



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN**

Gestión de información presupuestal para generar ventaja competitiva en la empresa construcciones y servicios generales 4E
SAC, Piura 2023

**TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:
Licenciado en Administración**

AUTORES:

Laban Rivera, Carmen Lizbeidy (orcid.org/0000-0002-7449-1995)
Marchena Quito, Darlin Alexander (orcid.org/0000-0001-9435-2565)

ASESORA:

Dra. Palacios de Briceño, Mercedes René (orcid.org/0000-0001-8823-2655)

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Gestión de Organizaciones

LÍNEA DE RESPONSABILIDAD SOCIAL UNIVERSITARIA:

Desarrollo económico, empleo y emprendimiento

PIURA - PERÚ

2023

DEDICATORIA

A nuestros padres por siempre apoyarnos incondicionalmente en el transcurso de nuestra vida y el desarrollo de la carrera profesional, a los familiares que siempre han estado ahí dándonos ánimos para continuar, a nuestros amigos por ser una influencia positiva para seguir adelante y a nosotros, porque es parte del esfuerzo realizado durante todo este tiempo.

AGRADECIMIENTO

A Dios por permitirnos estar aquí y seguir cumpliendo nuestros sueños.

Al Ing. Guillermo Castillo por las facilidades brindadas en su empresa para poder llevar a cabo el desarrollo de nuestro proyecto.



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN**

Declaratoria de Autenticidad del Asesor

Yo, PALACIOS DE BRICEÑO MERCEDES RENEE, docente de la FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES de la escuela profesional de ADMINISTRACIÓN de la UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO SAC - PIURA, asesor de Tesis titulada: "Gestión de Información Presupuestal para Generar Ventaja Competitiva en la Empresa Construcciones y Servicios Generales 4E SAC, Piura 2023", cuyos autores son LABAN RIVERA CARMEN LIZBEIDY, MARCHENA QUITO DARLIN ALEXANDER, constato que la investigación tiene un índice de similitud de 10.00%, verificable en el reporte de originalidad del programa Turnitin, el cual ha sido realizado sin filtros, ni exclusiones.

He revisado dicho reporte y concluyo que cada una de las coincidencias detectadas no constituyen plagio. A mi leal saber y entender la Tesis cumple con todas las normas para el uso de citas y referencias establecidas por la Universidad César Vallejo.

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 vigentes de la Universidad César Vallejo.

PIURA, 04 de Diciembre del 2023

Apellidos y Nombres del Asesor:	Firma
PALACIOS DE BRICEÑO MERCEDES RENEE DNI: 02845588 ORCID: 0000-0001-8823-2655	Firmado electrónicamente por: MRPALACIOSD el 04-12-2023 15:45:08

Código documento Trilce: TRI - 0681218

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN

Declaratoria de Originalidad de los Autores

Nosotros, LABAN RIVERA CARMEN LIZBEIDY, MARCHENA QUITO DARLIN ALEXANDER estudiantes de la FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES de la escuela profesional de ADMINISTRACIÓN de la UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO SAC - PIURA, declaramos bajo juramento que todos los datos e información que acompañan la Tesis titulada: "Gestión de Información Presupuestal para Generar Ventaja Competitiva en la Empresa Construcciones y Servicios Generales 4E SAC, Piura 2023", es de nuestra autoría, por lo tanto, declaramos que la Tesis:

1. No ha sido plagiada ni total, ni parcialmente.
2. Hemos mencionado todas las fuentes empleadas, identificando correctamente toda cita textual o de paráfrasis proveniente de otras fuentes.
3. No ha sido publicada, ni presentada anteriormente para la obtención de otro grado académico o título profesional.
4. Los datos presentados en los resultados no han sido falseados, ni duplicados, ni copiados.

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

Nombres y Apellidos	Firma
CARMEN LIZBEIDY LABAN RIVERA DNI: 74862879 ORCID: 0000-0002-7449-1995	Firmado electrónicamente por: CLABANRI el 04-12- 2023 10:33:19
DARLIN ALEXANDER MARCHENA QUITO DNI: 75070635 ORCID: 0000-0001-9435-2565	Firmado electrónicamente por: DARLINMARCHENA el 04-12-2023 10:54:57

Código documento Trilce: TRI - 0681219

ÍNDICE DE CONTENIDOS

CARATULA.....	i
DEDICATORIA	ii
AGRADECIMIENTO	iii
Declaratoria de Autenticidad del Asesor	iv
Declaratoria de Originalidad de autores	v
ÍNDICE DE CONTENIDOS.....	vi
ÍNDICE DE TABLAS	viii
RESUMEN.....	ix
ABSTRACT.....	x
I. INTRODUCCIÓN.....	1
II. MARCO TEÓRICO.....	5
III. METODOLOGÍA	13
3.1 Tipo y diseño de investigación.....	13
3.1.1 Tipo de investigación	13
3.1.2 Diseño de investigación	13
3.2 Variables y operacionalización	13
3.3 Población, muestra y muestreo	15
3.3.1 Población	15
3.3.2 Muestra:	15
3.3.3 Muestreo:	15
3.3.4 Unidad de análisis:.....	15
3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos:	16
3.5 Procedimientos:	16
3.6 Método de análisis de datos:	17
3.7 Aspectos éticos:.....	17
IV. RESULTADOS.....	18
4.1. Informe de la aplicación del instrumento cuestionario	18
4.2. Informe de la aplicación de la guía de entrevista:	25
4.2.1. Variable 1: Gestión de información Presupuestal.....	25
4.2.2. Variable 2: Ventaja Competitiva.	26
V. DISCUSIÓN.....	27
VI. CONCLUSIONES	34
VII. RECOMENDACIONES.....	36
REFERENCIAS:	38
ANEXOS.....	46

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: Recopilación de información en la gestión de Información Presupuestal.....	18
Tabla 2: Elaboración de Presupuestos en la Gestión de información Presupuestal	19
Tabla 3: Ejecución Presupuestal en la Gestión de Información Presupuestal.....	20
Tabla 4: Estrategia de Liderazgo de Costos en la Ventaja Competitiva	21
Tabla 5: Estrategia de Diferenciación en la Ventaja Competitiva	22
Tabla 6: Estrategia de Enfoque en la Ventaja Competitiva.....	23
Tabla 7: Gestión de información Presupuestal para generar Ventaja competitiva	24

RESUMEN

La investigación tuvo como objetivo general determinar la gestión de información presupuestal para generar ventaja competitiva en la empresa Construcciones y Servicios Generales 4E SAC, Piura, 2023. Para ello se desarrolló una metodología de tipo aplicada, enfoque mixto, nivel descriptivo de corte transversal y diseño no experimental. Se considero una población finita porque la muestra fue censal ya que no superó los 50 trabajadores. Se aplicó como un instrumento el cuestionario compuesto por 36 ítems, además de realizar una entrevista al gerente de la empresa. Los instrumentos usados ayudaron a recolectar y analizar los resultados según la percepción de los colaboradores, donde el 54% afirmó que se realiza un adecuado análisis de mercado, 51% menciona la adecuada elaboración de presupuestos, 44% la correcta ejecución de presupuestos y 47%, 52% y 53% afirmó que, liderazgo de costos, diferenciación y enfoque respectivamente, generan ventaja competitiva. Finalmente se concluyó que la gestión de información orientada a los presupuestos logra generar ventaja competitiva. Por consiguiente, se propuso estrategias tales como, ampliación de mercado, control de procedimientos, negociaciones efectivas con proveedores y toma de decisiones efectivas, además de realizar proyecciones a futuro que ayude a la organización a identificar acciones que enriquecen la ventaja competitiva.

Palabras clave: gestión de información presupuestal, ventaja competitiva, recopilación de información, elaboración de presupuestos, ejecución presupuestal.

ABSTRACT

The general objective of the research was to determine the management of budget information to generate competitive advantage in the company Construcciones y Servicios Generales 4E SAC, Piura, 2023. For this, an applied methodology, mixed approach, descriptive level of cross-section and design was developed. not experimental. It was considered a finite population because the sample was census since it did not exceed 50 workers. The questionnaire composed of 36 items was applied as an instrument, in addition to conducting an interview with the company manager. The instruments used helped collect and analyze the results according to the perception of the collaborators, where 54% stated that an adequate market analysis is carried out, 51% mentioned the adequate preparation of budgets, 44% the correct execution of budgets and 47% , 52% and 53% stated that cost leadership, differentiation and focus respectively, generate competitive advantage. Finally, it was concluded that budget-oriented information management manages to generate competitive advantage. Consequently, strategies such as market expansion, procedural control, effective negotiations with suppliers and effective decision making were proposed, in addition to making future projections that help the organization identify actions that enrich the competitive advantage.

Keywords: budget information management, competitive advantage, information collection, budgeting, budget execution

I. INTRODUCCIÓN

Los últimos años el sector empresarial ha tenido que enfrentar circunstancias que han ido acompañadas con cambios que obligan a las empresas a mejorar su gestión, por ello es necesario que las empresas logren organizar y controlar sus activos para poder establecer y ejecutar diferentes estrategias que les otorgan un óptimo desempeño, por ello el trabajo de investigación se ejecutó bajo el enfoque de analizar la gestión de información presupuestaria para poder generar ventaja competitiva en la empresa estudiada.

Internacionalmente Magalhães et. al. (2021), menciona que el presupuesto brasileño es una herramienta fundamental en toda organización, por ello cada una de estas debe contar con al menos un experto que pueda gestionar la información que da vida a esta herramienta y que pueda diseñar o rediseñar el sistema presupuestario, analizando los puntos claves llevando a cabo acciones pertinentes que sirvan como control en las destinaciones financieras. Además, Putra (2021), concluye que en Indonesia existe una buena relación entre el incremento, eficiencia presupuestaria e incremento de los ingresos, además según este vínculo la correcta manera de lograr beneficios reales es que las organizaciones tengan objetivos pre direccionados que esclarezcan el campo en el que esta se desenvuelve.

Siguiendo con Silva y Lavarda, (2020), dicen que, en Brasil con la intención de investigar la relación entre la creatividad y la utilidad presupuestal, al ejecutar la gestión de información para encontrar la relación entre estas variables, descubrieron que los colaboradores sienten una mayor motivación cuando son capaces de percibir un buen manejo de la utilidad presupuestal, esto desencadena un ambiente laboral estable.

