidad social empresarial, y financiero; **concluyendo** que la implementación del plan estratégico es rentable, pero presenta un alto riesgo de volatilidad en el sector de mercado por vicios ocultos; **recomendando** industrializar los procesos para reducir costos. Su **relevancia** se enmarca en realizar reevaluaciones anuales del plan estratégico en torno a los cambios sociales y comerciales.

A **nivel local**, En la **región San Martín**, sólo se evidencia la investigación de Blas y Trigozo (2014), **tesis** de pregrado denominada *“Propuesta de un plan financiero para Optimizar la Liquidez de la constructora grupo las Palmeras E.I.R.L. distrito de Tarapoto, periodo 2013”* por la *“Universidad Nacional de San Martín. Facultad de Ciencias Económicas”*. Por lo que, se carece de investigaciones a nivel local (pregrado y postgrado) referente a la materia de estudio en *“Dirección de Empresas de la Construcción”*.

Como **bases teóricas**, Weinberger (2018) en la publicación oficial *“Plan de Negocios”* por USAID Perú – PRODUCE; presentó un modelo de plan como herramienta para evaluar la viabilidad de los negocios en la creación de nuevas empresas o nuevas unidades de negocio en las ya constituidas; a fin de conllevar al éxito, la producción, ventas, logística, talento humano, posicionamiento de marca, satisfacción del cliente, rendimiento económico y financiero; reduciendo la incertidumbre y riesgos de actividades no planificadas que conllevan al fracaso o extinción organizacional.

Se define como **Plan de Negocios** al documento resultado de un proceso de planeación organizacional para determinar la factibilidad de un negocio hacia la búsqueda de financiamiento (Joan, 2019) (Arbaiza, 2020), aprovechamiento de la oportunidad de mercado y posicionamiento en la misma. A nivel profesional en el mundo empresarial, se presenta la confusión de los términos plan de negocios, estudio de factibilidad, plan estratégico y evaluación de

proyectos; sin embargo, su literatura suele ser muy similar o comprender parte una de otra; tal es el caso del plan estratégico adscrito al plan de negocios (Valverde, 2009) (MTPE, 2017).

La **Estrategia** es definida como una opción elegida (entre varias presentadas) como respuesta a un diagnóstico de enfoques proyectivos orientados en enseñanzas del pasado, como prospectivos mediante su análisis de escenarios futuros (Díaz, 2015) (Emilio, 2008); por lo tanto, su vinculación ante la competitividad de las organizaciones y la necesidad de fortalecer cooperación hacia un logro de objetivos en un ambiente de negocios intensamente dinámico y cambiante, surge la **Estrategia organizacional** como mecanismo para alcanzar la competitividad y sostenibilidad de las organizaciones a un periodo de tiempo predeterminado (Chiavenato, 2017).

Díaz (2015) define el **Pensamiento estratégico** a la toma de decisiones que una persona o conjunto (a nivel de organización o empresa) conlleva su organización para mantener su supervivencia. Gallardo (2016) define la **Planeación estratégica** al desarrollo de los objetivos y acciones concretas por una organización a fin de alcanzar sus propósitos deseados; Chiavenato (2017) lo considera como una herramienta de búsqueda competitiva para alcanzar los objetivos de la organización; y Choque (2016) lo considera como un esfuerzo organizacional, definido y disciplinado al logro de los objetivos propuestos por una organización.

Choque (2016) define el **Planeamiento estratégico** como un conjunto de actividades formales a realizar como propuesta de cambio organizacional (formulación estratégica) en su crecimiento competitivo en beneficio de la colectividad (empleado al sector público). Por otro lado, Palacios (2016) lo define como **Planificación estratégica** porque permite una correcta administración de los procesos de una organización.

Altair Consultores (2013) define como **Plan estratégico** un documento que establece el posicionamiento actual y futuro de una empresa a nivel económico – financiero, estratégico y organizativo. Su importancia radica en pensar de forma sistemática el futuro de una organización, identificando los cambios, aumentando la predisposición de la empresa, hacia una mejora de su coordinación de actividades y comunicación, minimizando respuestas no racionales y conflictos sobre el destino – objetivos de la empresa. Su elaboración comprende tres etapas: Análisis, formulación e implantación estratégica.

Weinberger (2018) define como **Plan estratégico de una empresa** al estudio de sus oportunidades y amenazas identificadas en su análisis del entorno, así como sus debilidades y fortalezas de la organización o del equipo gerencial. Para una empresa en marcha, será necesario contar con antecedentes de sus recursos, capacidades y aptitudes a fin de crear una posición competitiva en el mercado; mientras para una empresa nueva (no constituida) su evaluación interna se basa en el análisis de las capacidades, conocimientos y recursos propios del equipo empresarial fundador; por lo que la evaluación será para el equipo de persona y no la organización – empresa misma. Su estructura comprende la visión, misión, objetivos estratégicos, estrategia de negocio, y las fuentes generadoras de ventaja competitiva.

Díaz (2015) diferencia un **Plan Estratégico Corporativo (PEC)** en comparación de un plan estratégico por su profundidad de estudio, considerando al marketing, producción, finanzas y recursos humanos como materia de estudio a través de su medición, programación y análisis respectivo. Para la elaboración de la estructura documentada del PEC, existen diversos modelos según su intervención de fuente de consulta; la estructura de referencia presentada se enmarca en siete capítulos, detallando su contenido: Resumen ejecutivo: comprende los antecedentes de la empresa, visión, misión, valores organizacionales y objetivos estratégicos; Análisis del entorno; Análisis interno; Diagnóstico estratégico, Determinación de la estrategia, Implementación estratégica, y Modelo estratégico (DÁlessio, 2008).

III. METODOLOGÍA

3.1. Tipo y diseño de investigación

La investigación es de **enfoque** Mixto, ya que respondió a un planteamiento del problema a través de procesos de recolección, análisis y vinculación de datos de investigación conjunta cuantitativa y cualitativa. Lo que conllevó a ser de **tipo** Aplicada, cubriendo una necesidad a través de conocimientos, metodologías y tecnologías específicas (Concytec, 2018); y de **diseño** Concurrente, por recolectar y analizar simultáneamente los datos cuantitativos y cualitativos (Hernández y Mendoza, 2019).

3.2. Variables y operacionalización

Ñaupas et al. (2018) definen como **variables** teóricas a los atributos, cualidades, y/o características observables materia de estudio de investigación; y **operacionalización de variables** al procedimiento lógico de transformar las variables teóricas a través de una matriz de operacionalización, el cual se adjunta como anexos en el presente informe.

La investigación desarrolló la **variable** de estudio: “Estrategia”, cuya **definición conceptual** corresponde a una opción elegida (entre varias presentadas) como respuesta a un diagnóstico de enfoques proyectivos orientados en enseñanzas del pasado, como prospectivos mediante su análisis de escenarios futuros; y **definición operacional** su vinculación ante la competitividad de las organizaciones y la necesidad de fortalecer cooperación hacia un logro de objetivos en un ambiente de negocios intensamente dinámico y cambiante (Díaz, 2015) (Emilio, 2008).

3.3. Población, muestra, muestreo, unidad de análisis

Carrasco (2018) define como **población** al conjunto de elementos que conforma la **unidad de análisis** (al problema planteado propuesto a investigación) en una delimitación espacial y temporal; **muestra** a una parte representativa de ésta en cuanto a su objetividad de presentación de resultados y **muestreo** a los mecanismos para la determinación de su estudio muestral.

La presente investigación estudió una población desconocida de estudio respecto a las **partes interesadas** como unidad de análisis (ISO, 2015), la cual considerada a toda persona u organización que puede afectar, verse o percibirse como afectada por una decisión o actividad. Bajo una relación interna y externa de la organización; la población de estudio no está definida cuantitativamente por estar la empresa en suspensión temporal de servicio; por lo que a un margen de error del 6% y confiabilidad 90% obtenidas a través de un muestreo probabilístico (Alvitres, 2000) desarrollado en el programa estadístico *Decision Analyst* (STATS, 2020) se determinó un total de 68 personas a intervenir como muestra de estudio (Hernández y Mendoza, 2019).

3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos

Alvitres (2000) define las **técnicas** como el conjunto de procedimientos para concretar los objetivos, y los **instrumentos** como los medios auxiliares para registrar los datos obtenidos por las técnicas.

La investigación desarrolló las técnicas cualitativas de Entrevista y Observación con sus instrumentos guías de entrevista y de observación respectivamente; conjuntamente se desarrollaron las técnicas cuantitativas de Encuesta y análisis documental con sus respectivos cuestionarios y fichas documentales (Caballero, 2014) (Flores, 2017). Los instrumentos de investigación fueron consignados y adaptados de investigaciones

publicadas relacionadas a la materia de estudio, las cuales fueron autorizados su empleo por sus autores correspondientes (documento adjunto en anexos). Los instrumentos fueron validados por expertos, también denominado *Face Validity* o voces calificadas (Hernández y Mendoza, 2019).

3.5. Procedimientos

Flores (2017) recomienda metodologías para el proceso de investigación en una serie de pasos que inician desde el diagnóstico y descubrimiento del problema, construcción de un plan de acción, su puesta en práctica y observación de su funcionamiento; por último, su reflexión, interpretación e integración de resultados obtenidos (Weinberger, 2018).

Así mismo, como proceso de una planeación estratégica (Chiavenato, 2017) en relación al objetivo general, se identificó y analizó las condiciones estratégicas para la reactivación del servicio de la empresa de obras civiles Patazca Rojas S.A.C. en tres etapas: Primero, se identificó el estado situacional de la empresa anterior a la reactivación de servicios con intervención de los instrumentos cualitativos guía de entrevista y guía de observación; Segundo, se analizó la capacidad de servicio potencial de la empresa ante las partes interesadas con intervención de los instrumentos cuantitativos Cuestionario, aplicado a los colaboradores, proveedores y clientes potenciales (futuros) para la organización; por último, se especificó las condiciones estratégicas que la empresa debe contar para reactivar sus servicios con intervención del instrumento cuantitativo Ficha documental.

3.6. Método de análisis de datos

Alvitres (2000) determina como **plan de análisis de datos** al procesamiento estadístico de la información, constituyendo así un modelo estadístico para probar la validez de una hipótesis. La investigación desarrolló un modelo de estadístico descriptivo por distribución de frecuencias y representación de tablas – figuras procesados a través del programa estadístico *IBM SPSS Statistics v.25*. Así mismo, se determinó la **validez** como la medición de la variable estudiada y **confiabilidad** al resultado coherente – conciso que produjeron los instrumentos empleados. Por lo tanto, su validez fue sustentada por su contenido con una correlación Alfa de Cronbach superior de 0.70 procesado estadísticamente con *IBM SPSS*; conjuntamente, su confiabilidad fue sustentada mediante *idoneidad Kaiser Meyer (KMO)* y *esfericidad de Bartlett* superior a 0.50 (Hernández y Mendoza, 2019).

3.7. Aspectos éticos

Hernández y Mendoza (2019) determinan que la ciencia y sus procedimientos deben estar siempre al servicio de la humanidad y el bien común hacia una **ética en la investigación** responsable y digna. Por lo que la investigación se desarrolló en cumplimiento de los lineamientos universitarios en investigación (SUNEDU, 2014) (RENATI, 2020). Su contenido fue elaborado en cumplimiento de la Guía de Elaboración de Productos Observables (UCV, 2020), Código de ética en investigación de la institución académica de publicación (UCV, 2019).

IV. RESULTADOS

Se identificó y analizó las condiciones estratégicas para la reactivación del servicio de la empresa de obras civiles Patazca Rojas S.A.C. en cumplimiento de sus objetivos descritos. Del **primer objetivo, se identificó el estado situacional de la empresa;** del **instrumento 1 (Guía de entrevista)**, se entrevistó al Sr. Pedro Ramón Patazca Rojas (DNI N° 45902345) en condición de Gerente General de la empresa constituida a inicio del 2019 en el distrito de Morales, provincia y región San Martín. La empresa realizó actividades de servicio de consultoría hasta inicio del 2020 a consecuencia del estado de emergencia sanitaria Covid 19; la cual, al no tener alternativas de continuidad, se tomó la decisión de suspender temporalmente actividades ante SUNAT con fecha mayo del 2020. A la fecha 2021, La empresa no cuenta con infraestructura ni equipos propios registrados ante SUNAT, no presenta financiamiento en estado de reserva. Así mismo, no se fomentó la elaboración de un plan de negocios o un plan estratégico para la organización, sabiendo las consecuencias que puede conllevar su carencia de orientación administrativa.

Del **instrumento 5 (Guía de observación)**, se registró como actividades de apoyo, que la empresa no presenta **infraestructura** propia registrada en SUNAT, Su actual infraestructura es temporal – familiar con servicios básicos de electrificación, saneamiento, conectividad telefónica e internet. Presenta 01 computadora estacionaria de gama alta como elemento óptimo de equipo informático, y herramientas de escritorio y recepción diversos adjuntos a panel fotográfico; en **Gestión de RR.HH.** No presenta estructura organizacional, su constitución está conformada por Gerente General y Subgerente; en **Desarrollo tecnológico**, la empresa presenta un portal web de red social Facebook, sin actividad recurrente durante el último año; y no presenta **Aprovisionamientos** materiales o insumos, equipos y herramientas de especialidad aplicado a la consultoría (carencia de fotocopiadoras, impresoras) y ejecución de obras civiles (equipos de laboratorio de ensayo de materiales y topografía).

Del **segundo objetivo**, se **analizó la capacidad de servicio potencial de la empresa ante las partes interesadas**, con intervención de los instrumentos cuantitativos Cuestionario a una muestra corregida (por atención virtual) de 68 personas intervenidas a través de un muestreo probabilístico de población cuantitativa no definida (Hernández y Mendoza, 2019).

Figura 1. Muestra de estudio



The screenshot shows the 'Sample Size Determination' window of the Decision Analyst STATS 2.0 software. The window title is 'Decision Analyst STATS™ 2.0'. The main heading is 'Sample Size Determination (Sample Size for Population Percentage Estimates)'. The interface is divided into two main sections: 'Inputs' and 'Results'. In the 'Inputs' section, there are four fields: 'Universe Size' (text input with value '99999'), 'Maximum Acceptable Percentage Points of Error' (dropdown menu with value '6%'), 'Estimated Percentage Level' (dropdown menu with value '10% or 90%'), and 'Desired Confidence Level' (dropdown menu with value '90%'). Below these inputs are three buttons: 'Calculate', 'Reset', and 'Exit'. The 'Results' section shows 'The Sample Size Should Be...' with a text input field containing the value '68'. At the bottom of the window, there is a footer with the text '817 640-6166 | www.decisionanalyst.com' and the Decision Analyst logo with the tagline 'The global leader in analytical research systems'.

Nota. La cuantía de la muestra fue obtenida a través del programa estadístico Decision Analyst (STATS, 2020) promovido por Hernández y Mendoza (2019), con un margen de error del 6% y nivel de confianza deseado del 90% (Alvitres, 2000).

De las 68 personas intervenidas como muestra de estudio; se aplicó la técnica de entrevista al Gerente General de la empresa (instrumento 1); teniendo en cuenta la suspensión temporal de servicio de la empresa a la fecha de estudio, se aplicó la técnica de encuesta a 27 colaboradores potenciales (instrumento 2), 8 proveedores potenciales (instrumento 3) y 32 clientes potenciales (instrumento 4).

Los instrumentos de recolección de datos aplicados fueron aceptados por validez estadística igual/superior de 0.70 relación Alfa de Cronbach ejecutado en IBM SPSS, conjuntamente se validó por juicio de experto en materia metodológica, administración de negocios MBA, e Ingeniería civil con mención en dirección de empresas (documentos anexos). Por confiabilidad las preguntas superaron el valor de 0.50 establecido por las pruebas KMO y esfericidad de Bartlett (Hernández y Mendoza, 2019).

Tabla 1.

Estadísticas de fiabilidad

Instrumento	Detalle	Alfa de Cronbach	N de elementos
2	Cuestionario	,71	17
3	Cuestionario	,70	14
4	Cuestionario	,70	16

Nota. Procesado en IBM SPSS (documentos anexos)

No se consideró las técnicas de observación (instrumento 5) y análisis documental (instrumento 6) como intervinientes a la muestra de estudio, ya que su desarrollo abarca el espacio físico y temporal de su forma organizativa (Flores, 2017) (Hernández y Mendoza, 2019).

Del **instrumento 2 (Cuestionario)**, se interpretó de los **colaboradores potenciales**, que el 88.46% residen en las regiones San Martín y Lambayeque, tendiendo disponibilidad el 52.17% para realizar actividades semipresenciales y el 34.78% presencial. El 8.70% cuentan con grado académico de bachiller y el 91.30% en curso académico; el 60.87% presentan una experiencia menor de 6 meses de actividad; donde el 39.13% han ejercido actividades técnicas especializadas en ingenierías, 17.39% técnicas a auxiliar y 8.70% administrativa. El 60.87% desconoce sobre regímenes laborales, no obstante, el 39.13% manifiestan su interés de laborar con la organización mayor a un año y el 26.09% menor de 6 meses. El 82.61% considera aceptable las actividades informadas brindada por la empresa, el 73.91% sobre su infraestructura y herramientas, y el 86.96% sobre su medio de organización y comunicación. A nivel organizacional, el 21.74% considera que la empresa debe centrar sus

servicios en consultorías técnicas ingenieriles en elaboración de expedientes técnicos y desarrollo académico de investigación, el 17.39% en servicios topográficos, el 8.70% en servicios de ensayos de materiales, elaboración de fichas técnicas y supervisión de obras. El 39.13% considera que la empresa debe intervenir sus actividades en infraestructura vial, 34.78% en investigación académica en general y el resto en actividades en saneamiento y edificaciones. El 95.65% de los encuestados considera que la empresa cuenta con potencial de prestación de servicio, con un 86.96% de aceptabilidad de contribución al desarrollo local. El 91.30% de los encuestados, conocen de manera referencial que es un plan estratégico, considerando en su totalidad que la implementación de un plan optimizará la organización de la empresa y su calidad de servicio.

Del **instrumento 3 (Cuestionario)**, se interpretó de los **proveedores potenciales**, que el 83.33% prestan servicios de manera formal en las regiones San Martín y Lambayeque, contando solo el 60% con RNP activo. El 100% manifiesta facilidades para brindar sus servicios, demostrando un 25% experiencia mayor de 3 años, y el 50% menor de un año; en abastecimientos de equipos y herramientas topográficas, ensayo de materiales, servicios de laboratorio; es necesario acotar que no se observó participación de proveedores dedicados al abastecimiento de materiales de construcción, movilidad y alquiler de maquinarias. El total de encuestados, manifiestan interés de participar con la empresa Patazca Rojas, aceptando la información brindada por la empresa y su organización. A nivel organizacional, el 33.33% considera que la empresa debe centrar sus servicios en infraestructura vial y saneamiento básico. El 100% de los encuestados considera que la empresa cuenta con potencial de prestación de servicio, con aceptabilidad de contribución al desarrollo local. El 100% de los encuestados, conocen de manera referencial que es un plan estratégico, considerando en su totalidad que la implementación de un plan optimizará la organización de la empresa y su calidad de servicio.

Del **instrumento 4 (Cuestionario)**, se interpretó de los **clientes potenciales**, que el 83.87% han solicitado servicios en el rubro de la consultoría y construcción durante los últimos años, siendo el 26.92% solicitado a actividades de consultoría técnica académica, 23.08% estudios topográficos, 11.54% estudios de materiales, elaboración de expedientes técnicos, servicios de licencia de construcción, y planos en general; solo el 3.85% manifestó solicitud de servicio de ejecución de obras y registro públicos. A nivel de potenciales servicios solicitados, el 16.13% manifestaron la necesidad de contar con servicios de estudios topográficos para registros públicos y tasaciones, y 9.68% planos de edificación para licencias de construcción. El 70.83% pertenece o labora en una organización, siendo el 33.33% enfocadas al sector privado, 22.22% entidades públicas y 5.56% sector académico. El 79.17% desconocía sobre la constitución de la empresa, y solo el 12.50% había solicitado algún servicio o información a la organización cuando estaba vigente; no obstante, el 95.83% manifiesta su interés de conocer la empresa y sus servicios a brindar con un 86.96% de nivel de aceptabilidad acorde a lo informado por la empresa, 91.30% en cuanto a su infraestructura y capacidad organizativa. El 30.43% recomienda que la empresa brinde servicios en el rubro de las edificaciones, infraestructura vial y saneamiento urbano, no obstante, el 13.04% solicita intervención de carácter académico, con un 100% de aceptabilidad que la empresa brinde servicios en las regiones San Martín y Lambayeque. El 91.30% conoce de manera referencial que es un plan estratégico, aceptando su totalidad que la implementación de un plan optimizará la organización, funcionabilidad y calidad de servicio de la empresa.

Del **tercer objetivo**, se **especificó las condiciones estratégicas que la empresa debe contar para reactivar sus servicios**, con intervención del **instrumento 6 (Ficha documental)**; el cual comprende los siguientes resultados:

Tabla 2.

FODA

Fortalezas	Debilidades
<p>La plana directiva presenta capacidades y conocimientos especializados en ingeniería, administración, derecho y gestión pública.</p> <p>La plana directiva desarrolla sus capacidades y actividades acorde a los avances tecnológicos.</p> <p>La empresa cumplió con la entrega de sus servicios de manera eficaz y eficiente, logrando la satisfacción del cliente.</p> <p>-</p> <p>-</p>	<p>La empresa actualmente se encuentra en suspensión de servicio de actividades ante SUNAT.</p> <p>No cuenta con infraestructura propia y equipos tecnológicos a mayor cuantía para incluir colaboradores</p> <p>No cuenta con recursos económicos para reinicio de actividades.</p> <p>No cuenta con recursos humanos en actividad (contabilidad y administración), ni cartera de proveedores y clientes existentes.</p> <p>Limitada experiencia de la plana directiva comprobada en la administración de negocios (empresas).</p>
Oportunidades	Amenazas
<p>Se cuenta con un sector de mercado con alta demanda de servicios de consultoría y ejecución de obras civiles a nivel privado y público.</p> <p>Motivación por parte del Estado peruano para financiamiento de empresas afectadas por el estado de emergencia sanitaria.</p> <p>Capacidad de plana directiva para optimizar búsqueda de potenciales colaboradores, proveedores, y cartera de clientes en el sector privado y público a nivel de municipalidades distritales / provinciales.</p> <p>Adaptación a los recursos tecnológicos y de conocimiento acorde a la vanguardia.</p> <p>Aprovechamiento de los medios de comunicación para promocionar el servicio.</p> <p>-</p>	<p>Presencia de empresas de similar rubro de actividades, con mayor posicionamiento en el mercado.</p> <p>Competencia desleal de empresas de similar rubro, en especial las que no cuentan con una adecuada organización empresarial.</p> <p>Nivel de desconfianza inicial por parte de los clientes potenciales ante una nueva empresa en servicio.</p> <p>Direccionamiento de proyectos de inversión pública y condiciones de servicio no ético en entidades municipales</p> <p>Cambios climáticos e inaccesibilidad a zonas de estudio en época de intensas lluvias, en especial en la región San Martín.</p> <p>Continuidad del estado de emergencia sanitaria y posible desequilibrio social, político, organizacional y financiero ante la presencia de una nueva ola infecciosa.</p>

Nota. Elaboración propia.

Tabla 3.

Visión y Misión

Visión	Misión
<p>Ser una empresa éticamente responsable con una sólida estructura organizacional y tecnológica en bienestar con sus colaboradores, proveedores y clientes; posicionada en la región San Martín y Lambayeque.</p>	<p>Somos una empresa dedicada a los servicios de consultoría técnica especializada y ejecución de obras civiles, con profesionalismo gerencial, técnico y logístico; generando satisfacción y confianza en los clientes, así como en los demás grupos de interés.</p>

Nota. Elaboración propia.

Tabla 4.

Valores corporativos y Objetivos estratégicos

Valores Corporativos	Objetivos estratégicos
Ética empresarial, logística y competitiva.	Establecer una estructura organizacional funcional sólida y detallada, optimizando su capacidad gerencial, administrativo, contable, técnico y logístico.
Estándares profesionales de calidad óptimo.	Participar en los procesos de contratación de servicios de manera formalizada y legal.
Vocación de servicio para la satisfacción del cliente .	Brindar servicios para actividades/proyectos de complejidad acorde a capacidad de la empresa.
Equilibrio organizacional para colaboradores y proveedores.	Fomentar financiamiento para la adquisición de infraestructura, equipos e instrumentos en la mejora continua de la organización.
Capacidad de liderazgo de plana administrativa.	Optimizar los recursos tecnológicos en la organización, publicitando los servicios generados para optimizar la comunicación y seguridad de interés/atención con los clientes.
Servicios acordes a la tecnología solicitada.	Establecer cartera de proveedores y clientes potenciales.
-	Motivar la participación de la gerencia y colaboradores a través de la capacitación y mejora de sus capacidades.
-	Planificar acciones preventivas para el desarrollo de actividades en climas extremos, inaccesibles y acontecimientos de estado de emergencia sanitaria.
-	Actualizar estudios de mercado para la mejora continua de la empresa y su búsqueda/optimización de financiamiento.

Nota. Elaboración propia.

Se estableció una estrategia competitiva corporativa en **Liderazgo en costos**, ofreciendo un servicio óptimo a un costo moderado (calidad – economía); en **Diferenciación** ofreciendo un mejor servicio, optimizando tiempos de entrega y promoviendo publicidad a través de la tecnología – marketing digital; y en **Enfoque** hacia la satisfacción del cliente, con una estabilidad de interacción colaboradores, empleadores y demás partes interesadas.

Como **Estrategia Competitiva**, se estableció que la organización contará con profesionales altamente calificados en respuesta a las necesidades técnicas ingenieriles y académicas solicitadas por el cliente, preparados acorde a las tendencias tecnológicas y normatividad vigente, así mismo se fomentará la calidad humanística entre los colaboradores y parte gerencial para optimizar un clima laboral estable y seguro hacia un liderazgo efectivo; se contará con una infraestructura optimizada con instalaciones, equipos y herramientas para el cumplimiento y satisfacción de las necesidades del cliente.

Como **Estrategias Funcionales**, se realizarán alianzas estratégicas para una interacción estable con los proveedores con reserva de servicio solicitados no solo en la entrega de insumos, sino también en actividades de alquiler y servicio complementario para optimización de tiempos y entrega de resultados a nivel interregional.

Para su Plan de Acción, se enfocará una **estrategia exploradora**, optimizando la eficiencia y rentabilidad de los servicios generados, flexible al cambio y necesidades del cliente. Como estrategia de valoración, se planificará las necesidades del personal en función a sus objetivos funcionales, motivando su crecimiento a través de la evaluación continua de desempeño como estrategia retributiva; como estrategia de formación – afectación, se motivará y financiará capacitaciones polivalentes y especializadas en la mejora continua de las capacidades de los colaboradores acorde a las tendencias tecnológicas para su estabilidad laboral en la empresa.

V. DISCUSIÓN

Del **primer objetivo** “identificación el estado situacional de la empresa anterior a la reactivación de servicios”; Salazar (2020) describió como problemática de estudio, la carencia de planes estratégicos en las empresas, limitando su competitividad en el rubro de mercado; del mismo criterio, Patazca (2018) describió la carencia de una planificación estratégica que presentan las empresas de consultoría técnica en obras civiles como son las de servicio de ensayo de laboratorio de materiales para la construcción; y Guevara et al (2018) confirmó la carencia de un modelo estratégico para el logro de posicionamiento de marca, aceptación y preferencia de clientes a favor de la empresa en estudio.

La problemática de la investigación, no está ajeno a la lamentable realidad que presentan la mayoría de las empresas en Perú, no solo en consultoría y ejecución de obras civiles, sino, casi en todo tipo de organización empresarial; siendo de mayor complejidad a la fecha 2020-2021, la incertidumbre generada por el estado de emergencia sanitaria a nivel internacional por pandemia Covid 19 (El Peruano, 2020).

Si bien es cierto, se ha generado y sigue generando motivación por parte del gobierno peruano para la búsqueda de financiamiento y formalización organizacional (El Comercio, 2020), son pocas las empresas que apuestan por un emprendimiento acorde a las expectativas de una correcta administración de negocios o empresas; y en el caso de generar su constitución, aún queda pendiente su formalidad documentaria de un plan de gestión, estratégico o de negocio según corresponda, que dirija un correcto sentido de la organización en sus actividades establecidas.

La empresa Patazca Rojas, al no contar con un plan estratégico como documento a disposición de la organización en su temporada de servicio activo, conllevó que la empresa realice sus actividades de una manera desorganizada de funciones de su plana directiva, descoordinación con los colaboradores, clientes, afectaciones de plazos de entrega del servicio a los clientes; todo ello generó afectaciones económicas en cuanto a ingresos y egresos de dinero, y ante la situación del estado de emergencia sanitaria, al no haber contado con medidas preventivas ni correctivas, la empresa tuvo que suspender su actividades, hasta casi su potencial extinción organizacional.

Muchas veces se piensa que al constituir una empresa en el sector construcción, solo es suficiente demostrar capacidades técnicas operativas y el sustento económico para mantenerlo; muchas veces se desconoce de una adecuada estructura organizacional de actividades, la cual conlleva un caos organizacional y afectación económica su no adecuación oportuna.

Si bien es cierto, a nivel académico investigativo, se fomenta la búsqueda y recolección de información a través de las técnicas de encuesta a una muestra de estudio poblacional como potenciales colaboradores, proveedores y clientes; existe déficit o limitada motivación de participación por estos grupos de interés; en tal sentido, los datos obtenidos son un primer paso para conocer la realidad problemática de estudio de una organización; no obstante, se discute si dichos instrumentos alcanzan su objetivo de estudio. Por lo que se recomienda, generar un mayor interés y tiempo de dedicación para optimizarlo a un estudio de mercado detallado, como mejor condición de obtención de información requerida.

Del **segundo objetivo** específico: “Análisis de la capacidad de servicio potencial de la empresa ante las partes interesadas”, de los cuestionarios aplicados tanto a nivel de colaboradores, proveedores y potenciales clientes, se ha evidenciado un mayor porcentaje de participación por la parte interesada colaborador y cliente; no obstante se observó una brecha en obtención de información por parte de los potenciales proveedores; tal acción se puede interpretar a la falta de motivación y tiempo de atención por parte de las empresas comercializadoras de insumos materiales pétreos, ferretería en general, y abastecedores de servicios complementarios, que al parecer tampoco cuentan con una adecuada planificación estratégica de su servicio, estando vulnerables a un desequilibrio de estabilidad, competitividad y existencia en el mercado.

Del **tercer objetivo** específico: “Especificaciones de las condiciones estratégicas que la empresa debe contar para reactivar sus servicios”, de la matriz DAFO presentado por Sánchez (2018), Patazca (2018) y la investigación obtenida, se detalla:

Tabla 5.

Comparativo Fortalezas

Sánchez (2018)	Patázca (2018)	Investigación al 2021
Calidad – precio	Experiencia en el rubro	Capacidades y actividades acorde a los avances tecnológicos
Incremento del sector construcción en Lambayeque	Cartera de clientes establecido	-
Variedad de servicios	-	Cumplimiento de servicios eficaz y eficiente
Colaboradores altamente calificados	Organización sólida	-
Equipamiento acorde a tendencias tecnológicas	Infraestructura amplia y moderna	-

Nota. Las empresas consultoras y ejecutoras de obras civiles presentan un común de fortalezas en cuanto a capacidades especializadas, propias que les diferencian de otras organizaciones en el mismo rubro ingenieril.

Tabla 6.

Comparativo Oportunidades

Sánchez (2018)	Patazca (2018)	Investigación al 2021
Requerimiento social	Demanda de mercado	Mercado con alta demanda de servicios
Fomento de inversión	Fuerza de ventas	Búsqueda de potenciales colaboradores, proveedores, y cartera de clientes
Oportunidad de financiamiento	-	-
Crecimiento demográfico	-	-
-	-	Adaptación a los recursos tecnológicos
Incentivos estatales	-	Financiamiento de empresas afectadas por el estado de emergencia sanitaria

Nota. Las empresas consultoras y ejecutoras de obras civiles presentan un común de oportunidades en cuanto a una alta demanda de servicios en el mercado, fomento de la inversión por parte del gobierno peruano.

Tabla 7.

Comparativo Debilidades

Sánchez (2018)	Patazca (2018)	Investigación al 2021
-	-	Suspensión de servicio
Experiencia en el sector	-	Limitada experiencia de la plana directiva
Escasos recursos financieros	-	No cuenta con recursos económicos
Burocracia	-	No cuenta con infraestructura propia y equipos tecnológicos
Limitada capacidad de contratación	Ausencia de promociones	
Limitada promoción de servicios	Sin servicio post venta	No cuenta con recursos humanos en actividad

Nota. Las empresas consultoras y ejecutoras de obras civiles presentan un común de debilidades en cuanto a limitada promoción de servicios pre y post venta, así como limitados recursos financieros propios de la organización.

Tabla 8.

