



FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES  
ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN

**TESIS:**

LINEAMIENTOS ESTRATÉGICOS PARA LA GRANJA ELIM  
SRL, UBICADA EN PARACHIQUÉ-SECHURA, AÑO 2014.

AUTOR:

PINGO MARTINEZ, SHEYLA MILAGROS

ASESOR:

MG: PALACIOS DE BRICEÑO MERCEDES

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

PLANIFICACIÓN

PIURA-PERÚ

2014

Sres. Jurados

.....  
Dr. Freddy William Castillo Palacios  
Presidente

.....  
Mg. Mercedes Palacios de Briseño  
Secretario

.....  
Dr. Miguel Glicerio Saldarriaga Pacherre  
Vocal

## **DEDICATORIA**

El presente trabajo de investigación está dedicado a Dios, por ser nuestro creador y ser supremo, porque me ha dado la paciencia e inteligencia para poder culminar esta tesis y poder lograr una de las metas más importantes de mi vida. A Él todo mi amor y agradecimiento.

## **AGRADECIMIENTO**

Debo agradecer de manera especial y sincera a mi padre Pedro Pingo Periche, por su apoyo incondicional y por haberme dado la oportunidad de lograr uno de mis sueños. Gracias a él por su apoyo moral y económico, por creer en mí y estar a mi lado durante los cinco años de mi carrera. De la misma forma agradezco a mi madre Milagros Martínez Rumiche por su confianza y colaboración en esta etapa de mi vida.

Además agradezco a mis asesores Freddy Castillo Palacios y Mercedes Palacios de Briseño, por su orientación profesional y paciencia.

¡Muchas gracias!

### **Declaratoria de autenticidad**

Yo Sheyla Milagros Pingo Martínez con DNI N° 47358918, a efecto de cumplir con las disposiciones vigentes consideradas en el Reglamento de Grados y Títulos de la Universidad César Vallejo, Facultad de Ciencias Empresariales, Escuela Profesional De Administración, declaro bajo juramento que toda la documentación que acompaño es veraz y auténtica.

Así mismo, declaro también bajo juramento que todos los datos e información que se presenta en la presente tesis son auténticos y veraces.

En tal sentido asumo la responsabilidad que corresponda ante cualquier falsedad, ocultamiento u omisión tanto de los documentos como de información aportada por lo cual me someto a lo dispuesto en las normas académicas de la Universidad César Vallejo.

## **Presentación**

Señores miembros del Jurado:

En cumplimiento del Reglamento de Grados y Títulos de la Universidad César Vallejo presento ante ustedes la Tesis titulada "Determinación de la viabilidad de mercado para la creación de una tienda de ropa con asesoría de vestuario para mujeres jóvenes en La Ciudad De Sullana - Año 2014", la misma que someto a vuestra consideración y espero que cumpla con los requisitos de aprobación para obtener el título Profesional de Licenciada en Administración.

La autora.

## INDICE

<b>I.</b>	<b>INTRODUCCIÓN .....</b>	<b>1</b>
1.1.	Formulación del problema .....	26
1.1.1.	Problema general.....	25
1.1.2.	Pregunta específicas .....	25
1.2.	Objetivos .....	26
1.2.1.	Objetivo general .....	26
1.2.2.	Objetivos específicos .....	26
<b>II.</b>	<b>MARCO METODOLÓGICO.....</b>	<b>27</b>
2.1.	Variables.....	27
2.2.	Operacionalización de variables.....	29
2.3.	Metodología.....	30
2.4.	Tipo de estudio.....	30
2.5.	Diseño .....	30
2.6.	Población y muestra .....	30
2.6.1.	Población .....	31
2.6.2.	Muestra .....	32
2.6.3.	Unidad de análisis.....	32
2.7.	Técnicas e instrumentos de recolección de datos .....	32
2.7.1.	Encuesta-cuestionario .....	32
2.7.2.	Entrevista-guía de entrevista .....	33
2.7.3.	Observación-guía de observación .....	33
2.8.	Métodos de análisis de datos .....	33
2.9.	Aspectos éticos.....	33
<b>III.</b>	<b>RESULTADOS .....</b>	<b>33</b>
3.1.1	Fortalezas y debilidades de la Granja Elim SRL ubicada en Parachique – Sechura .....	35
3.1.2	Amenazas y oportunidades que presenta el entorno de la Granja Elim SRL.....	42
3.1.3	Orientación estratégica que debe seguir la Granja Elim SRL.....	54
3.1.4	Objetivos a largo plazo que debe plantearse la Granja Elim SRL .....	60
<b>IV.</b>	<b>DISCUSION DE RESULTADOS .....</b>	<b>129</b>
<b>V.</b>	<b>CONSLUSIONES.....</b>	<b>139</b>
<b>VI.</b>	<b>RECOMENDACIONES.....</b>	<b>141</b>
<b>VII.</b>	<b>REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS.....</b>	<b>142</b>
	<b>ANEXOS.....</b>	<b>144</b>