Por otro lado, Berrocal y Jiménez (2020), mencionan que la intensificación en la economía, genera una ventaja para las organizaciones porque permite contratar personal además lograr adquirir equipos con tecnología novedosa que les permita optimizar sus procedimientos. Ante esto la disponibilidad de los recursos humanos como la innovación juegan un papel importante para mantener una empresa activa en el mercado. Además, López (2019), hace énfasis en la cadena de valor realizando un análisis interno para determinar la ventaja competitiva en la fábrica, de esa manera se diagnosticó que tanto oportunidades como actividades

valiosas para incrementar la participación en el mercado frente a otras empresas está fuertemente arraigada al conocimiento tanto interno como externo de las funciones de la organización, ante esto la mejor solución es mejorar la gestión de capital humano y el servicio que se ofrezca.

A nivel nacional, Guillén (2020), manifiesta que tanto servicios como productos del rubro comercial buscan satisfacer o resolver las necesidades de un público objetivo, donde lo que más destaca son lo innovador y diferencial. Siendo así, esto es lo que logrará que diferentes empresas puedan destacarse entre ellas. Tal es el caso del Minimarket en análisis el cual brinda un servicio personalizado, cálido y acogedor sin embargo la afluencia de clientes se ha visto reducida por lo que se ha proyectado extender su portafolio de productos con la finalidad de mantener a los clientes y poder cubrir las necesidades.

De igual forma Gonzales (2020), ha manifestado que dentro del área administrativa es importante que los resultados financieros se den a conocer con total transparencia, claridad y precisión, toda esta información debe gestionarse adecuadamente, ya que, al existir un manejo inadecuado, los resultados no serán los esperados, por tanto, en las ventas, como en las utilidades, lo que sucede actualmente es que las empresas realizan una malversación de los fondos destinados para las obras, generando atrasos en el tiempo de entrega de las obras y pérdidas de tiempo y dinero.

Por otro lado, Chiquimarco et al. (2019), menciona que en las organizaciones se considera relevante las acciones que trabajen las capacidades y los recursos, éstas son acciones fundamentales para que una empresa pueda obtener permanencia en el mercado, además estas organizaciones crean diferenciación generando competitividad, obteniendo rentabilidad en un periodo de tiempo más largo.

Desde hace más de 20 años en Perú, el sector eléctrico viene atravesando y experimentando nuevas mejoras lo que conlleva a formar parte importante del crecimiento tanto económico como social del país y a la vez generando que muchas empresas decidan incursionar en este rubro logrando ventaja competitiva. Dentro de este sector económico se puede destacar a la empresa Construcciones y Servicios Generales 4E SAC, quien ofrece variedad de servicios dentro los que se puede destacar, electricidad, obras civiles, metalmecánica, alquiler y venta de

equipos, además es una empresa que cuenta con más de 8 años en el mercado específicamente en la región Piura, se ha mantenido como una empresa que provee servicios tanto para el Estado como para empresas privadas reconocidas.

Es por ello que se formula el problema general: ¿cómo es la Gestión de Información Presupuestal para generar Ventaja Competitiva en la Empresa Construcciones y Servicios Generales 4E SAC, Piura 2023? y como problemas específicos: (a) ¿cómo es la recopilación de información en la Gestión de Información Presupuestal en la Empresa Construcciones y Servicios Generales 4E SAC, Piura 2023?; (b) ¿de qué manera la elaboración de presupuestos es importante en la Gestión de Información Presupuestal en la Empresa Construcciones y Servicios Generales 4E SAC, Piura 2023?; (c) ¿de qué forma la Ejecución Presupuestal es necesaria en la Gestión de Información Presupuestal en la empresa construcciones y servicios generales 4E SAC Piura 2023?; (d) ¿de qué manera la estrategia de liderazgo de costos es fundamental para la Ventaja Competitiva en la Empresa Construcciones y Servicios Generales 4E SAC, Piura 2023?; (e) ¿qué tan importante es la estrategia de Diferenciación en la Ventaja Competitiva en la Empresa Construcciones y Servicios Generales 4E SAC, Piura 2023?; (f) ¿cuán importante es la estrategia de enfoque en la Ventaja Competitiva en la empresa Construcciones y Servicios Generales 4E SAC, Piura 2023?

La presente investigación tiene una justificación práctica, porque ayuda a describir el tipo de gestión presupuestaria y cómo esta influye al momento de instaurar las estrategias de ventaja competitiva. Actualmente en la empresa Construcciones y Servicios Generales 4E SAC, la gestión de su información presupuestaria no cuenta con un sistema que le permita actualizar los precios de los materiales requeridos para brindar sus servicios, esto produce molestias y retrasos en el tiempo de entrega de los presupuestos, ocasionado que muchos clientes elijan las propuestas de otros proveedores.

El mejorar el tipo de sistema presupuestal que se esté llevando a cabo ayudará en las obras que la empresa realiza, agregándoles mayor valor y bienestar organizacional. En ese sentido el estudio contribuirá directamente apoyando conocimientos en una forma nueva del manejo de la información ya que pondrá en práctica el resolver el proceso lento del sistema presupuestal convirtiéndolo en un

modelo eficiente y ágil. Además, el mejorar el sistema de gestión presupuestal permitirá acrecentar la cartera de clientes, incrementando la participación en el mercado, generando beneficios. Esto permitirá tener mayor solidez en los activos de la empresa lo cual incrementará el salario de los colaboradores permitiéndoles además obtener línea de carrera. Todas estas mejoras abrirán las puertas a un ambiente laboral estable con objetivos claros y precisos.

La investigación realizada tiene como objetivo general: determinar la Gestión de Información Presupuestal para Generar Ventaja Competitiva en la Empresa Construcciones y Servicios Generales 4E SAC, Piura 2023, y como objetivos específicos: (a) describir la Recopilación de Información en la Gestión de Información Presupuestal en la Empresa Construcciones y Servicios Generales 4E SAC, Piura 2023; (b) identificar la Elaboración de Presupuestos en la Gestión de Información Presupuestal en la Empresa Construcciones y Servicios Generales 4E SAC, Piura 2023; (c) definir la Ejecución Presupuestal en la Gestión de Información Presupuestal en la empresa construcciones y servicios generales 4E SAC. Piura 2023; (d) diagnosticar la estrategia de Liderazgo de Costos en la Ventaja Competitiva en la Empresa Construcciones y Servicios Generales 4E SAC, Piura 2023; (e) detallar la estrategia de Diferenciación en la Ventaja Competitiva en la Empresa Construcciones y Servicios Generales 4E SAC, Piura 2023; (f) caracterizar la estrategia de Enfoque en la Ventaja Competitiva en la Empresa Construcciones y Servicios Generales 4E SAC, Piura 2023.

II. MARCO TEÓRICO

Rocha y Delgado (2021), tenían como fin identificar el tipo de control que se realizaba con la compra de suministros buscando entender la gestión de información presupuestaria para los recursos en las obras mexicanas. Aplicaron el método deductivo no experimental descriptivo, usaron como muestra el análisis de los documentos y su instrumento fue el análisis documental. Concluyendo que una gestión de información adecuada para gestionar la compra de suministros ofrece beneficios ya que permite el cumplimiento de los presupuestos enviados a los clientes.

Luego Reinoso y Pincay (2020), tenían como objetivo analizar que se cumpla la gestión de información para el logro de metas enfocadas hacia una ejecución presupuestaria eficiente en la ciudad de Cantón, Simón Bolívar. Utilizando una metodología empírica que nace de un estudio documental cualitativo. Concluyendo que el manejo de información en cuanto al análisis del sector en conjunto con los presupuestos se puede obtener un resultado beneficioso permitiéndole crear acciones que logren distinguirlos de la competencia, a su vez facilita la adquisición de recursos necesarios al momento de crear un proyecto. Por ello se debe tener organizado un plan de actividades para coordinar con todas las áreas involucradas además realizar un constante monitoreo y evaluación garantizan una transparencia en las acciones.

Eslava et al. (2019), mencionaron que el objetivo principal era evidenciar cómo se gestiona la información orientada a evaluar el presupuesto, gasto y destino de los recursos que están direccionados a satisfacer las necesidades de los clientes. Haciendo uso de un estudio cualitativo hermenéutico. Concluyendo que esta sigue una secuencia obligatoria que es parte del proceso, teniendo como primer punto el análisis de los presupuestos realizando proyecciones y planteando objetivos. Finalmente, se procede a elaborar una sola propuesta determinando prioridades y se hace la verificación con los objetivos planteados para determinar el nivel de coincidencia y coherencia de estos, logrando así la aprobación del presupuesto y empezar a ejecutar los diferentes proyectos.

Según Pérez (2018), teniendo como finalidad señalar si la rentabilidad de las empresas hoteleras dentro del Perú depende de la gestión presupuestaria. Utilizando una investigación metodológica no experimental explicativa y descriptiva,

concluyeron que existe relación entre la gestión de información y sus procedimientos de control, con el manejo de las variantes que desvían y afectan el presupuesto por una ineficaz ejecución. Gracias a esta relación se pudo analizar y aplicar acciones que permitan corregir errores inmediatamente, posibilitando el no afectar los resultados, asegurando los objetivos que se tenía desde un inicio y como consecuencia la incrementación del patrimonio.

Gutierrez (2018) teniendo como objetivo de estudio el diagnóstico de información relacionada con la estabilidad presupuestaria, financiación de los municipios y la política del gasto social en España. Utilizando como metodología de estudio el análisis de información en liquidaciones presupuestarias de los municipios y demás locales españoles y aquellos que están disponibles en la web del ministerio. Concluyen que el sintetizar la información permite establecer una gestión presupuestaria precisa, además el realizar un análisis detallado brinda información específica de los activos que se utilizarán al momento de realizar una obra.

Sadalia et al. (2021) realizó una investigación cuyo objetivo fue examinar los efectos de las ventajas competitivas realizadas en los diferentes entornos empresariales de Sumatera Utara. Realizando una metodología centrada en la industria creativa, al azar con muestras del método Slovin. Concluyendo que una ventaja competitiva puede generar riesgos si se relaciona negativamente con el liderazgo en costos y la diferenciación, por ello un control adecuado es necesario para crear políticas sobre el desempeño adecuado de todas las PYMES.