Comparativo Amenaza

Sánchez (2018)	Patazca (2018)	Investigación al 2021
Nuevos competidores	Competidores con mayor capacidad y experiencia	Presencia de empresas de similar rubro de actividades
Alta competitividad	-	-
-	Inflación	-
Competencia desleal	Desempleo	Competencia desleal Direccionamiento de proyectos de inversión
Rigidez normativa	Políticas económicas deficientes	Nivel de desconfianza inicial por parte de los clientes
Fenómenos naturales	-	Continuidad del estado de emergencia sanitaria

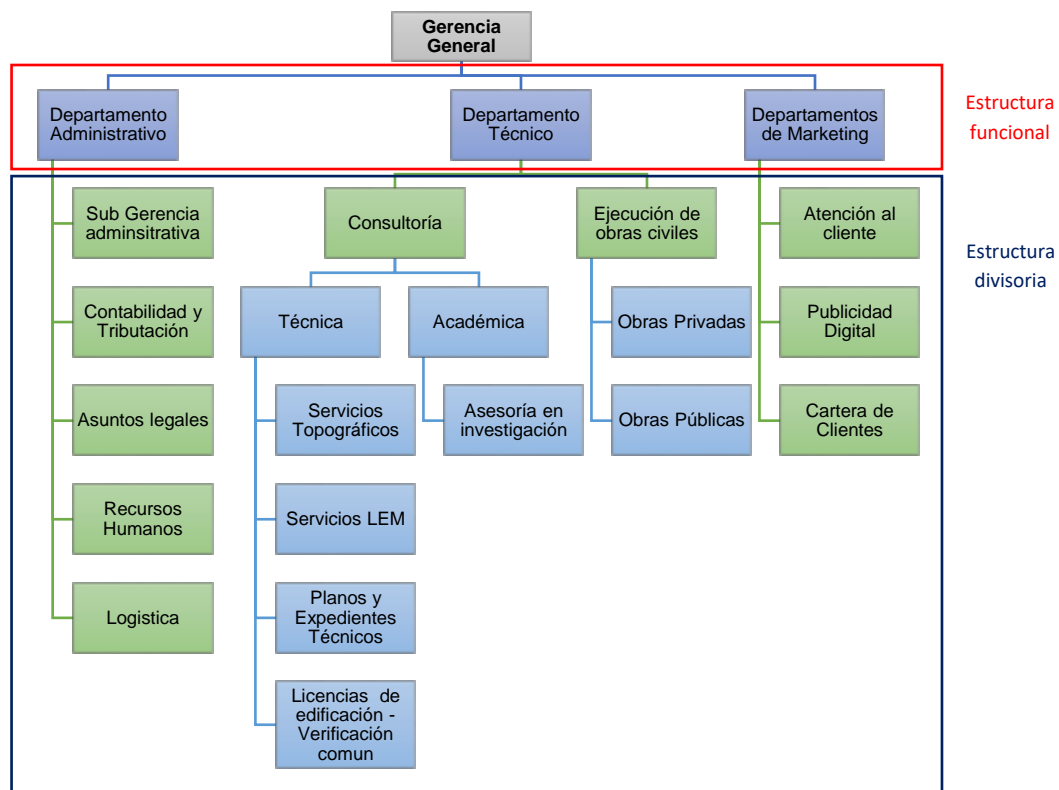
Nota. Las empresas consultoras y ejecutoras de obras civiles presentan un común de amenazas en cuanto al incremento de nuevos competidores, competencia desleal, desconfianza del cliente e imprevistos de la naturaleza, siendo ahora también el estado de emergencia sanitaria.

El análisis FODA o DAFO, no es el único mecanismo de intervención de formulación estratégica, su profundidad de estudio abarca también un análisis CAME, PEST, EFE, cinco fuerzas de Porter, entre otros según literatura consultada (Gallardo, 2016).

Así mismo, el MTPE (2017), a través de la guía para desarrollar plan de negocios y búsqueda de financiamiento, determina que los **organigramas** pueden presentar una **estructura funcional** agrupada por especialidades, generando una eficiencia en el desempeño hacia una mejor comunicación, así como una **estructura divisional**, a fin de generar un mayor énfasis a los resultados deseados, mejorando la coordinación y promoviendo el crecimiento de la unidades de negocio; sin embargo su desventaja radica en una generación de mayor gasto por presentar mayor contenido de áreas y recursos a necesitar. La investigación presentó una estructura funcional bajo tres departamentos: administrativo, técnico y marketing; el cual a su vez se configura en una estructura divisional acorde a la necesidad de intervención de un potencial servicio especializado (Weinberger, 2018).

Figura 2.

Estructura funcional – divisoria de una organización



Nota. Elaboración propia.

Respecto a los **planes de acción**, Altair Consultores (2013) describe que para acometer el logro de los objetivos estratégicos, primero se debe identificar los proyectos, acciones e iniciativas a acometer, designándose a los responsables de cada objetivo; el segundo paso es el establecimiento de las fechas de consecución, por último se requiere un control y seguimiento del cumplimiento del plan propuesto.

La investigación, solo centra su estudio en una planificación estratégica, sin evidencia de seguimiento de las actividades de la organización debido a su estado temporal de suspensión de servicio, que conllevó a la inactividad de la organización a la fecha de estudio. Por lo tanto, la recomienda la intervención de estrategias de valoración, retributiva, formación y afectación en la estructura organizacional a fin de fortalecer vínculos y responsabilidades en las partes interesadas de la empresa.

VI. CONCLUSIONES

Se identificó y analizó las condiciones estratégicas para la reactivación del servicio de la empresa de obras civiles Patazca Rojas S.A.C., con enfoque a una micro – pequeña empresa emprendedora a corto plazo de intervención de reinicio de actividades.

1. La empresa generó un año de servicio tributario de consultoría y ejecución de obras civiles durante el 2019 para su posterior suspensión temporal de servicio durante el 2020-2021 por estado de emergencia sanitaria
2. Se cuenta con más del 90% de aceptabilidad conforme encuesta a colaboradores, proveedores y clientes potenciales en las regiones San Martín y Lambayeque; no obstante, la organización no cuenta con infraestructura propia, recursos humanos, cartera de clientes y capital de financiamiento para reinicio de actividades.
3. Se formuló estrategias para una estructura organizacional funcional sólida y detallada bajo tres departamentos (administrativo, técnico y marketing), optimizando su capacidad gerencial, administrativo, contable, técnico y logístico; y su búsqueda/optimización de financiamiento para la adquisición de infraestructura, equipos e instrumentos en la mejora continua de la organización enfocado a un planteamiento estratégico valorativo, retributivo, de formación y afectación positiva a las partes interesadas.

VII. RECOMENDACIONES

Fomentar a la gerencia general y partes interesadas, las condiciones estratégicas para la reactivación del servicio de la empresa de obras civiles Patazca Rojas S.A.C., con miras a intervención de reinicio de actividades post estado de emergencia sanitaria, hacia su mejora continua.

1. Motivar acciones de gestión documentaria para conseguir una inclusión financiera a través de programas de apoyo empresarial fomentado por COFIDE y el Gobierno peruano ante estado de emergencia sanitaria, logrando así motivar la adquisición de infraestructura, recursos humanos, y capital de financiamiento para reinicio de actividades.
2. Optimizar una cartera de proveedores y clientes potenciales con actualización continua para que la organización alcance su misión, visión y objetivos estratégicos propuestos.
3. Valorar la estructura organizacional de la empresa a través de una guía de funciones y responsabilidad de carácter administrativo, técnico y marketing digital de servicio.

REFERENCIAS

- Altair Consultores. (2013). *La elaboración de un Plan Estratégico*. Madrid, España: Economía.
- Alvitres, V. (2000). *Método Científico. Planificación de la Investigación*. Lambayeque, Perú: Ciencia.
- Arbaiza, L. (2020). *Cómo elaborar un plan de negocio*. Lima, Perú: Esan.
- Blas, R., y Trigozo, G. (2014). *Propuesta de un plan financiero para Optimizar la Liquidez de la constructora grupo las Palmeras E.I.R.L. distrito de Tarapoto, periodo 2013*. Tarapoto, San Martín, Perú: Universidad Nacional de San Martín.
- Briñez, M., y Penago, M. (2021). Sustainability as a Competitive Strategy in companies in the Construction sector of the Department of Antioquia-Colombia. *Revista Telos*, 23. doi:10.36390/telos232.08
- Caballero, A. (2014). *Metodología integral innovadora para planes y tesis*. México: Cengage Learning.
- CAF. (2021). *CAF apoya la atención a la pandemia y la reactivación económica del Perú con USD 350 millones*. Banco de Desarrollo de América Latina.
- Carrasco, S. (2018). *Metodología de la investigación científica*. Perú: San Marcos.
- Chiavenato, I. (2017). *Planeación estratégica*. España, España: McGraw-Will.
- Choque, R. (2016). *Planeamiento Estratégico. Utilizando el cuadro de mando integral (Balanced Scorecard)*. Lima, Perú: Macro.
- Cofide. (2019). *Portal Institucional*.
- Concytec. (2018). *Reglamento de calificación, clasificación y registro de los investigadores del sistema nacional de ciencia, tecnología e innovación tecnológica - reglamento RENACYT*. Lima, Perú: Consejo Nacional de Ciencia, Tecnología e Innovación Tecnológica.
- DÁlessio, F. (2008). *El proceso estratégico*. México, México: Pearson.
- David, J., Gomero, J., & Guzmán, J. (2017). *Plan estratégico para la empresa Guzmán Villar Ingenieros S.A.C*. Lima, Perú: Universidad del Pacífico. Escuela de Postgrado.
- Díaz, R. (2015). *La trilogía del MBA*. Lima, Perú: Macro.

- El Comercio. (2020). *Construcción: 75% de las empresas del sector aumentará sus niveles de inversión en el 2021*.
- El Peruano. (2020). *Decreto Supremo que declara en Emergencia Sanitaria a nivel nacional por el plazo de noventa (90) días calendario y dicta medidas de prevención y control del COVID-19*.
- Emilio, A. (2008). *Planeamiento estratégico para micro y pequeñas empresas*. Lima, Perú: Universidad del Pacífico.
- Espejo, A., Sánchez, M., y Traverso, A. (2018). *Plan de negocio de una empresa consultora en gestión de contratos de construcción*. Lima: Universidad del Pacífico. Escuela de Posgrado.
- Flores, J. (2017). *Construyendo la Tesis Universitaria*. Lima, Perú: Cepredim.
- FMI. (21 de agosto de 2020). *FMI afirma que gobiernos deben aprovechar las bajas tasas de interés para fomentar inversiones públicas*.
- Gallardo, J. (2016). *Administración estratégica*. Colombia, Colombia: Alfaomega.
- Giannoni, C., Alarcón, L., y Vera, S. (2017). Diagnosis of sustainable business strategies implemented by chilean construction companies. *Sustainability (Switzerland)*, 19. doi:10.3390/su10010082
- Guevara, D., Bravo, E., y Deza, J. (2018). Strategic model and its influence on the positioning of the construction and Consultant José Abiel SAC, Jaén, 201. *Modelo Estratégico y su Influencia en el Posicionamiento de la Constructora y Consultora José Abiel SAC, Jaén, 2018* (pág. 10). En línea: LACCEI de ingeniería, educación y tecnología. doi:10.18687
- Hernández, R., & Mendoza, C. (2019). *Metodología de la Investigación. Las rutas cuantitativa, cualitativa y mixta*. México, México: McGRAW-HILL.
- Huynh, T., Pham, D., y Hoai, L. (2021). Building a strategic performance management model for enterprises investing to coastal urban projects toward sustainability. *International Journal of Strategic Property Management*(ISSN. 1648715X), 19. doi:10.3846/ijspm.2021.14298
- ISO. (2015). *ISO 9000:2015(es) Quality management systems — Fundamentals and vocabulary*.
- Joan, J. (2019). *Cómo crear un Plan de Negocio útil y creíble*. Madrid, España.

- Kaverzina, L., Koshevoi, P., y Dorofeeva, V. (2021). The improvement of company planning at the building enterprise. *IOP Conference Series: Materials Science and Engineering*, 9. doi:10.1088/1757-899X/667/1/012037
- MTPE. (2017). *Guía para desarrollar plan de negocios y búsqueda de financiamiento*. Lima, Perú: Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo.
- Müller, S. (2020). *OMS: ¿Qué es una emergencia sanitaria internacional?* DW Made for minds.
- MVCS. (2020). *Resolución Ministerial N° 132-2020-VIVIENDA*. Obtenido de Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento.
- Ñaupas, H., Valdivia, M., Palacios, J., & Romero, H. (2018). *Metodología de la Investigación. Cuantitativa - Cualitativa y redacción de la Tesis* (Quinta ed.). México, México: Ediciones de la U.
- Palacios, L. (2016). *Dirección Estratégica*. Bogotá, Colombia: ECOE ediciones.
- Patazca, P. R. (marzo de 2021). Entrevista sobre estado situacional de la empresa Patazca Rojas Consultoría & Ejecución SAC en la región San Martín. (M. Rojas, Entrevistador)
- Patazca Rojas Consultoría y Ejecución. (2021). *Facebook Negocios*.
- Patazca, P. (2018). *Plan Estratégico para la calidad del servicio de la Empresa Alea Laboratorio de Ingeniería Civil E.I.R.L. Lambayeque*. Chiclayo, Lambayeque, Perú: Universidad César Vallejo - Escuela de Posgrado.
- RENATI. (2020). *Registro Nacional de Trabajos de Investigación*. (Superintendencia Nacional de Educación Universitaria). SUNEDU.
- Salazar, H. (2020). *Plan estratégico y competitividad de empresas constructoras medianas, caso de estudio: Rey Construcciones Generales S.A.C, San Martín de Porres 2020*. Lima, Perú: Universidad César Vallejo. Escuela de Posgrado.
- Sánchez, E. (2018). *Plan de negocios para la rentabilidad en una empresa Consultora y Constructora de Lambayeque*. Lambayeque, Perú: Universidad César Vallejo - Escuela de Posgrado.
- STATS. (2020). *Decision Analyst STATS™ 2.0*.
- Sunat. (2021). *Consulta RUC*.
- SUNEDU. (2014). *Ley Universitaria N. 30220*.

- UCV. (2018). *Líneas de investigación de las carreras profesionales de pregrado y de los programas de posgrado*. Trujillo, Perú: Vicerrectorado de Investigación de la Universidad César Vallejo.
- UCV. (2019). *Código de Ética en Investigación*. (Universidad César Vallejo) Vicerrectorado de Investigación.
- UCV. (2020). *Guía de Elaboración de Productos Observables*. Trujillo, Perú: Vicerrectorado de Investigación de la Universidad César Vallejo.
- UN. (2020). *La pandemia de coronavirus contraerá un 5,2% la economía mundial, pero el año que viene repuntará*. ONU.
- Valverde, Z. (2009). *Guía de Ideas y Plan de Negocios*. Lima, Perú: Ministerio de Educación.
- Vargas, G. (2019). *Strategic planning, based on the Lean Strategy methodology, for the period 2018-2021 for a construction company*. Quito, Ecuador: Pontificia Universidad Católica del Ecuador.
- Weinberger, K. (2018). *Plan de Negocios*. Lima, Perú: Crecemype - Ministerio de Producción.

ANEXOS

- Anexo 1. Matriz de consistencia
- Anexo 2. Operacionalización de variables
- Anexo 3. Consulta RUC SUNAT de la empresa
- Anexo 4. Carta de aceptación de la empresa para realizar la investigación
- Anexo 5. Instrumentos de recolección de datos
- Anexo 6. Validación de instrumentos
- Anexo 7. Aplicación de los instrumentos
- Anexo 8. Análisis de datos
- Anexo 9. Plan Estratégico
- Anexo 10. Panel fotográfico

Anexo 1. Matriz de Consistencia

“Condiciones estratégicas para la reactivación del servicio de la empresa consultora de obras civiles Patazca Rojas S.A.C. – San Martín 2022”

TÍTULO	PROBLEMA	OBJETIVOS	Instrumentos de recolección de datos	VARIABLES	METODOLOGÍA
	¿Cuáles son las condiciones estratégicas para la reactivación del servicio de la empresa consultora de obras civiles Patazca Rojas S.A.C.?	Identificar y analizar las condiciones estratégicas para la reactivación del servicio de la empresa de obras civiles Patazca Rojas S.A.C.	-		Enfoque de investigación Mixto (Hernández y Mendoza, 2019) (Ñaupas et al. 2018)
Condiciones estratégicas para la reactivación del servicio de la empresa consultora de obras civiles Patazca Rojas S.A.C. – San Martín 2022	¿Cuál es el estado situacional de la empresa anterior a la reactivación del servicio?	Identificar el estado situacional de la empresa anterior a la reactivación de servicios	Guía de Entrevista Guía de observación	Estrategia (empresarial organizacional)	Esquema de investigación cuantitativo (UCV, 2020) Tipo de investigación Aplicada (Concytec, 2018) Diseño Concurrente (Hernández y Mendoza, 2019)
	¿Qué capacidades de servicio potencial podrá brindar la empresa a las partes interesadas?	Analizar la capacidad de servicio potencial de la empresa ante las partes interesadas	Cuestionario		
	¿Cuáles serán las estrategias para su diseño competitivo?	Especificar las condiciones estratégicas que la empresa debe contar para reactivar su servicio	Guía de análisis documental		

Nota. Elaboración propia

Anexo 2. Operacionalización de variables

“Condiciones estratégicas para la reactivación del servicio de la empresa consultora de obras civiles Patazca Rojas S.A.C. – San Martín 2022”

Variable	Dimensiones	Indicadores	Técnica de recolección de datos	Escala
Estrategia	Estado situacional	Plana Directiva	Entrevista	Razón
		Infraestructura y equipamiento	Guía de observación	Razón
	Potenciales Partes Interesadas	Colaboradores potenciales	Encuesta	Razón
		Proveedores potenciales	Encuesta	Razón
		Clientes potenciales	Encuesta	
	Condiciones estratégicas para reinicio de servicios	Planeación estratégica de organización	Ficha de análisis documental	Razón
		Plan de acción	Ficha de análisis documental	Razón

Nota. Elaboración propia

Anexo 3. Consulta RUC SUNAT de la empresa

Resultado de la Búsqueda			
Número de RUC:	20604226695 - PATAZCA ROJAS CONSULTORÍA & EJECUCIÓN S.A.C.		
Tipo Contribuyente:	SOCIEDAD ANONIMA CERRADA		
Nombre Comercial:	-		
Fecha de Inscripción:	15/02/2019	Fecha de Inicio de Actividades:	15/02/2019
Estado del Contribuyente:	SUSPENSION TEMPORAL		
Condición del Contribuyente:	HABIDO		
Domicilio Fiscal:	JR. TUPAC AMARU NRO. 170A (A MEDIA CUADRA DE GRIFO IBAÑEZ) SAN MARTIN - SAN MARTIN - MORALES		
Sistema Emisión de Comprobante:	MANUAL	Actividad Comercio Exterior:	SIN ACTIVIDAD
Sistema Contabilidad:	MANUAL/COMPUTARIZADO		
Actividad(es) Económica(s):	Principal - 4100 - CONSTRUCCIÓN DE EDIFICIOS		
Comprobantes de Pago c/aut. de impresión (F. 806 u 816):	NINGUNO		
Sistema de Emisión Electrónica:	FACTURA PORTAL DESDE 31/03/2019		
Emisor electrónico desde:	31/03/2019		
Comprobantes Electrónicos:	FACTURA (desde 31/03/2019)		
Afiliado al PLE desde:	-		
Padrones:	NINGUNO		
Fecha consulta: 20/07/2021 11:06			

Nota. Estado de suspensión temporal de servicio.

Anexo 4. Carta de aceptación de la empresa para realizar la investigación

“Año del Bicentenario del Perú: 200 años de Independencia”



CONSTANCIA DE AUTORIZACIÓN

El que suscribe, MBA Ing. Pedro Ramón Patazca Rojas, Gerente General de la empresa **PATAZCA ROJAS CONSULTORÍA Y EJECUCIÓN S.A.C.** Hace constancia:

Conocimiento sobre la Ing. **MAHLI HELEM ROJAS HERRERA**, identificada con DNI N° 72693080 y Reg. CIP N° 225653; como maestrando de la UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO escuela de Posgrado – programa de Ingeniería Civil con mención de Dirección de Empresas de la Construcción.

AUTORIZACIÓN para que la ingeniera desarrolle su investigación de posgrado en la empresa, titulado “**Condiciones estratégicas para la reactivación del servicio de la empresa consultora de obras civiles Patazca Rojas S.A.C. – San Martín 2022**”; comprometiéndose a brindarle los accesos y medios necesarios para el desarrollo de su investigación.

Se expide el presente documento a la parte interesada para fines académicos que se estime conveniente.

Morales, 15 de marzo del 2021.

PATAZCA ROJAS
Consultoría & Ejecución S.A.C.
MBA Ing. Pedro Ramón Patazca Rojas
GERENTE GENERAL

Anexo 5. Instrumento de recolección de datos

Instrumento 1. Guía de entrevista Para equipo gerencial Modalidad de desarrollo presencial o telefónico

Objetivo: Registrar acontecimientos de opinión verbal por parte de los entrevistados que forman la parte gerencial de la empresa, en el esclarecimiento de las interrogantes de investigación y fortalecimiento de análisis estratégico.

Presentación:

El entrevistador se presenta ante la persona entrevistada, manifestando que el instrumento será aplicado exclusivamente con fin académico de investigación. se mantendrá reserva de sus datos personales, recomendando atender su respuesta en todas las preguntas intervenidas

Preguntas:

Datos personales

1. ¿Cuál es su nombre?

Cargo administrativo

2. ¿Qué cargo administrativo gerencial se encuentra ejerciendo en la empresa Patazca Rojas?

3. ¿Cuánto tiempo viene ejerciendo el cargo administrativo en la empresa?

Capacidades administrativas

4. ¿Cuenta con conocimientos o formación administrativa que respalde el ejercicio de sus funciones en la organización?

5. ¿Cuenta con experiencia ejercicio de funciones similares en otra organización?

Organización de la empresa

6. ¿Puede narrar el proceso de constitución de la empresa y su formalización ante el mercado de servicio?

7. Teniendo en cuenta que la empresa, se encuentra en estado de suspensión temporal de actividades de servicio ante Sunat. ¿Cuáles fueron los motivos o acontecimientos que conllevaron tal decisión?

8. ¿Cuáles son los recursos físicos, materiales, instrumentales y humanos que la empresa cuenta a la fecha de entrevista?

Estrategia de negocio

9. ¿Cuáles fueron los motivos por la cual la empresa no cuenta con un plan estratégico organizacional?

10. ¿Cree que el motivo de suspensión temporal de las actividades de la empresa se presentó por la carencia de un plan estratégico organizacional?

11. Teniendo en cuenta que la investigación, propone como finalidad de estudio diseñar un plan estratégico para la empresa ¿Cuál será el nivel de aceptabilidad de la empresa para motivar su implementación?

Gracias por su colaboración
Fecha: *registro audiovisual

Instrumento 2. Cuestionario
Para colaboradores potenciales
Modalidad de desarrollo virtual

Objetivo: Analizar el entorno de los potenciales colaboradores residentes en las regiones San Martín y Lambayeque para la empresa, como un mecanismo de análisis estratégico.

Instrucciones:

- ✓ Los datos serán utilizados exclusivamente con fin académico de investigación. se mantendrá reserva de sus datos personales.
- ✓ Lea minuciosamente cada pregunta antes de escribir su respuesta
- ✓ Marque la respuesta que crea conveniente a lo que se solicita (**respuesta única, **respuesta múltiple*).
- ✓ No deje ninguna pregunta sin responder

Reseña:

Patazca Roas Consultoría & Ejecución S.A.C. con RUC N° 20604226695, es una empresa joven constituida en el 2019 en la región San Martín, con el rubro de servicios de consultoría técnica – académica, técnica – ingenieril en actividades de laboratorio de ensayo de materiales y topografía; así como ejecución de obras civiles de inversión pública y privada. A inicios del 2020, ante el estado de emergencia sanitaria Covid 19, la empresa suspendió sus actividades ante SUNAT; por lo cual, a la presente fecha se encuentra elaborando su plan estratégico para el reinicio de sus actividades (bajo la idealización de nueva empresa ante su corto tiempo de constitución y puesta en servicio) en las regiones San Martín y Lambayeque.

A la fecha la empresa se encuentra en búsqueda de inversión, planificando el optimizar su infraestructura (ya que anterior contaba con local alquilado), y recursos materiales – instrumentales – tecnológicos acorde a sus servicios presentados. Por lo que se encuentra en la búsqueda de potenciales colaboradores (en sus modalidades presencial – virtual) bajo un clima laboral saludable y responsable, potenciales proveedores locales a las regiones señaladas; así como, optimizar su cartera de clientes potenciales, presentando su marca y servicios brindados.

Servicios como potencial colaborador

1. ¿Reside en las regiones San Martín y Lambayeque?*

 - Sí
 - No (*FIN de desarrollo de cuestionario*)

2. ¿En qué manera presenta facilidades para brindar sus servicios?*

 - No presenta (*FIN de desarrollo de cuestionario*)
 - Presencial
 - Semipresencial
 - Virtual (no presencial)

3. ¿Cuál es su grado de formación académica?*

 - No presenta (*FIN de desarrollo de cuestionario*)
 - No presenta – presenta experiencia de oficio
 - En curso académico
 - Técnico
 - Bachiller
 - Licenciado
 - Magister
 - Doctor
 - Otra

4. ¿Cuánto tiempo de experiencia viene desarrollando en el sector ingeniería civil?*

 - No presenta (*FIN de desarrollo de cuestionario*)
 - Menor de 06 meses
 - Entre 06 meses y 01 año

- Entre 01 y 03 años
 - Entre 03 y 05 años
 - Mayor de 05 años
5. ¿En qué área presenta experiencia?*
- Administrativa
 - Legal
 - Técnica especializada (Ingenierías)
 - Técnica
 - Auxiliar
 - Mano de obra no calificada
 - Servicio externo
 - Otra
6. ¿Conoce sobre el régimen laboral de actividad privada (D. Leg 728) y Contratación Administrativa de Servicios - CAS (D.Leg 1057)?*
- Sí
 - No
7. ¿Cuánto tiempo le gustaría laborar en la empresa?*
- No desea (*FIN de desarrollo de cuestionario*)
 - Menor de 06 meses
 - Mayor de 06 meses y menor de 01 año
 - Mayor de 01 año
8. ¿Cuál es su nivel de aceptabilidad respecto a las actividades brindadas por la empresa?*
- Aceptable
 - Tolerable
 - Inaceptable
9. ¿Cuál es su nivel de aceptabilidad respecto a los recursos de infraestructura y herramientas informado por la empresa?*
- Aceptable
 - Tolerable
 - Inaceptable
10. ¿Cuál es su nivel de aceptabilidad respecto a los medios de organización y comunicación informado por la empresa?*
- Aceptable
 - Tolerable
 - Inaceptable

Organizacional

11. ¿Qué tipos de servicios considera que la empresa debe centra su organización?*
- Consultoría académica en investigación
 - Consultoría técnica académica en servicios topográficos
 - Consultoría técnica académica en servicios de ensayo de materiales
 - Consultoría técnica ingenieril en servicios topográficos
 - Consultoría técnica ingenieril en servicios de ensayo de materiales
 - Consultoría técnica ingenieril en elaboración de fichas técnicas
 - Consultoría técnica ingenieril en elaboración de expediente técnicos
 - Consultoría en servicios de supervisión de obras
 - Ejecución de obras civiles de inversión privada
 - Ejecución de obras civiles de inversión pública
 - Otra
12. ¿En qué áreas considera que la empresa puede optimizar sus servicios?*
- Investigación académica en general
 - Energía y minas
 - Desarrollo Vial
 - Saneamiento Básico urbano y rural

- Edificaciones
 - Canales de irrigación y drenaje pluvial
 - Parques y recreaciones
 - Otra
13. ¿Considera oportuno que la empresa preste sus servicios en la región San Martín con expansión en las demás regiones del país?*
- Sí
 - No
14. ¿En qué grado considera que la empresa contribuiría al desarrollo de la construcción?*
- Alto
 - Medio
 - Bajo

Estrategia organizacional

15. ¿Conoce qué es un plan estratégico?*
- Sí
 - No
16. ¿Considera oportuno que la empresa cuente con un plan estratégico para el desarrollo de sus servicios?*
- Si
 - No
17. ¿En qué grado de calidad considera que la empresa puede brindar sus servicios, si implementara un plan estratégico?*
- Buena
 - Mediana
 - Baja

Gracias por su participación
Fecha: *registro automatizado

Instrumento 3. Cuestionario
Para proveedores potenciales
Modalidad de desarrollo virtual

Objetivo: Analizar el entorno de los potenciales proveedores con servicios brindados en las regiones San Martín y Lambayeque para la empresa, como un mecanismo de análisis estratégico.

Instrucciones:

- ✓ Los datos serán utilizados exclusivamente con fin académico de investigación. se mantendrá reserva de sus datos personales.
- ✓ Lea minuciosamente cada pregunta antes de escribir su respuesta
- ✓ Marque la respuesta que crea conveniente a lo que se solicita (**respuesta única, **respuesta múltiple*).
- ✓ No deje ninguna pregunta sin responder

Reseña:

Patazca Rojas Consultoría & Ejecución S.A.C. con RUC N° 20604226695, es una empresa joven constituida en el 2019 en la región San Martín, con el rubro de servicios de consultoría técnica – académica, técnica – ingenieril en actividades de laboratorio de ensayo de materiales y topografía; así como ejecución de obras civiles de inversión pública y privada. A inicios del 2020, ante el estado de emergencia sanitaria Covid 19, la empresa suspendió sus actividades ante SUNAT; por lo cual, a la presente fecha se encuentra elaborando su plan estratégico para el reinicio de sus actividades (bajo la idealización de nueva empresa ante su corto tiempo de constitución y puesta en servicio) en las regiones San Martín y Lambayeque.

A la fecha la empresa se encuentra en búsqueda de inversión, planificando el optimizar su infraestructura (ya que anterior contaba con local alquilado), y recursos materiales – instrumentales – tecnológicos acorde a sus servicios presentados. Por lo que se encuentra en la búsqueda de potenciales colaboradores (en sus modalidades presencial – virtual) bajo un clima laboral saludable y responsable, potenciales proveedores locales a las regiones señaladas; así como, optimizar su cartera de clientes potenciales, presentando su marca y servicios brindados.

Servicios como potencial proveedor

1. ¿Se encuentra organizado como proveedor de servicios?*

 - Sí
 - No (*FIN de desarrollo de cuestionario*)

2. ¿Brinda servicios como proveedor en las regiones San Martín y Lambayeque?*

 - Sí
 - No (*FIN de desarrollo de cuestionario*)

3. ¿Presenta registro como proveedor de servicios para el Estado – RNP?*

 - Sí
 - No

4. ¿En qué manera presenta facilidades para brindar sus servicios?*

 - No presenta (*FIN de desarrollo de cuestionario*)
 - Presencial
 - Semipresencial (remoto)

5. ¿Cuánto tiempo de experiencia viene desarrollando como proveedor en el sector construcción – administrativo?*

 - No presenta (*FIN de desarrollo de cuestionario*)
 - Menor de 06 meses
 - Entre 06 meses y 01 año
 - Entre 01 y 03 años
 - Entre 03 y 05 años
 - Mayor de 05 años

6. ¿En qué servicios de proveedor presenta experiencia?*
- Abastecimiento de materiales y útiles administrativos
 - Abastecimiento de materiales de construcción
 - Abastecimiento de equipos de cómputo e impresión
 - Abastecimiento de equipos y herramientas de laboratorio de mecánica de suelos, agregados, concreto y asfalto
 - Abastecimiento de equipos y herramientas topográficas
 - Servicios de Movilidad personal
 - Servicios de Movilidad de carga pesada
 - Servicios topográficos integral
 - Servicios de laboratorio de ensayo de materiales
 - Otra
7. ¿Está interesado en participar como proveedor para la empresa?*
- Sí
 - No (*FIN de desarrollo de cuestionario*)
8. ¿Cuál es su nivel de aceptabilidad respecto a las actividades brindadas por la empresa?*
- Aceptable
 - Tolerable
 - Inaceptable
9. ¿Cuál es su nivel de aceptabilidad para poder presentar su servicio como proveedor?*
- Aceptable
 - Tolerable
 - Inaceptable

Organizacional

10. ¿En qué áreas considera que la empresa puede optimizar sus servicios?*
- Investigación académica en general
 - Energía y minas
 - Desarrollo Vial
 - Saneamiento Básico urbano y rural
 - Edificaciones
 - Canales de irrigación y drenaje pluvial
 - Parques y recreaciones
 - Otra
11. ¿Considera oportuno que la empresa preste sus servicios en la región San Martín con expansión en las demás regiones del país?*
- Sí
 - No

Estrategia organizacional

12. ¿Conoce qué es un plan estratégico?*
- Sí
 - No
13. ¿Considera oportuno que la empresa cuente con un plan estratégico para el desarrollo de sus servicios?*
- Si
 - No
14. ¿En qué grado de calidad considera que la empresa puede brindar sus servicios, si implementara un plan estratégico?*
- Buena
 - Mediana
 - Baja

Gracias por su participación
Fecha: *registro automatizado

Instrumento 4. Cuestionario
Para clientes potenciales
Modalidad de desarrollo virtual

Objetivo: Analizar el entorno de los potenciales clientes residentes en las regiones San Martín y Lambayeque, así como en otras regiones en la cuales la empresa puede expandir sus servicios, como un mecanismo de análisis estratégico.

Instrucciones:

- ✓ Los datos serán utilizados exclusivamente con fin académico de investigación. se mantendrá reserva de sus datos personales.
- ✓ Lea minuciosamente cada pregunta antes de escribir su respuesta
- ✓ Marque la respuesta que crea conveniente a lo que se solicita (**respuesta única, **respuesta múltiple*).
- ✓ No deje ninguna pregunta sin responder

Reseña:

Patazca Rojas Consultoría & Ejecución S.A.C. con RUC N° 20604226695, es una empresa joven constituida en el 2019 en la región San Martín, con el rubro de servicios de consultoría técnica – académica, técnica – ingenieril en actividades de laboratorio de ensayo de materiales y topografía; así como ejecución de obras civiles de inversión pública y privada. A inicios del 2020, ante el estado de emergencia sanitaria Covid 19, la empresa suspendió sus actividades ante SUNAT; por lo cual, a la presente fecha se encuentra elaborando su plan estratégico para el reinicio de sus actividades (bajo la idealización de nueva empresa ante su corto tiempo de constitución y puesta en servicio) en las regiones San Martín y Lambayeque.