## INDICE DE TABLAS Y FIGURAS

<b>I. Tabla n° 01: chifas existentes en la ciudad de Piura .....</b>	<b>31</b>
Tabla n° 02: colaboradores que conocen la estructura orgánica de la empresa .....	36
Tabla n° 03: colaboradores que conocen los recursos y herramientas que posee la empresa .....	38
Tabla N° 04 Trabajadores que han sido capacitados para utilizar correctamente la maquinaria y equipos.....	39
Tabla N° 05: Colaboradores que tienen experiencia en trabajos similares .....	40
Tabla N° 06: Colaboradores capacitados para utilizar la tecnología de la empresa .....	41
Tabla N° 07: Trabajadores que tienen buenas relaciones con los directivos .....	42
Tabla N° 08: Trabajadores que se sienten conformes trabajando en la empresa .....	42
Tabla N° 09: Porcentaje de clientes potenciales que utilizan carne de cerdo en sus recetas .....	44
Tabla N° 10: Frecuencia de compra de carne de cerdo de los clientes organizacionales .....	45
Tabla N° 11: Cantidad de carne de cerdo adquirida semanalmente .....	46
Tabla N° 12: Distribución de clientes de acuerdo al precio que paga actualmente por un kilogramo de carne de cerdo .....	47
Tabla N° 13: Precio máximo por kilogramo de carne de cerdo .....	48
Tabla N°14: Lugar de compra de carne de cerdo .....	49
Tabla N° 15: Satisfacción con el proveedor actual .....	50
Tabla N° 16: Factores motivacionales de la fidelidad de los clientes a los proveedores de carne de cerdo .....	51
Tabla N°17: Importancia de la raza del cerdo como factor de compra .....	52
Tabla N°18: Preferencia potencial por el lugar de adquisición del producto .....	53
Tabla N° 19: Distribución de clientes según la forma de adquirir el producto .....	54
Tabla N° 20: Preferencia de los clientes respecto a las condiciones en que les gustaría recibir el producto .....	55
Tabla N°21: Trabajadores que conocen la visión de la empresa .....	56
Tabla N°22: Trabajadores que conocen la misión de la empresa.....	57
Tabla N° 23: Trabajadores que conocen las políticas de la organización.....	58



Tabla N° 24: Trabajadores que conocen las normas de la organización.....	59
Tabla N°25: Trabajadores que conocen los valores más importantes para la empresa .....	60
Tabla N° 26: Porcentaje de trabajadores que conocen los objetivos de la organización.....	61
Tabla N° 27: trabajadores que conocen las metas de la empresa .....	62
Tabla N° 28: Granjas de la ciudad de Piura.....	70
Tabla nº 29: Factores evaluados en la guía de observación .....	72
Tabla N° 30: Análisis del entorno económico .....	80
Tabla N° 31: Evolución del PBI nacional .....	80
Figura N° 01: Piura – evolución del PBI 1970 – 2025.....	81
Tabla N° 32: Evolución de la inflación en el Perú .....	82
Tabla N° 33: Evolución del tipo de cambio .....	83
Tabla N° 34: Evolución de la tasa de interés.....	83
Tabla N° 35: Piura 2016: Superficie, Población y Densidad Poblacional a Nivel provincial .....	84
Tabla N° 36: Piura, 2016: Población Total por Grupos Especiales de Edad .....	85
Tabla N° 37: PIURA 2015: Población Según Área de Residencia .....	86
Tabla nº 38: Perú - distribución de la pea ocupada por estructura de mercado, según departamento, 2013 .....	87
Tabla nº 39: Perú - distribución de la pea ocupada por grupo ocupacional, según departamento, 2013 .....	87
Tabla N° 40: Granjas porcinas de la ciudad de Piura .....	90
Tabla nº 41: matriz evaluación de factores externos (efe) .....	93
Tabla nº 42: Matriz perfil competitivo (MPC) .....	95
Tabla nº 43: Matriz de evaluación de factores internos .....	97
Cuadro nº 01: Matriz FODA .....	99
Cuadro nº 02: Análisis FODA .....	104
Tabla nº 44: Matriz PEYEA.....	106
Figura n °02: Matriz PEYEA.....	107
Figura nº 03: Matriz IE.....	108