Azeem et al. (2021), mencionaron que el objetivo en su investigación fue mostrar la relación entre las variables innovación, conocimiento y cultura organizacional mediante la ventaja competitiva en Pakistán. Concluyendo que es indispensable para toda organización poseer cultura organizacional, además la innovación de incluir la elaboración y creación de un plan en el que se permita la adecuada circulación de conocimientos, juegan un papel importante para conseguir ventaja competitiva.

Martínez (2020), realizó su investigación con el objetivo de encontrar relación entre ventaja competitiva y posicionamiento en la cooperativa selva andina Jaén, usando una metodología descriptiva no experimental y correlacional. Concluye que la cooperativa se ha ganado reconocimiento en el mercado por lo cual suelen

adquirir los servicios ya que aseguran que es una buena opción. Aplicando como estrategias para ganarse el posicionamiento y ser recordadas como la durabilidad, garantías, capacidad, prestigio, calidad y precio.

Seguimos con Meza (2020), preciso la relación entre las variables ventaja competitiva e importación en Comas 2020, utilizando un diseño no experimental transversal relevante. Encontrando una significancia de 0.820 en donde se puede concluir que las importaciones incentivan el crecimiento de la empresa en diferentes formas. Además, una correcta gestión relacionada con el liderazgo en costos, enfoque y diferenciación optimiza el desarrollo de importación.

Polo (2020), mencionó que su investigación se ejecutó bajo el objetivo de encontrar relación entre el proceso de importación y ventaja competitiva, se aplicó una encuesta a 116 de sus clientes en Huaral 2020. El estudio se realizó bajo un método hipotético deductivo con un enfoque cuantitativo. Obteniendo como resultados que existe una correlación de 0.70 entre ambas variables, concluyendo que la relación existente es positiva y que por ende una depende de la otra.

Flores (2020), cuya finalidad era encontrar un desarrollo logístico adecuado para que las pymes logren mantenerse vigentes en el mercado mexicano, usando ventajas competitivas, utilizando una metodología no experimental con enfoque cualitativo. Llegó a la conclusión que las pymes establecen su ventaja competitiva enfocándose en los servicios post venta ya que no cuentan con procesos logísticos que se logren optimizar los activos de la empresa.

Del mismo modo Jiménez (2018), examinó la relación entre las variables logística y ventaja competitiva en San Miguel, utilizando una metodología no experimental con enfoque cuantitativo hipotético - deductivo entrevistando a 44 colaboradores. Concluyó que las pymes necesitan mejorar sus estrategias de marketing principalmente en el área de ventas para intensificar y fortificar las ventajas competitivas ejecutadas en la localidad.

En cuanto a las bases teóricas para la variable gestión de información presupuestal, según Alcamí et al (2021), mencionan que gestionar adecuadamente la información aporta valor a las empresas ya que ayuda en la interpretación minimizando incertidumbres cuando se requiere tomar decisiones. Por ello que la gestión presupuestal son acciones que necesitan ser evaluadas periódica y parcialmente debido a que está dirigida al desarrollo de las organizaciones. De este

modo se prioriza el seguimiento y cumplimiento de los gastos que se asignen. (Tamayo, 2018)

Lapiedra et. al. (2021), señalan que la información presupuestal es un recurso importante para las empresas porque implica un proceso de recopilación, interpretación y transformación cuyo objetivo principal es minimizar la incertidumbre, debido a que muchas veces la segmentación de resultados en funciones de realizar los presupuestos y adquirir las licitaciones suelen ser difíciles, por ello el sistema de información tiene la capacidad de sintetizar formando una base profunda para el análisis de resultados.

Bustamante (2019), manifestó que para diagnosticar la situación de solvencia en el que se encuentre una empresa es necesario evaluar los presupuestos que se han realizado, el estado en el que se encuentran y la ejecución que se realiza a estos. Ante esto la gestión de información juega un papel fundamental porque brinda soporte en las empresas, permitiendo la creación de un adecuado ambiente que favorece los procesos, desde los más básicos hasta el más estratégico, (Castro et. al. 2018).

Stark (2022), menciona que la gestión de información es el conjunto de procesos que ayudan a orientar actividades basadas en conservación, búsqueda y coordinación. Al gestionarla se optimiza la contribución de los recursos incrementando utilidades, teniendo como fin alcanzar los objetivos que la organización se haya planteado. Ante esto el gestionar la información presupuestal incluye una evaluación en la cual se realiza seguimiento y monitoreo de los activos financieros, impacto, observación de los cambios identificar causas y proyectar recomendaciones que logren corregir problemas que se presenten, (Samaniego, 2019).

Para la dimensión recopilación de información, Sánchez et. al. (2021) enfatiza que es la consistencia de datos obtenidos ya sea internos o externos para un medio o fin, por consiguiente, estos al estar en estado puro pueden ser procesados y analizados. Por ello el recolectar información permite conocer el punto de vista ya sea de manera individual o grupal de quién o quiénes esta es extraída, además permite analizar un grupo social en un entorno laboral o funcional. Por lo que esta información suele ser confiable ya que es extraída de los actores del procedimiento (Reyes, 2021).

Dentro de esta dimensión se encuentran sus componentes siendo el primero, análisis de mercado que según Alberto (2018), menciona que es necesaria para la terminación en decisiones de corto y largo alcance para la empresa, permitiendo realizar un análisis meticuloso de los hechos, porque el tomar decisiones sin previamente haber realizado este análisis es arriesgado.

Por otro lado, para proveedores según Peña y Rodríguez (2018) enfatizan que seleccionarlos adecuadamente resulta ser un procedimiento esencial para poder garantizar la calidad de los productos o servicios que las empresas están ofreciendo, de esta manera el producto o servicio que se ofrece al cliente final no se ve afectado y por el contrario genera valor. Finalmente, para precio, Chahua (2018) recalca que este funciona como una estrategia para brindar beneficios en un segmento de mercado debido a que desemboca la rápida comercialización del producto o servicio generando ganancias, permitiendo a la empresa incrementar los beneficios.

Para la segunda dimensión denominada Elaboración de presupuestos, Ramírez (2018) resalta que estos permiten ejecutar acciones en escenarios con mayor probabilidad de beneficio, de esta manera la planeación se vuelve una acción acertada permitiendo coordinar y controlar la eficiencia. Por otro lado, es de vital importancia para las empresas la participación continua en la elaboración de un presupuesto, porque así se pueden subsanar posibles problemas ya sea de adquisición o de capital (Garrido, 2018).

Dentro de esta dimensión tenemos a sus componentes siendo el primero plan operativo que según Vela (2020) menciona que todas las actividades que se realicen dentro del plan operativo se ejecuten de acuerdo a las necesidades que tenga el mercado. Además, el plan operativo comienza identificando cuál es la misión, visión y los valores en los que la empresa se desenvuelve, desarrollándose con la intención de poder alinear el plan operativo y la planificación estratégica (Eyerkauffer et. al. 2020).

El segundo denominado plan estratégico según Rodríguez et. al. (2020) es aquel que permite evaluar los riesgos al querer operar las actividades. Por ello el plan estratégico es aquel que permite identificar adecuadamente los peligros evaluando y estableciendo controles para minimizar los riesgos. Además, ayuda a reducir los incidentes en el desarrollo de actividades debido a que considera la

relevancia de los pilares o líneas de acción al momento de implementar acciones en distintos escenarios (Tous y Santana, 2020). El tercero llamado control operativo, Ludeña (2021) menciona que se encarga de regular y controlar las acciones en las actividades que se lleven a cabo de manera interna realizando seguimiento a todos los datos con el fin de analizar y detectar fallos o incidencias.

Para la siguiente dimensión de la variable, ejecución presupuestal según Nora (2018) menciona que en esta fase los recursos se asignan de acuerdo a los presupuestos previamente aprobados para poner en marcha las actividades programadas con el fin de alcanzar objetivos ya establecidos. Enfocándose principalmente en la adquisición de insumos que son fundamentales para el funcionamiento de la organización. Todo ese proceso se realizó bajo criterios de cantidad oportunidad, tiempo, calidad, coordinación y conformidad (Mendoza et al. 2019).

Esta dimensión tiene como primer componente plazos, Rivas (2021) enfatiza estos funcionan como un sistema que permite esclarecer en el sentido de cuándo se va a terminar una actividad para lograr un objetivo ya que funciona como un temporizador que permite que las tareas asignadas no queden en el aire. Además, gestionar adecuadamente los plazos de un proyecto, es una tarea fundamental debido a que implica establecer prioridades para cada una de las unidades temporales que serán necesarias al momento de que se ejecute las tareas (Pérez, 2021). Para el segundo componente denominado coordinación, Cerem (2019), menciona que son todas las actividades que se realizan dentro de la empresa en la cual se identifican y realizan tareas en un centro de trabajo determinado con la intención de impulsar la integridad mental y física de los colaboradores, permitiendo establecer sistemas de control en el cual se pueden prevenir riesgos laborales, teniendo como objetivo principal evitar la negatividad, asegurar la seguridad y comodidad (Prisma, 2023).

Para el último componente denominado conformidad, Novonor (2018) menciona que la conformidad es un sistema que permite a la empresa conocer el nivel de satisfacción de los clientes, además genera competitividad, seguridad y estabilidad en las relaciones comerciales. Si por el contrario esta no logra cubrir la necesidad del cliente se dará una no conformidad, ante esto es necesario reconocer qué producto o servicio no cumple con los requisitos y tratarlos de acuerdo a los

intereses del cliente y la empresa, para finalmente realizar las actividades correctivas y evitar futuras fallas (Moya, 2021).

Y para ventaja competitiva, según Novita (2020) enfatiza que la ventaja competitiva tiene origen en el adecuado uso de las finanzas porque incrementa el prestigio de la empresa creando valor. Asimismo, las empresas necesitan que su ventaja competitiva sea sustentable, ya que podrán satisfacer necesidades con más rapidez que sus competidores además esta confirma su viabilidad cuando logra mantenerse por más tiempo a pesar que la competencia intente rebasarla.

Para la dimensión liderazgo de costos, mencionamos a Arriola (2021) quien citó a Porter (1991), el cual menciona que es una estrategia muy importante para toda empresa proponer un producto o un servicio al mínimo costo para lograr una ventaja de sus competidores y a la vez se le otorgue al cliente una buena experiencia y que de esta forma se lo logre fidelizar y la empresa logre posicionarse en el mercado.