A la fecha la empresa se encuentra en búsqueda de inversión, planificando el optimizar su infraestructura (ya que anterior contaba con local alquilado), y recursos materiales – instrumentales – tecnológicos acorde a sus servicios presentados. Por lo que se encuentra en la búsqueda de potenciales colaboradores (en sus modalidades presencial – virtual) bajo un clima laboral saludable y responsable, potenciales proveedores locales a las regiones señaladas; así como, optimizar su cartera de clientes potenciales, presentando su marca y servicios brindados.

Cartera de clientes

1. ¿Ha solicitado algún servicio anteriormente en el rubro de la ingeniería civil y construcción?*

 - Sí (*Dirigir a pregunta 2*)
 - No (*Dirigir a pregunta 3*)

2. ¿Qué tipo de servicios ha solicitado?*

 - Consultoría técnica académica (incluye trabajos de investigación)
 - Estudios topográficos
 - Estudios de materiales, mecánica de suelos, concreto y asfaltos
 - Expedientes técnicos
 - Licencias de construcción
 - Registros de predios ante Sunarp
 - Planos en general
 - Peritajes y tasaciones
 - Ejecución de obras civiles
 - Otra

3. ¿Qué tipo de servicios asume necesitar a futuro?*

 - Ninguno (*FIN de desarrollo de cuestionario*)
 - Consultoría técnica académica (incluye trabajos de investigación)
 - Estudios topográficos
 - Estudios de materiales, mecánica de suelos, concreto y asfaltos
 - Expedientes técnicos

- Licencias de construcción
 - Registros de predios ante Sunarp
 - Planos en general
 - Peritajes y tasaciones
 - Ejecución de obras civiles
 - Otra
4. ¿Pertenece a alguna organización?*
- Sí (*pasar a pregunta 5*)
 - No (*pasar a pregunta 6*)
5. ¿A qué tipo de organización pertenece?*
- Empresa privada ONG
 - Empresa privada de servicios generales
 - Empresa privada del sector educativo
 - Empresa pública del sector educativo
 - Entidad pública ministerial
 - Entidad pública de gobierno regional
 - Entidad pública de gobierno municipal
 - Otra
6. ¿Ha escuchado sobre la empresa Patazca Rojas consultoría y ejecución de obras civiles, en algún medio de comunicación?*
- Sí
 - No
7. ¿Ha solicitado algún servicio a la empresa anteriormente?*
- Sí
 - No
8. ¿Está interesado en conocer sobre los servicios ingenieriles y académicos que brinda la empresa Patazca Rojas?*
- Sí
 - No (*FIN de desarrollo de cuestionario*)
9. ¿Cuál es su nivel de aceptabilidad respecto a las actividades brindadas por la empresa?*
- Aceptable
 - Tolerable
 - Inaceptable
10. ¿Cuál es su nivel de aceptabilidad respecto a los recursos de infraestructura y herramientas informado por la empresa?*
- Aceptable
 - Tolerable
 - Inaceptable
11. ¿Cuál es su nivel de aceptabilidad respecto a los medios de organización y comunicación informado por la empresa?*
- Aceptable
 - Tolerable
 - Inaceptable

Organizacional

12. ¿En qué áreas considera que la empresa puede optimizar sus servicios?*
- Investigación académica en general
 - Energía y minas
 - Desarrollo Vial
 - Saneamiento Básico urbano y rural
 - Edificaciones
 - Canales de irrigación y drenaje pluvial
 - Parques y recreaciones
 - Otra

13. ¿Considera oportuno que la empresa preste sus servicios en la región San Martín con expansión en las demás regiones del país?*
- Sí
 - No

Estrategia organizacional

14. ¿Conoce qué es un plan estratégico?*
- Sí
 - No
15. ¿Considera oportuno que la empresa cuente con un plan estratégico para el desarrollo de sus servicios?*
- Si
 - No
16. ¿En qué grado de calidad considera que la empresa puede brindar sus servicios, si implementara un plan estratégico?*
- Buena
 - Mediana
 - Baja

Gracias por su participación
Fecha: *registro automatizado

Instrumento 5. Guía de observación
Para el análisis interno de la organización

Objetivo: Realizar un análisis interno de la organización en cuanto a lo observado: infraestructura de la empresa, gestión de recursos humanos, desarrollo tecnológico y aprovisionamientos.

Instrucciones:

- ✓ Se registrará los datos observados a la fecha de intervención, adjuntando su evidencia fotográfica.
- ✓ No deje ningún casillero sin responder, se solicita precisar su contenido, evitando ambigüedades y/o vacíos de información descrita.

Actividades de apoyo	Infraestructura de la empresa					Margen
	Gestión de RR.HH.					
	Desarrollo tecnológico					
	Aprovisionamientos					
	Logística de entrada	Operaciones o producción	Logística de salida	Marketing y Ventas	Posventa	Margen Margen
	Recepción	Transformación física de los productos y servicios	Almacenamiento y distribución de productos terminados	Actividades para conseguir vender los productos	Mantenimiento de la utilización del producto	
	Almacenamiento					
	Control de asistencias					
	Distribución interna					

Actividades primarias

Nota. Obtenido de Michael Porter (1987) – “La Cadena de Valor”

Instrumento 6. Guía de análisis documental
Para la formulación estratégica de la organización

Objetivo: Realizar un análisis interno de la organización en cuanto al desarrollo de su matriz FODA y CAME, para la optimización de sus objetivos estratégicos de organización.

Instrucciones:

- ✓ De los datos obtenidos de los instrumentos guía de observación y revisión de literatura de los documentos facilitados por la empresa, completar las matrices de fortalezas – oportunidades – debilidades – Amenazas y Corregir – Afrontar – Mantener – Explorar.
- ✓ No deje ningún casillero sin responder, se solicita precisar su contenido, evitando ambigüedades y/o vacíos de información descrita.

ANÁLISIS FODA	Fortalezas	Debilidades
	•	•
	•	•
Oportunidades	FO	DO
•	✓	✓
•	✓	✓
Amenazas	FA	DA
•	✓	✓
•	✓	✓

Nota. Elaboración Propia

ANÁLISIS CAME	
Corregir (DO)	Afrontar (DA)
➤	➤
➤	➤
Mantener (FA)	Explorar (FO)
➤	➤
➤	➤

Nota. Elaboración Propia

Anexo 6. Validación de instrumentos

Validación de juicio de experto de los instrumentos de recolección de datos

DATOS GENERALES

Apellidos y nombres del experto : Luis Manuel Suclupe Quevedo
 Grado Académico : Doctor en Educación
 Institución donde labora : Universidad César Vallejo - Chiclayo
 Cargo : Docente de Investigación – Escuela de Posgrado
 Título de la investigación : *Condiciones estratégicas para la reactivación del servicio de la empresa consultora de obras civiles Patazca Rojas S.A.C. – San Martín 2022*
 Instrumentos a evaluación : Cuestionario, Guía de entrevista

ASPECTOS DE VALIDACIÓN

Indicadores	Criterios	Deficiente				Baja				Regular				Buena				Muy buena				
		5	10	15	20	25	30	35	40	45	50	55	60	65	70	75	80	85	90	95	100	
CLARIDAD	Esta formulado con lenguaje apropiado																			X		
OBJETIVIDAD	Esta expresado en conductas observables																				X	
ACTUALIDAD	Adecuado al avance de la ciencia pedagógica																			X		
ORGANIZACIÓN	Existe una organización lógica																			X		
SUFICIENCIA	Comprende los aspectos en cantidad y calidad																			X		
INTENCIONALIDAD	Adecuado para valorar la gestión pedagógica																			X		
CONSISTENCIA	Basado en aspectos teóricos científicos																				X	
COHERENCIA	Entre variables e indicadores																			X		
METODOLOGÍA	La estrategia responde al propósito de la investigación																			X		
PERTINENCIA	Es útil y adecuado para la investigación																			X		

OPINIÓN DE APLICABILIDAD: a) Regular b) Buena c) Muy buena

Sugerencias de mejora o de aceptación para su aplicabilidad : Ninguna.

PROMEDIO DE VALORACIÓN : 90

Lugar y fecha : Chiclayo, 15/09/2021


 Dr. Luis Manuel Suclupe Quevedo
 Cel. 979276728

Validación de juicio de experto de los instrumentos de recolección de datos

DATOS GENERALES

Apellidos y nombres del experto : Elver Sánchez Díaz
 Grado Académico : Maestro en Administración de Negocios
 Institución donde labora : Universidad Tecnológica del Perú - Chiclayo
 Cargo : Coordinador de Escuela – Ingeniería Civil
 Título de la investigación : *Condiciones estratégicas para la reactivación del servicio de la empresa consultora de obras civiles Patazca Rojas S.A.C. – San Martín 2022*
 Instrumentos a evaluación : Guía de análisis documental, Guía de observación

ASPECTOS DE VALIDACIÓN

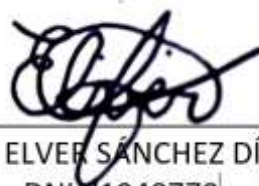
Indicadores	Criterios	Deficiente				Baja				Regular				Buena				Muy buena					
		5	10	15	20	25	30	35	40	45	50	55	60	65	70	75	80	85	90	95	100		
CLARIDAD	Esta formulado con lenguaje apropiado																				x		
OBJETIVIDAD	Esta expresado en conductas observables																					x	
ACTUALIDAD	Adecuado al avance de la ciencia pedagógica																				x		
ORGANIZACIÓN	Existe una organización lógica																					x	
SUFICIENCIA	Comprende los aspectos en cantidad y calidad																					x	
INTENCIONALIDAD	Adecuado para valorar la gestión pedagógica																					x	
CONSISTENCIA	Basado en aspectos teóricos científicos																					x	
COHERENCIA	Entre variables e indicadores																					x	
METODOLOGÍA	La estrategia responde al propósito de la investigación																					x	
PERTINENCIA	Es útil y adecuado para la investigación																					x	

OPINIÓN DE APLICABILIDAD: a) Regular b) Buena **c) Muy buena**

Sugerencias de mejora o de aceptación para su aplicabilidad : Ninguna.

PROMEDIO DE VALORACIÓN : 95

Lugar y fecha : Chiclayo, 20/09/2021



Ing. ELVER SÁNCHEZ DÍAZ
DNI 71940770

Anexo 7. Aplicación de los instrumentos

Instrumento 1. Guía de entrevista

Para equipo gerencial

Datos personales

1. ¿Cuál es su nombre?

R: Mi Nombre es Pedro Ramón Patazca Rojas, identificado DNI N° 45902345, natural de la ciudad de Chiclayo, pero residente en la ciudad de Tarapoto.

Cargo administrativo

2. ¿Qué cargo administrativo gerencial se encuentra ejerciendo en la empresa Patazca Rojas?

R: Gerente General.

3. ¿Cuánto tiempo viene ejerciendo el cargo administrativo en la empresa?

R: Desde la constitución de la empresa con fecha enero del 2019 hasta la fecha, la cual se encuentra en estado de suspensión temporal de servicio ante SUNAT.

Capacidades administrativas

4. ¿Cuenta con conocimientos o formación administrativa que respalde el ejercicio de sus funciones en la organización?

R: Sí, soy profesión Ingeniero Civil (8 años) y maestro en Administración de Negocios MBA (2.5 años).

5. ¿Cuenta con experiencia ejercicio de funciones similares en otra organización?

R: A nivel de empresas privadas, no cuento con experiencia anterior en cargos gerenciales, pero sí he desarrollado jefaturas de áreas técnicas especializadas en ingeniería civil en actividades de laboratorio de ensayo de materiales y actividades topográficas. A nivel de instituciones públicas, cuento con experiencia de Subgerente y Gerente de DIDUR, Proyectos y Obras en municipalidades distritales; así mismo he desarrollado servicios de consultoría, ejecución y supervisión de obras civiles como persona natural, con experiencia en promedio de 8 años.

Organización de la empresa

6. ¿Puede narrar el proceso de constitución de la empresa y su formalización ante el mercado de servicio?

R: La idea de constituir la empresa Patazca Rojas; se inició por motivación posterior a la formación profesional MBA, durante mi estadía por la región San Martín a inicios del 2019, en la ciudad de Tarapoto. Su finalidad fue constituirlo como una empresa familiar dedicado a los servicios de consultoría técnica especializada en servicios básicos de ingeniería (topografía y ensayo de materiales), elaboración de fichas y expediente técnicos, licencias de construcción, registros SUNARP, así mismo se pensó brindar los servicios académicos de asesoría externa en investigación universitaria con especialidad en Ingeniería Civil y Sanitaria.

Conté con la orientación del Banco de Desarrollo del Perú a través de su oficina COFIDE; el cual me permitió formalizar su registro ante la SUNAT con fecha febrero del 2019, como persona jurídica de constitución de Sociedad Anónima Cerrada (S.A.C.) con registro RUC N° 20604226695 con el nombre "Patazca Rojas Consultoría &

Ejecución” y domicilio fiscal en Jr. Tupac Amaru N°170-A ubicado en el distrito de Morales, provincia y región San Martín.

Durante el periodo 2019, la empresa realizó actividades de servicio de consultoría de elaboración de expediente técnicos en la región San Martín, contando con asesoría contable y un equipo de trabajo con actividad externa de servicio, teniendo en cuenta que la empresa, al iniciar su proceso de formalización, solo contaba con un ambiente alquilado (uso domiciliario – laboral), movilidad, equipos topográficos y de laboratorio alquilados; se contaba con equipos de oficina propios como escritorios y útiles diversos, pero no los equipos de cómputo, ya que correspondían a propiedad de cada personal interviniente. Durante este tiempo, la empresa realizó sus actividades sin ninguna limitación.

7. Teniendo en cuenta que la empresa, se encuentra en estado de suspensión temporal de actividades de servicio ante Sunat. ¿Cuáles fueron los motivos o acontecimientos que conllevaron tal decisión?

R: A inicios del año 2020, ante el estado de emergencia sanitaria a nivel mundial Covid 19; y su promulgación nacional de cese de actividades; lamentablemente la empresa al no contar con plan de organización de servicios, conllevó a un corte de comunicación con las entidades municipales que se venía brindando servicios, lo que posterior conllevó un desequilibrio económico, suspensión de actividades con los colaboradores; por lo que todo en su conjunto conllevó a una desmotivación de continuidad de servicio (incluyéndose la pérdida de equipos y herramientas propias de la empresa por hurto no agravado en el predio de alquiler). Al no tener alternativas de continuidad, se tomó la decisión de suspender actividades ante SUNAT con fecha mayo del 2020, por lo que se puede decir que la empresa solo contó con un año de servicio en actividad.

Posterior a inicios / intermedio del año 2021, el Estado peruano, motivó el reinicio de actividades del sector construcción y fomentando ayuda económica a la empresas consultoras y constructoras; no obstante ante la desmotivación anteriormente generada por la suspensión de servicio y ante las actividades que desarrollaba como persona individual; no se procedió con orientarse sobre los nuevos cambios realizados, y la empresa a la fecha aún se mantiene en estado de suspensión temporal de servicio.

8. ¿Cuáles son los recursos físicos, materiales, instrumentales y humanos que la empresa cuenta a la fecha de entrevista?

R: La empresa no cuenta con infraestructura ni equipos propios registrados ante SUNAT, no presenta financiamiento en estado de reserva en financieras o bancos con los que anteriormente contó servicio; por lo que solo cuenta con mi persona y grupo familiar dedicados a actividades profesionales en Ingeniería Civil, Ingeniería Sanitaria, Derecho, Industrial, que a la fecha solo brindamos servicios como persona natural.

No obstante, contamos con el potencial de dos infraestructuras de propiedad familiar (padres) disponibles para generar su instalación de ambiente tipo oficinas y almacén para el desarrollo de actividades de consultoría y construcción ubicadas en la región San Martín y Lambayeque. Contamos también con 01 computadora estacionaria de gama alta con fines de ingeniería (con antigüedad no menor de 02 años) y 01 laptop de gama media a baja (por tiempo de servicio mayor de 5 años) que aún se encuentra operativa; escritorios, mesas de trabajo, sillas de oficina, archivadores, muebles y equipos TV-cable a disposición. Se cuenta con servicio estable de conectividad de fluido eléctrico, telefonía móvil, internet, agua potable y alcantarillado, no se cuenta con movilidad propia.

Estrategia de negocio

9. ¿Cuáles fueron los motivos por la cual la empresa no cuenta con un plan estratégico organizacional?

R: Por descuido y capas falta de motivación completa a la empresa (a pesar de contar con conocimientos en administración) no fomenté la elaboración de su plan de negocios o estratégico para la organización, sabiendo las consecuencias que puede conllevar su carencia de orientación administrativa; todo ello capas por dedicar mayor tiempo de intervención en actividades de servicio profesional como docente académico y funcionario público.

10. ¿Cree que el motivo de suspensión temporal de las actividades de la empresa se presentó por la carencia de un plan estratégico organizacional?

R: Sí, el no contar con un plan estratégico como documento a disposición de la organización, prácticamente conlleva que la empresa realice sus actividades de una manera desorganizada de funciones de su plana directiva, descoordinación con los colaboradores, clientes, afectaciones a plazos de entrega del servicio a los clientes (conllevando a insatisfacción del cliente, y posterior no fidelización de la misma a la empresa), afectaciones económicas en cuanto a ingresos y egresos de dinero, entre otras consecuencias que pueden manifestarse ante situaciones imprevistas como lo fue el estado de emergencia sanitaria, no contando con medidas preventivas ni correctivas. Muchas veces pensamos que al constituir una empresa en el sector construcción, solo es suficiente nuestras capacidades técnicas operativas y el sustento económico para mantenerlo, y muchas veces al desconocer de una adecuada estructura organizacional y de actividades, se genera un caos organizacional (empíricamente organizada) y afectación económica; que conlleva a la suspensión o extinción de la empresa.

11. Teniendo en cuenta que la investigación, propone como finalidad de estudio diseñar un plan estratégico para la empresa ¿Cuál será el nivel de aceptabilidad de la empresa para motivar su implementación?

R: Sí, el contar con un adecuado plan estratégico documentado permitirá a la organización a través de sus directivos, orientar la organización de la empresa brindando conocimiento y estímulo colaborativo entre los empleadores, colaboradores, proveedores, a fin de lograr la satisfacción del cliente y su fidelización con la organización. No obstante, la elaboración de un plan estratégico, solo es el primer paso para lograr el éxito de la organización, también conlleva la motivación de su plana directiva para la búsqueda de financiamiento, reestructuración del ambiente de trabajo, capacidad de los profesionales y colaboradores en general, optimización de una cartera de proveedores y clientes potenciales; todo ello se puede lograr, si el plan estratégico contempla sus criterios y alternativas de intervención, teniendo en cuenta que la empresa al contar con un corto tiempo de servicio, esta considerar como de nuevo un inicio de organización de actividades (estimulación como empresa recién constituida)

Instrumento 2. Cuestionario Para colaboradores potenciales Modalidad de desarrollo virtual



Nota. Cuestionario elaborado como formulario de Google.

Fecha tiempo	Estado de correo electrónico	¿Resaltó en las redes?	¿En qué manera pres?	¿Cuál es su grado de	¿Cuánto tiempo de ex	¿En qué área presen?	¿Cuál es su nivel de	¿Cuánto tiempo le que?	¿Cuál es su nivel de	¿Cuál es su nivel de
2019.02.21 11:41:41	gardenoflady@gmail.com	Desconocido	Redes	Entre 36 meses y 61 años	Técnica especializada	No	Mayor de 31 años	Aceptable	Aceptable	Tabla
2019.02.21 11:48:16	capellaniblanco@ig.com	Desconocido	Redes	No presen	Técnica especializada	No	Mayor de 36 meses	Aceptable	Aceptable	Aceptable
2019.02.21 12:23:23	juanita1181@gmail.com	Desconocido	En curso académico	Entre 36 meses y 61 años	Auditor	No	Mayor de 21 años	Tabla	Tabla	Tabla
2019.02.21 16:23	elavivand202@gmail.com	Desconocido	En curso académico	No presen	Técnica	No	Mayor de 31 años	Aceptable	Aceptable	Aceptable
2019.02.21 16:41	elavivand202@gmail.com	Presencial	En curso académico	Entre 36 meses y 61 años	Auditor	No	Mayor de 31 años	Aceptable	Aceptable	Aceptable
2019.02.21 16:57	carolita19@outlook.com	Presencial	En curso académico	Entre 36 meses y 61 años	Técnica	No	Mayor de 36 meses y no	Aceptable	Aceptable	Aceptable
2019.02.21 22:11:34	carolinavilla19@gmail.com	Presencial	En curso académico	No presen	Administrativa	No	Mayor de 31 años	Aceptable	Aceptable	Aceptable
2019.02.21 22:18:12	aparcisapaga@outlook.com	Presencial	En curso académico	No presen	Administrativa	No	Mayor de 36 meses	Tabla	Tabla	Tabla
2019.02.21 22:30:23	pauletoincalderon@gmail.com	Desconocido	En curso académico	No presen	Técnica	No	Mayor de 36 meses y no	Aceptable	Aceptable	Aceptable
2019.02.21 22:14:48	caly70@gmail.com	Desconocido	En curso académico	No presen	Técnica especializada	No	Mayor de 36 meses	Aceptable	Aceptable	Aceptable
2019.02.21 22:14:37	amycozwell@gmail.com	Desconocido	En curso académico	Mayor de 36 meses	Auditor	No	Mayor de 36 meses	Aceptable	Aceptable	Aceptable
2019.02.21 22:36:23	caly70@gmail.com	Desconocido	En curso académico	No presen	Técnica especializada	No	Mayor de 36 meses	Aceptable	Aceptable	Aceptable
2019.02.21 22:31:39	tabatahy12@gmail.com	Presencial	En curso académico	No presen	Auditor	No	Mayor de 31 años	Aceptable	Aceptable	Aceptable
2019.02.21 22:33:48	maricelapaga@gmail.com	Desconocido	En curso académico	No presen	Servicio técnico	No	Mayor de 36 meses	Aceptable	Aceptable	Aceptable
2019.02.21 22:54:36	maricelapaga19@gmail.com	Desconocido	Redes	Mayor de 36 meses	Administrativa	No	Mayor de 36 meses y no	Aceptable	Tabla	Aceptable
2019.02.21 22:59:48	patriciafco19@gmail.com	Desconocido	En curso académico	Entre 31 y 36 años	Técnica especializada	No	Mayor de 31 años	Aceptable	Aceptable	Aceptable
2019.02.21 23:09:48	beatrizlucero17@gmail.com	Presencial	En curso académico	Mayor de 36 meses	Técnica especializada	No	Mayor de 31 años	Tabla	Tabla	Tabla
2019.02.21 23:30:36	carla.naga.19@gmail.com	Presencial	En curso académico	Entre 31 y 36 años	Técnica especializada	No	Mayor de 31 años	Aceptable	Tabla	Aceptable
2019.02.21 23:38:51	maricelapaga@gmail.com	Presencial	En curso académico	Mayor de 36 meses	Administrativa	No	Mayor de 31 años	Aceptable	Aceptable	Aceptable
2019.02.21 0:14:21	elavivand202@gmail.com	Presencial	En curso académico	Mayor de 31 años	construcción	No	Mayor de 36 meses y no	Tabla	Tabla	Aceptable
2019.02.21 0:42:48	Rosachery@gmail.com	Presencial	En curso académico	Entre 31 y 36 años	Técnica especializada	No	Mayor de 36 meses y no	Aceptable	Aceptable	Aceptable
2019.02.21 1:11:14	beatrizlucero17@gmail.com	Presencial	En curso académico	Entre 31 y 36 años	Técnica especializada	No	Mayor de 31 años	Aceptable	Aceptable	Aceptable
2019.02.21 1:05:18	agustin.19@gmail.com	Desconocido	En curso académico	Entre 31 y 36 años	Técnica especializada	No	Mayor de 36 meses y no	Aceptable	Aceptable	Aceptable
2019.02.21 12:11:41	elavivand202@gmail.com	Desconocido	En curso académico	Entre 31 y 36 años	Técnica especializada	No	Mayor de 36 meses y no	Aceptable	Aceptable	Aceptable
2019.02.21 14:28:38	regina.luceroincalderon@gmail.com	Desconocido	En curso académico	Mayor de 31 años	Mayor de 36 meses y no	Aceptable	Mayor de 31 años	Aceptable	Aceptable	Aceptable
2019.02.21 15:15:11	maricelapaga@gmail.com	Presencial	En curso académico	Mayor de 36 meses	Técnica	No	Mayor de 36 meses y no	Aceptable	Aceptable	Aceptable
2019.02.21 12:11:32	carolinavilla19@gmail.com	No presen	En curso académico	No presen	Administrativa	No	Mayor de 36 meses	Aceptable	Aceptable	Aceptable

Nota. Instrumento 2. Cuestionario para colaboradores potenciales (respuestas)

Instrumento 3. Cuestionario Para proveedores potenciales Modalidad de desarrollo virtual



Nota. Cuestionario elaborado como formulario de Google.

Fecha temporal	¿Cuál es su nombre?	¿Su presencia es por?	¿Alcance servicios con?	¿Pasado servicio con?	¿En qué sector se?	¿Cuánto tiempo de ex?	¿En qué servicios de?	¿Fue interesado en p?	¿Cuál es su nivel de?	¿Cuál es su nivel de?	¿En qué área con?
22/11/2021 12:19:56	stefano_juarez@ulbail.com	Si	Si	Si	Interdisciplinario (mixto)	Mayor de 35 años	Abastecimiento de agua	Si	Aceptable	Aceptable	Investigación académica
22/11/2021 13:57:29	agap65@gmail.com	Si	Si	Si	No presente	Entre 35 y 50 años	Abastecimiento de agua	Si	Aceptable	Aceptable	Investigación académica
24/11/2021 8:27:02	gorky21@gmail.com	No	No	No	No presente	No presente	Abastecimiento de agua	Si	Aceptable	Aceptable	Desarrollo Web
24/11/2021 9:09:01	elbertchussacota@gmail.com	Si	Si	Si	Presencial	Entre 32 y 35 años	Abastecimiento de agua	Si	Aceptable	Aceptable	Investigación académica
24/11/2021 9:10:09	elbertchussacota@gmail.com	Si	No	No	Presencial	Entre 30 años o 31 años	Abastecimiento de agua	Si	Aceptable	Aceptable	Investigación académica
24/11/2021 9:35:52	zamealy16@gmail.com	Si	Si	Si	Presencial	Entre 31 y 32 años	Actividades de laboratorio	Si	Aceptable	Aceptable	Investigación académica
25/11/2021 10:15:44	elbert17@gmail.com	Si	Si	Si	Presencial	Entre 30 años o 31 años	Servicios administrativos	Si	Aceptable	Aceptable	Desarrollo de Software

Nota. Instrumento 3. Cuestionario para proveedores potenciales (respuestas)

Instrumento 5. Guía de observación
Para el análisis interno de la organización

Actividades de apoyo	Infraestructura de la empresa	No presenta infraestructura propia registrada en SUNAT, actual la infraestructura es domiciliaria con servicios básicos de electrificación, saneamiento, conectividad telefónica e internet. Presenta 01 computadora estacionaria de gama alta como elemento óptimo de equipo informativo, y herramientas de escritorio y recepción diversos adjuntos a panel fotográfico.			
	Gestión de RR.HH.	No presenta estructura organizacional, su constitución está conformada por Gerente General y Subgerente			
	Desarrollo tecnológico	Presenta un portal web de red social Facebook, sin actividad recurrente durante el último año.			
	Aprovisionamientos	No presenta aprovisionamientos materiales o insumos, equipos y herramientas de especialidad aplicado a la consultoría (carencia de fotocopiadoras, impresoras) y ejecución de obras civiles (equipos de laboratorio de ensayo de materiales y topografía)			
	Logística de entrada	Operaciones o producción	Logística de salida	Marketing y Ventas	Posventa
	Recepción	Transformación física de los productos y servicios	Almacenamiento y distribución de productos terminados	Actividades para conseguir vender los productos	Mantenimiento de la utilización del producto
	Inhabilitado por suspensión temporal de servicios	Inhabilitado por suspensión temporal de servicios	Inhabilitado por suspensión temporal de servicios	Inhabilitado por suspensión temporal de servicios	Inhabilitado por suspensión temporal de servicios
	Almacenamiento				
	Sin abastecimiento de insumos equipos y herramientas				
	Control de asistencias				
	Inhabilitado por suspensión temporal de servicios				
	Distribución interna				
	Inhabilitado por suspensión temporal de servicios				

Actividades primarias

Nota. Elaboración propia en base a Michael Porter (1987) – “La Cadena de Valor”

Instrumento 6. Guía de análisis documental
Para la formulación estratégica de la organización

ANÁLISIS FODA	Fortalezas	Debilidades
	<ul style="list-style-type: none"> La plana directiva presenta capacidades y conocimientos especializados en ingeniería, administración, derecho y gestión pública. 	<ul style="list-style-type: none"> La empresa actualmente se encuentra en suspensión de servicio de actividades ante SUNAT.
	<ul style="list-style-type: none"> La plana directiva desarrolla sus capacidades y actividades acorde a los avances tecnológicos. 	<ul style="list-style-type: none"> No cuenta con infraestructura propia y equipos tecnológicos a mayor cuantía para incluir colaboradores
	<ul style="list-style-type: none"> La empresa cumplió con la entrega de sus servicios de manera eficaz y eficiente, logrando la satisfacción del cliente. 	<ul style="list-style-type: none"> No cuenta con recursos económicos para reinicio de actividades.
	<ul style="list-style-type: none"> - 	<ul style="list-style-type: none"> No cuenta con recursos humanos en actividad (contabilidad y administración), ni cartera de proveedores y clientes existentes.
	<ul style="list-style-type: none"> - 	<ul style="list-style-type: none"> Limitada experiencia de la plana directiva comprobada en la administración de negocios (empresas).
Oportunidades	FO	DO
<ul style="list-style-type: none"> Se cuenta con un sector de mercado con alta demanda de servicios de consultoría y ejecución de obras civiles a nivel privado y público. 	✓	✓
<ul style="list-style-type: none"> Motivación por parte del Estado peruano para financiamiento de empresas afectadas por el estado de emergencia sanitaria. 	✓	✓
<ul style="list-style-type: none"> Capacidad de plana directiva para optimizar búsqueda de potenciales colaboradores, proveedores, y cartera de clientes en el sector privado y público a nivel de municipalidades distritales / provinciales. 	✓	✓
<ul style="list-style-type: none"> Adaptación a los recursos tecnológicos y de conocimiento acorde a la vanguardia. 	✓	✓
<ul style="list-style-type: none"> Aprovechamiento de los medios de comunicación para promocionar el servicio. 	✓	✓
Amenazas	FA	DA
<ul style="list-style-type: none"> Presencia de empresas de similar rubro de actividades, con mayor posicionamiento en el mercado. 	✓	✓
<ul style="list-style-type: none"> Competencia desleal de empresas de similar rubro, en especial las que no cuentan con una adecuada organización empresarial. 	✓	✓
<ul style="list-style-type: none"> Nivel de desconfianza inicial por parte de los clientes potenciales ante una nueva empresa en servicio. 	✓	✓
<ul style="list-style-type: none"> Direccionamiento de proyectos de inversión pública y condiciones de servicio no ético en entidades municipales 	✓	✓
<ul style="list-style-type: none"> Cambios climáticos e inaccesibilidad a zonas de estudio en época de intensas lluvias, en especial en la región San Martín. 	✓	✓
<ul style="list-style-type: none"> Continuidad del estado de emergencia sanitaria y posible desequilibrio social, político, organizacional y financiero ante la presencia de una nueva ola infecciosa. 	✓	✓

Nota. Elaboración Propia

Anexo 8. Análisis de datos

Instrumento 2. Cuestionario Para colaboradores potenciales

Instrumento 2 SPSS.sav [ConjuntoDatos1] - IBM SPSS Statistics Editor de datos

	Nombre	Tipo	Anchura	Decimales	Etiqueta	Valores	Perdidos	Columnas	Alineación	Medida	Rol
1	Item_1	Númérico	3	0		{1, Sí...	Ninguno	9	Derecha	Nominal	Entrada
2	Item_2	Númérico	23	0		{1, No prese...	Ninguno	14	Derecha	Nominal	Entrada
3	Item_3	Númérico	19	0		{1, No prese...	Ninguno	14	Derecha	Nominal	Entrada
4	Item_4	Númérico	24	0		{1, No prese...	Ninguno	16	Derecha	Escala	Entrada
5	Item_5	Númérico	37	0		{1, Administ...	Ninguno	22	Derecha	Nominal	Entrada
6	Item_6	Númérico	3	0		{1, Sí...	Ninguno	6	Derecha	Nominal	Entrada
7	Item_7	Númérico	36	0		{1, No dese...	Ninguno	26	Derecha	Escala	Entrada
8	Item_8	Númérico	9	0		{1, Aceptabl...	Ninguno	7	Derecha	Nominal	Entrada
9	Item_9	Númérico	9	0		{1, Aceptabl...	Ninguno	7	Derecha	Nominal	Entrada
10	Item_10	Númérico	9	0		{1, Aceptabl...	Ninguno	7	Derecha	Nominal	Entrada
11	Item_11	Númérico	40	0		{1, Consulto...	Ninguno	43	Derecha	Nominal	Entrada
12	Item_12	Númérico	40	0		{1, Investiga...	Ninguno	23	Derecha	Nominal	Entrada
13	Item_13	Númérico	3	0		{1, Sí...	Ninguno	7	Derecha	Nominal	Entrada
14	Item_14	Númérico	5	0		{1, Alto...	Ninguno	7	Derecha	Nominal	Entrada
15	Item_15	Númérico	3	0		{1, Sí...	Ninguno	7	Derecha	Nominal	Entrada
16	Item_16	Númérico	3	0		{1, Sí...	Ninguno	7	Derecha	Nominal	Entrada
17	Item_17	Númérico	5	0		{1, Buena...	Ninguno	7	Derecha	Nominal	Entrada