Figura nº 04: Matriz de la gran estrategia .....	109
Tabla nº 45: Matriz de decisión.....	110
Tabla nº 45: Matriz cuantitativa del planeamiento estratégico .....	112
Tabla nº 46: Matriz de Rumelt .....	115

## RESUMEN

La presente investigación tuvo como objetivo general determinar los lineamientos estratégicos para la granja Elim SRL ubicada en Parachique-Sechura. Para ello se utilizó una metodología observacional donde el tipo de estudio fue aplicativo, descriptivo y transversal.

Además se utilizaron tres unidades de análisis, recurso humano, clientes potenciales y competidores. La población total de investigación, que corresponde al recurso humano de la granja Elim SRL, fueron diez personas. La población total de competidores, fueron nueve granjas que se dedican a la crianza y comercialización de cerdos. Para el caso de los clientes potenciales, se consideró el total de chifas existentes en la ciudad de Piura, estos son un total de veinte, según la Dirección de Turismo, del Gobierno Regional Piura. Para poder recoger la información requerida para este trabajo se utilizaron el cuestionario, la guía de entrevista y la guía de observación, como instrumentos de recolección de datos.

Una de las conclusiones más importantes de este trabajo es que las debilidades de la granja Elim SRL radican especialmente en el desconocimiento que los colaboradores tienen sobre la estructura orgánica de la empresa, la falta de capacitación a su personal, la poca experiencia de los colaboradores en trabajos similares y la falta de una visión y misión definidas. Sin embargo la organización tiene fortalezas tales como contar con la maquinaria y equipo que requiere el negocio y las buenas relaciones entre directivos y colaboradores. Además se determinó que una oportunidad que debe aprovechar la granja Elim SRL, es la alta demanda de carne de cerdo en la región Piura, siendo sus principales clientes potenciales los restaurantes de comida oriental. Para poder contrarrestar las debilidades de la granja y aprovechar las oportunidades se procedió a la propuesta de lineamientos estratégicos, donde además se definió la misión y visión del negocio.

**Palabras clave:** lineamientos estratégicos, debilidades, fortalezas, oportunidades, misión, visión.

## ABSTRACT

The present investigation was aimed at determine the strategic contours for the farm Elim SRL situated in Parachique-Sechura. For this used an observational methodology where the type of study was aplicativo, descriptive and transversal.

Besides they used three units of analysis, human resource, potential customers and competitors. The total population of investigation, that corresponds to the human resource of the farm Elim SRL, went ten people.

The total population of competitors, were nine farms that devote to the crianza and commercialisation of pigs. For the case of the potential customers, considered the total of chifas existent in the city of Piura, these are a total of twenty, according to the Direction of Tourism, of the Regional Government Piura. To be able to collect the information required for this work used the questionnaire, the guide of interview and the guide of observation, like instruments of recolección of data.

One of the most important conclusions of this work is that the weaknesses of the farm Elim SRL lie especially in the ignorance that employees have on the organizational structure of the company, the lack of training of its staff, the lack of experience of employees in Similar jobs and the lack of a defined vision and mission. However, the organization has strengths such as having the machinery and equipment required by the business and good relations between managers and employees. In addition it was determined that an opportunity that should seize the farm Elim SRL is the high demand for pork in the Piura región, and its potential major customers oriental food restaurants. To counteract the weaknesses of the farm and opportunities proceeded to the proposed strategic guidelines, where besides the mission and vision of the business was defined.

**Keywords:** strategic guidelines, strengths, weaknesses, opportunities, mission, visión