Dentro de esta dimensión también se encuentran sus componentes, según Oswaldo (2018) precisa que las economías de escala son producto de la suficiencia para ejecutar actividades de forma diferente y mucho más eficiente, incrementando la necesidad de compra con un proveedor determinado. También citamos a Fernández (2018) quien menciona que las estrategias para liderar en costos son muy esenciales en las grandes empresas y que es necesaria una correcta planificación para ganar competitividad en el mercado.

Citando nuevamente a Martínez (2020), menciona que el reconocimiento es importante para poder adquirir espacio en el mercado, por lo cual es sustancial que los productos o servicios que se ofrezcan reciban un proceso adecuado de mejora, ya que aseguran una buena opción para el comprador. Para ello deben aplicarse una serie de estrategias que permitan ganarse el posicionamiento y ser recordadas como la durabilidad, garantías, capacidad, prestigio, calidad y precio

Escudero (2019), resalta la importancia en el correcto manejo de los precios que se ofrecen porque una empresa se desarrolla bajo el objetivo de cubrir las necesidades que puedan presentar los clientes, brindando una cartera de productos con certificación de calidad e idóneas condiciones de costo y servicio. Además, una estrategia que ayude en la diferenciación, sirve de guía para los gerentes, porque les muestra desde qué punto comenzar el análisis para identificar el nivel de los

recursos y proveedores. Por ello es fundamental crear instrumentos estratégicos que hagan la ventaja competitiva más sólida incrementando el desempeño organizacional (Islami et al.2020).

Gómez (2018), menciona que la ventaja competitiva influye en cada una de las áreas de la empresa ya que trabaja de la mano con la gestión ya sea en recursos humanos, producción marketing etc. Todas estas acciones que trabajan en conjunto a esta variable suman en la permanencia de una empresa. Ante esto, el establecimiento de una correcta planificación que logre crear estrategias para generar o mantener una ventaja competitiva, es importante ya que funciona como base en la dirección generando enfoque hacia un marketing completo (Huarcaya y Huincho, 2018).

Guest (2018), menciona que una ventaja es competitiva cuando es única ya que esta denominación hace referencia que las posibilidades de que otra empresa pueda obtener algo igual son muy pocas, sin facilidad de imitación es imprescindible que tu organización desarrolle esta habilidad para evitar que la competencia pueda copiarlo a corto plazo y ser sostenible en el tiempo, ya que de los puntos anteriormente mencionados es la más importante ya que otorga a la empresa un mantenimiento y vigencia a largo plazo lo que la vuelve competitiva.

Putra (2018), una empresa puede obtener un incremento en su ventaja competitiva si genera un enfoque en el precio, ofreciendo sus productos o servicios a un precio más accesible que sus competidores, conteniendo el mismo valor o calidad. Una reducción en el precio se logra si es que la empresa puede utilizar economías de escala, tecnologías, producción eficiente y facilidad al momento de acceder a la materia prima.

III. METODOLOGÍA

3.1 Tipo y diseño de investigación

3.1.1 Tipo de investigación

El tipo de investigación fue aplicada, porque al momento de ejecutar el conocimiento en cuanto a las variables, este tipo tiene mayor relevancia posibilitando una mayor comprensión sobre las características e importancia de estas. Rojas (2019) enfatizó que se denomina un estudio aplicado, cuando se busca las bases del conocimiento para poder ofrecer soluciones a un problema latente en el menor tiempo posible, acorde a la atribución dada por la ciencia.

3.1.2 Diseño de investigación

Fue diseño no experimental, debido a que las variables a utilizar se observan y describen tal como sucede en la realidad, según Hernández, et al (2018) mencionó que el estudio no experimental es aquel donde las variables no suelen ser manipuladas ya que su propósito es la observación y descripción en el entorno donde se ejecuten, sin alterarlas o provocar cambios en ellas. Además, posee un enfoque descriptivo porque se detallan las propiedades de cada variable. Además, según la temporalidad fue transversal porque los datos se recogieron en un periodo concreto de tiempo.

La investigación contó con un enfoque mixto porque este permite comprender adecuadamente el problema planteado en la investigación. Enríquez (2019) sustenta que la elaboración de un enfoque mixto radica en recolectar, procesar y analizar datos cuantitativos y cualitativos simultáneamente, con el objetivo de poder entender la situación estudiada brindando información específica, eficiente y concisa.

3.2 Variables y operacionalización

Variable 1: Gestión de Información Presupuestal

Definición conceptual

Herrera (2018), menciona que es un conjunto de procesos que se desarrolla en base a una recolección estructurada de datos con necesidades tanto del cliente como de la empresa, recopilando, elaborando y distribuyendo la información para ejecutarla en las actividades que esta crea convenientes.

Definición operacional:

Como definición operacional para la variable y su correcta evaluación se ha medido mediante las dimensiones; recopilación de información, elaboración de presupuesto y ejecución presupuestal

Instrumentos y escala:

Instrumentos: Guía de entrevista dirigida a gerente de la empresa y cuestionario dirigido a colaboradores de la empresa.

Indicadores:

Los indicadores considerados para la evaluación de la variable son; análisis de mercado, proveedores, precio, plan operativo, plan estratégico, control operativo, plazos, coordinación y conformidad.

Escala de medición: Ordinal

Variable 2: Ventaja competitiva**Definición conceptual:**

Porter (2018), menciona que es entablar posiciones que sean provechosas y sostenibles contra circunstancias que pueden presentar los diversos competidores sumados a esto, las estrategias competitivas pueden lograr el posicionamiento para conseguir beneficios que sean rentables y que logren sostener a la empresa como líder dentro de todo el mercado.

Definición operacional:

Como definición operacional para la variable y su correcta evaluación se trabajó con las dimensiones: estrategia de liderazgo de costos, estrategia de diferenciación y estrategia de enfoque.

Instrumentos y escala:

Instrumentos: Guía de entrevista dirigida a gerente de la empresa y cuestionario dirigido a colaboradores de la empresa.

Indicadores:

Los indicadores considerados para la evaluación de la variable son: experiencia, economías de escala, estrategia, servicio, calidad, prestigio, productos, nicho y necesidades.

Escala de medición: Ordinal

3.3 Población, muestra y muestreo

3.3.1 Población

Según Arias y Covinos (2021), la población no es más que el conjunto de personas o seres con características semejantes, siendo la población la totalidad de estos elementos, a su vez el investigador tiene la capacidad de delimitarlo según la definición.

Es por ello que se tomaron los criterios siguientes para la selección de la población en la empresa Construcciones y Servicios Generales 4E SAC ubicada en Piura. Al ser una investigación que cuenta con dos variables: gestión de información presupuestal y ventaja competitiva, la población fue de tipo finita ya que únicamente estuvo delimitada por los 50 trabajadores de la empresa.

Criterios de inclusión:

Colaboradores con antigüedad mayor a dos meses.

Practicantes

Criterios de exclusión:

No existen porque el tamaño de la población es de 50

3.3.2 Muestra:

Bunge (2019), menciona que es el subgrupo que representa la población del cual se obtienen los datos para la investigación. Para ambas variables se trabajó con una muestra censal ya que al ser una población inferior a 50 la muestra será la misma cantidad, por ello se procedió a encuestar a los 50 colaboradores.

3.3.3 Muestreo:

Hernández et al (2018), mencionan que el muestreo ayuda al investigador en la selección de los diferentes análisis para la ejecución correcta de los objetivos en el estudio de investigación. El muestreo fue censal porque no se hace uso de algún método estadístico para poder precisar la muestra por el contrario se considera la totalidad de esta.

3.3.4 Unidad de análisis:

Hernández y Mendoza (2018), afirman que la unidad de análisis es de dónde se conseguirá la información para analizarla a través de procedimientos estadísticos, de esa manera la unidad de análisis fueron los trabajadores de Construcciones y Servicios Generales 4E SAC.

3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos:

Carrero (2018), sintetiza que la recolección de datos en las cuales se ejecuta las técnicas e instrumentos son parte de la metodología, teniendo como objetivo recolectar información para poder usarla en el estudio. Al existir diferentes tipos de investigación se establecen técnicas diferentes para poder elegir los instrumentos a usar. Además, enfatiza que estas herramientas al permitir la obtención de la información, ayuda al investigador en la identificación de las necesidades que se presenten en una empresa siendo este el objeto de estudio. Por consiguiente, al tener un enfoque mixto se utilizaron como instrumentos de investigación el cuestionario que se aplicó a todo el personal de Construcciones y Servicios Generales 4E SAC y la guía de entrevista que se aplicó al gerente general, permitiéndonos conocer y entender el tema abarcado. El cuestionario se conformó a escala ordinal y estuvo constituido por 36 ítems.

3.5 Procedimientos:

Para el desarrollo de la investigación y su correcta recolección de datos se procedió a programar una reunión con el gerente de Construcciones y Servicios Generales 4E SAC, con el objetivo de obtener la autorización para el progreso del presente estudio. Además, se aplicaron dos instrumentos siendo el primero la guía de entrevista y el segundo el cuestionario, todo esto con la intención que el recojo y análisis de la información sea precisa.

La entrevista se ejecutó al gerente de la empresa Construcciones y Servicios Generales 4E SAC, con fecha previamente establecida, de manera presencial, constó de 8 preguntas y el tiempo estimado para su desarrollo fue de 20 minutos. El cuestionario dirigido a los colaboradores de la empresa, tuvo 36 ítems que están repartidos entre las dimensiones de ambas variables. Siendo 18 ítems para gestión de información presupuestal y 18 para ventaja competitiva. Estas interrogantes fueron repartidas usando la herramienta Google formularios, cuyo link se envió mediante WhatsApp, en el cual los colaboradores tuvieron un tiempo aproximado de una semana para realizar las respuestas y así alcanzar el tamaño de la muestra estimada. Luego, la información recolectada fue debidamente trasladada a una hoja de Excel para su adecuación y tratamiento inferencial y descriptivo. Finalmente se ejecutó el desarrollo de gráficos y la correcta interpretación, análisis, discusión, conclusiones y recomendaciones pertinentes.

3.6 Método de análisis de datos:

Para el análisis y proceso de información extraída del instrumento ya antes mencionado se procedió ordenar los datos que descargamos en una plantilla de Excel para luego ser procesado por el programa SPSS - V29 para realizar el proceso de tabulación correspondiente y la respectiva indagación e interpretación de los resultados que se obtengan, detallando los resultados obtenidos en cada uno de los objetivos elaborados.