Nota. Vista de variables

Instrumento 2 SPSS.sav [ConjuntoDatos1] - IBM SPSS Statistics Editor de datos

Item_1	Item_2	Item_3	Item_4	Item_5	Item_6	Item_7	Item_8	Item_9	Item_10	Item_11	Item_12	
1	Si	Presencial	Si caso académico	Menor de 30 meses	Técnica especializada (ingenerías)	No	Menor de 30 meses	Aceptable	Aceptable	Aceptable	Consulta académica en investigación	Investigación académica en
2	Si	Presencial	Si caso académico	Entre 30 meses y 31 años	Técnica	Si	Mayor de 31 años	Insuficiente	Insuficiente	Insuficiente	Consulta técnica general en servicios tecnológicos	Docencia
3	Si	Presencial	Si caso académico	Menor de 30 meses	Técnica	Si	Mayor de 31 años	Aceptable	Aceptable	Aceptable	Consultas en servicios de soporte de redes	Cálculo
4	Si	Presencial	Si caso académico	Menor de 30 meses	Técnica	Si	Mayor de 31 años	Aceptable	Aceptable	Aceptable	Consultas técnicas generales en elaboración de expedientes técnicos	Docencia
5	Si	Presencial	Si caso académico	Entre 30 meses y 31 años	Técnica	No	Mayor de 31 meses y menor de 31 años	Aceptable	Aceptable	Aceptable	Consultas técnicas generales en elaboración de fichas técnicas	Docencia
6	No	No	No	No	No	No	No	No	No	No	No	No
7	Si	Presencial	Si caso académico	Menor de 30 meses	Menor de otros no calificada	No	Menor de 30 meses	Insuficiente	Insuficiente	Insuficiente	Consultas académicas en investigación	Docencia
8	Si	Presencial	Si caso académico	Menor de 30 meses	Técnica	No	Mayor de 30 meses y menor de 31 años	Aceptable	Aceptable	Aceptable	Consultas académicas en investigación	Docencia
9	Si	Presencial	Si caso académico	Menor de 30 meses	Técnica especializada (ingenerías)	No	Menor de 30 meses	Aceptable	Aceptable	Aceptable	Consultas académicas en investigación	Investigación académica en
10	Si	Presencial	Si caso académico	Menor de 30 meses	Técnica	Si	Mayor de 31 años	Aceptable	Aceptable	Aceptable	Consultas técnicas académicas en servicios de soporte de redes	Investigación académica en
11	Si	Presencial	Si caso académico	Menor de 30 meses	Técnica especializada (ingenerías)	No	Menor de 30 meses	Aceptable	Aceptable	Aceptable	Consultas técnicas académicas en servicios de soporte de redes	Investigación académica en
12	Si	Presencial	Si caso académico	Menor de 30 meses	Técnica	Si	Mayor de 31 años	Aceptable	Aceptable	Aceptable	Consultas técnicas académicas en servicios de soporte de redes	Investigación académica en
13	Si	Presencial	Si caso académico	Menor de 30 meses	Servicio externo	Si	Menor de 30 meses	Aceptable	Aceptable	Aceptable	Consultas técnicas generales en elaboración de expedientes técnicos	Docencia
14	Si	Presencial	Si caso académico	Menor de 30 meses	Administrativa	No	Mayor de 30 meses y menor de 31 años	Aceptable	Tolerable	Aceptable	Consultas técnicas académicas en servicios tecnológicos	Docencia
15	Si	Presencial	Si caso académico	Entre 31 y 31 años	Técnica especializada (ingenerías)	No	Mayor de 31 años	Aceptable	Aceptable	Aceptable	Consultas técnicas académicas en elaboración de expedientes técnicos	Docencia
16	Si	Presencial	Si caso académico	Menor de 30 meses	Técnica especializada (ingenerías)	No	Mayor de 31 años	Tolerable	Tolerable	Insuficiente	Consultas en servicios de soporte de redes	Docencia
17	Si	Presencial	Si caso académico	Entre 31 y 31 años	Técnica especializada (ingenerías)	No	Mayor de 31 años	Aceptable	Tolerable	Aceptable	Consultas técnicas generales en servicios tecnológicos	Docencia
18	Si	Presencial	Si caso académico	Menor de 30 meses	Administrativa	Si	Mayor de 31 años	Aceptable	Aceptable	Aceptable	Consultas técnicas académicas en elaboración de expedientes técnicos	Docencia
19	Si	Presencial	Si caso académico	Mayor de 30 años	Otros	No	Mayor de 30 meses y menor de 31 años	Tolerable	Tolerable	Aceptable	Consultas técnicas académicas en servicios tecnológicos	Investigación académica en
20	Si	Presencial	Si caso académico	Entre 31 y 31 años	Técnica especializada (ingenerías)	No	Mayor de 31 años y menor de 31 años	Aceptable	Aceptable	Aceptable	Consultas técnicas académicas en servicios tecnológicos	Investigación académica en
21	No	No	No	No	No	No	No	No	No	No	No	No
22	Si	Presencial	Si caso académico	Entre 31 y 31 años	Técnica especializada (ingenerías)	Si	Mayor de 30 meses y menor de 31 años	Aceptable	Aceptable	Aceptable	Consultas técnicas académicas en elaboración de fichas técnicas	Docencia
23	Si	Presencial	Si caso académico	Entre 31 y 31 años	Técnica especializada (ingenerías)	No	Mayor de 30 meses y menor de 31 años	Aceptable	Aceptable	Aceptable	Consultas técnicas académicas en servicios tecnológicos	Investigación académica en
24	Si	Presencial	Si caso académico	Mayor de 30 años	Mayor de otros no calificada	No	Mayor de 31 años	Aceptable	Aceptable	Aceptable	Consultas académicas en investigación	Investigación académica en
25	Si	Presencial	Si caso académico	Menor de 30 meses	Técnica	No	Mayor de 30 meses y menor de 31 años	Aceptable	Aceptable	Aceptable	Consultas técnicas académicas en elaboración de expedientes técnicos	Docencia
26	No	No	No	No	No	No	No	No	No	No	No	No

Nota. Vista de datos

Resumen de procesamiento de casos

	N	%
Casos Válido	23	88,5
Excluido ^a	3	11,5
Total	26	100,0

a. La eliminación por lista se basa en todas las variables del procedimiento.

Frecuencias

Notas		06-DEC-2021 01:42:26
Salida creada		
Comentarios		
Entrada	Datos	E:\TESIS\TESIS MAESTRIA ING. CIVIL\DESARROLLO DE TESIS\Instrumento 2 SPSS.sav
	Conjunto de datos activo	ConjuntoDatos1
	Filtro	<ninguno>
	Ponderación	<ninguno>
	Segmentar archivo	<ninguno>
	N de filas en el archivo de datos de trabajo	26
Manejo de valores perdidos	Definición de perdidos	Los valores perdidos definidos por el usuario se tratan como perdidos.
	Casos utilizados	Las estadísticas se basan en todos los casos con datos válidos.
Sintaxis		FRECUENCIAS VARIABLES=Ítem_1 Ítem_2 Ítem_3 Ítem_4 Ítem_5 Ítem_6 Ítem_7 Ítem_8 Ítem_9 Ítem_10 Ítem_11 Ítem_12 Ítem_13 Ítem_14 Ítem_15 Ítem_16 Ítem_17 /STATISTICS=STDDEV MEAN MEDIAN MODE /BARChart PERCENT /FORMAT=DVALUE /ORDER=VARIABLE.
Recursos	Tiempo de procesador	00:00:02.44
	Tiempo transcurrido	00:00:01.46

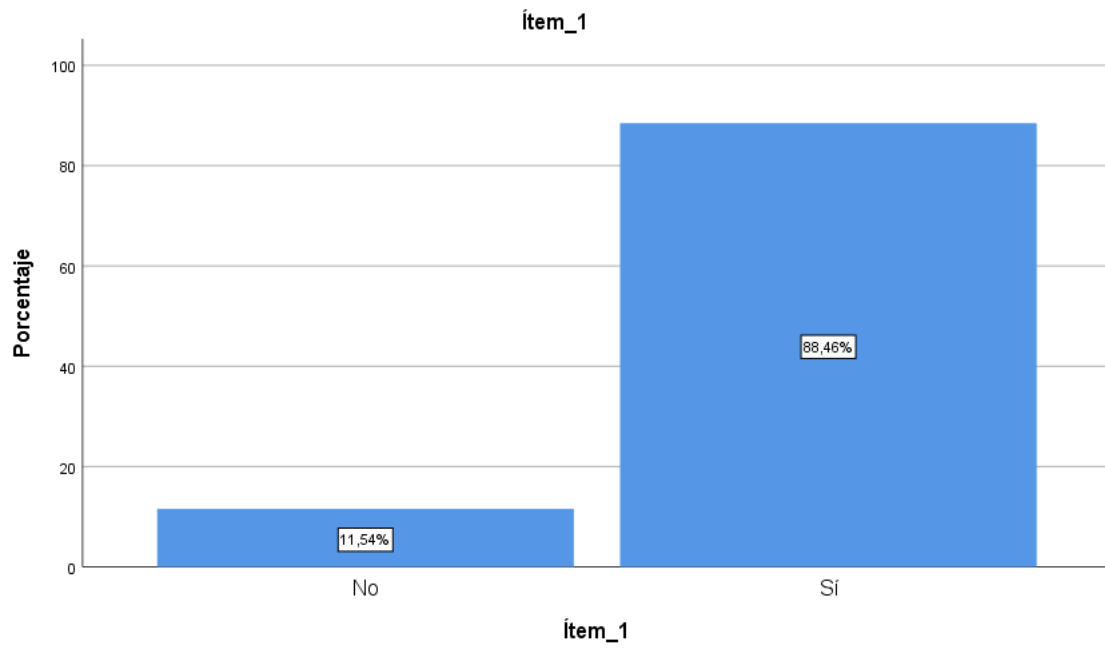
Ítem_1

Estadísticos

Ítem_1

N	Válido	26
	Perdidos	0
Media		1,12
Mediana		1,00
Moda		1
Desv. Desviación		,326

		Ítem_1			
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	No	3	11,5	11,5	11,5
	Sí	23	88,5	88,5	100,0
	Total	26	100,0	100,0	



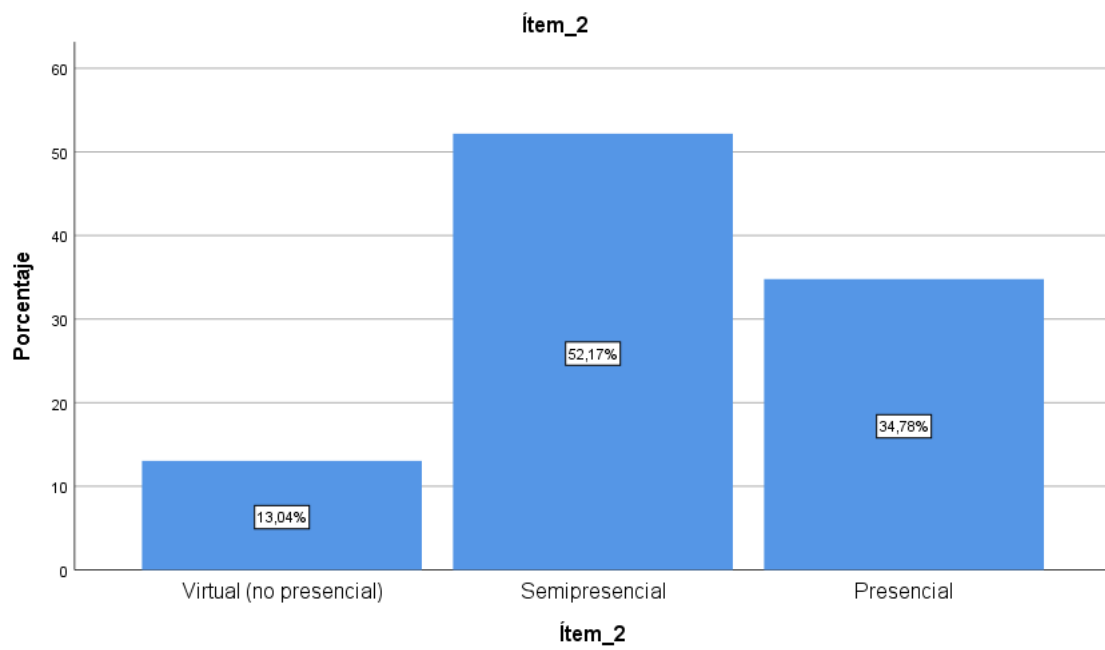
Ítem_2

Estadísticos

Ítem_2

N	Válido	23
	Perdidos	3
Media		2,78
Mediana		3,00
Moda		3
Desv. Desviación		,671

		Ítem_2		Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
		Frecuencia	Porcentaje		
Válido	Virtual (no presencial)	3	11,5	13,0	13,0
	Semipresencial	12	46,2	52,2	65,2
	Presencial	8	30,8	34,8	100,0
	Total	23	88,5	100,0	
Perdidos	Sistema	3	11,5		
Total		26	100,0		



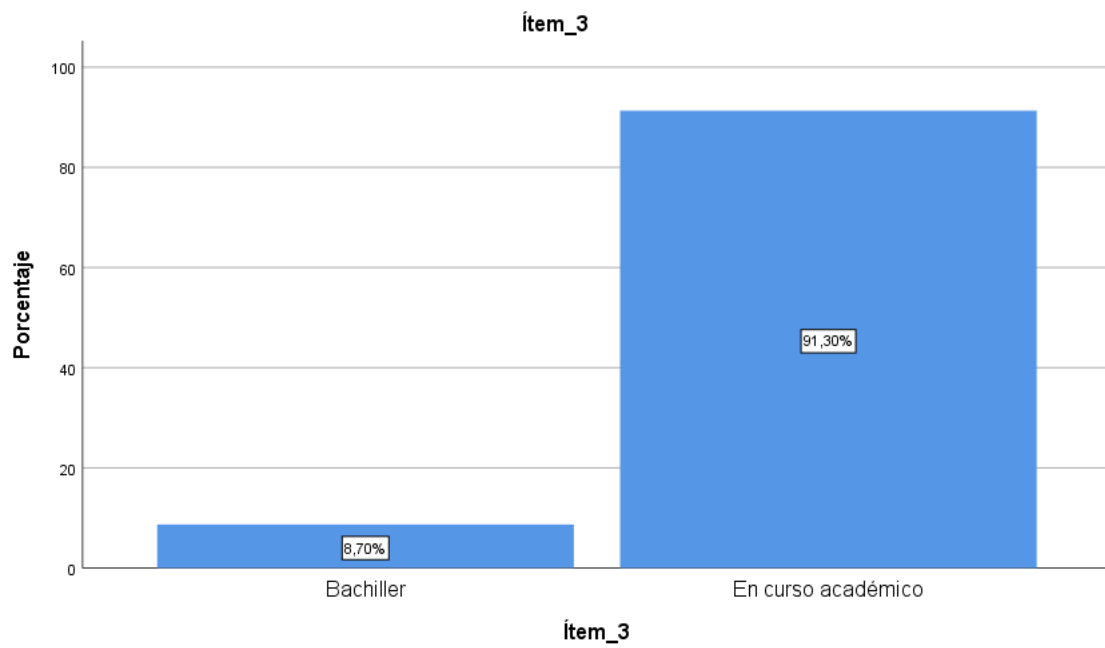
Ítem_3

Estadísticos

Ítem_3

N	Válido	23
	Perdidos	3
Media		3,17
Mediana		3,00
Moda		3
Desv. Desviación		,576

		Ítem_3		Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
		Frecuencia	Porcentaje		
Válido	Bachiller	2	7,7	8,7	8,7
	En curso académico	21	80,8	91,3	100,0
	Total	23	88,5	100,0	
Perdidos	Sistema	3	11,5		
Total		26	100,0		



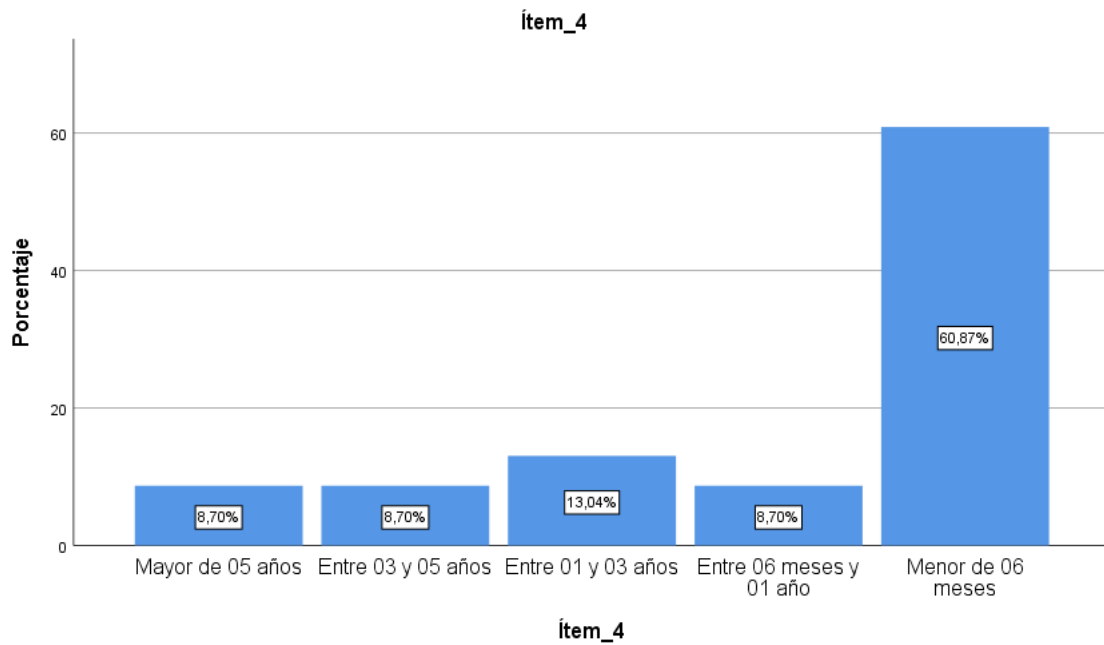
Ítem_4

Estadísticos

Ítem_4

N	Válido	23
	Perdidos	3
Media		2,96
Mediana		2,00
Moda		2
Desv. Desviación		1,397

		Ítem_4		Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
		Frecuencia	Porcentaje		
Válido	Mayor de 05 años	2	7,7	8,7	8,7
	Entre 03 y 05 años	2	7,7	8,7	17,4
	Entre 01 y 03 años	3	11,5	13,0	30,4
	Entre 06 meses y 01 año	2	7,7	8,7	39,1
	Menor de 06 meses	14	53,8	60,9	100,0
	Total		23	88,5	100,0
Perdidos	Sistema	3	11,5		
Total		26	100,0		



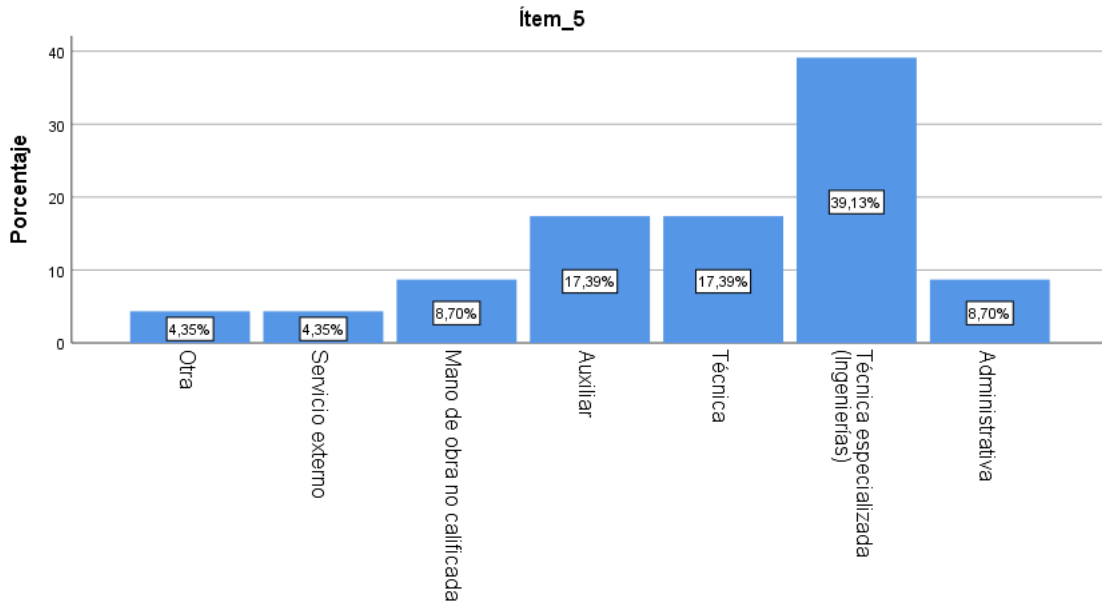
Ítem_5

Estadísticos

Ítem_5

N	Válido	23
	Perdidos	3
Media		4,00
Mediana		4,00
Moda		3
Desv. Desviación		1,706

		Ítem_5		Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
		Frecuencia	Porcentaje		
Válido	Otra	1	3,8	4,3	4,3
	Servicio externo	1	3,8	4,3	8,7
	Mano de obra no calificada	2	7,7	8,7	17,4
	Auxiliar	4	15,4	17,4	34,8
	Técnica	4	15,4	17,4	52,2
	Técnica especializada (Ingenierías)	9	34,6	39,1	91,3
	Administrativa	2	7,7	8,7	100,0
	Total	23	88,5	100,0	
Perdidos	Sistema	3	11,5		
Total		26	100,0		



Ítem_5

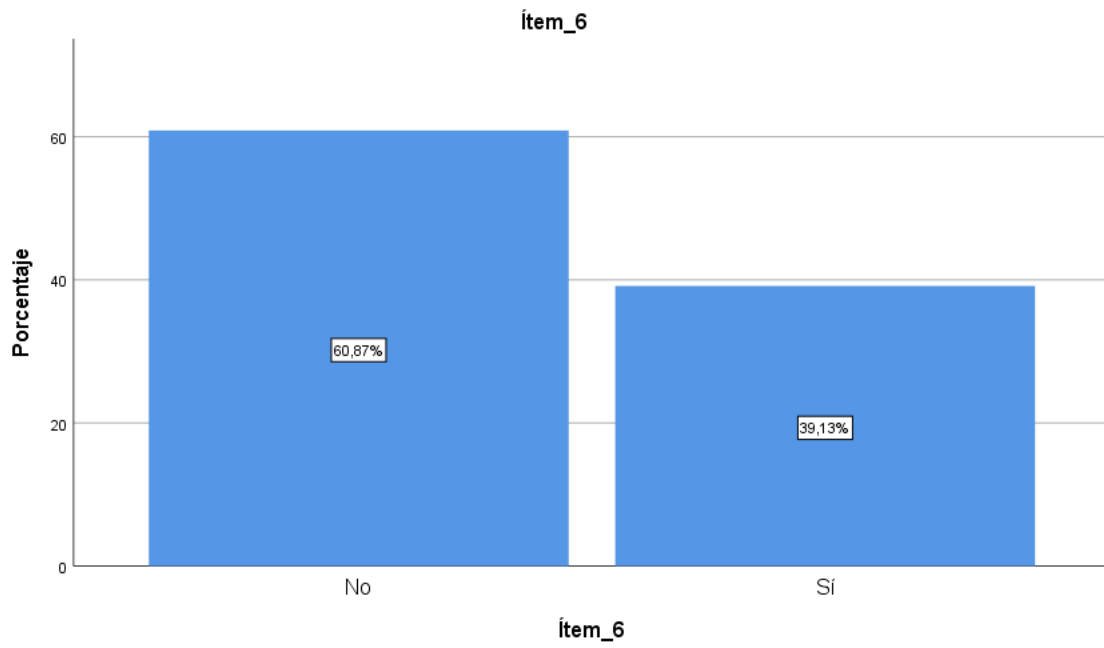
Ítem_6

Estadísticos

Ítem_6

N	Válido	23
	Perdidos	3
Media		1,61
Mediana		2,00
Moda		2
Desv. Desviación		,499

		Ítem_6			
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	No	14	53,8	60,9	60,9
	Sí	9	34,6	39,1	100,0
	Total	23	88,5	100,0	
Perdidos	Sistema	3	11,5		
Total		26	100,0		



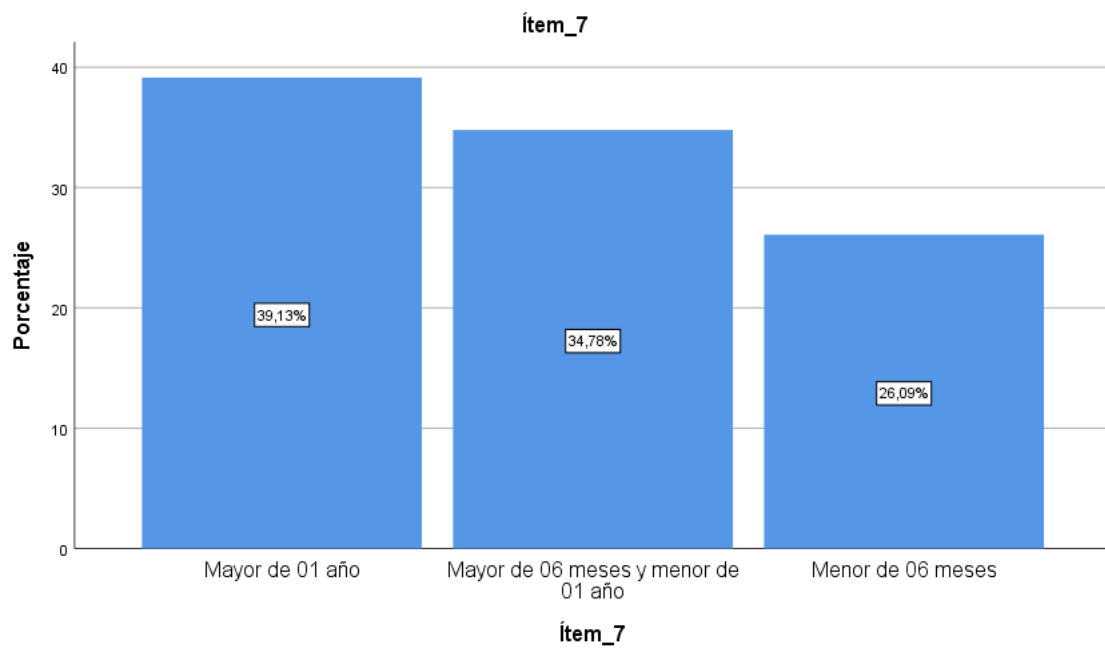
Ítem_7

Estadísticos

Ítem_7

N	Válido	23
	Perdidos	3
Media		3,13
Mediana		3,00
Moda		4
Desv. Desviación		,815

		Ítem_7		Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
		Frecuencia	Porcentaje		
Válido	Mayor de 01 año	9	34,6	39,1	39,1
	Mayor de 06 meses y menor de 01 año	8	30,8	34,8	73,9
	Menor de 06 meses	6	23,1	26,1	100,0
	Total	23	88,5	100,0	
Perdidos	Sistema	3	11,5		
Total		26	100,0		



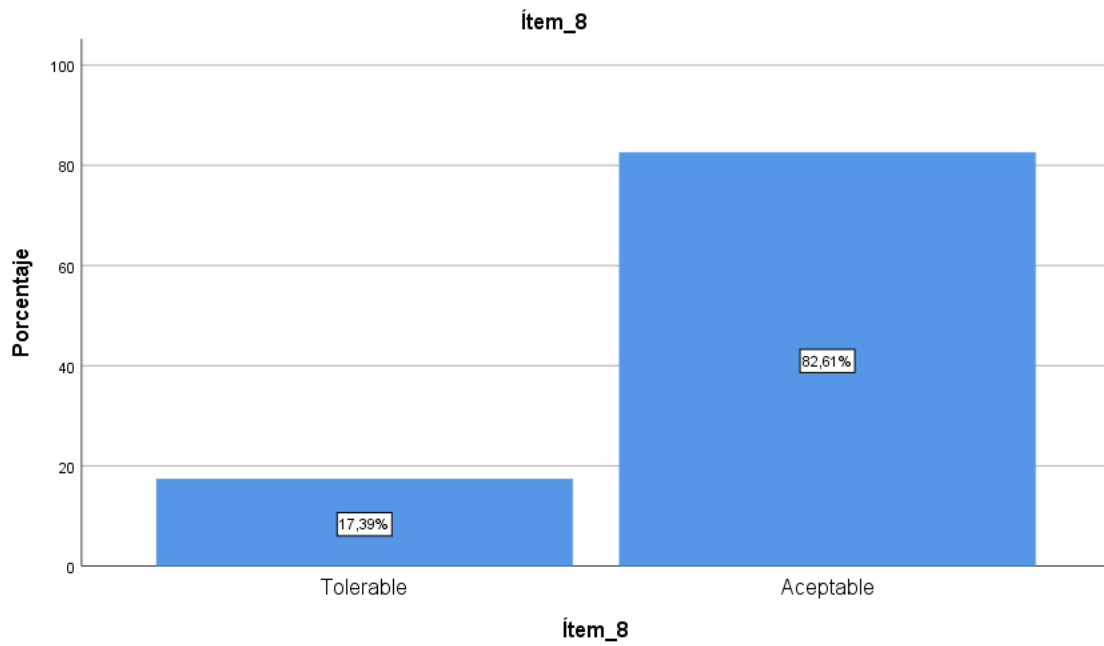
Ítem_8

Estadísticos

Ítem_8

N	Válido	23
	Perdidos	3
Media		1,17
Mediana		1,00
Moda		1
Desv. Desviación		,388

		Ítem_8			
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Tolerable	4	15,4	17,4	17,4
	Aceptable	19	73,1	82,6	100,0
	Total	23	88,5	100,0	
Perdidos	Sistema	3	11,5		
Total		26	100,0		



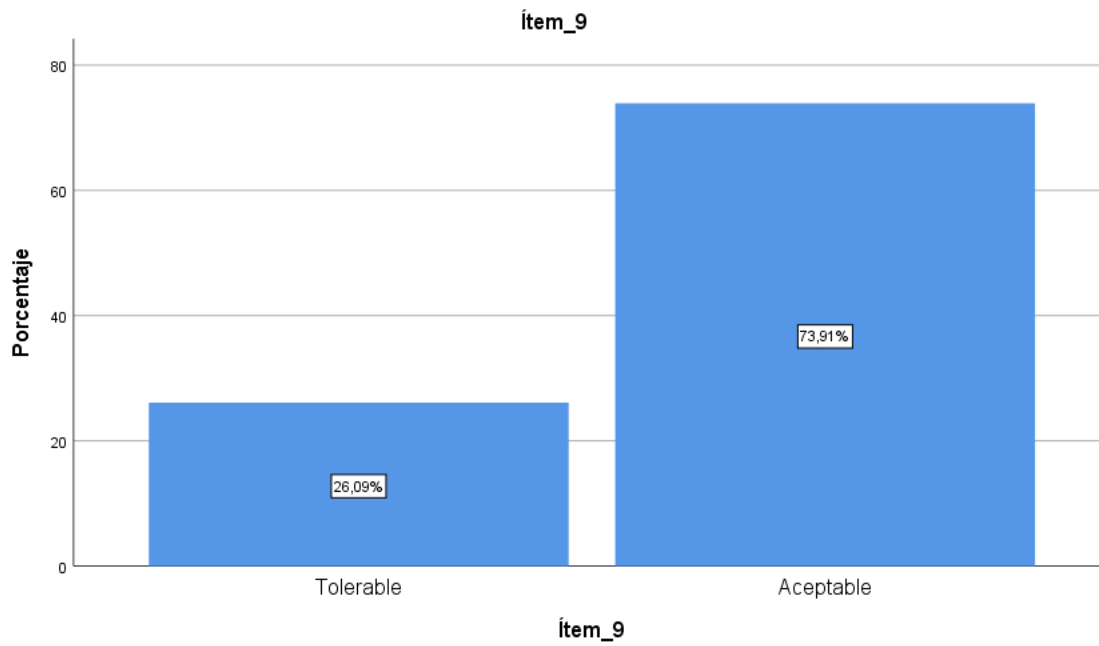
Ítem_9

Estadísticos

Ítem_9

N	Válido	23
	Perdidos	3
Media		1,26
Mediana		1,00
Moda		1
Desv. Desviación		,449

		Ítem_9			
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Tolerable	6	23,1	26,1	26,1
	Aceptable	17	65,4	73,9	100,0
	Total	23	88,5	100,0	
Perdidos	Sistema	3	11,5		
Total		26	100,0		

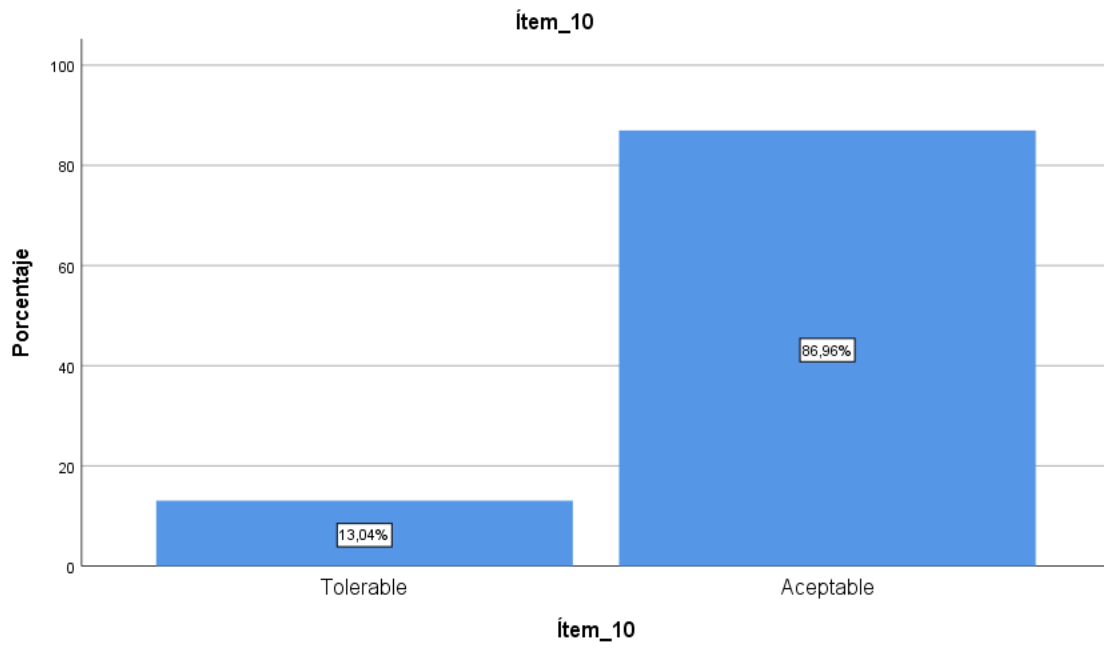


Ítem_10

Estadísticos

Ítem_10		
N	Válido	23
	Perdidos	3
Media		1,13
Mediana		1,00
Moda		1
Desv. Desviación		,344

Ítem_10					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Tolerable	3	11,5	13,0	13,0
	Aceptable	20	76,9	87,0	100,0
	Total	23	88,5	100,0	
Perdidos	Sistema	3	11,5		
Total		26	100,0		



Ítem_11

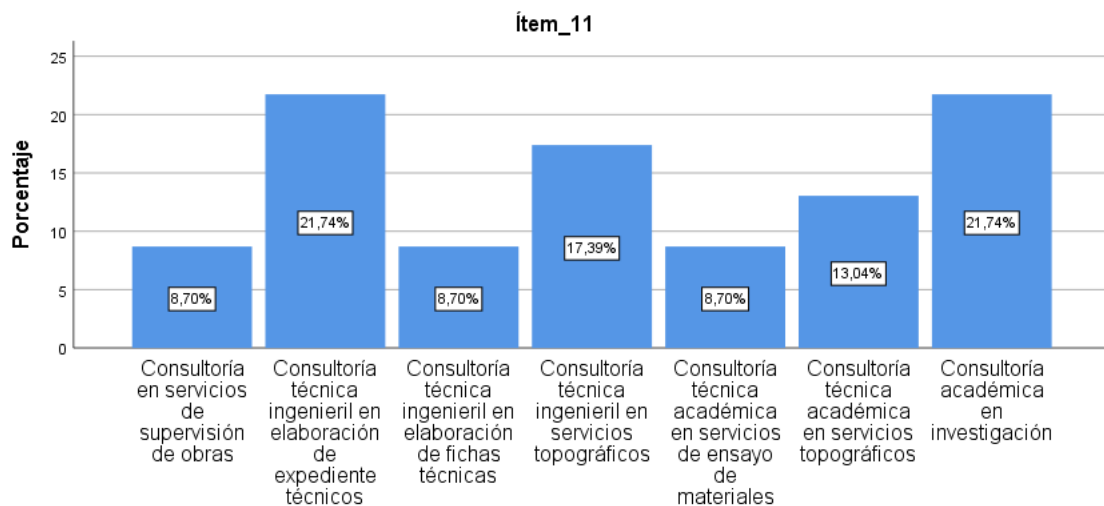
Estadísticos

Ítem_11

N	Válido	23
	Perdidos	3
Media		4,17
Mediana		4,00
Moda		7 ^a
Desv. Desviación		2,552

a. Existen múltiples modos. Se muestra el valor más pequeño.