3.7 Aspectos éticos:

En la investigación se tomó en cuenta aspectos éticos tales como: profesionalismo, integridad, justicia, competencia, respeto de la propiedad intelectual, transparencia y responsabilidad, además de los lineamientos establecidos por la universidad bajo la normativa CONCYTEC para el desarrollo de la investigación.

Del mismo modo la investigación se ejecutó bajo los valores como el respeto, integridad y honestidad, ya que toda la información establecida en la investigación es transparente, respetando los derechos de la pertenencia intelectual de los autores que han intervenido, previniendo el plagio y la incorrecta manipulación de estos datos, desarrollándose bajo la norma APA 7ma edición y el programa Turnitin.

IV. RESULTADOS

4.1. Informe de la aplicación del instrumento cuestionario

4.1.1. Objetivo específico 1

Describir la recopilación de información en la gestión de información presupuestal en la Empresa Construcciones y Servicios Generales 4E SAC, Piura 2023.

Tabla 1:

Recopilación de información en la Gestión de Información Presupuestal

Recopilación de Información	Escala de Alternativas										TOTAL	
	N		CN		AV		CS		S			
	f	%	f	%	f	%	f	%	f	%	f	%
1- La empresa realiza análisis de mercado para identificar los servicios que más se requieren	0	0	0	0	11	22	26	52	13	26	50	100
2- La empresa usa correctamente los datos recopilados por el mercado	0	0	0	0	7	14	34	68	9	18	50	100
3- La empresa cuenta con proveedores que comunican a tiempo las actualizaciones de precios	0	0	0	0	17	34	31	62	2	4	50	100
4- La empresa gestiona adecuadamente la información que le brindan los proveedores para realizar presupuestos	0	0	0	0	5	10	19	38	26	52	50	100
5- La empresa evalúa los precios que se van a ofrecer a los clientes	0	0	0	0	2	4	22	44	26	52	50	100
6- Los precios que la empresa maneja le permiten tener resultados positivos	0	0	0	0	3	6	31	62	16	32	50	100

Nota: Cuestionario aplicado a los colaboradores

En la tabla 1, el 52% de los colaboradores manifiestan que la empresa casi siempre realiza un análisis de mercado para tener mayores alcances en cuanto a los servicios más demandados; el 68% coinciden en que casi siempre la empresa usa correctamente los datos que ha recopilado en el mercado; el 62% menciona que los proveedores casi siempre comunican a tiempo a la empresa las actualizaciones en cuanto al precio; el 52% de los encuestados mencionaron que la empresa siempre logra gestionar adecuadamente la información brindada por los proveedores cuándo quiere realizar presupuestos; el 52% afirma que la empresa

siempre evalúa los precios que se ofrecen a los clientes; y el 62% afirma que casi siempre los precios que maneja la empresa les permite tener resultados positivos.

4.1.2. Objetivo específico 2

Identificar la elaboración de presupuestos en la gestión de información presupuestal en la Empresa Construcciones y Servicios Generales 4E SAC, Piura 2023.

Tabla 2:

Elaboración de Presupuestos en la Gestión de Información Presupuestal

Elaboración de Presupuestos	Escala de Alternativas										TOTAL	
	N		CN		AV		CS		S			
	(1)		(2)		(3)		(4)		(5)			
	f	%	f	%	f	%	f	%	f	%	f	%
7- En la empresa se ejecuta un plan operativo orientado a establecer medidas que sirvan de mediano o largo plazo	0	0	0	0	4	8	15	30	31	62	50	100
8- La empresa delega a cada equipo de trabajo responsabilidades que ayudan en el cumplimiento de metas	0	0	0	0	5	10	39	78	6	12	50	100
9- La empresa tiene un plan estratégico que se desarrolla bajo su misión y visión	0	0	0	0	8	16	19	38	23	46	50	100
10- La empresa focaliza sus acciones en el cumplimiento de objetivos	0	0	0	0	3	6	21	42	26	52	50	100
11- La empresa controla los procedimientos cuando va a diseñar sus presupuestos	0	0	0	0	2	4	43	86	5	10	50	100
12- La empresa identifica y corrige operaciones que no están funcionando adecuadamente.	0	0	0	0	4	8	17	34	29	58	50	100

Nota: Cuestionario aplicado a los colaboradores

En la tabla 2 el 62% de los colaboradores manifiestan que la empresa siempre ejecuta un plan operativo orientado a establecer medidas que sirven a mediano y largo plazo, el 78% coinciden en que casi siempre la empresa delega a cada equipo de trabajo responsabilidades, el 46% menciona que la empresa siempre tiene un plan estratégico, el 52% de los encuestados mencionaron que la empresa siempre focaliza sus acciones en el cumplimiento de objetivos, el 86% afirma que la empresa casi siempre controla los procedimientos cuando va a

diseñar presupuestos y el 58% afirma que siempre la empresa identifica y corrige operaciones que no están funcionando.

4.1.3. Objetivo específico 3

Definir la ejecución presupuestal en la gestión de información presupuestal en la Empresa Construcciones y Servicios Generales 4E SAC, Piura 2023.

Tabla 3:

Ejecución Presupuestal en la Gestión de Información Presupuestal

Ejecución Presupuestal	Escala de Alternativas										TOTAL	
	N		CN		AV		CS		S			
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)							
	f	%	f	%	f	%	f	%	f	%		
13- La empresa establece plazos en los presupuestos acorde a las necesidades de los clientes	0	0	0	0	3	6	22	44	25	50	50	100
14- La empresa cumple con los plazos establecidos para la ejecución de los presupuestos	0	0	0	0	7	14	38	76	5	10	50	100
15- La empresa realiza reuniones en las cuales se coordina las acciones a realizar con el presupuesto asignado	0	0	2	4	5	10	28	56	15	30	50	100
16- Las áreas se mantienen en constante coordinación para lograr la ejecución del presupuesto	0	0	0	0	12	24	14	28	24	48	50	100
17- La empresa logra obtener conformidad en los servicios que ofrece	0	0	0	0	3	6	6	12	41	82	50	100
18- La empresa mantiene un control de conformidades recepcionadas luego de la ejecución del servicio	0	0	0	0	6	12	25	50	19	38	50	100

Nota: Cuestionario aplicado a los colaboradores

En la tabla 3, el 50% de los colaboradores manifiestan que la empresa siempre establece plazos en los presupuestos; sin embargo el 76% coinciden en que casi siempre la empresa cumple con los plazos establecidos para la ejecución; el 56% menciona que la empresa casi siempre realiza reuniones para coordinar las acciones a realizar con un presupuesto; el 48% de los encuestados mencionaron que las áreas siempre se mantienen en constante coordinación; el 82% afirma que la empresa siempre logra obtener conformidad en los servicios; y el 50% afirma que

casi siempre la empresa mantiene control de las conformidades recepcionadas.

4.1.4. Objetivo específico 4

Diagnosticar la estrategia de liderazgo de costos en la ventaja competitiva en la Empresa Construcciones y Servicios Generales 4E SAC, Piura 2023.

Tabla 4:

Estrategia de Liderazgo de Costos en la Ventaja competitiva

Liderazgo en Costos	Escala de Alternativas										TOTAL	
	N		CN		AV		CS		S			
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)							
	f	%	f	%	f	%	f	%	f	%	f	%
19- La experiencia de la empresa permite tener una visión amplia del mercado para crear acciones que mejoren los procesos	0	0	0	0	1	2	16	32	33	66	50	100
20- La experiencia permite a los trabajadores realizar sus labores en menor tiempo aumentando la productividad	0	0	0	0	3	6	38	76	9	18	50	100
21- Cuando la empresa decide comprar grandes cantidades de suministros, recibe descuento por ellos.	0	0	0	0	22	44	17	34	11	22	50	100
22- El aumento de servicios permiten incrementar la productividad generando beneficios	0	0	0	0	1	2	17	34	32	64	50	100
23- La empresa analiza las estrategias a ejecutarse para liderar costos frente a los competidores.	0	0	0	0	0	0	13	26	37	74	50	100
24- Las estrategias que utiliza la empresa logran generar beneficios	0	0	0	0	11	22	21	42	18	36	50	100

Nota: Cuestionario aplicado a los colaboradores

En la tabla 4, el 66% de los colaboradores manifiestan que la experiencia con la que cuenta la empresa siempre les permite tener una visión amplia del mercado y así pueden desarrollar buenas acciones que mejoran sus procesos; el 76% indica que al contar la empresa con experiencia casi siempre pueden reducir sus tiempos en la ejecución de sus labores; el 44% señala que solo a veces la empresa recibe descuentos cuando realizan compras en grandes cantidades; el 64% manifiesta que el aumento en la demanda de servicios siempre permite que la productividad de la empresa se incremente; además el 74% indica que siempre la empresa analiza las estrategias que va a implementar para liderar en costos frente

a los competidores; sin embargo el 42% señala de que casi siempre las estrategias que utilizan logran generar beneficios.

4.1.5. Objetivo específico 5

Detallar la estrategia de diferenciación en la ventaja competitiva en la Empresa Construcciones y Servicios Generales 4E SAC, Piura 2023.

Tabla 5:

Estrategia de Diferenciación en la Ventaja Competitiva

Diferenciación	Escala de Alternativas										TOTAL	
	N		CN		AV		CS		S			
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	f	%	f	%	f	%	
25- La empresa logra destacar por sus acciones y servicios brindados	0	0	0	0	1	2	15	30	34	68	50	100
26- La empresa procura mejorar e innovar sus procesos para ofrecer servicios que generen diferenciación	0	0	0	0	1	2	17	34	32	64	50	100
27- La empresa brinda servicios de calidad que generan satisfacción y fidelización de los clientes	0	0	0	0	11	22	20	40	19	38	50	100
28- La calidad de los servicios permite desarrollar y mantener la ventaja frente a la competencia	0	0	0	0	1	2	16	32	33	66	50	100
29- El prestigio de la empresa genera reconocimientos y recomendaciones con más clientes	0	0	0	0	2	4	35	70	13	26	50	100
30- El prestigio de la empresa se orienta a transmitir transparencia, ética y honestidad	0	0	0	0	4	8	22	44	24	48	50	100

Nota: Cuestionario aplicado a los colaboradores

En la tabla 5, el 68% de los colaboradores manifiestan que la empresa siempre logra destacar por sus acciones y por los servicios que brindan; el 64% indica que la empresa siempre procura mejorar e innovar en sus procesos; el 40% señala que casi siempre gracias a los servicios que brindan la empresa ha logrado fidelizar a sus clientes potenciales; el 66% manifiesta que la calidad en los servicios siempre les permite mantener una ventaja frente a los competidores; además el 70% indica que casi siempre el prestigio de la empresa logra obtener reconocimientos y recomendaciones con más clientes; y el 48% señala que la

empresa siempre se orienta en transmitir transparencia, ética y honestidad.

4.1.6. Objetivo específico 6

Caracterizar la estrategia de enfoque en la ventaja competitiva en la Empresa Construcciones y Servicios Generales 4E SAC, Piura 2023.

Tabla 6:

Estrategia de Enfoque en la Ventaja Competitiva

Enfoque	Escala de Alternativas										TOTAL	
	N		CN		AV		CS		S			
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	f	%	f	%	f	%	
31- La empresa busca ofrecer a sus clientes productos de calidad	0	0	0	0	2	4	8	16	40	80	50	100
32- La empresa promueve acciones para que su línea de productos se mantenga actualizada	0	0	0	0	1	2	13	26	36	72	50	100
33- El tamaño de la población al que la empresa se enfoca, influye al momento de resolver problemas	0	0	0	0	10	20	25	50	15	30	50	100
34- Las necesidades de servicios que presentan los consumidores generan beneficios	0	0	0	0	2	4	19	38	29	58	50	100
35- La empresa realiza diagnósticos para evaluar las necesidades que presentan los clientes	0	0	0	0	6	12	31	62	13	26	50	100
36- La empresa logra cubrir las necesidades presentadas por los clientes	0	0	0	0	0	0	11	22	39	78	50	100

Nota: Cuestionario aplicado a los colaboradores

En la tabla 6, el 80% de los colaboradores manifiestan que la empresa siempre busca ofrecer servicios y productos de calidad a sus clientes; el 72% indica que la empresa siempre procura mejorar e innovar en sus procesos; el 50% señala que casi siempre el tamaño de la población influye en la resolución de problemas; el 58% afirma que las necesidades de servicios que presentan los consumidores siempre generan beneficios; el 62% opina que la empresa casi siempre realiza diagnósticos para evaluar las necesidades de los clientes; y el 78% afirma que la empresa siempre logra cubrir las necesidades presentadas por los clientes.

4.1.7. Objetivo general

Determinar la gestión de Información Presupuestal para generar Ventaja Competitiva en la Empresa Construcciones y Servicios Generales 4E SAC, Piura 2023

Tabla 7:

Gestión de información Presupuestal para generar Ventaja competitiva

Gestión de información Presupuestal	Escala de Alternativas										TOTAL	
	N		CN		AV		CS		S			
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)							
	f	%	f	%	f	%	f	%	f	%	f	%
Recopilación de información	0	0	0	0	45	15	163	54	92	31	300	100
Elaboración de presupuestos	0	0	0	0	26	9	154	51	120	40	300	100
Ejecución presupuestal	0	0	2	1	36	12	133	44	129	43	300	100
Liderazgo de costo	0	0	0	0	38	12	122	41	140	47	300	100
Diferenciación	0	0	0	0	20	6	125	42	155	52	300	100
Enfoque	0	0	0	0	21	7	119	40	160	53	300	100

Nota: Cuestionario aplicado a los colaboradores

En la tabla 7, el 54% de los colaboradores manifiestan que la empresa casi siempre realiza un adecuado análisis de mercado para generar ventaja competitiva; el 51% indica que la empresa casi siempre elabora adecuadamente sus presupuestos lo cual desemboca una ventaja competitiva; el 44% señala que casi siempre la ejecución presupuestal que realiza la empresa logra generar ventaja competitiva; el 47% afirma que la estrategia de liderazgo de costos siempre logra

generar ventaja competitiva; el 52% opina que la estrategia de diferenciación siempre genera ventaja competitiva; y el 53% afirma que la empresa siempre logra generar ventaja competitiva si usa la estrategia de enfoque.

4.2. Informe de la aplicación de la guía de entrevista:

En cuanto a la aplicación de la entrevista para obtener el análisis e interpretación, se entrevistó al Ingeniero. Elix Guillermo Castillo Ojeda, Gerente general de Construcciones y Servicios Generales 4E SAC. Teniendo como principal objetivo poder evaluar las variables Gestión de Información presupuestal y Ventaja Competitiva para una obtención de información más concreta que permita complementar el desarrollo en cuanto a la problemática trabajada.

4.2.1. Variable 1: Gestión de información Presupuestal.

El Ingeniero menciona que para que exista una correcta gestión en la información, involucra también temas de inversión en un sistema que pueda facilitar las acciones de comunicación dentro y fuera de la empresa como por ejemplo un programa que sea más accesible y rápido. En el caso de los presupuestos, siendo parte de la base por la que la empresa realiza sus actividades, es necesario que esta se maneje constantemente para poder estar al día en los cambios que pueden surgir de acuerdo a los precios, ofertas, calidad de los materiales o necesidades que los clientes desean que la empresa logre cubrir.

Por otro lado, manifiesta que la organización de la información dentro de la empresa se maneja adecuadamente ya que cada uno de los trabajadores laboran bajo metas ya sea diarias, semanales o mensuales por ello todo lo que se haga está debidamente registrado. Además, hace hincapié que los colaboradores son altamente minuciosos al momento de guardar cada uno de sus informes. De igual manera menciona que las actividades que se realizan en un tiempo determinado permiten seguir una estructura organizada en el cumplimiento de metas u objetivos que la empresa se haya establecido, ya que optimiza los tiempos y los recursos para ofrecer un mejor servicio.

Finalmente menciona que la incorporación de un sistema más actualizado que permita la interacción dentro y fuera de la empresa, tanto con proveedores y clientes es beneficioso ya que agiliza los procesos y genera beneficios para la

empresa. Sí bien este sistema representa una inversión, es sumamente importante para poder controlar cada uno de los procesos y evitar complicaciones futuras.

4.2.2. Variable 2: Ventaja Competitiva.

En cuanto a la segunda variable, ventaja competitiva menciona que todas las empresas del mercado se rigen bajo estrategias para lograr mantenerse competentes y vigentes por un tiempo prolongado y que depende de estas o de cómo éstas están establecidas el que terminará su permanencia. Al estar envueltos en el rubro de la construcción, un mercado ya ampliamente cotizado es necesario que las estrategias se enfoquen en manejar la diferenciación ya sea en precios, calidad o servicio.

Por otro lado, recalca que, aunque la empresa se enfoca netamente en el área de construcción, también opta por servicios de metalmecánica, electricidad, venta y alquiler de artefactos, todo con la intención de complementar el servicio ya que muchas veces las empresas ofrecen solamente el servicio dejando de lado el producto. Ante ello la combinación de estos abre puertas en la preferencia de los clientes. Además, enfatiza que el precio a ofrecer también a sido un factor clave ya que no a todos se les realiza la misma cotización, esto con la intención procurar mantener al cliente satisfecho en cuanto a calidad y precio.

Por otra parte, hace mención que al estar en un mercado constante las necesidades de los clientes cada cierto tiempo varían, lo que obliga a la empresa a establecer comunicación directa con los clientes y proveedores para poder establecer precios, servicios y productos acorde al nuevo mercado. Además de realizar evaluaciones en cuanto al servicio que se ofrece y recibir conformidades por parte de los clientes para saber si lo que se ha ofrecido está acorde a sus necesidades.

Finalmente comenta que los retos que se establecen están orientados al mejoramiento de la empresa, debido a que espera que se expanda por los diferentes lugares del Perú y así poder abastecer a una cartera de clientes más amplia que genere menores beneficios.

V. DISCUSIÓN

De acuerdo al objetivo específico 1: describir la recopilación de información en la gestión de información presupuestal en la empresa Construcciones y Servicios Generales 4E SAC, Piura 2023. Sánchez, et. al. (2021) enfatizan que la recopilación de información, es la consistencia de datos obtenidos ya sea internos o externos para un medio o fin, por consiguiente, estos al estar en estado puro pueden ser procesados y analizados. Por ello el recolectar información permite conocer el punto de vista ya sea de manera individual o grupal de quién o quiénes ésta es extraída, además permite analizar un grupo social en un entorno laboral o funcional. Por lo que esta información suele ser confiable ya que es extraída de los actores del procedimiento (Reyes, 2021).

Por ende en los resultados obtenidos, se pudo describir la percepción de los colaboradores con respecto a la recopilación de información en la gestión de información presupuestal, donde el 52% manifestó que casi siempre se realiza un análisis de mercado para tener mayores alcances en cuanto a los servicios más demandados; el 68% coinciden en que casi siempre la empresa usa correctamente los datos que ha recopilado en el mercado; el 62% menciona que los proveedores casi siempre comunican a tiempo a la empresa las actualizaciones en cuanto al precio; el 52% de los encuestados mencionaron que la empresa siempre logra gestionar adecuadamente la información brindada por los proveedores cuándo quiere realizar presupuestos; el 52% afirma que la empresa siempre evalúa los precios que se ofrecen a los clientes; y el 62% afirma que casi siempre los precios que maneja la empresa les permite tener resultados positivos.

En este sentido, Gutiérrez (2018) concluye que el sintetizar la información que se recolecta en el mercado, permite establecer una gestión presupuestaria precisa. Por ello, realizar un análisis detallado brinda información sintetizada de la situación en la que se encuentra las diferentes necesidades, costos y materiales, permitiendo gestionar los activos adecuadamente al momento de realizar una obra.

Con respecto a los hallazgos encontrados en el primer objetivo, muestran cierta similitud debido a que ambas empresas enfatizan que es vital sintetizar la información recolectada. Lo que involucra monitoreo para determinar los servicios que más se demanden, las actualizaciones que puede surgir en el mercado en cuanto al precio y evaluar las acciones para de tener resultados positivos.

Referente al segundo objetivo específico: identificar la elaboración de presupuestos en la gestión de información presupuestal en la empresa Construcciones y Servicios Generales 4E SAC, Piura 2023. Ramírez (2018) resalta que la elaboración de presupuestos, permite ejecutar acciones en escenarios diferentes, de esta manera la planeación se vuelve una acción acertada permitiendo coordinar y controlar la eficiencia. Por otro lado, es sustancial para las empresas la participación continua en la elaboración de un presupuesto, porque así se pueden subsanar posibles problemas ya sea de adquisición o de capital (Garrido, 2018).