		Ítem_11		Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
		Frecuencia	Porcentaje		
Válido	Consultoría en servicios de supervisión de obras	2	7,7	8,7	8,7
	Consultoría técnica ingenieril en elaboración de expediente técnicos	5	19,2	21,7	30,4
	Consultoría técnica ingenieril en elaboración de fichas técnicas	2	7,7	8,7	39,1
	Consultoría técnica ingenieril en servicios topográficos	4	15,4	17,4	56,5
	Consultoría técnica académica en servicios de ensayo de materiales	2	7,7	8,7	65,2
	Consultoría técnica académica en servicios topográficos	3	11,5	13,0	78,3
	Consultoría académica en investigación	5	19,2	21,7	100,0
	Total	23	88,5	100,0	
Perdidos	Sistema	3	11,5		
Total		26	100,0		



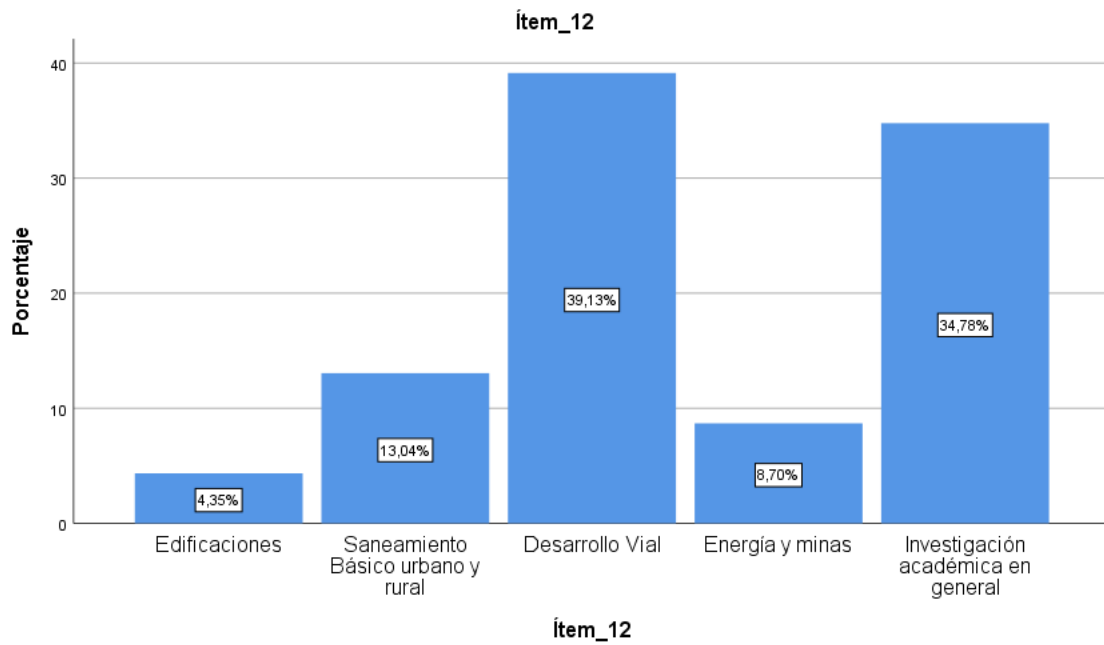
Ítem_11

Ítem_12

Estadísticos

Ítem_12		
N	Válido	23
	Perdidos	3
Media		2,43
Mediana		3,00
Moda		3
Desv. Desviación		1,237

		Ítem_12		Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
		Frecuencia	Porcentaje		
Válido	Edificaciones	1	3,8	4,3	4,3
	Saneamiento Básico urbano y rural	3	11,5	13,0	17,4
	Desarrollo Vial	9	34,6	39,1	56,5
	Energía y minas	2	7,7	8,7	65,2
	Investigación académica en general	8	30,8	34,8	100,0
	Total		23	88,5	100,0
Perdidos	Sistema	3	11,5		
Total		26	100,0		

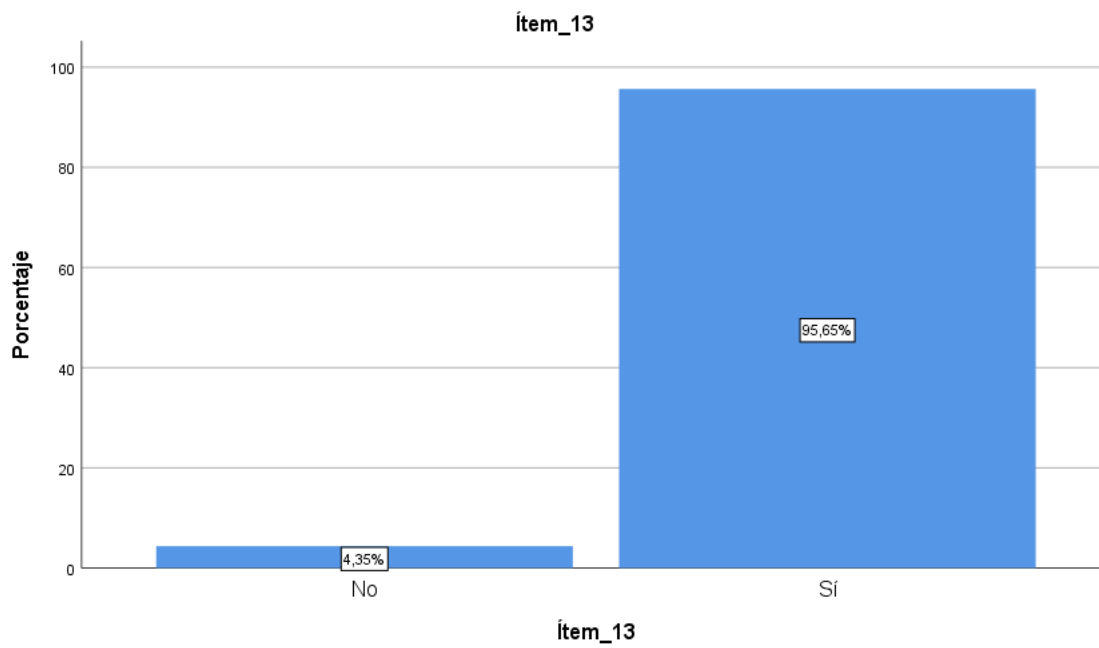


Ítem_13

Estadísticos

Ítem_13		
N	Válido	23
	Perdidos	3
Media		1,04
Mediana		1,00
Moda		1
Desv. Desviación		,209

		Ítem_13			
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	No	1	3,8	4,3	4,3
	Sí	22	84,6	95,7	100,0
	Total	23	88,5	100,0	
Perdidos	Sistema	3	11,5		
Total		26	100,0		

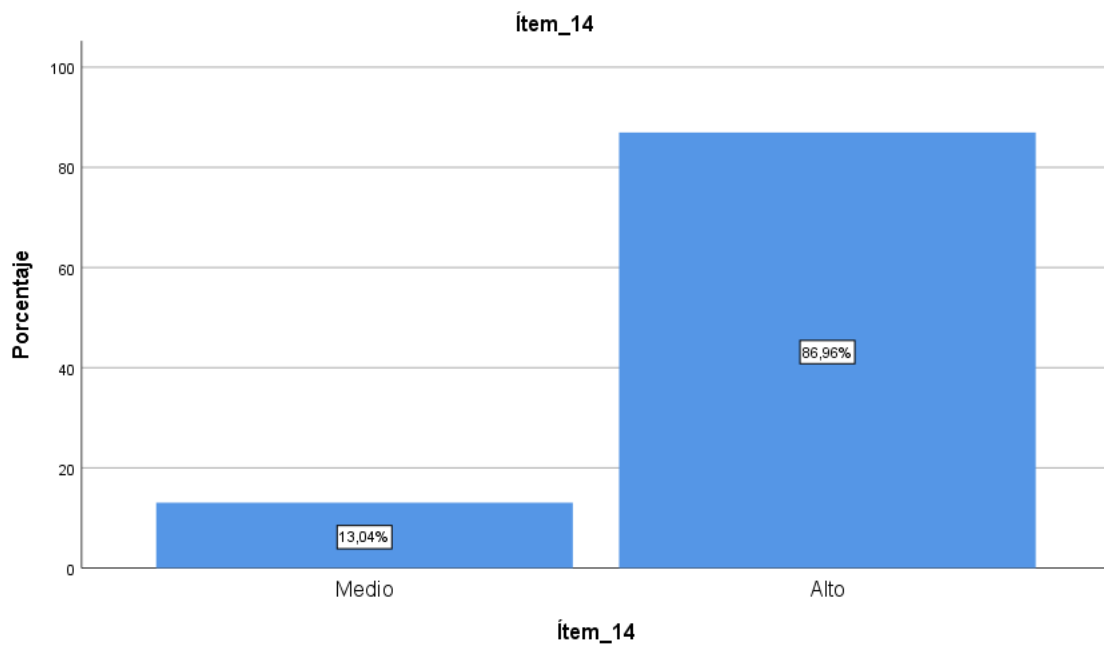


Ítem_14

Estadísticos

Ítem_14		
N	Válido	23
	Perdidos	3
Media		1,13
Mediana		1,00
Moda		1
Desv. Desviación		,344

Ítem_14					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Medio	3	11,5	13,0	13,0
	Alto	20	76,9	87,0	100,0
	Total	23	88,5	100,0	
Perdidos	Sistema	3	11,5		
Total		26	100,0		

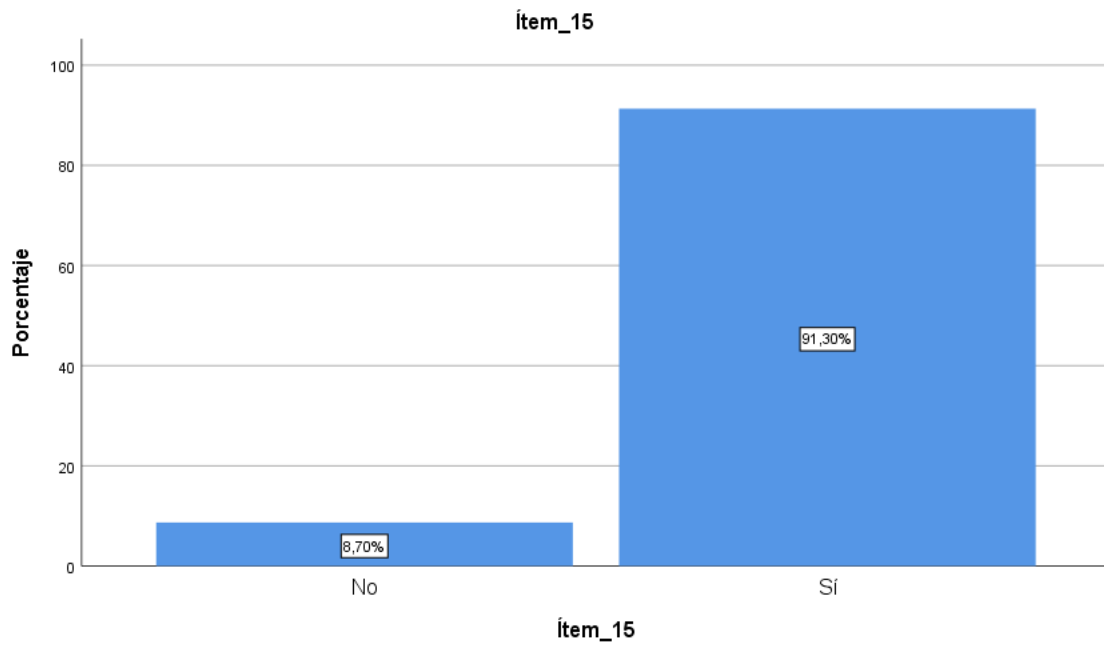


Ítem_15

Estadísticos

Ítem_15		
N	Válido	23
	Perdidos	3
Media		1,09
Mediana		1,00
Moda		1
Desv. Desviación		,288

		Ítem_15			
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	No	2	7,7	8,7	8,7
	Sí	21	80,8	91,3	100,0
	Total	23	88,5	100,0	
Perdidos	Sistema	3	11,5		
Total		26	100,0		



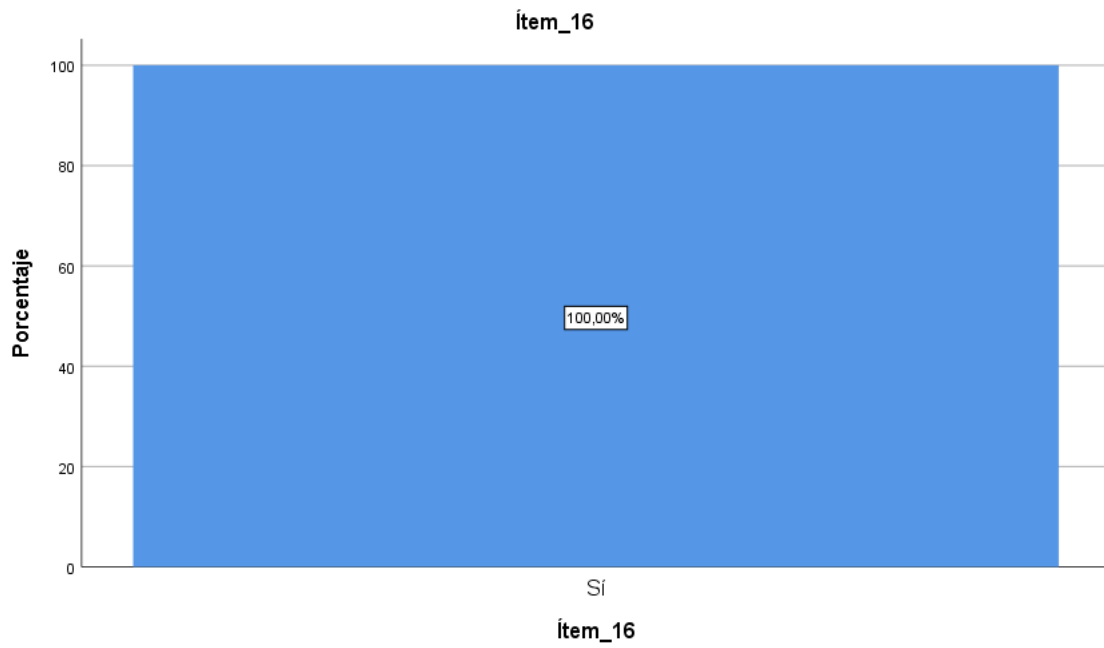
Ítem_16

Estadísticos

Ítem_16

N	Válido	23
	Perdidos	3
Media		1,00
Mediana		1,00
Moda		1
Desv. Desviación		,000

		Ítem_16			
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Sí	23	88,5	100,0	100,0
Perdidos	Sistema	3	11,5		
Total		26	100,0		



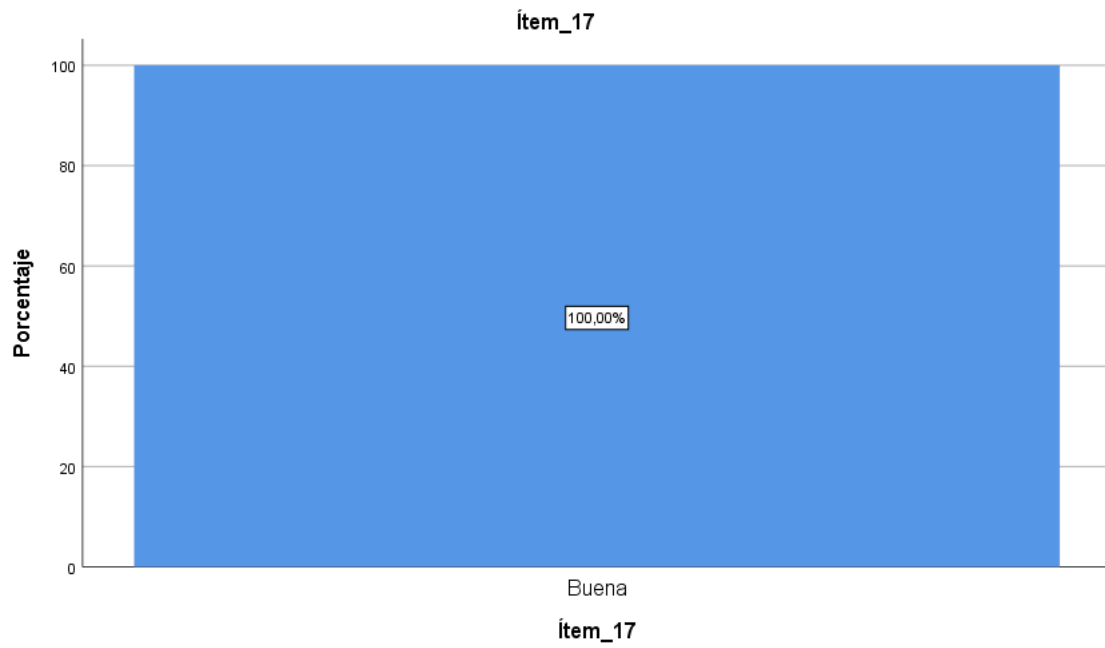
Ítem_17

Estadísticos

Ítem_17

N	Válido	23
	Perdidos	3
Media		1,00
Mediana		1,00
Moda		1
Desv. Desviación		,000

		Ítem_17			
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Buena	23	88,5	100,0	100,0
Perdidos	Sistema	3	11,5		
Total		26	100,0		



Instrumento 3. Cuestionario Para proveedores potenciales

	Nombre	Tipo	Anchura	Decimales	Etiqueta	Valores	Perdidos	Columnas	Alineación	Medida	Rol
1	Ítem_1	Númérico	3	0		{1, Si}...	Ninguno	7	Derecha	Nominal	Entrada
2	Ítem_2	Númérico	3	0		{1, Si}...	Ninguno	7	Derecha	Nominal	Entrada
3	Ítem_3	Númérico	3	0		{1, Si}...	Ninguno	7	Derecha	Nominal	Entrada
4	Ítem_4	Númérico	11	0		{1, No prese...	Ninguno	8	Derecha	Nominal	Entrada
5	Ítem_5	Númérico	24	0		{1, No prese...	Ninguno	17	Derecha	Escala	Entrada
6	Ítem_6	Númérico	40	0		{1, Abasteci...	Ninguno	38	Derecha	Nominal	Entrada
7	Ítem_7	Númérico	3	0		{1, Si}...	Ninguno	7	Derecha	Nominal	Entrada
8	Ítem_8	Númérico	9	0		{1, Aceptabl...	Ninguno	8	Derecha	Nominal	Entrada
9	Ítem_9	Númérico	9	0		{1, Aceptabl...	Ninguno	8	Derecha	Nominal	Entrada
10	Ítem_10	Númérico	40	0		{1, Investiga...	Ninguno	23	Derecha	Nominal	Entrada
11	Ítem_11	Númérico	3	0		{1, Si}...	Ninguno	7	Derecha	Nominal	Entrada
12	Ítem_12	Númérico	3	0		{1, Si}...	Ninguno	8	Derecha	Nominal	Entrada
13	Ítem_13	Númérico	3	0		{1, Si}...	Ninguno	7	Derecha	Nominal	Entrada
14	Ítem_14	Númérico	7	0		{1, Buena}...	Ninguno	7	Derecha	Nominal	Entrada

Nota. Vista de variables

	Ítem_1	Ítem_2	Ítem_3	Ítem_4	Ítem_5	Ítem_6	Ítem_7	Ítem_8	Ítem_9	Ítem_10	Ítem_11	Ítem_12	Ítem_13	Ítem_14
1	Si	Si	Si											
2	Si	Si	Si	Presencial	Entre 03 y 05 años	Abastecimiento de equipos y herramientas de laboratorio	Si	Aceptable	Aceptable	Investigación académica en general	Si	Si	Si	Buena
3	Si	Si	No	Presencial	Entre 06 meses y 01 año	Abastecimiento de equipos y herramientas topográficas	Si	Aceptable	Aceptable	Desarrollo Vot	Si	Si	Si	Buena
4	Si	Si	No	Presencial	Entre 01 y 03 años	Servicio de laboratorio de ensayos de materiales	Si	Aceptable	Aceptable	Servicio de mantenimiento de equipos	Si	Si	Si	Buena

Nota. Vista de datos

Resumen de procesamiento de casos

		N	%
Casos	Válido	3	50,0
	Excluido ^a	3	50,0
	Total	6	100,0

a. La eliminación por lista se basa en todas las variables del procedimiento.

Frecuencias

Notas		06-DEC-2021 02:33:21
Salida creada		
Comentarios		
Entrada	Datos	E:\TESIS\TESIS MAESTRIA ING. CIVIL\DESARROLLO DE TESIS\Instrumento 3 SPSS.sav
	Conjunto de datos activo	ConjuntoDatos1
	Filtro	<ninguno>
	Ponderación	<ninguno>
	Segmentar archivo	<ninguno>
	N de filas en el archivo de datos de trabajo	6
Manejo de valores perdidos	Definición de perdidos	Los valores perdidos definidos por el usuario se tratan como perdidos.
	Casos utilizados	Las estadísticas se basan en todos los casos con datos válidos.
Sintaxis	FRECUENCIAS VARIABLES=Ítem_1 Ítem_2 Ítem_3 Ítem_4 Ítem_5 Ítem_6 Ítem_7 Ítem_8 Ítem_9 Ítem_10 Ítem_11 Ítem_12 Ítem_13 Ítem_14 /STATISTICS=STDDEV MEAN MEDIAN MODE /BARChart PERCENT /FORMAT=DVALUE /ORDER=VARIABLE.	
Recursos	Tiempo de procesador	00:00:02.20
	Tiempo transcurrido	00:00:01.23

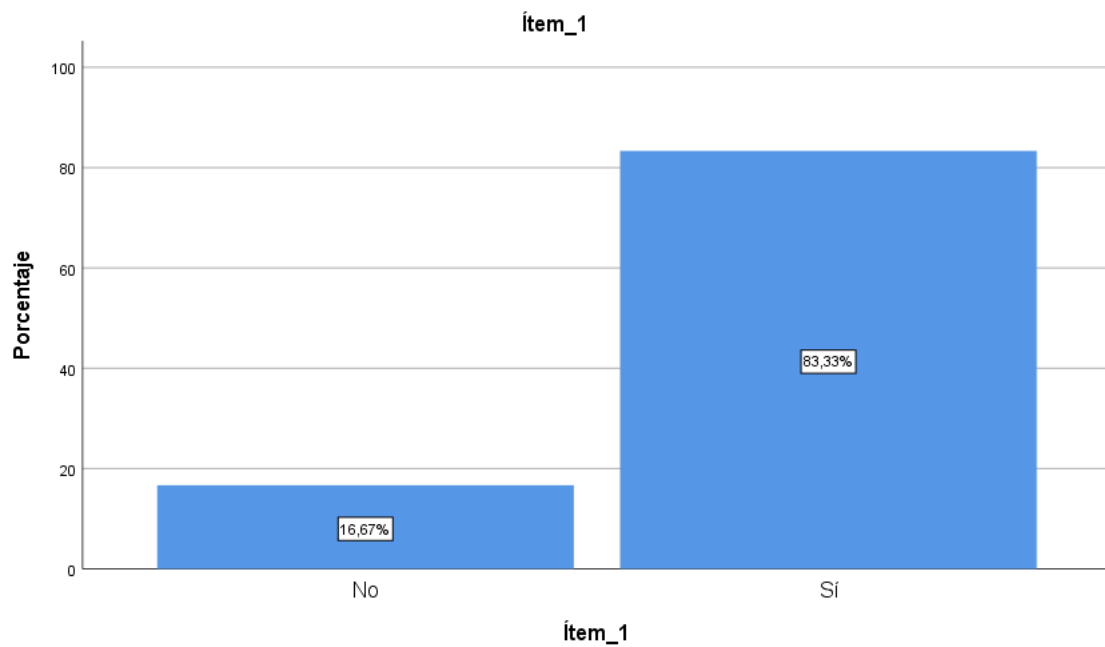
Ítem_1

Estadísticos

Ítem_1

N	Válido	6
	Perdidos	0
Media		1,17
Mediana		1,00
Moda		1
Desv. Desviación		,408

		Ítem_1			
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	No	1	16,7	16,7	16,7
	Sí	5	83,3	83,3	100,0
	Total	6	100,0	100,0	



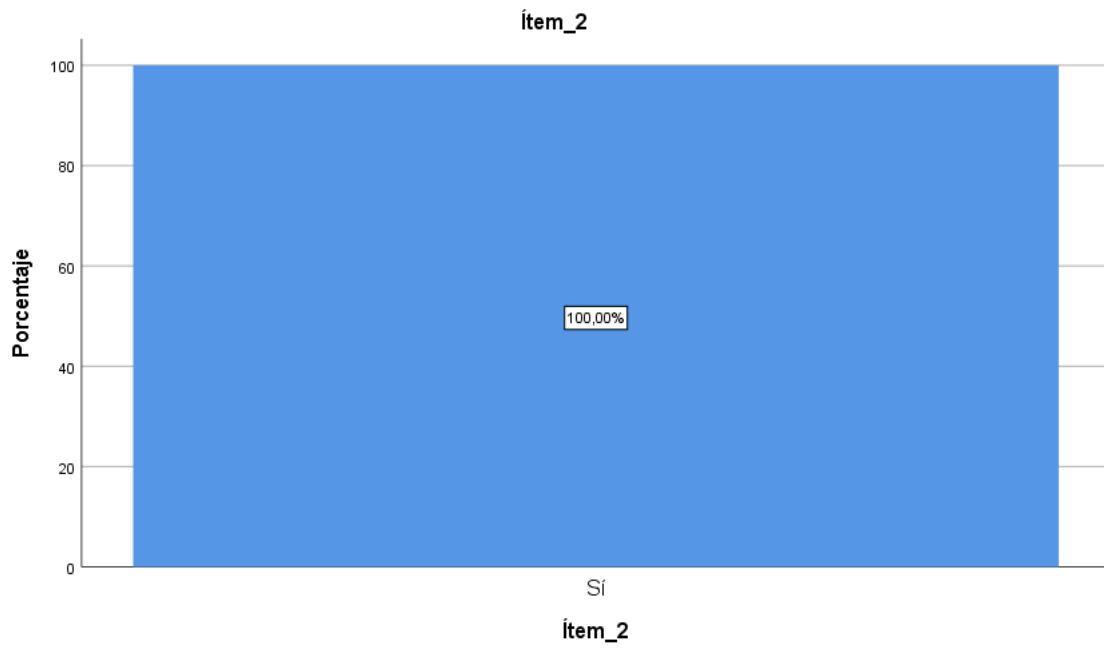
Ítem_2

Estadísticos

Ítem_2

N	Válido	5
	Perdidos	1
Media		1,00
Mediana		1,00
Moda		1
Desv. Desviación		,000

		Ítem_2			
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Sí	5	83,3	100,0	100,0
Perdidos	Sistema	1	16,7		
Total		6	100,0		



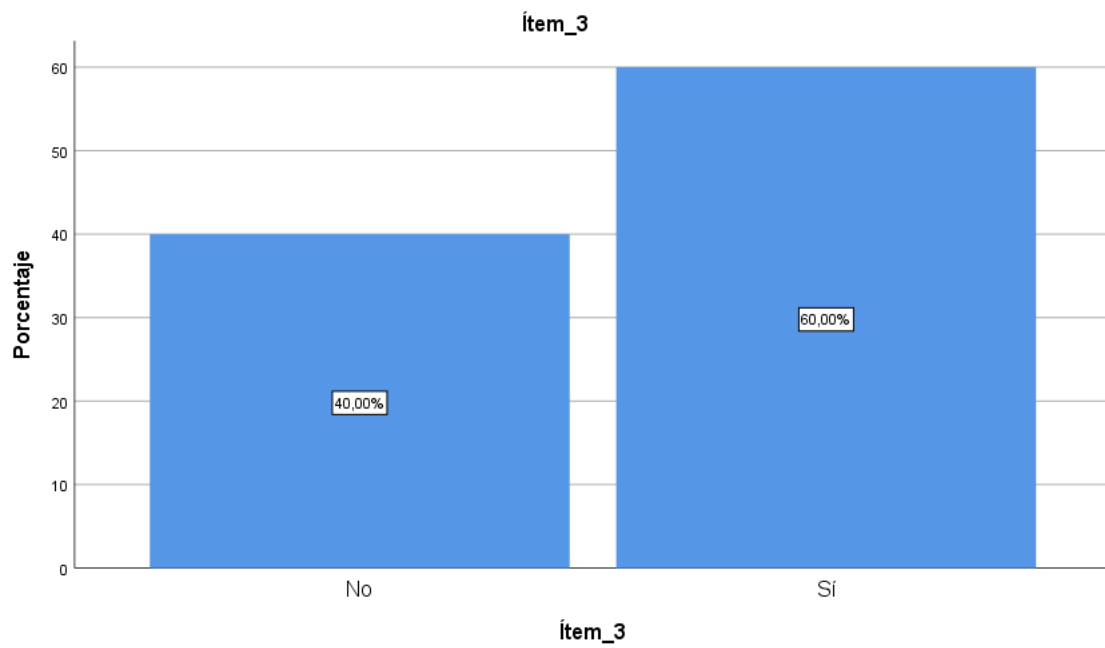
Ítem_3

Estadísticos

Ítem_3

N	Válido	5
	Perdidos	1
Media		1,40
Mediana		1,00
Moda		1
Desv. Desviación		,548

		Ítem_3			
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	No	2	33,3	40,0	40,0
	Sí	3	50,0	60,0	100,0
	Total	5	83,3	100,0	
Perdidos	Sistema	1	16,7		
Total		6	100,0		



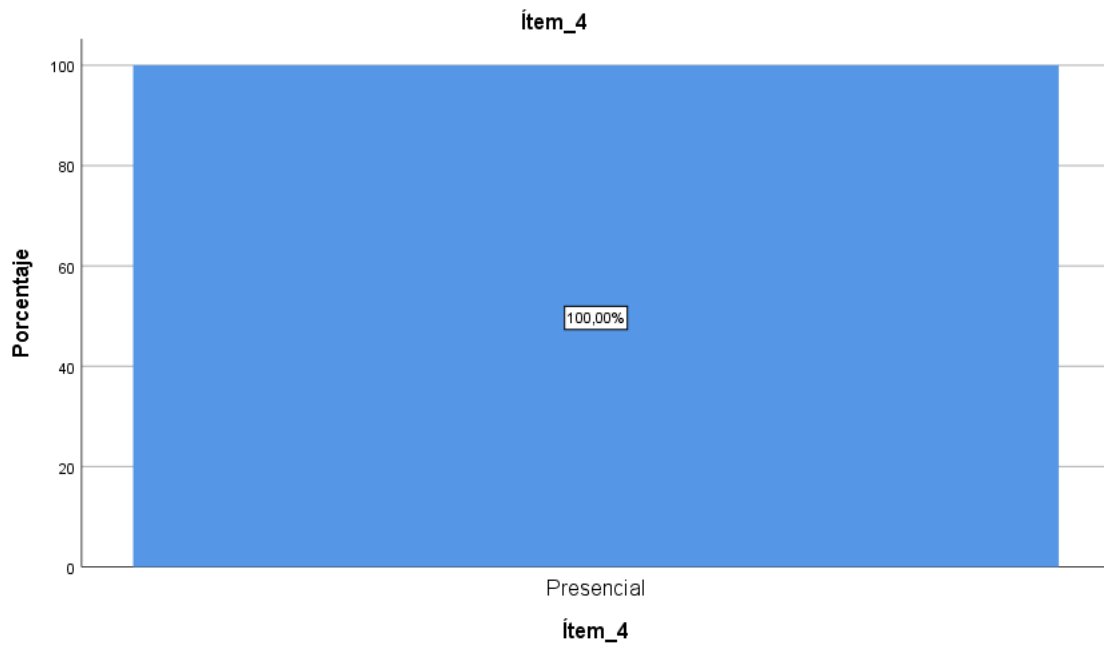
Ítem_4

Estadísticos

Ítem_4

N	Válido	4
	Perdidos	2
Media		2,00
Mediana		2,00
Moda		2
Desv. Desviación		,000

		Ítem_4			
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Presencial	4	66,7	100,0	100,0
Perdidos	Sistema	2	33,3		
Total		6	100,0		



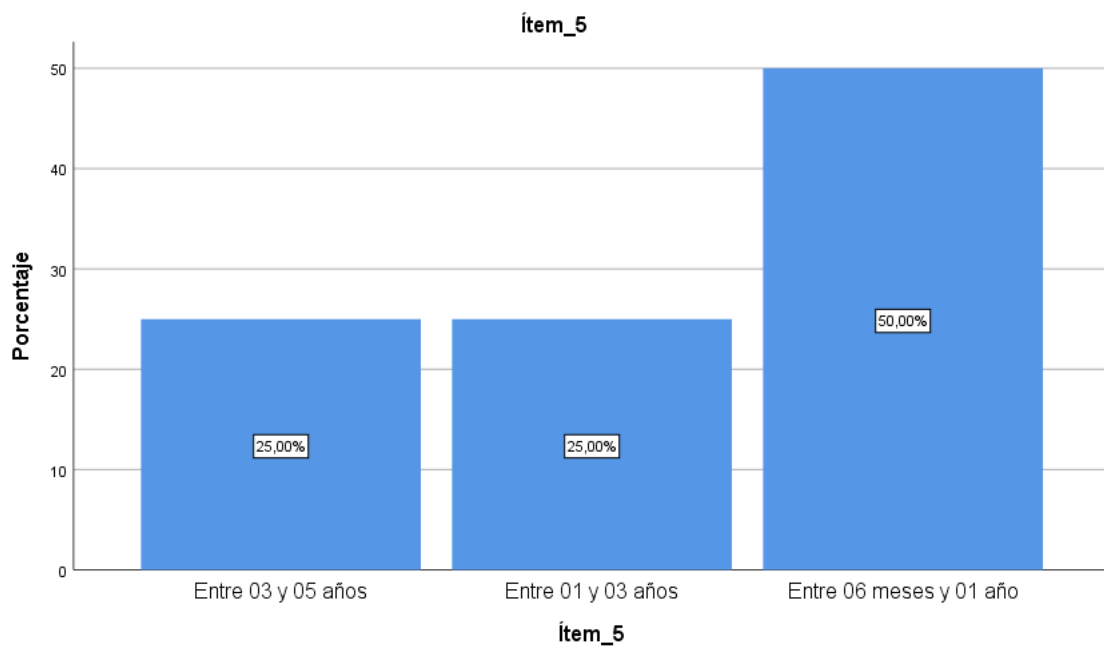
Ítem_5

Estadísticos

Ítem_5

N	Válido	4
	Perdidos	2
Media		3,75
Mediana		3,50
Moda		3
Desv. Desviación		,957

		Ítem_5		Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
		Frecuencia	Porcentaje		
Válido	Entre 03 y 05 años	1	16,7	25,0	25,0
	Entre 01 y 03 años	1	16,7	25,0	50,0
	Entre 06 meses y 01 año	2	33,3	50,0	100,0
	Total	4	66,7	100,0	
Perdidos	Sistema	2	33,3		
Total		6	100,0		



Ítem_6

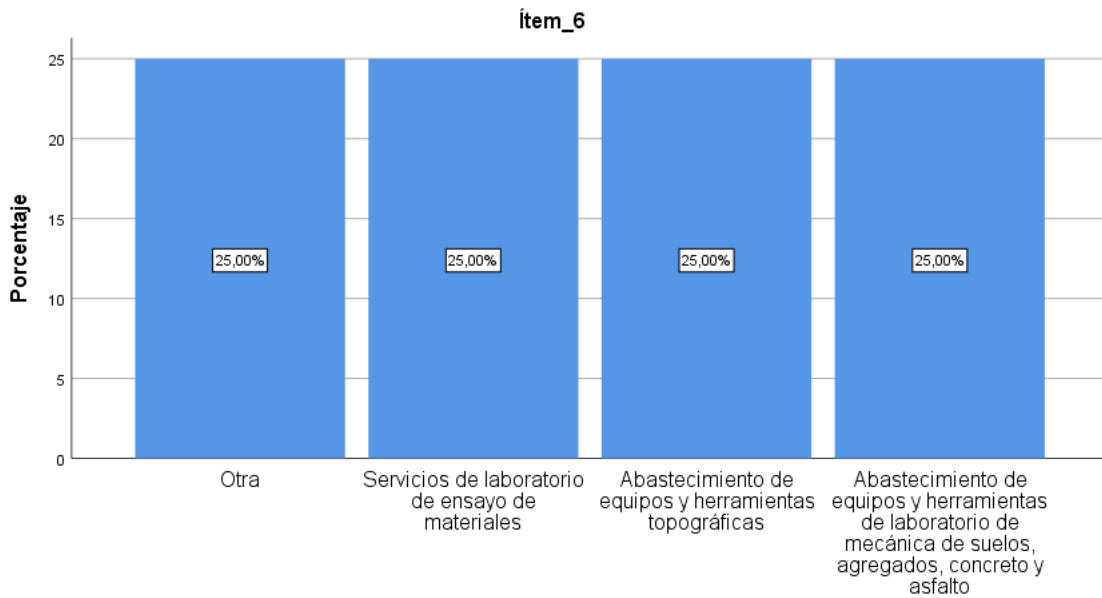
Estadísticos

Ítem_6

N	Válido	4
	Perdidos	2
Media		7,00
Mediana		7,00
Moda		10ª
Desv. Desviación		2,944

a. Existen múltiples modos. Se muestra el valor más pequeño.

		Ítem_6		Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
		Frecuencia	Porcentaje		
Válido	Otra	1	16,7	25,0	25,0
	Servicios de laboratorio de ensayo de materiales	1	16,7	25,0	50,0
	Abastecimiento de equipos y herramientas topográficas	1	16,7	25,0	75,0
	Abastecimiento de equipos y herramientas de laboratorio de mecánica de suelos, agregados, concreto y asfalto	1	16,7	25,0	100,0
	Total	4	66,7	100,0	
Perdidos	Sistema	2	33,3		
Total		6	100,0		



Ítem_6

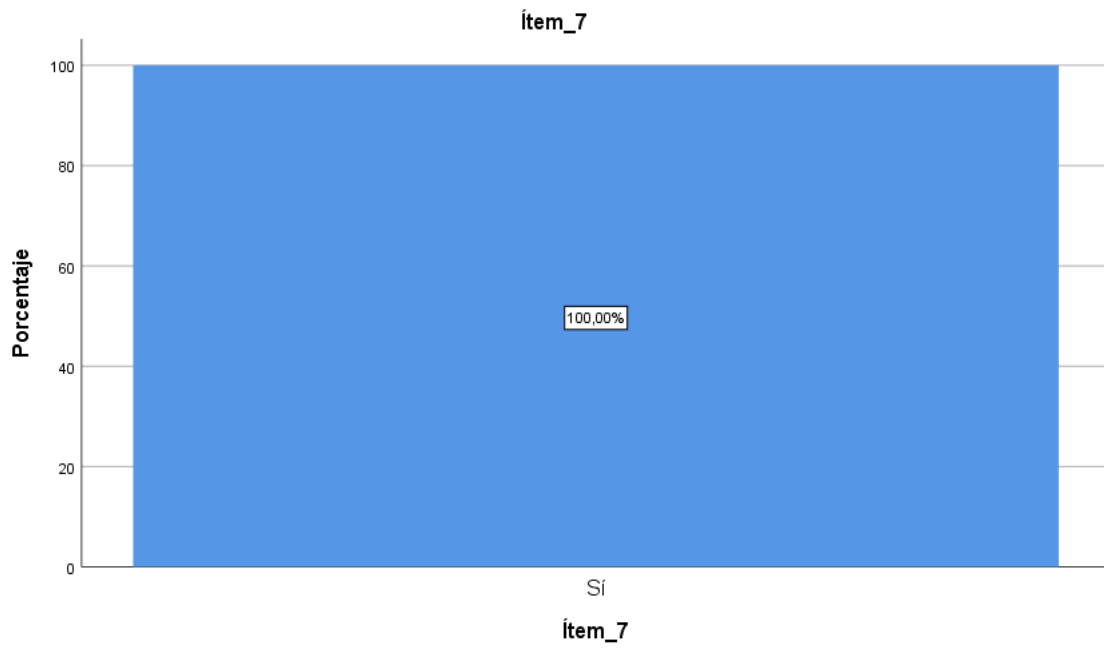
Ítem_7

Estadísticos

Ítem_7

N	Válido	3
	Perdidos	3
Media		1,00
Mediana		1,00
Moda		1
Desv. Desviación		,000

		Ítem_7			
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Sí	3	50,0	100,0	100,0
Perdidos	Sistema	3	50,0		
Total		6	100,0		



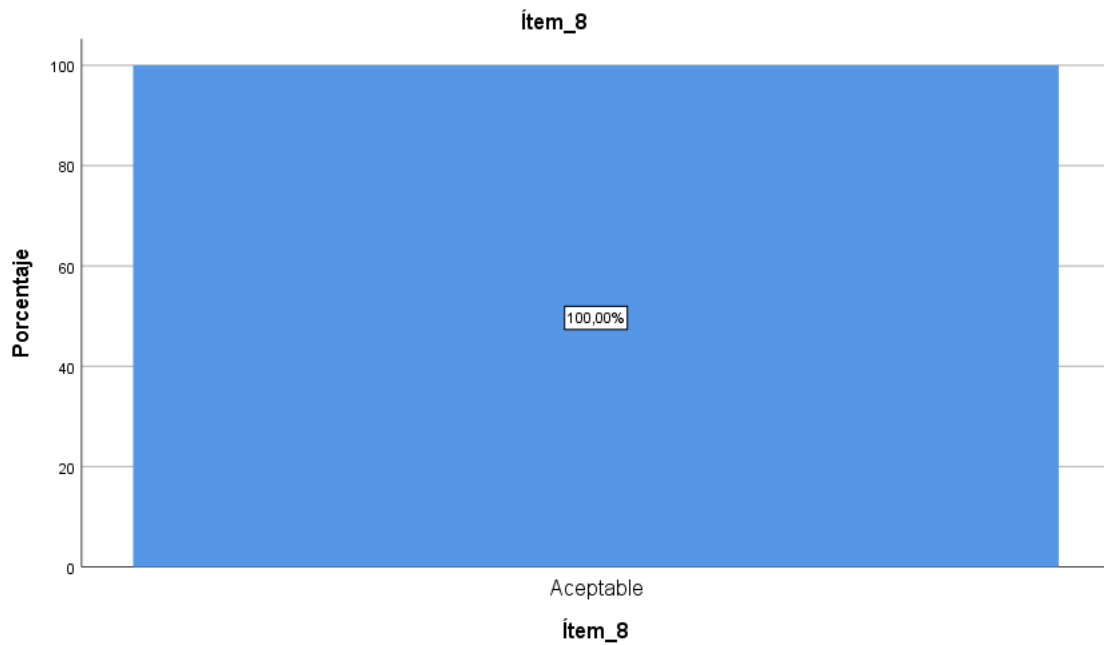
Ítem_8

Estadísticos

Ítem_8

N	Válido	3
	Perdidos	3
Media		1,00
Mediana		1,00
Moda		1
Desv. Desviación		,000

		Ítem_8			
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Aceptable	3	50,0	100,0	100,0
Perdidos	Sistema	3	50,0		
Total		6	100,0		



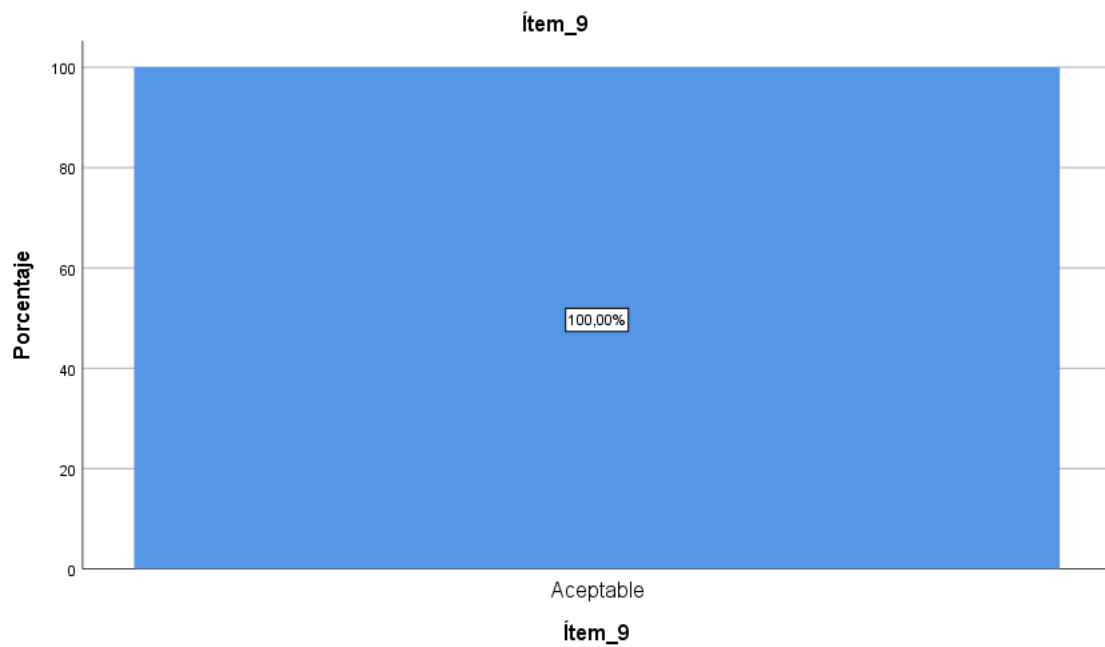
Ítem_9

Estadísticos

Ítem_9

N	Válido	3
	Perdidos	3
Media		1,00
Mediana		1,00
Moda		1
Desv. Desviación		,000

		Ítem_9			
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Aceptable	3	50,0	100,0	100,0
Perdidos	Sistema	3	50,0		
Total		6	100,0		



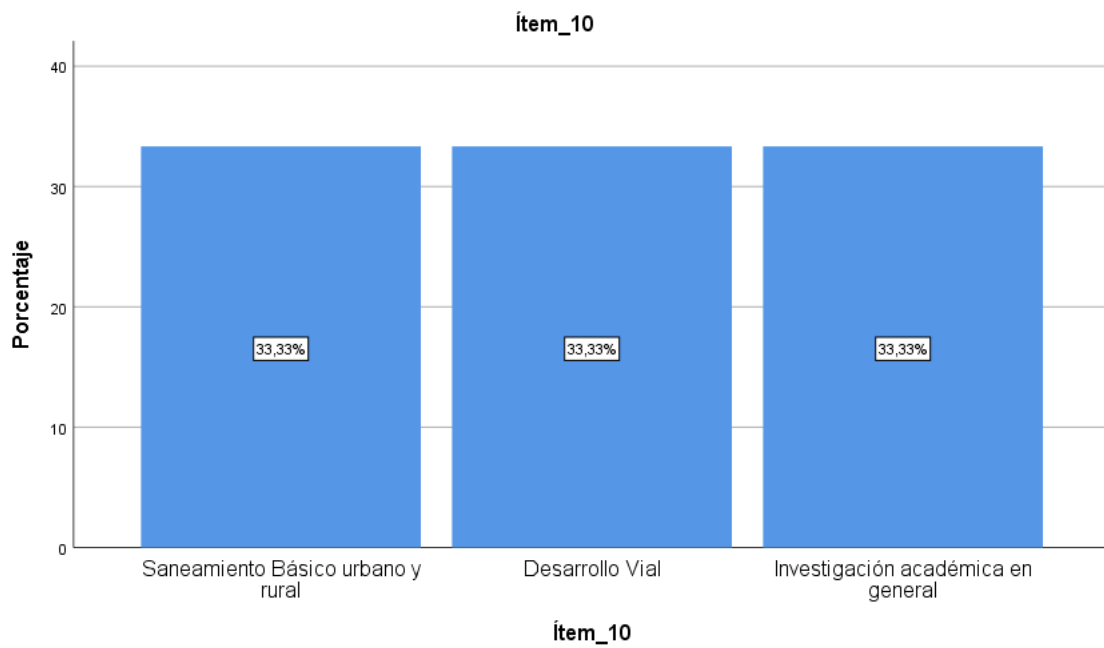
Ítem_10

Estadísticos

Ítem_10		
N	Válido	3
	Perdidos	3
Media		2,67
Mediana		3,00
Moda		4ª
Desv. Desviación		1,528

a. Existen múltiples modos. Se muestra el valor más pequeño.

		Ítem_10		Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
		Frecuencia	Porcentaje		
Válido	Saneamiento Básico urbano y rural	1	16,7	33,3	33,3
	Desarrollo Vial	1	16,7	33,3	66,7
	Investigación académica en general	1	16,7	33,3	100,0
	Total	3	50,0	100,0	
Perdidos	Sistema	3	50,0		
Total		6	100,0		

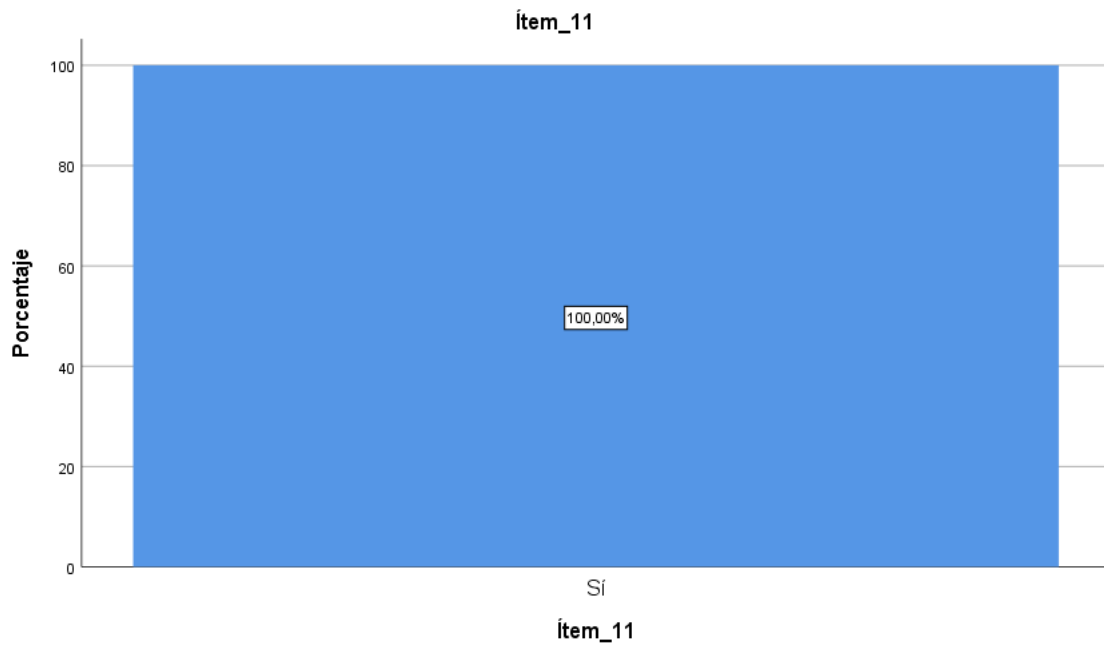


Ítem_11

Estadísticos

Ítem_11		
N	Válido	3
	Perdidos	3
Media		1,00
Mediana		1,00
Moda		1
Desv. Desviación		,000

		Ítem_11			
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Sí	3	50,0	100,0	100,0
Perdidos	Sistema	3	50,0		
Total		6	100,0		

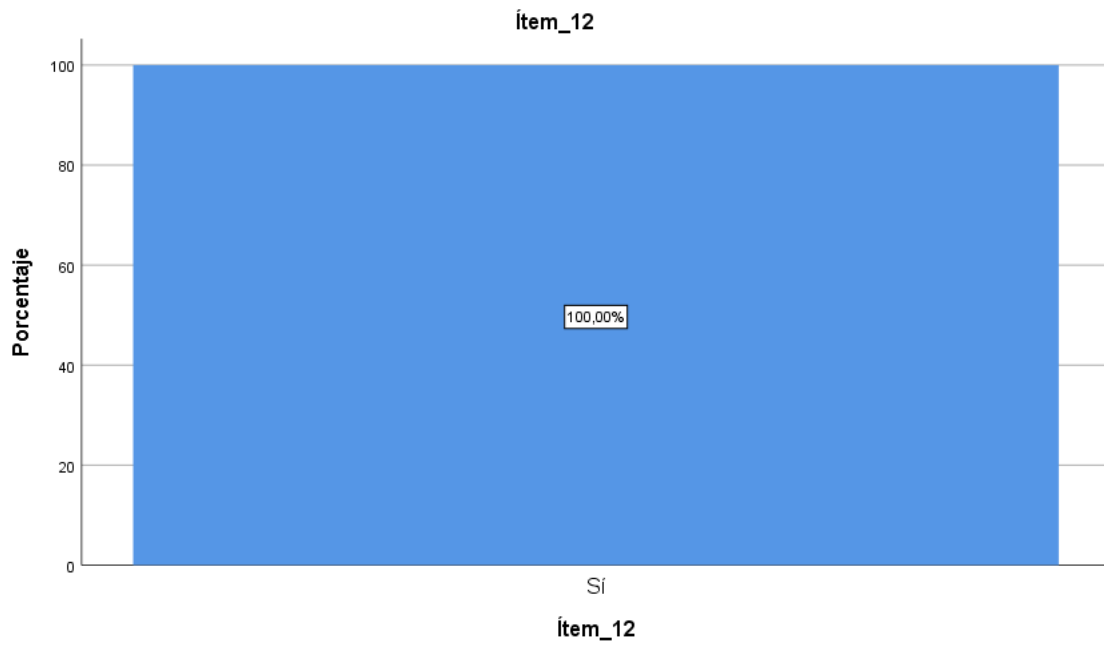


Ítem_12

Estadísticos

Ítem_12		
N	Válido	3
	Perdidos	3
Media		1,00
Mediana		1,00
Moda		1
Desv. Desviación		,000

		Ítem_12			
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Sí	3	50,0	100,0	100,0
Perdidos	Sistema	3	50,0		
Total		6	100,0		



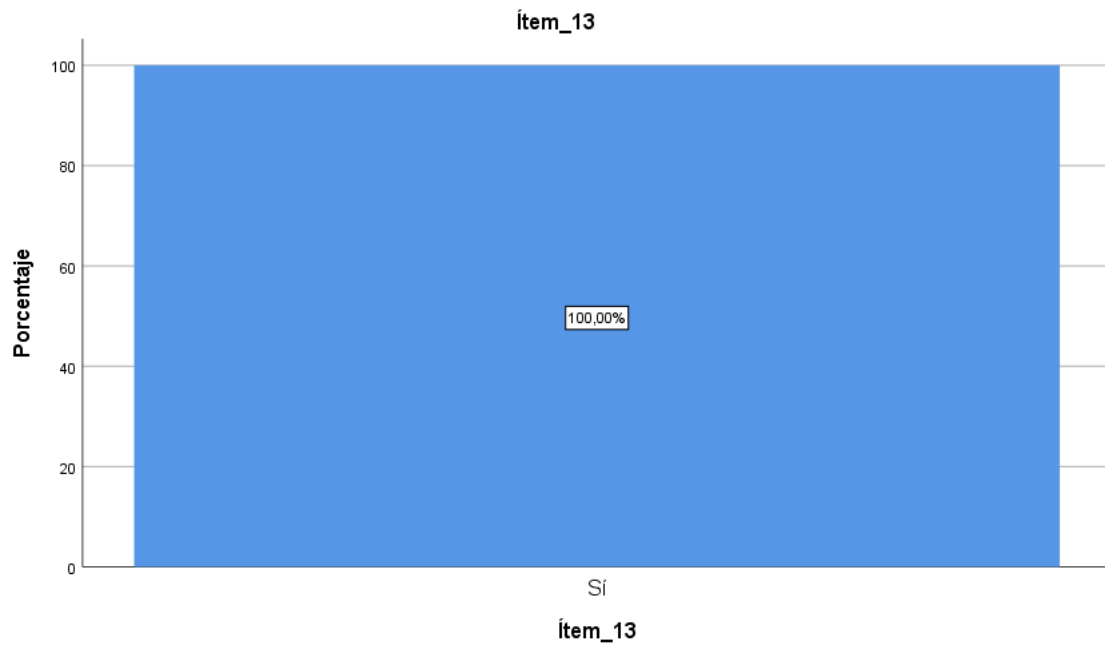
Ítem_13

Estadísticos

Ítem_13

N	Válido	3
	Perdidos	3
Media		1,00
Mediana		1,00
Moda		1
Desv. Desviación		,000

		Ítem_13			
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Sí	3	50,0	100,0	100,0
Perdidos	Sistema	3	50,0		
Total		6	100,0		

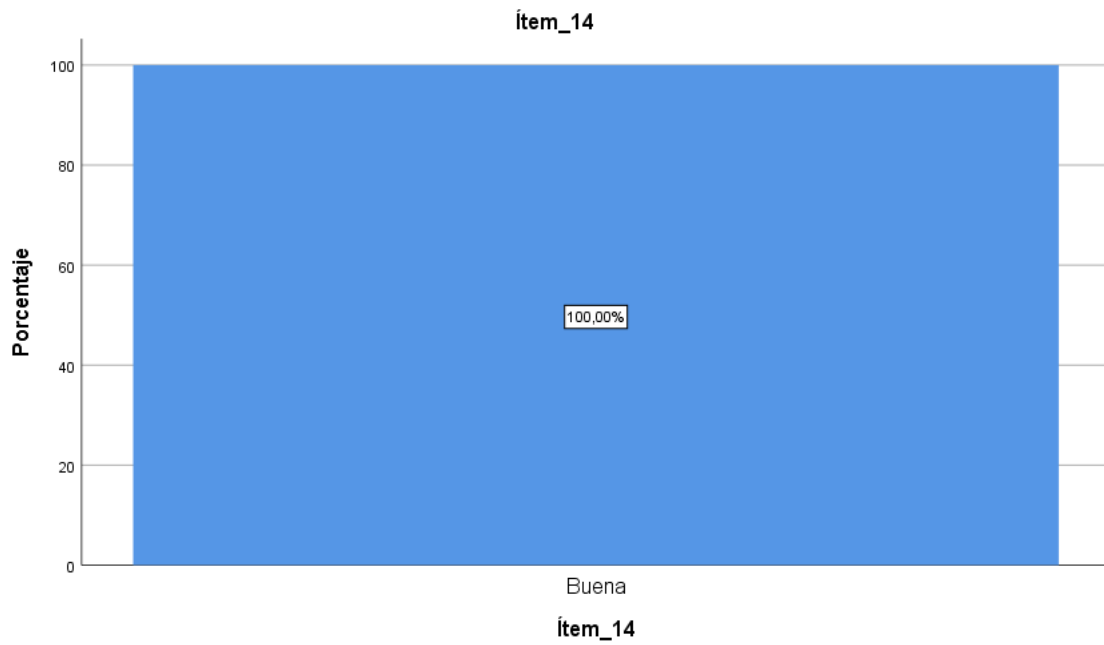


Ítem_14

Estadísticos

Ítem_14		
N	Válido	3
	Perdidos	3
Media		1,00
Mediana		1,00
Moda		1
Desv. Desviación		,000

Ítem_14					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Buena	3	50,0	100,0	100,0
Perdidos	Sistema	3	50,0		
Total		6	100,0		



Frecuencias

Notas		06-DEC-2021 03:21:49
Salida creada		
Comentarios		
Entrada	Datos	E:\TESIS\TESIS MAESTRÍA ING. CIVIL\DESARROLLO DE TESIS\Instrumento 4 SPSS.sav
	Conjunto de datos activo	ConjuntoDatos1
	Filtro	<ninguno>
	Ponderación	<ninguno>
	Segmentar archivo	<ninguno>
	N de filas en el archivo de datos de trabajo	31
Manejo de valores perdidos	Definición de perdidos	Los valores perdidos definidos por el usuario se tratan como perdidos.
	Casos utilizados	Las estadísticas se basan en todos los casos con datos válidos.
Sintaxis		FRECUENCIAS VARIABLES=Ítem_1 Ítem_2 Ítem_3 Ítem_4 Ítem_5 Ítem_6 Ítem_7 Ítem_8 Ítem_9 Ítem_10 Ítem_11 Ítem_12 Ítem_13 Ítem_14 Ítem_15 Ítem_16 /STATISTICS=STDDEV MEAN MEDIAN MODE /BARChart PERCENT /FORMAT=DVALUE /ORDER=VARIABLE.
Recursos	Tiempo de procesador	00:00:02.48
	Tiempo transcurrido	00:00:01.67

[ConjuntoDatos1] E:\TESIS\TESIS MAESTRÍA ING. CIVIL\DESARROLLO DE TESIS\Instrumento 4 SPSS.sav

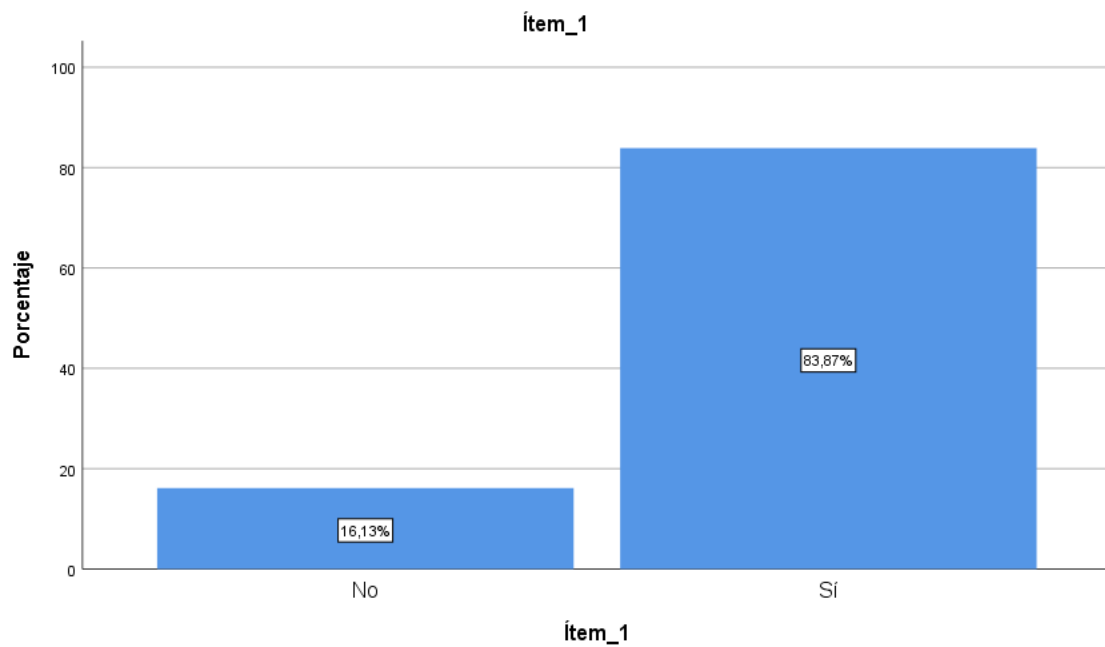
Ítem_1

Estadísticos

Ítem_1

N	Válido	31
	Perdidos	0
Media		1,16
Mediana		1,00
Moda		1
Desv. Desviación		,374

		Ítem_1			
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	No	5	16,1	16,1	16,1
	Sí	26	83,9	83,9	100,0
	Total	31	100,0	100,0	