Por ello en los resultados que se han obtenido se ha podido identificar la percepción de los colaboradores en la elaboración de presupuestos en la gestión de información presupuestal, donde el 62% manifiestan que la empresa siempre ejecuta un plan operativo orientado a establecer medidas que sirven a mediano y largo plazo, el 78% coinciden en que casi siempre la empresa delega a cada equipo de trabajo responsabilidades, el 46% menciona que la empresa siempre tiene un plan estratégico, el 52% de los encuestados mencionaron que la empresa siempre focaliza sus acciones en el cumplimiento de objetivos, el 86% afirma que la empresa casi siempre controla los procedimientos cuando va a diseñar presupuestos y el 58% afirma que siempre la empresa identifica y corrige operaciones que no están funcionando

En este sentido, en la investigación de Eslava, et. al. (2019) concluyen que la gestión de información orientada a los presupuestos, está obligada a seguir una secuencia que es parte del proceso, teniendo como primer punto el análisis de los presupuestos, realizando proyecciones y planteando objetivos. Finalmente, se procede a elaborar una sola propuesta determinando prioridades y se hace la verificación con los objetivos planteados para decretar el nivel de coincidencia y coherencia de estos, logrando así la aprobación del presupuesto y empezar a ejecutar los diferentes proyectos.

Con respecto al segundo objetivo, se puede observar una similitud a causa de que ambas investigaciones manifiestan que la elaboración de presupuestos sigue una secuencia obligatoria que forma parte de su proceso ya que permite analizar proyecciones y plantear objetivos. Esto involucra realizar planes operativos que están orientados a establecer medidas de mediano y largo plazo, además de ejecutar el plan estratégico en el cumplimiento de objetivos y el control de todos los

procedimientos cuando se quiere diseñar y corregir los presupuestos.

Referente al tercer objetivo específico: definir la ejecución presupuestal en la gestión de información presupuestal en la empresa Construcciones y Servicios Generales 4E SAC, Piura 2023. Nora, (2018) menciona que en la ejecución presupuestal los recursos se asignan de acuerdo a los presupuestos previamente aprobados para poner en marcha las actividades programadas con el fin de alcanzar objetivos ya establecidos. Enfocándose principalmente en la adquisición de insumos que son fundamentales para el funcionamiento de la organización. Todo ese proceso he realizado bajo criterios de cantidad oportunidad, tiempo, calidad, coordinación y conformidad (Mendoza et al. 2019).

Ante ello, en los resultados obtenidos se pudo definir la percepción de los colaboradores con respecto a la ejecución presupuestal en la gestión de información presupuestal, donde el 50% manifiestan que la empresa siempre establece plazos en los presupuestos; sin embargo el 76% coinciden en que casi siempre la empresa cumple con los plazos establecidos para la ejecución; el 56% menciona que la empresa casi siempre realiza reuniones para coordinar las acciones a realizar con un presupuesto; el 48% de los encuestados mencionaron que las áreas siempre se mantienen en constante coordinación; el 82% afirma que la empresa siempre logra obtener conformidad en los servicios; y el 50% afirma que casi siempre la empresa mantiene control de las conformidades recepcionadas.

En tal sentido, Rocha y Delgado (2021) concluyen que una gestión de información adecuada, orientada en gestionar la compra de suministros y su correcta ejecución, ofrece beneficios ya que permite el cumplimiento de los presupuestos, dentro del plazos establecidos generando conformidad en los clientes. Debido a esto se observó cierta similitud puesto que las empresas, tanto la trabajada en la investigación como la del antecedente, muestran semejanza en cuanto a la ejecución presupuestal y su importancia en el control cuando se realiza la adquisición de suministros. Puesto que todo es un proceso, este control se amplía en los plazos en los que se elaboran los presupuestos y el cumplimiento de los mismos, además la coordinación existente antes de la elaboración presupuestal y cómo esto repercute en la cantidad de conformidades que envían los clientes.

Con respecto al objetivo específico 4: diagnosticar la estrategia de liderazgo de costos en la ventaja competitiva en la empresa Construcciones y Servicios Generales 4E SAC, Piura 2023. Arriola (2021) quien citó a Porter (1991), el cual menciona que es una estrategia muy importante para toda empresa proponer un producto o un servicio al mínimo costo para lograr una ventaja de sus competidores y a la vez se le otorgue al cliente una buena experiencia y que de esta forma se lo logre fidelizar y la empresa logre posicionarse en el mercado.

Es por ello que los resultados que se obtuvieron al diagnosticar la percepción de los colaboradores con respecto a la estrategia de liderazgo de costos, el 66% manifestaron que la experiencia con la que cuenta la empresa siempre les permite tener una visión amplia del mercado y así pueden desarrollar buenas acciones que mejoran sus procesos; el 76% indica que al contar la empresa con experiencia casi siempre pueden reducir sus tiempos en la ejecución de sus labores; el 44% señala que solo a veces la empresa recibe descuentos cuando realizan compras en grandes cantidades; el 64% manifiesta que el aumento en la demanda de servicios siempre permite que la productividad de la empresa se incremente; además el 74% indica que siempre la empresa analiza las estrategias que va a implementar para liderar en costos frente a los competidores; sin embargo el 42% señala de que casi siempre las estrategias que utilizan logran generar beneficios.

Ante ello, Sadalia et al. (2021) concluyen que una ventaja competitiva puede generar riesgos si se relaciona negativamente con el liderazgo en costos y la diferenciación, por ello un control adecuado es necesario para crear políticas sobre el desempeño adecuado de todas las PYMES. Es por ello que, respecto al cuarto objetivo, se ha podido observar una similitud debido a que ambas investigaciones concluyen que una relación negativa en cuanto a liderazgo de costos afecta directamente la ventaja competitiva. Además, al estar vinculada directamente con las acciones que se realizan dentro del mercado, la experiencia y las economías de escala se necesita un constante análisis para identificar qué acciones se necesitan regular y qué políticas implementar para un adecuado desempeño.

Referente al objetivo específico 5: detallar la estrategia de diferenciación en la ventaja competitiva en la empresa Construcciones y Servicios Generales 4E SAC, Piura 2023. Guest (2018), menciona que una ventaja es competitiva cuando es única ya que esta denominación hace referencia que las posibilidades de que otra empresa pueda obtener algo igual son muy pocas, sin facilidad de imitación es imprescindible que tu organización desarrolle esta habilidad para evitar que la competencia pueda copiarlo a corto plazo y ser sostenible en el tiempo, ya que de los puntos anteriormente mencionados es la más importante ya que otorga a la empresa un mantenimiento y vigencia a largo plazo lo que la vuelve competitiva.

Ante ello en los resultados obtenidos para poder detallar la percepción de los colaboradores en la estrategia de diferenciación en la ventaja competitiva, el 68% manifestó que la empresa siempre logra destacar por sus acciones y por los servicios que brindan; el 64% indica que la empresa siempre procura mejorar e innovar en sus procesos; el 40% señala que casi siempre gracias a los servicios que brindan la empresa ha logrado fidelizar a sus clientes potenciales; el 66% manifiesta que la calidad en los servicios siempre les permite mantener una ventaja frente a los competidores; además el 70% indica que casi siempre el prestigio de la empresa logra obtener reconocimientos y recomendaciones con más clientes; y el 48% señala que la empresa siempre se orienta en transmitir transparencia, ética y honestidad.

En este sentido, Meza (2020) concluye que las importaciones incentivan el crecimiento de la empresa en diferentes formas. Debido a que en sus procesos ejecutan el liderazgo en costos y enfoque. Por lo que el servicio logra generar diferenciación permitiendo obtener beneficios para la optimización y el desarrollo de importación. Por consiguiente, en el quinto objetivo específico, se puede encontrar cierta similitud en ambas investigaciones porque enfatizan la importancia de la diferenciación debido a los diferentes servicios que se pueden ofrecer, permitiendo la innovación en los procesos, fidelización de los clientes, calidad de servicio y el prestigio que la empresa posee, transmitiendo transparencia, ética y honestidad.

Con respecto al objetivo específico 6: caracterizar la estrategia de enfoque en la ventaja competitiva en la empresa Construcciones y Servicios Generales 4E SAC, Piura 2023. Putra (2018), enfatiza que se puede obtener un incremento en su

ventaja competitiva si genera un enfoque en el precio según las necesidades de los clientes realizando clasificaciones por nichos de mercado, de esta manera se puede ofrecer los productos o servicios a un precio más accesible que sus competidores, conteniendo el mismo valor o calidad. Una reducción en el precio se logra si es que la empresa puede utilizar economías de escala, tecnologías, producción eficiente y facilidad al momento de acceder a la materia prima.

Es por ello que según los resultados obtenidos al momento de caracterizar la percepción de los colaboradores en la estrategia de enfoque, el 80% manifestaron que la empresa siempre busca ofrecer servicios y productos de calidad a sus clientes; el 72% indica que la empresa siempre procura mejorar e innovar en sus procesos; el 50% señala que casi siempre el tamaño de la población influye en la resolución de problemas; el 58% afirma que las necesidades de servicios que presentan los consumidores siempre generan beneficios; el 62% opina que la empresa casi siempre realiza diagnósticos para evaluar las necesidades de los clientes; y el 78% afirma que la empresa siempre logra cubrir las necesidades presentadas por los clientes.

En tal sentido, Martínez (2020) finaliza que la cooperativa ha ganado reconocimiento en el mercado, debido a la correcta segmentación y enfoque realizado, el cual se ve reflejado en la adquisición de los servicios debido a que significan una buena opción. Aplicando la distribución del mercado según las necesidades y el tipo de clientes, ejecutando estrategias para ganarse el posicionamiento y ser recordadas como la durabilidad, garantías, capacidad, prestigio, calidad y precio. Por consiguiente, en el sexto objetivo específico se ha encontrado cierta similitud entre ambas investigaciones porque resaltan cuán importante es la estrategia de enfoque debido a que les permite analizar detenidamente su mercado, evaluando necesidades y mejorar los procesos para ofrecer productos y servicios de calidad.

Con respecto al objetivo general: determinar la gestión de información presupuestal para generar ventaja competitiva en la empresa Construcciones y Servicios Generales 4E SAC, Piura 2023. Lapiedra et. al. (2021), resaltan que la información presupuestal es un recurso importante para las empresas porque implica un proceso de recopilación, interpretación y transformación cuyo objetivo principal es minimizar la incertidumbre, debido a que muchas veces la

segmentación de resultados en funciones de realizar los presupuestos y adquirir las licitaciones suelen ser difíciles, por ello el sistema de información tiene la capacidad de sintetizar formando una base profunda para el análisis de resultados.