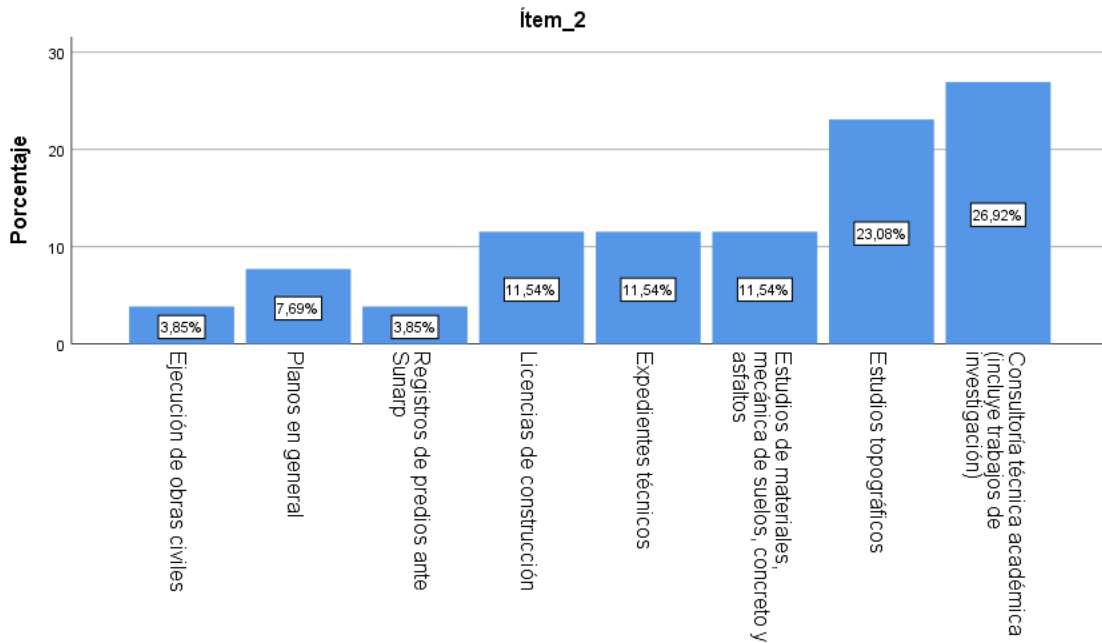
Ítem_2

Estadísticos

Ítem_2

N	Válido	26
	Perdidos	5
Media		3,23
Mediana		2,50
Moda		1
Desv. Desviación		2,233

		Ítem_2		Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
		Frecuencia	Porcentaje		
Válido	Ejecución de obras civiles	1	3,2	3,8	3,8
	Planos en general	2	6,5	7,7	11,5
	Registros de predios ante Sunarp	1	3,2	3,8	15,4
	Licencias de construcción	3	9,7	11,5	26,9
	Expedientes técnicos	3	9,7	11,5	38,5
	Estudios de materiales, mecánica de suelos, concreto y asfaltos	3	9,7	11,5	50,0
	Estudios topográficos	6	19,4	23,1	73,1
	Consultoría técnica académica (incluye trabajos de investigación)	7	22,6	26,9	100,0
	Total	26	83,9	100,0	
Perdidos	Sistema	5	16,1		
Total		31	100,0		



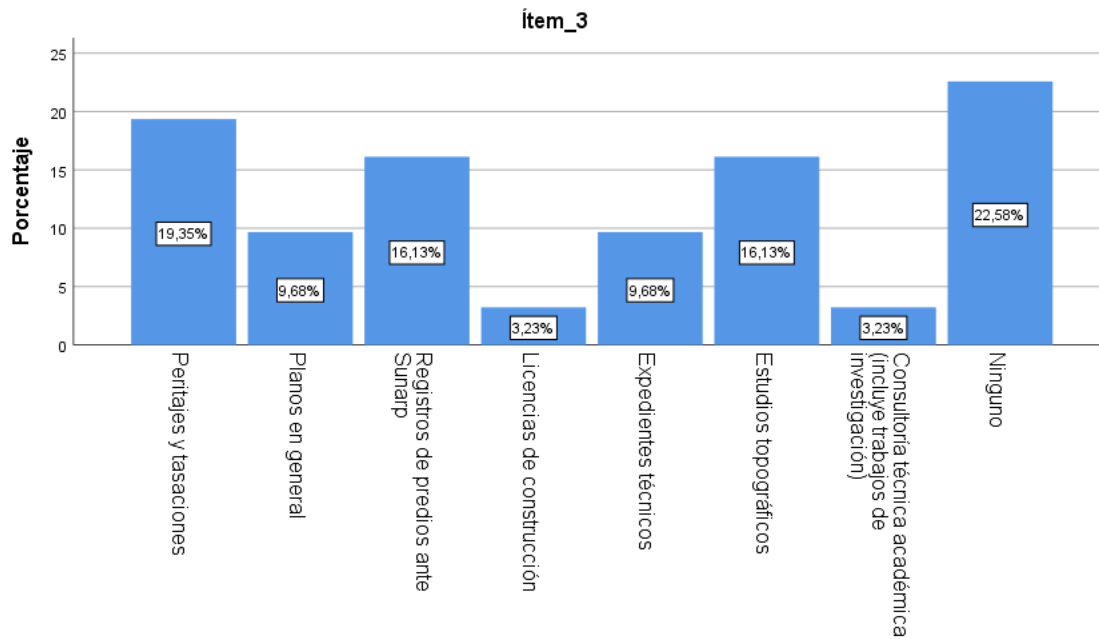
Ítem_3

Estadísticos

Ítem_3

N	Válido	31
	Perdidos	0
Media		5,10
Mediana		5,00
Moda		1
Desv. Desviación		3,081

		Ítem_3		Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
		Frecuencia	Porcentaje		
Válido	Peritajes y tasaciones	6	19,4	19,4	19,4
	Planos en general	3	9,7	9,7	29,0
	Registros de predios ante Sunarp	5	16,1	16,1	45,2
	Licencias de construcción	1	3,2	3,2	48,4
	Expedientes técnicos	3	9,7	9,7	58,1
	Estudios topográficos	5	16,1	16,1	74,2
	Consultoría técnica académica (incluye trabajos de investigación)	1	3,2	3,2	77,4
	Ninguno	7	22,6	22,6	100,0
Total		31	100,0	100,0	



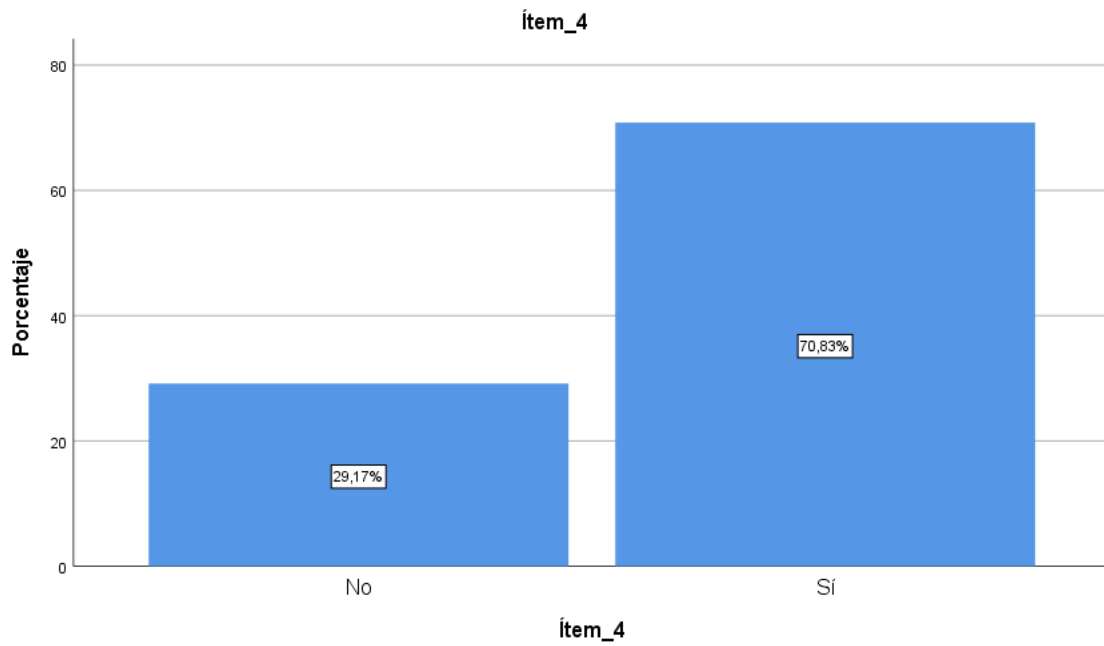
Ítem_4

Estadísticos

Ítem_4

N	Válido	24
	Perdidos	7
Media		1,29
Mediana		1,00
Moda		1
Desv. Desviación		,464

		Ítem_4			
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	No	7	22,6	29,2	29,2
	Sí	17	54,8	70,8	100,0
	Total	24	77,4	100,0	
Perdidos	Sistema	7	22,6		
Total		31	100,0		



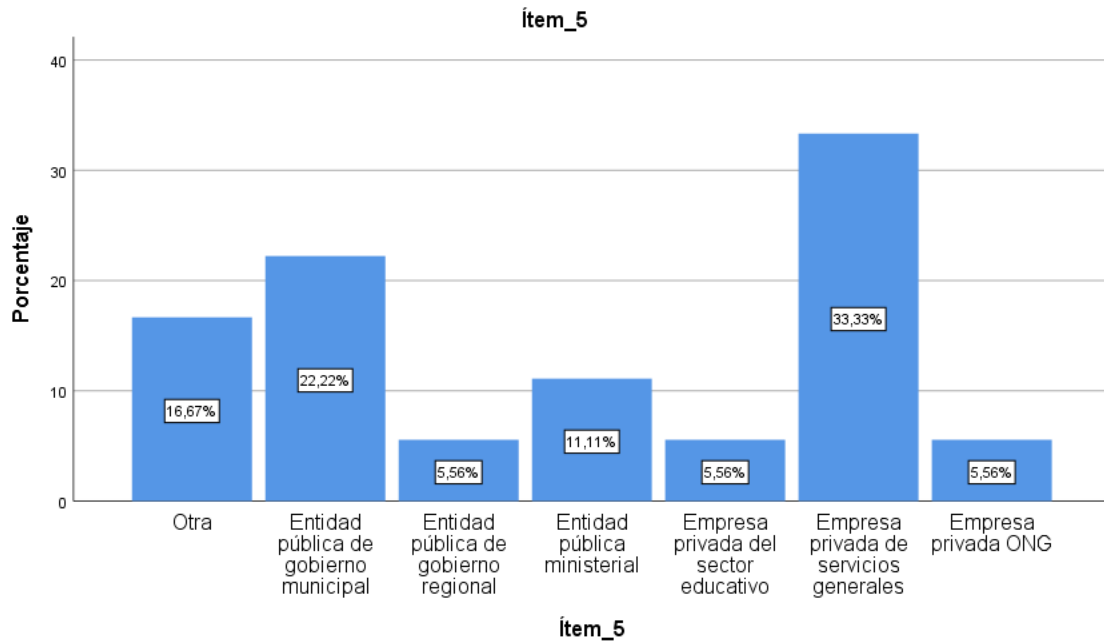
Ítem_5

Estadísticos

Ítem_5

N	Válido	18
	Perdidos	13
Media		4,67
Mediana		5,00
Moda		2
Desv. Desviación		2,612

		Ítem_5		Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
		Frecuencia	Porcentaje		
Válido	Otra	3	9,7	16,7	16,7
	Entidad pública de gobierno municipal	4	12,9	22,2	38,9
	Entidad pública de gobierno regional	1	3,2	5,6	44,4
	Entidad pública ministerial	2	6,5	11,1	55,6
	Empresa privada del sector educativo	1	3,2	5,6	61,1
	Empresa privada de servicios generales	6	19,4	33,3	94,4
	Empresa privada ONG	1	3,2	5,6	100,0
	Total	18	58,1	100,0	
Perdidos	Sistema	13	41,9		
Total		31	100,0		



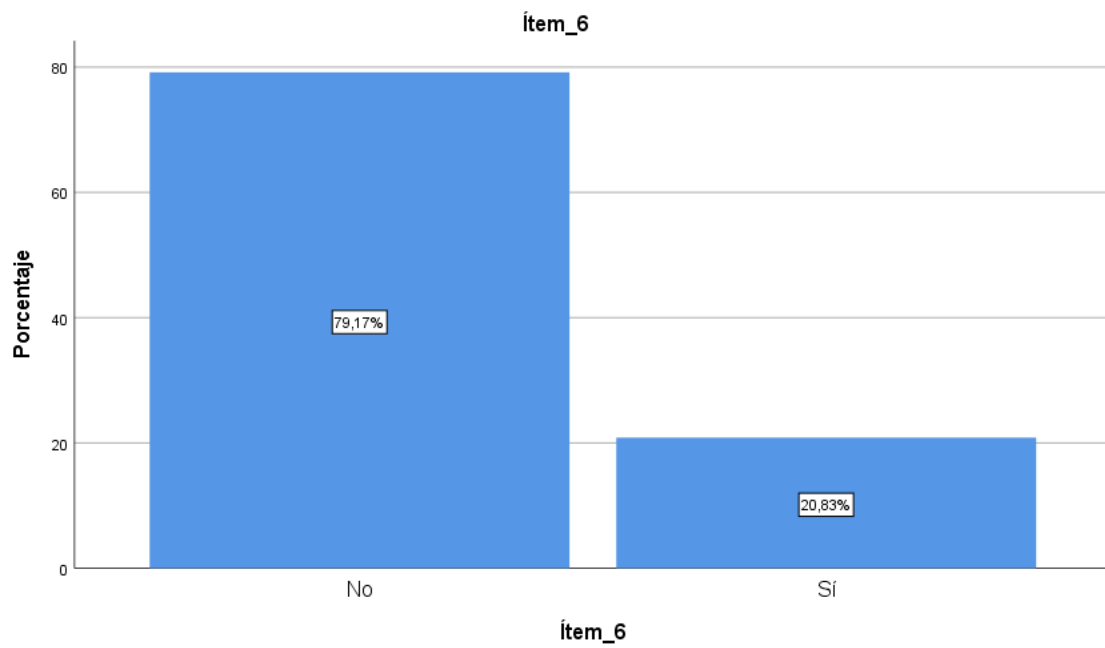
Ítem_6

Estadísticos

Ítem_6

N	Válido	24
	Perdidos	7
Media		1,79
Mediana		2,00
Moda		2
Desv. Desviación		,415

		Ítem_6			
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	No	19	61,3	79,2	79,2
	Sí	5	16,1	20,8	100,0
	Total	24	77,4	100,0	
Perdidos	Sistema	7	22,6		
Total		31	100,0		



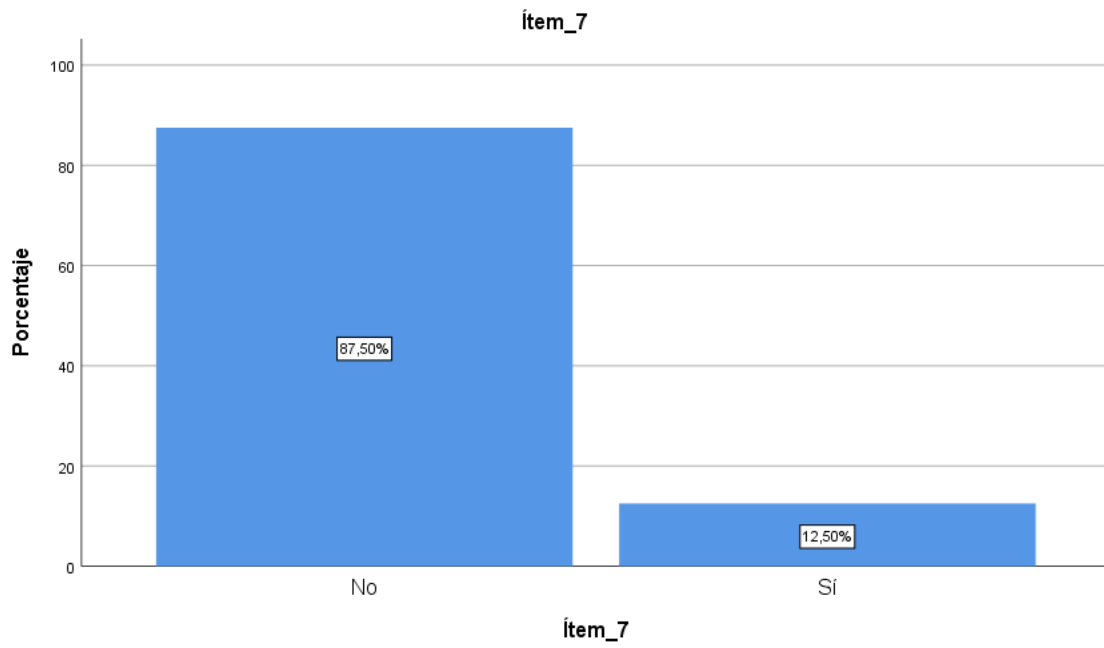
Ítem_7

Estadísticos

Ítem_7

N	Válido	24
	Perdidos	7
Media		1,88
Mediana		2,00
Moda		2
Desv. Desviación		,338

		Ítem_7			
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	No	21	67,7	87,5	87,5
	Sí	3	9,7	12,5	100,0
	Total	24	77,4	100,0	
Perdidos	Sistema	7	22,6		
Total		31	100,0		



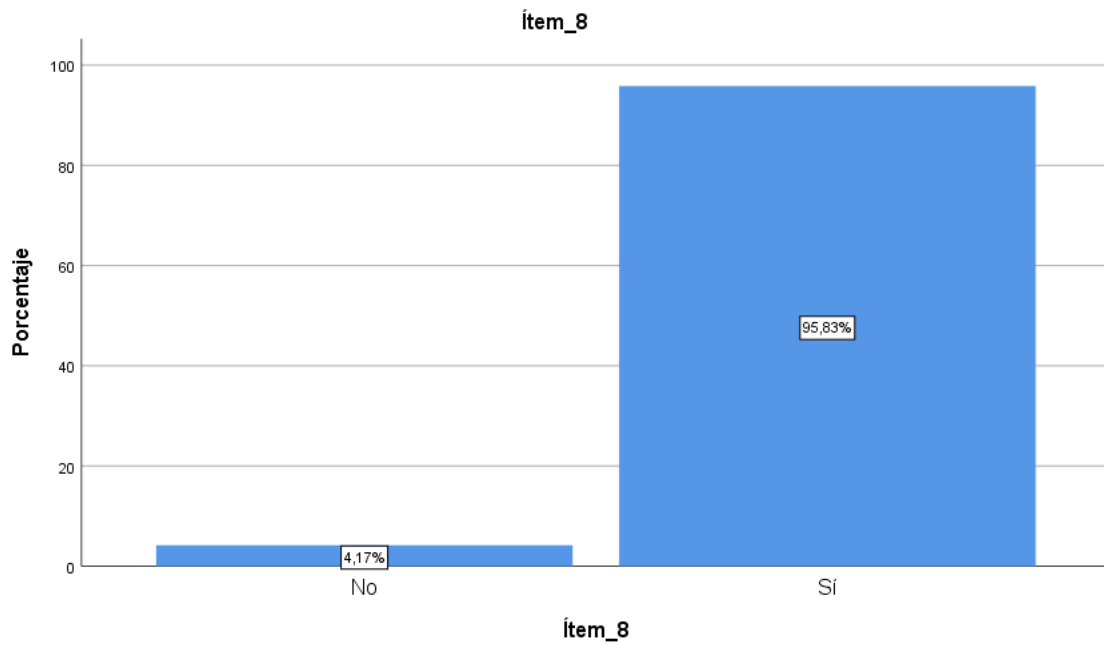
Ítem_8

Estadísticos

Ítem_8

N	Válido	24
	Perdidos	7
Media		1,04
Mediana		1,00
Moda		1
Desv. Desviación		,204

		Ítem_8			
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	No	1	3,2	4,2	4,2
	Sí	23	74,2	95,8	100,0
	Total	24	77,4	100,0	
Perdidos	Sistema	7	22,6		
Total		31	100,0		



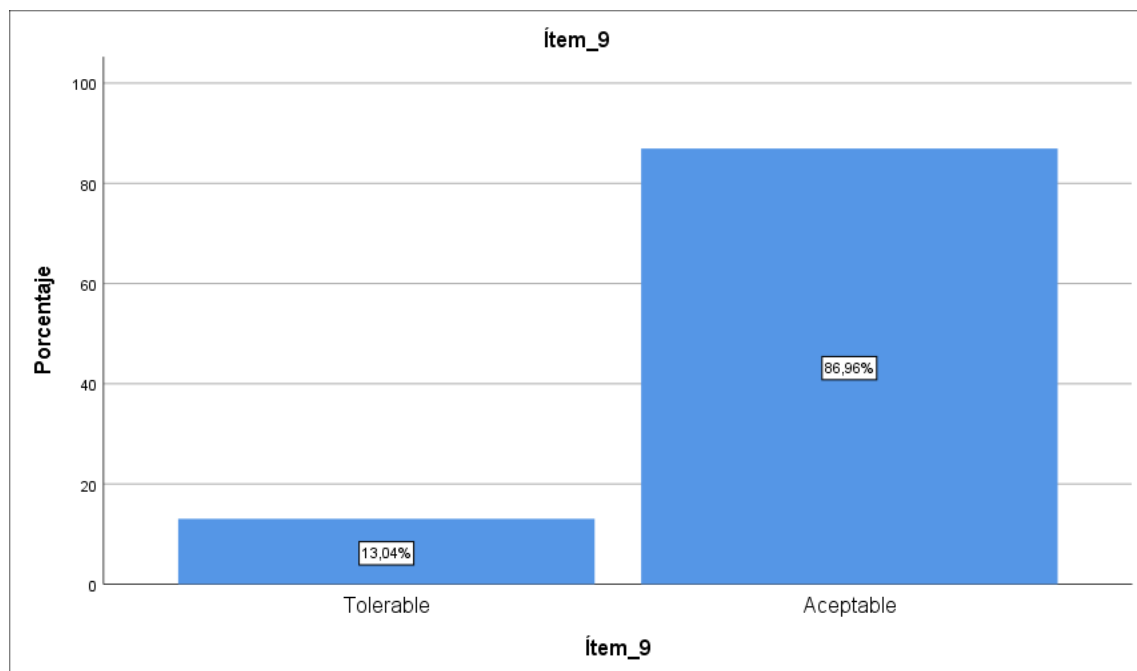
Ítem_9

Estadísticos

Ítem_9

N	Válido	23
	Perdidos	8
Media		1,13
Mediana		1,00
Moda		1
Desv. Desviación		,344

		Ítem_9			
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Tolerable	3	9,7	13,0	13,0
	Aceptable	20	64,5	87,0	100,0
	Total	23	74,2	100,0	
Perdidos	Sistema	8	25,8		
Total		31	100,0		

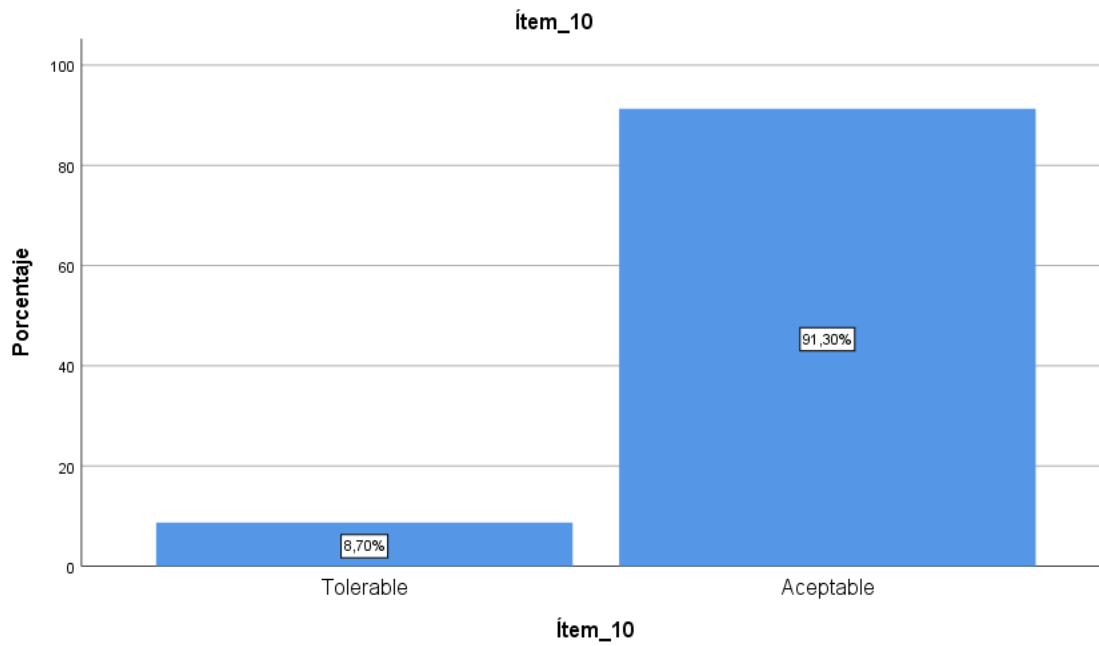


Ítem_10

Estadísticos

Ítem_10		
N	Válido	23
	Perdidos	8
Media		1,09
Mediana		1,00
Moda		1
Desv. Desviación		,288

Ítem_10					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Tolerable	2	6,5	8,7	8,7
	Aceptable	21	67,7	91,3	100,0
	Total	23	74,2	100,0	
Perdidos	Sistema	8	25,8		
Total		31	100,0		

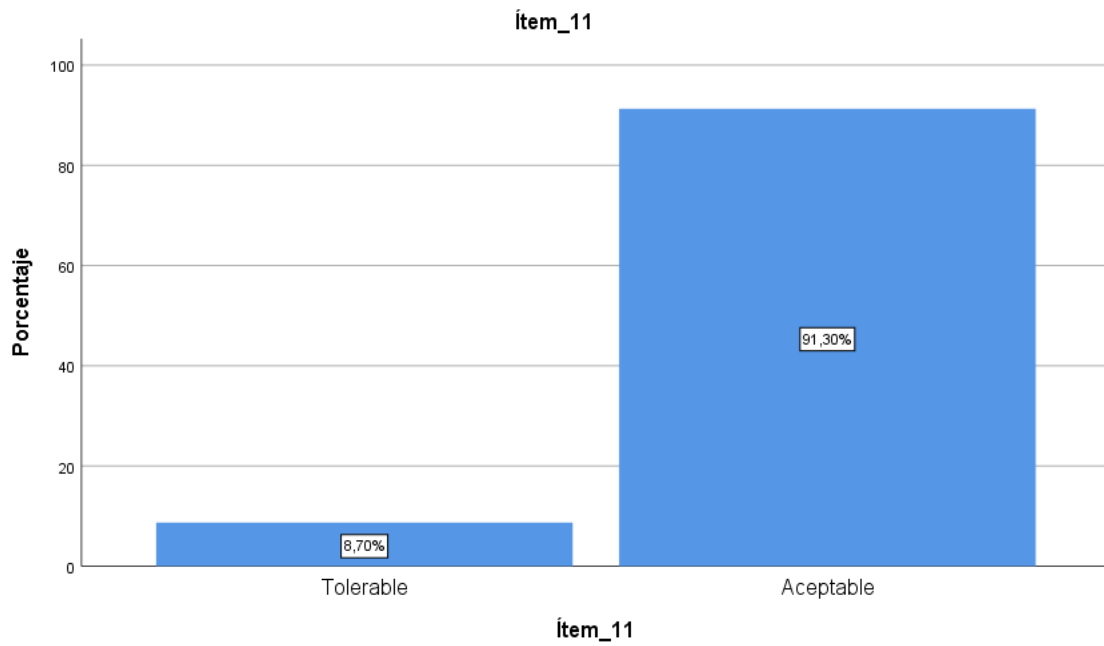


Ítem_11

Estadísticos

Ítem_11		
N	Válido	23
	Perdidos	8
Media		1,09
Mediana		1,00
Moda		1
Desv. Desviación		,288

Ítem_11					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Tolerable	2	6,5	8,7	8,7
	Aceptable	21	67,7	91,3	100,0
	Total	23	74,2	100,0	
Perdidos	Sistema	8	25,8		
Total		31	100,0		



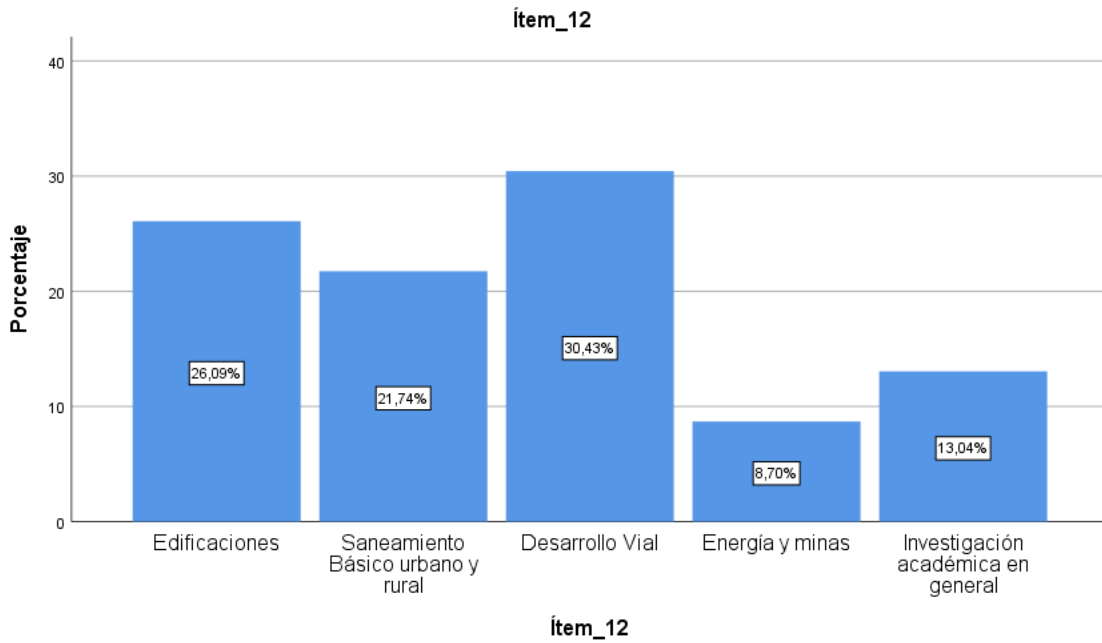
Ítem_12

Estadísticos

Ítem_12

N	Válido	23
	Perdidos	8
Media		3,39
Mediana		3,00
Moda		3
Desv. Desviación		1,340

		Ítem_12		Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
		Frecuencia	Porcentaje		
Válido	Edificaciones	6	19,4	26,1	26,1
	Saneamiento Básico urbano y rural	5	16,1	21,7	47,8
	Desarrollo Vial	7	22,6	30,4	78,3
	Energía y minas	2	6,5	8,7	87,0
	Investigación académica en general	3	9,7	13,0	100,0
	Total		23	74,2	100,0
Perdidos	Sistema	8	25,8		
Total		31	100,0		



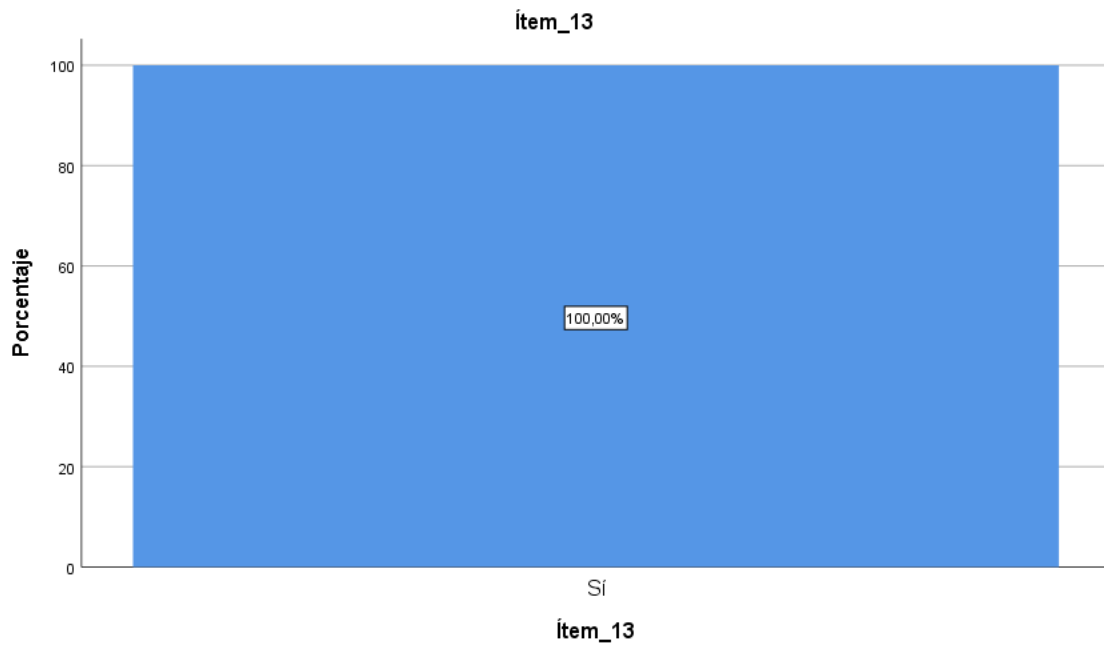
Ítem_13

Estadísticos

Ítem_13

N	Válido	23
	Perdidos	8
Media		1,00
Mediana		1,00
Moda		1
Desv. Desviación		,000

		Ítem_13			
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Sí	23	74,2	100,0	100,0
Perdidos	Sistema	8	25,8		
Total		31	100,0		

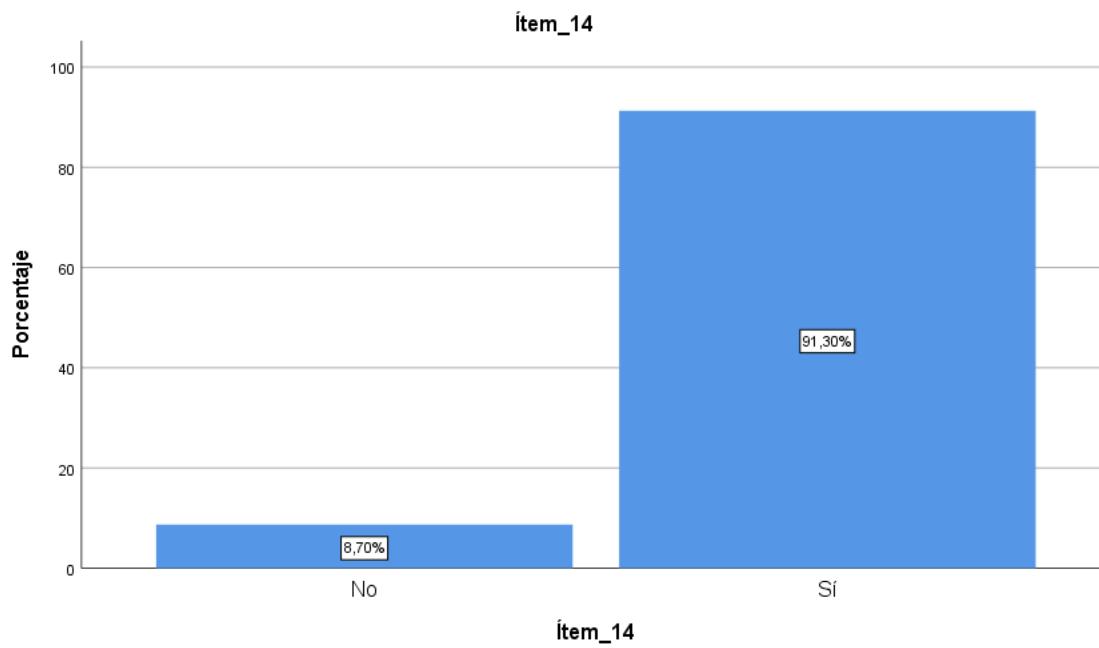


Ítem_14

Estadísticos

Ítem_14		
N	Válido	23
	Perdidos	8
Media		1,09
Mediana		1,00
Moda		1
Desv. Desviación		,288

		Ítem_14			
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	No	2	6,5	8,7	8,7
	Sí	21	67,7	91,3	100,0
	Total	23	74,2	100,0	
Perdidos	Sistema	8	25,8		
Total		31	100,0		



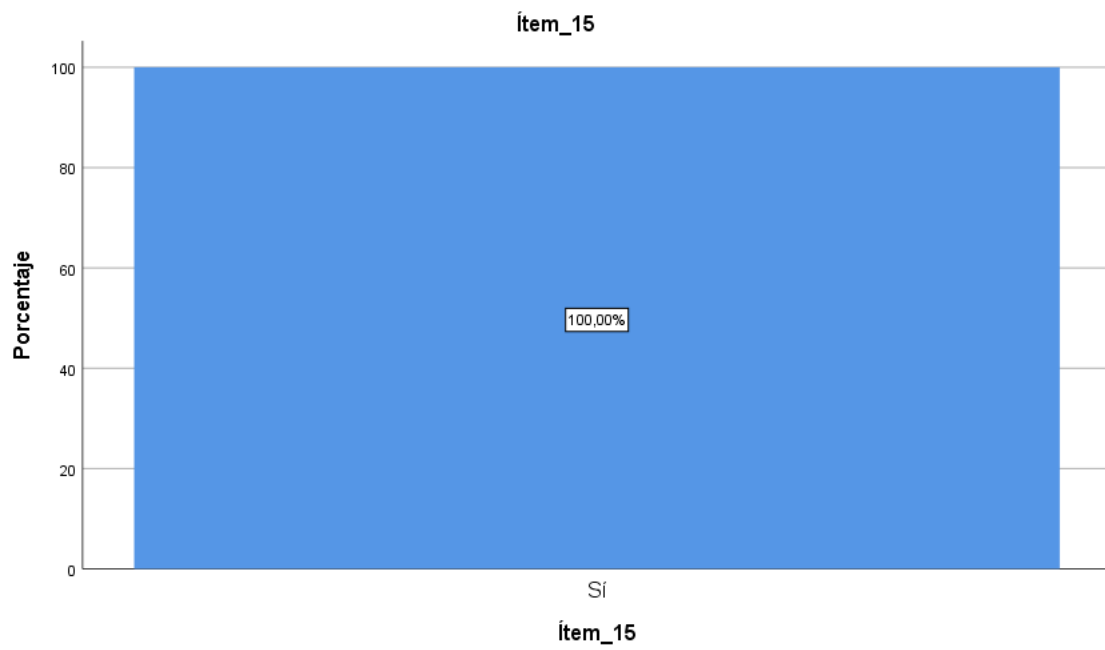
Ítem_15

Estadísticos

Ítem_15

N	Válido	23
	Perdidos	8
Media		1,00
Mediana		1,00
Moda		1
Desv. Desviación		,000

		Ítem_15			
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Sí	23	74,2	100,0	100,0
Perdidos	Sistema	8	25,8		
Total		31	100,0		



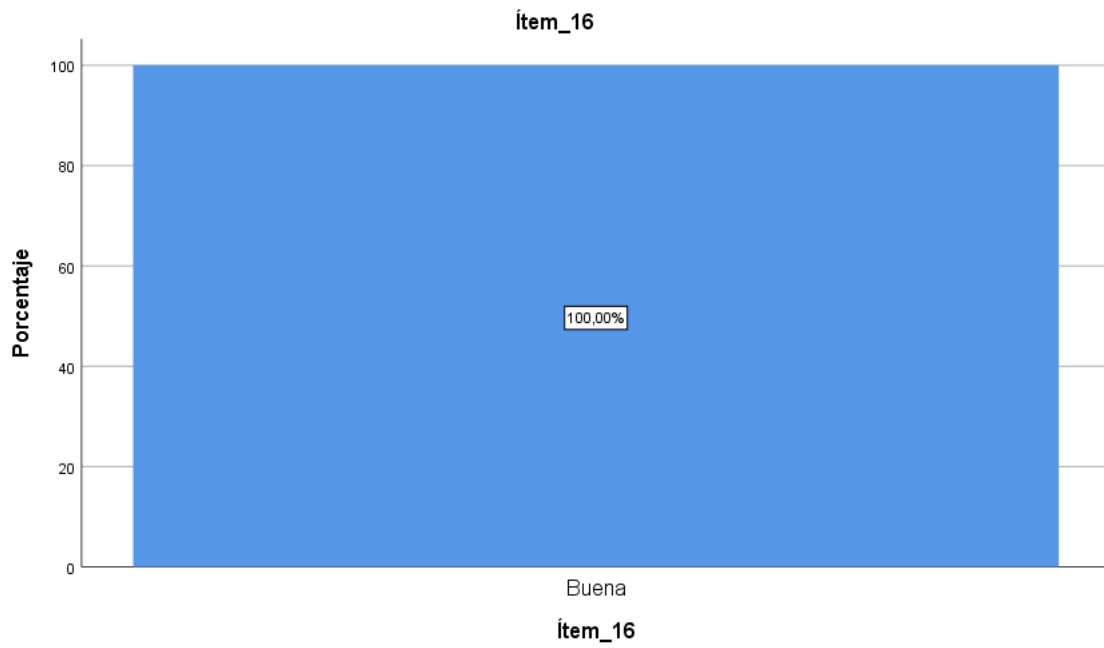
Ítem_16

Estadísticos

Ítem_16

N	Válido	23
	Perdidos	8
Media		1,00
Mediana		1,00
Moda		1
Desv. Desviación		,000

		Ítem_16			
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Buena	23	74,2	100,0	100,0
Perdidos	Sistema	8	25,8		
Total		31	100,0		



Anexo 9. Plan Estratégico

Altair Consultores (2013) citando a Dess y Lumpkin (2003) definen un **Plan Estratégico** al conjunto de análisis, decisiones y acciones que una organización desarrolla, para crear y mantener ventajas comparativas sostenibles en el tiempo, se presenta:

Esquema detallado de las fases de un Plan Estratégico.



Nota. Estructura establecida acorde a Altair Consultores (2013).

Visión

Ser una empresa éticamente responsable con una sólida estructura organizacional y tecnológica en bienestar con sus colaboradores, proveedores y clientes; posicionada en la región San Martín y Lambayeque.

Misión

Somos una empresa dedicada a los servicios de consultoría técnica especializada y ejecución de obras civiles, con profesionalismo gerencial, técnico y logístico; generando satisfacción y confianza en los clientes, así como en los demás grupos de interés.

Valores Corporativos

- Ética empresarial, logística y competitiva.
- Estándares profesionales de calidad óptimo.
- Vocación de servicio para la satisfacción del cliente .
- Equilibrio organizacional para colaboradores y proveedores.
- Capacidad de liderazgo de plana administrativa.
- Servicios acordes a la tecnología solicitada.

Objetivos estratégicos

- Establecer una estructura organizacional funcional sólida y detallada, optimizando su capacidad gerencial, administrativo, contable, técnico y logístico.
- Participar en los procesos de contratación de servicios de manera formalizada y legal.
- Brindar servicios para actividades/proyectos de complejidad acorde a capacidad de la empresa.
- Fomentar financiamiento para la adquisición de infraestructura, equipos e instrumentos en la mejora continua de la organización.
- Optimizar los recursos tecnológicos en la organización, publicitando los servicios generados para optimizar la comunicación y seguridad de interés/atención con los clientes.
- Establecer cartera de proveedores y clientes potenciales.
- Motivar la participación de la gerencia y colaboradores a través de la capacitación y mejora de sus capacidades.
- Planificar acciones preventivas para el desarrollo de actividades en climas extremos, inaccesibles y acontecimientos de estado de emergencia sanitaria.
- Actualizar estudios de mercado para la mejora continua de la empresa y su búsqueda/optimización de financiamiento.

Unidades Estratégicas de Negocio

Consultoría				Ejecución de obras civiles	
Técnica		Académica		Privado	Público
Privado	Público	Técnica	Investigación		

Nota. Elaboración propia.

Servicios brindados:

Consultoría técnica sector privado

- Elaboración de planos
- Licencias de edificación
- Verificación SUNARP y Registro de predios

Consultoría técnica sector privado

- Elaboración de fichas técnicas
- Elaboración de expediente técnicos
- Estudios topográficos
- Estudios de materiales y concreto
- Estudios suelos y pavimentos

Consultoría académica sector técnico

- Estudios topográficos
- Estudios de materiales y concreto
- Estudios suelos y pavimentos

Consultoría académica sector investigación

- Asesoría de proyecto y desarrollo de tesis

Ejecución de obras civiles sector privado / Público

- Supervisión de obras
- Construcciones en general

Entorno General

Análisis PEST

Factores Políticos	Factores Económicos
<ul style="list-style-type: none">➤ Cambios políticos➤ Incentivos públicos➤ Legislación laboral y SST➤ Legislación tributaria	<ul style="list-style-type: none">➤ Desestabilización económica post Covid 19➤ Inflación➤ PBI y desempleo➤ Costes de predios, materiales, equipos y herramientas
Factores Sociales	Factores Tecnológicos
<ul style="list-style-type: none">➤ Contagio sanitario Covid 19 (potencial de muerte)➤ Tendencias y nuevos estilos de vida➤ Inseguridad ciudadana	<ul style="list-style-type: none">➤ Innovación tecnológica➤ Conectividad internet - satelital➤ Publicidad virtual

Nota. Elaboración propia.

Entorno Competitivo

Entorno competitivo de mercado a nivel local (5 fuerzas de Porter)

Actores	Condición	Oportunidades	Amenazas
Competidores actuales	Competitividad en servicios de consultoría y ejecución de obras civiles.	Identificación de cartera de clientes.	Informalidad y competencia desleal.
Potenciales competidores	Constitución de empresas potenciales a servicio.	Experiencia y modernización acorde a tecnología.	Informalidad y competencia desleal.
Productos sustitutos	Avances tecnológicos.	Servicios especializados.	Limitada capacitación.
Proveedores	Cartera de proveedores	Formalización de servicio	No fidelización de servicio.
Clientes	Clientes potenciales	Necesidades de servicio especializado	Conformidad de servicio a menor costo, que afecta calidad final.

Nota. Elaboración propia.

Análisis Interno

Cadena de Valor



Nota. Obtenido de Michael Porter (1987) – “La Cadena de Valor”.

Actividades primarias

Logística de entrada	Operaciones o producción	Logística de salida	Marketing y Ventas	Posventa
Infraestructura distribuida	Equipos y herramientas de oficina y especialidad ingenieril	Optimización de capacidad de servicio	Atención al cliente	Seguimiento al cliente
Accesibilidad a ambientes de atención al cliente, oficina y almacén	Distribución de mobiliario en ambientes	Eficiencia en entrega de documentos técnicos solicitados	Promoción publicitaria	Encuestas de satisfacción
Abastecimiento de servicios básicos	Conectividad estable	Optimización tecnológica	Marketing digital	Actualización de cartera de clientes
Control logístico	Inventariado	Abastecimiento de insumos		
Control contable	Comprobantes electrónicos	Comprobantes electrónicos		
Adquisición de Movilidad	Disposición de movilidad	Accesibilidad de entrega de servicio		

Nota. Elaboración propia.

Análisis FODA

ANÁLISIS FODA	Fortalezas	Debilidades
	F1. La plana directiva presenta capacidades y conocimientos especializados en ingeniería, administración, derecho y gestión pública.	D1. La empresa actualmente se encuentra en suspensión de servicio de actividades ante SUNAT.
	F2. La plana directiva desarrolla sus capacidades y actividades acorde a los avances tecnológicos.	D2. No cuenta con infraestructura propia y equipos tecnológicos a mayor cuantía para incluir colaboradores
	F3. La empresa cumplió con la entrega de sus servicios de manera eficaz y eficiente, logrando la satisfacción del cliente.	D3. No cuenta con recursos económicos para reinicio de actividades.
	-	D4. No cuenta con recursos humanos en actividad (contabilidad y administración), ni cartera de proveedores y clientes existentes.
-	D5. Limitada experiencia de la plana directiva comprobada en la administración de negocios (empresas).	
Oportunidades	FO	DO
O1. Se cuenta con un sector de mercado con alta demanda de servicios de consultoría y ejecución de obras civiles a nivel privado y público.	✓ F1-O1: Motivar la participación gerencial en la organización.	✓ D1-O1: Gestionar reinicio de actividades de la empresa ante SUNAT.
O2. Motivación por parte del Estado peruano para financiamiento de empresas afectadas por el estado de emergencia sanitaria.	✓ F1-O2: Solicitar financiamiento motivado por el gobierno peruano.	✓ D2/D3-O2: Fomentar financiamiento para la adquisición de infraestructura, equipos e instrumentos.
O3. Capacidad de plana directiva para optimizar búsqueda de potenciales colaboradores, proveedores, y cartera de clientes en el sector privado y público a nivel de municipalidades distritales / provinciales.	✓ F1-O3: Establecer una estructura organizacional funcional detallada.	✓ D4-O3: Promover visitas a empresas privadas y municipalidades para establecer cartera de proveedores y clientes potenciales.
O4. Adaptación a los recursos tecnológicos y de conocimiento acorde a la vanguardia.	✓ F2-O4: Optimizar los recursos tecnológicos en la organización.	✓ D4-O4/05: Contratar grupo de colaboradores en el ámbito contable, técnico y publicitario.
O5. Aprovechamiento de los medios de comunicación para promocionar el servicio.	✓ F3-O5: Publicitar servicios generados en redes sociales.	✓ D5-O4: Fortalecer capacidades de la gerencia a través de capacitaciones.

Amenazas	FA	DA
A1. Presencia de empresas de similar rubro de actividades, con mayor posicionamiento en el mercado.	✓ F1-A1: Elaborar un estudio de mercado para optimización de servicios.	✓ D1-A1/A2: Analizar capacidad de servicio de los potenciales competidores, para la mejora continua de la empresa.
A2. Competencia desleal de empresas de similar rubro, en especial las que no cuentan con una adecuada organización empresarial.	✓ F1-A2: Participar en los procesos de contratación de servicios acorde a las disposiciones normativas legales.	✓ -
A3. Nivel de desconfianza inicial por parte de los clientes potenciales ante una nueva empresa en servicio.	✓ F3-A3: Publicitar experiencias de éxito de la empresa para reducir inseguridad en la contratación de servicios.	✓ D2-A3: Implementar una infraestructura, equipos y herramientas para generar confianza en los clientes.
A4. Direccionamiento de proyectos de inversión pública y condiciones de servicio no ético en entidades municipales	✓ F1-A4: Desarrollar actividades de servicio de manera formalizada y legal.	✓ D3-A4: Brindar servicios para actividades/proyectos de complejidad acorde a capacidad de la empresa.
A5. Cambios climáticos e inaccesibilidad a zonas de estudio en época de intensas lluvias, en especial en la región San Martín.	✓ F2-A5: Planificar acciones preventivas para el desarrollo de actividades en climas extremos e inaccesibles.	✓ D4-A5: Optimizar una logística y contabilidad estable para el desarrollo de actividades en zonas inaccesibles y de climas extremos.
A6. Continuidad del estado de emergencia sanitaria y posible desequilibrio social, político, organizacional y financiero ante la presencia de una nueva ola infecciosa.	✓ F2-A6: Planificar acciones preventivas para el desarrollo de actividades ante una mayor severidad de estado de emergencia sanitaria.	✓ D5-A6: Capacitar la gerencia para la toma de decisiones ante el aumento de limitaciones por estado de emergencia sanitaria.

Nota. Elaboración propia.

Análisis CAME

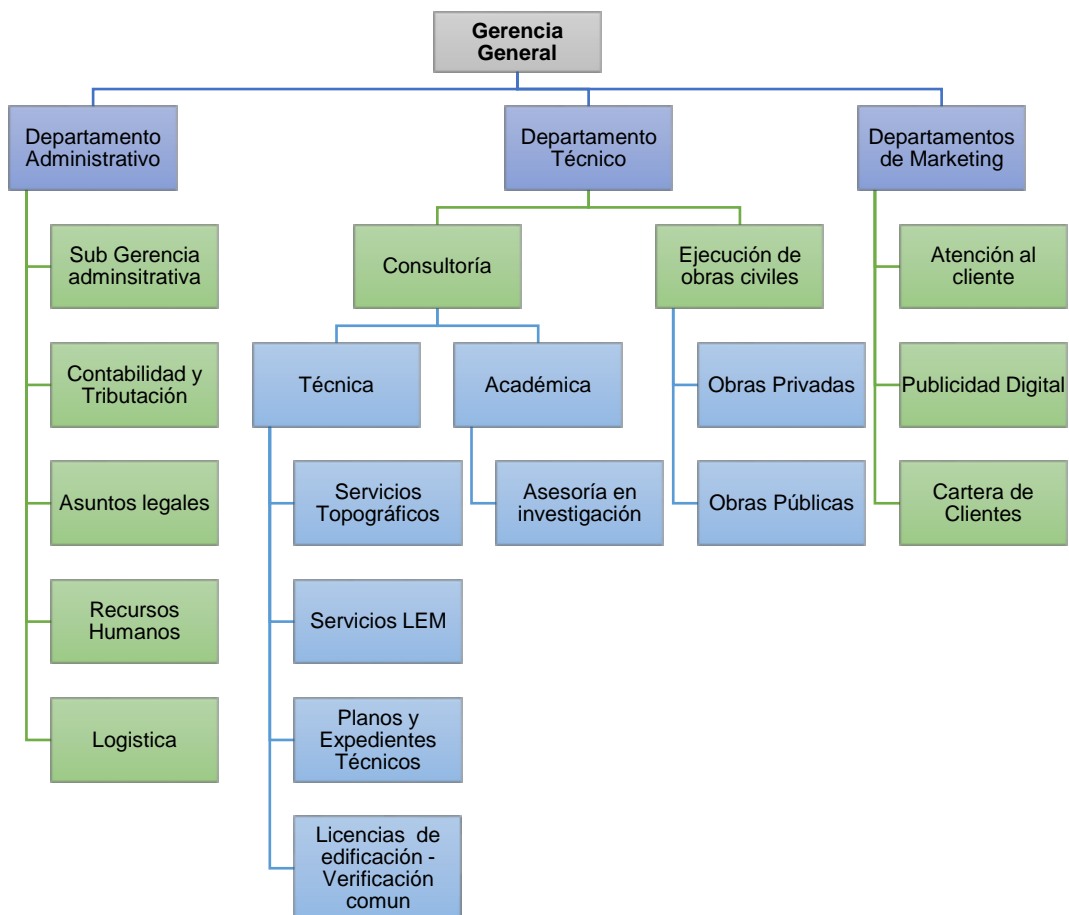
Corregir (DO)	Afrontar (DA)
➤ Gestionar reinicio de actividades de la empresa ante SUNAT.	➤ Analizar capacidad de servicio de los potenciales competidores, para la mejora continua de la empresa.
➤ Fomentar financiamiento para la adquisición de infraestructura, equipos e instrumentos.	➤ Implementar una infraestructura, equipos y herramientas para generar confianza en los clientes.
➤ Promover visitas a empresas privadas y municipalidades para establecer cartera de proveedores y clientes potenciales.	➤ Brindar servicios para actividades/proyectos de complejidad acorde a capacidad de la empresa.
➤ Contratar grupo de colaboradores en el ámbito contable, técnico y publicitario.	➤ Optimizar una logística y contabilidad estable para el desarrollo de actividades en zonas inaccesibles y de climas extremos.
➤ Fortalecer capacidades de la gerencia a través de capacitaciones.	➤ Capacitar la gerencia para la toma de decisiones ante el aumento de limitaciones por estado de emergencia sanitaria.
Mantener (FA)	Explorar (FO)
➤ Elaborar un estudio de mercado para optimización de servicios.	➤ Motivar la participación gerencial en la organización.

<ul style="list-style-type: none"> ➤ Participar en los procesos de contratación de servicios acorde a las disposiciones normativas legales. 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Solicitar financiamiento motivado por el gobierno peruano.
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Publicitar experiencias de éxito de la empresa para reducir inseguridad en la contratación de servicios. 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Establecer una estructura organizacional funcional detallada.
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Desarrollar actividades de servicio de manera formalizada y legal. 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Optimizar los recursos tecnológicos en la organización.
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Planificar acciones preventivas para el desarrollo de actividades en climas extremos e inaccesibles, así como ante una mayor severidad de estado de emergencia sanitaria. 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Publicitar servicios generados en redes sociales.

Nota. Elaboración propia.

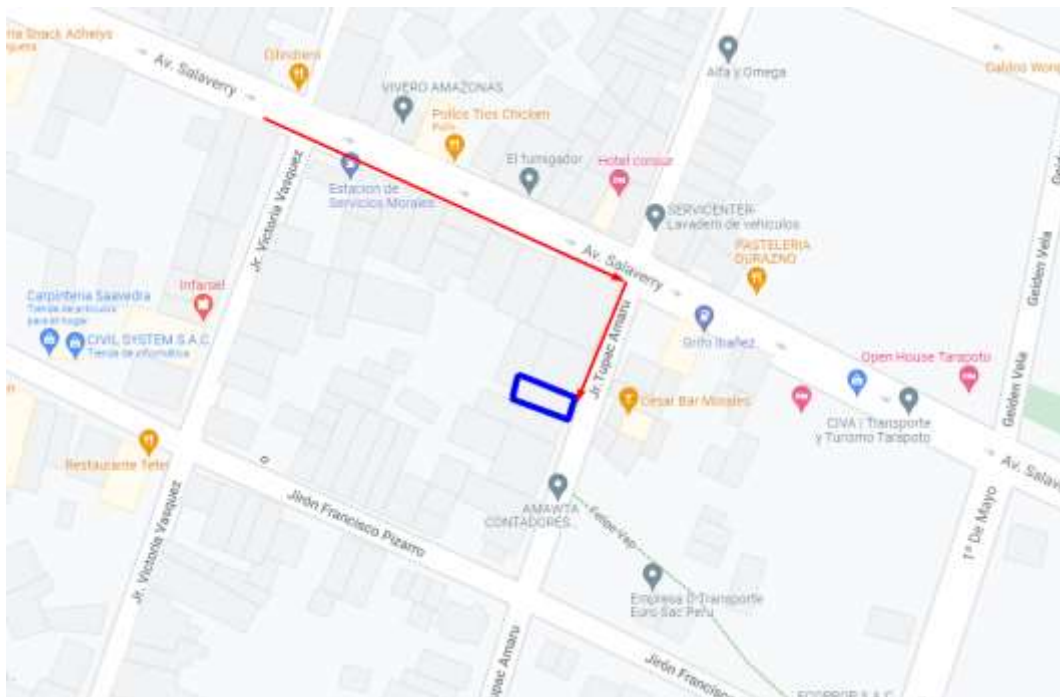
Diseño de la Organización

Estructura Organizacional para la Empresa

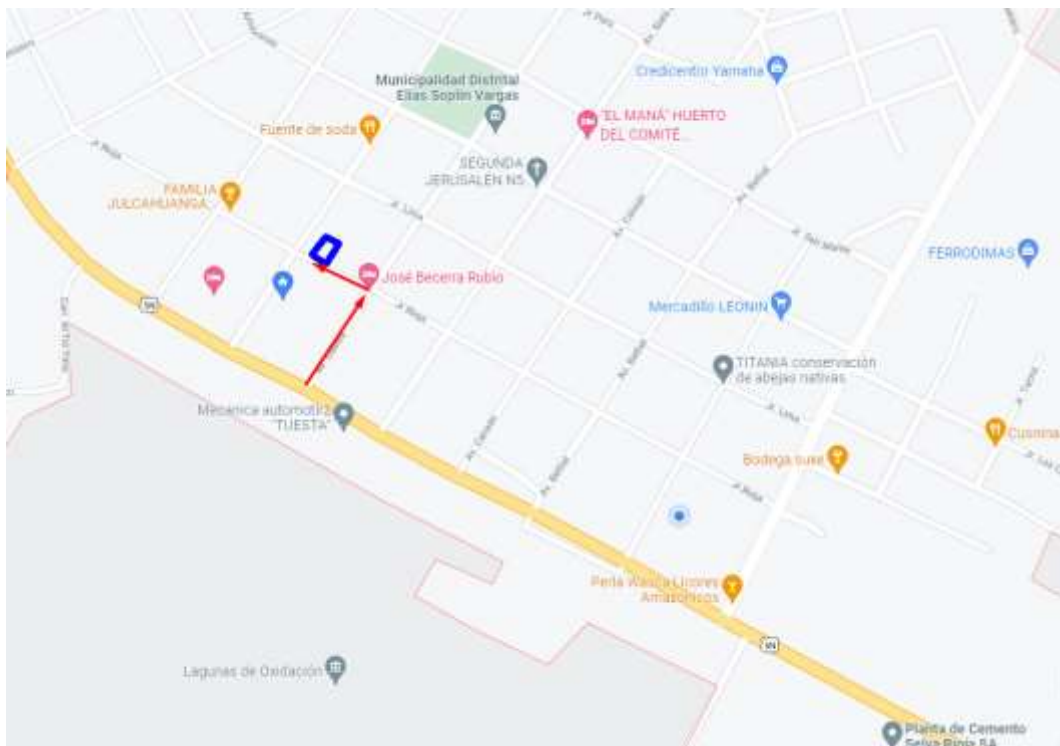


Nota. Elaboración propia.

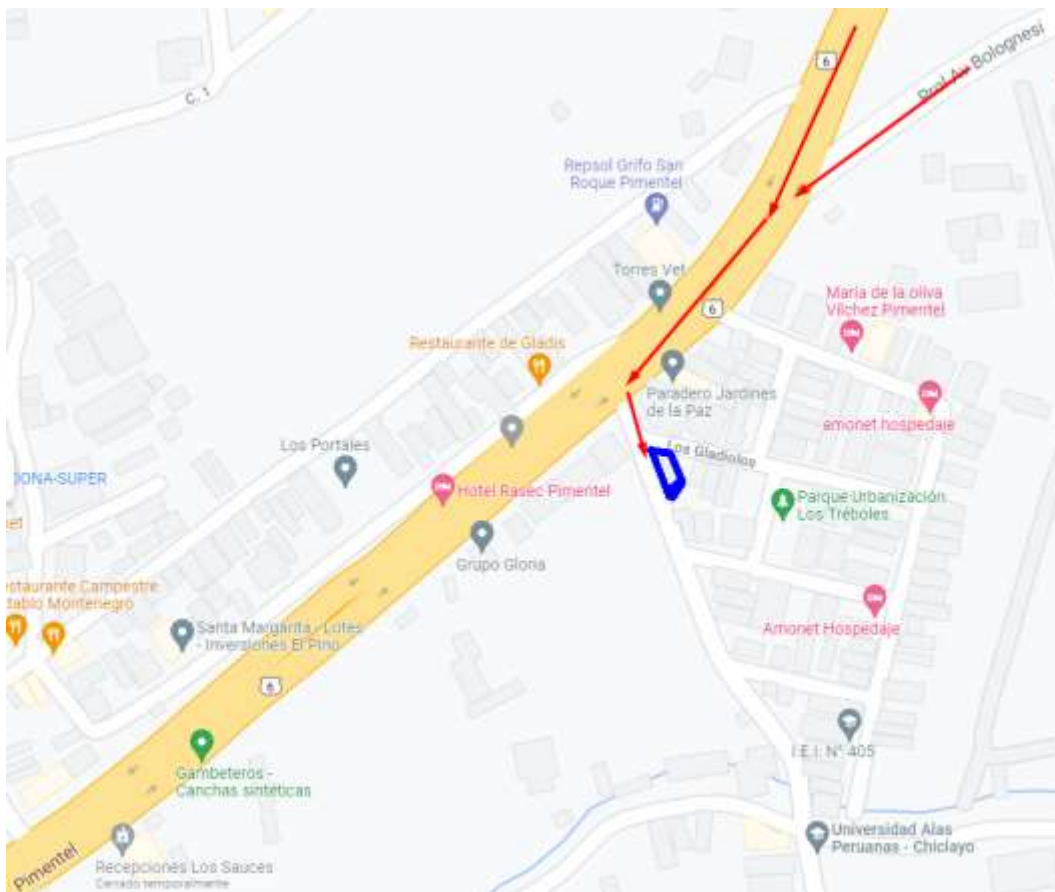
Anexo 10. Panel Fotográfico



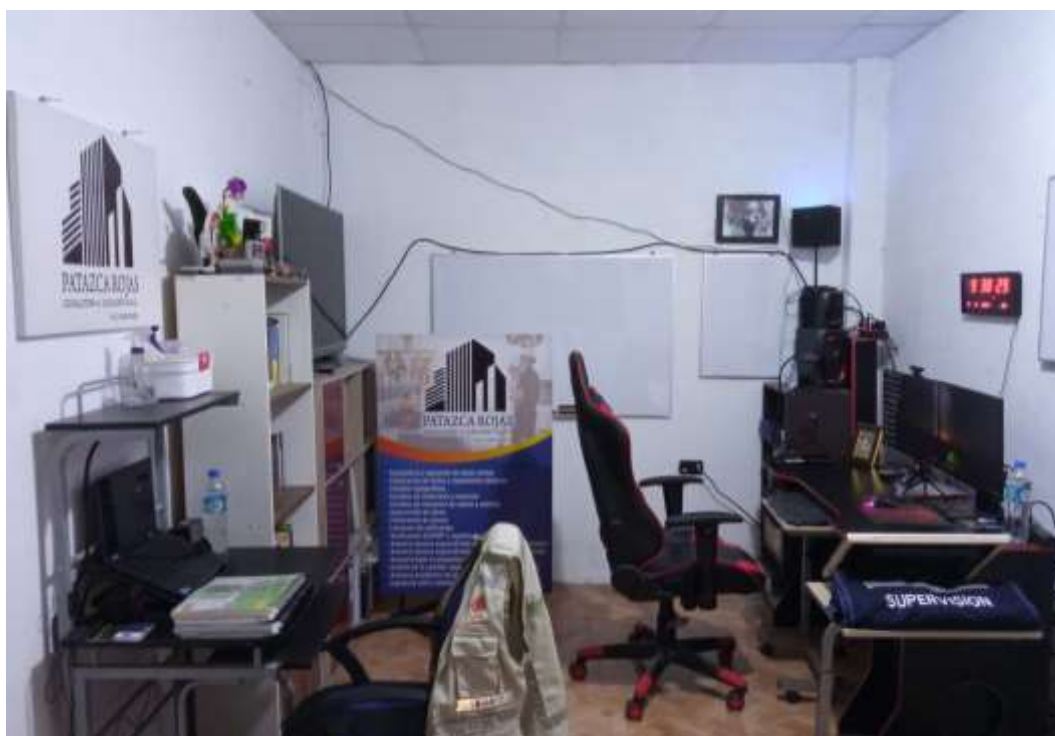
Domicilio Legal, ubicado Jr. Tupac Amaru, distrito de Morales, provincia y región San Martín; el cual se deberá realizar la actualización de domicilio ante SUNAT.



Potencial Domicilio Legal, ubicado en Segunda Jerusalén, distrito de Elías Soplín Vargas, provincia de Rioja, región San Martín.



Potencial Domicilio Legal, ubicado en la Garita, distrito de Pimentel, provincia de Chiclayo, región Lambayeque.



Oficina temporal, ubicado en Rioja – San Martín.



Banner Publicitario.



Página social publicitaria.



Entrevista al Sr. Patazca Rojas Pedro; Gerente General de la empresa Patazca Rojas Consultoría & Ejecución S.A.C.



Tesista Rojas Herrera Mahli, aplicación de instrumentos de recolección de datos de investigación, en instalaciones de la empresa Patazca Rojas Consultoría & Ejecución S.A.C.