Es por ello que, en los resultados obtenidos para poder determinar la gestión de información presupuestal para generar ventaja competitiva, el 54% de los colaboradores manifiestan que la empresa casi siempre realiza un adecuado análisis de mercado para generar ventaja competitiva; el 51% indica que la empresa casi siempre elabora adecuadamente sus presupuestos lo cual desemboca una ventaja competitiva; el 44% señala que casi siempre la ejecución presupuestal que realiza la empresa logra generar ventaja competitiva; el 47% afirma que la estrategia de liderazgo de costos siempre logra generar ventaja competitiva; el 52% opina que la estrategia de diferenciación siempre genera ventaja competitiva; y el 53% afirma que la empresa siempre logra generar ventaja competitiva si usa la estrategia de enfoque.

Ante ello, Reinoso y Pincay (2020) concluyen que el manejo de información en cuanto al análisis del sector en conjunto con los presupuestos permite ejecutar acciones que muestren distinción con respecto a la competencia, ofreciendo resultados beneficiosos y facilitando la adquisición de recursos que serán necesarios al momento de crear un proyecto. Por ello se debe tener organizado un plan de actividades para coordinar con todas las áreas involucradas además de realizar un constante monitoreo y evaluación, garantizando una transparencia en las acciones.

Finalmente, en el objetivo general se puede encontrar cierta similitud entre las investigaciones involucradas, debido a que enfatizan en cuán importante es el manejo de información orientado a la elaboración de presupuestos con el fin de crear acciones que le permitan diferenciarse de la competencia.

VI. CONCLUSIONES

1. Se demostró la percepción en la recopilación de información en la gestión de información presupuestal por parte de los colaboradores, obteniendo resultados positivos en los cuales se evidencia el proceso que la empresa sigue para analizar el mercado con la intención de identificar los diferentes precios, materiales y calidad de servicio por parte de los proveedores, poniendo en contexto que estas medidas son necesarias al momento de realizar un diagnóstico de toda esta información y establecer precios acordes al mercado que se está dirigiendo para finalmente obtener beneficios.
2. Se consiguió un porcentaje favorable respecto a la elaboración de presupuestos en la gestión de información presupuestal, puesto que los colaboradores consideran fundamental mantener una secuencia obligatoria cuando decide elaborar presupuestos, de igual forma mostraron conformidad cuando se establece control en la ejecución del plan operativo orientado directamente a establecer medidas de mediano y largo plazo, además de ejecutar el plan estratégico en el cumplimiento de objetivos y el dominio cuando se quiere diseñar y corregir presupuestos.
3. La percepción en cuanto a la ejecución presupuestal en la gestión de información presupuestal que maneja la empresa arrojó resultados positivos, esto gracias a que el personal de la empresa Construcciones y Servicios Generales 4E, procuran realizar sus acciones con el objetivo de mantener una gestión en la que continuamente se analice la adquisición de suministros en base a calidad, además de controlar los plazos, elaboración y cumplimiento de presupuestos, reflejando coordinación y finalmente poder obtener conformidades por parte de los clientes.
4. En la empresa estudiada, se pudo conocer que, para tratar de disminuir cualquier riesgo, aplica la estrategia de liderazgo de costos en la ventaja competitiva, esto según la percepción de los colaboradores producen resultados positivos que incrementan la productividad, además de trabajar en base a

objetivos diarios, semanales y mensuales. Por otro lado, la experiencia tanto de la empresa como la de los trabajadores juega un papel fundamental cuando se quiere gestionar, analizar estrategias y ofrecer los diferentes servicios a los clientes.

5. La estrategia de diferenciación en la ventaja competitiva, según la percepción de los colaboradores, está enfocada en la innovación de procesos, logrando destacar frente a la competencia, además de mejorar significativamente los servicios y que estos a su vez estén orientados en la satisfacción y fidelización de clientes. Por otro lado, el prestigio con el que cuenta la empresa y relacionado con transmitir transparencia, ética y honestidad en las obras realizadas, le ha permitido obtener recomendaciones incrementando su cartera de clientes.
6. La estrategia de enfoque en la ventaja competitiva se caracteriza gracias a la distribución de mercado en cuanto a las necesidades que presenta el mercado permitiendo analizarlo a detenidamente y así poder cubrir las necesidades presentadas. Es por ello que se ha conseguido un resultado favorable en cuanto a esta estrategia debido a que permite una correcta división del mercado que permita comprender las necesidades que presentan los clientes y así ofrecer servicios de calidad, promoviendo acciones y estrategias para obtener una línea de productos actualizada.
7. Finalmente, en cuanto a la gestión de información presupuestal para generar ventaja competitiva, se demostró según la percepción de los colaboradores que estas variables se encuentran relacionadas en cada uno de los procesos que la empresa realiza, debido a que un correcto manejo en cuanto a la información orientada a gestionar presupuestos permite identificar y crear acciones que logren mantener o mejorar las estrategias para que la ventaja que tenga sea sustancial, facultando la obtención de beneficios.

VII. RECOMENDACIONES

1. Es sustancial que la empresa mejore el grado de secuencia con el que puede obtener y analizar la información obtenida del mercado, debido a que puede aprovechar ofertas en cuanto a la obtención de materiales para realizar las obras. Asimismo, el incrementar su cartera de proveedores le posibilitara adquirir variedad en cuanto a calidad y precio.
2. Mantener la secuencia con la que se elaboran los presupuestos es fundamental debido integra acciones tanto del plan operativo el cual se dirige a objetivos de mediano y largo plazo, por ende, realizar reuniones de manera periódica permitirá obtener resultados positivos al momento de diseñarlos, corregir y ejecutar estrategias que permiten el correcto funcionamiento de los mismos.
3. Gestionar conversatorios que permitan capacitar a los colaboradores en cuanto a coordinar acciones dirigidas a la ejecución del presupuesto asignado, por otro lado, mantener un mejor control en cuanto las conformidades recibidas permitirá saber en qué nivel de preferencia y calidad del servicio que se está brindando se encuentran.
4. Desarrollar capacitaciones en analizar precios, suministros y calidad de los mismos ofrecidos por los proveedores es sumamente importante, por ello es necesario que la empresa evalúe de manera constante el servicio que estos ofrecen y a su vez mejore la negociación permitiendo así obtener mayores beneficios en la gestión de los precios que se van a dirigir sus clientes finales.
5. Aumentar planes de contingencia que permitan a la empresa estar en alerta frente a las variaciones presentadas en el mercado, a su vez realizar acciones en cuanto a la innovación permitirá agilizar los procesos logrando incrementar el prestigio. Esto se puede lograr mediante reuniones establecidas después de haber logrado objetivos mensuales con la intención de realizar una diferenciación en cuanto al periodo actual y el pasado. De esta manera los colaboradores aportan experiencias y conocimientos para poder mejorar acciones que lo necesiten.

6. Realizar distribución de mercado por equipos de trabajo y reuniones periódicas en las que se puedan presentar informes en los cuales se detalle las necesidades presentadas por los clientes y la manera en la que se pueden cubrir. Esto al ser realizado en una reunión grupal se puede obtener diferentes puntos de vista para solucionar o mejorar algún procedimiento que la empresa no haya cubierto.

7. Estudiar y reconocer cuáles son las necesidades o problemáticas que la empresa presenta al momento de gestionar la información presupuestal, esto facultara mejorar el análisis en cuanto al procedimiento a seguir, elaborando acciones tales como; capacitaciones, charlas periódicas e innovaciones para poder crear estrategias que le permitan a su ventaja ser competitiva y sustentable, posibilitando su permanencia en el mercado en el mayor tiempo posible.

REFERENCIAS:

- Alcamí et al, (2021) Introducción a los sistemas de información en las empresas:
<https://repositori.uji.es/xmlui/bitstream/handle/10234/194661/Sapientia178.pdf?sequence=4>
- Aponte, A. (2021). ¿Qué es el control operacional? Grupo Elite Organizacional.
<https://gelite.org/que-es-el-control-operacional/>
- Alvear, P., Elizalde, L., Salazar, M. (2018). Evolución del sistema tributario ecuatoriano y su influencia en el presupuesto general del estado.
<http://www.eumed.net/2/rev/oel/2018/02/sistema-tributario-ecuador.html>
- Azeem, M., Ahmed, M., Haider, S., Sajjad, S. (2021). Expansión de la ventaja competitiva a través de la cultura organizacional, el intercambio de conocimientos y la innovación organizacional:
<https://doi.org/10.1016/j.techsoc.2021.101635>
- Álvarez, A., & Álvarez, O. (2019). Presupuesto Público Comentado Presupuesto por Resultados y Presupuesto Participativo. Instituto Pacífico S.A.C.
<https://biblioteca.igp.gob.pe/cgi-bin/koha/opac-detail.pl?biblionumber=12924>
- Arias, J., Covinos, M. (2021). Diseño y metodología de la investigación.
https://gc.scalahed.com/recursos/files/r161r/w26022w/Arias_S2.pdf
- Benites, E (2021). Análisis de la ejecución presupuestal del Organismo de Evaluación y Fiscalización Ambiental-OEFA en el 2019. 2021.
<https://repositorio.lamolina.edu.pe/handle/20.500.12996/5206>
- Berrocal, D., Jiménez, M. (2020). Una ventaja competitiva para las exportaciones de Antioquia en la Universidad Pontificia Bolivariana, Colombia. Disponible en:
<https://repository.upb.edu.co/bitstream/handle/20.500.11912/6179/Puerto%20Antioquia,%20una%20ventaja%20competitiva%20para%20las%20exportaciones%20de%20Antioquia.pdf?sequence=1>
- Bunge, M. (2019). Investigación científica: enfoque, método y evaluación. Lima, Perú: Fondo Editorial.
https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/105310/Panta_MJL-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Carrero, E. (2018). ¿Qué técnicas e instrumentos de recolección de datos utilizo? Investigación cuantitativa y cualitativa. Recuperado de:

- <https://todosobretesis.com/tecnicas-e-instrumentos-de-recoleccion-dedatos/>
- Carpio, C. (2018). Plan de mejora en la ejecución presupuestaria del GAD Parroquial de Vilcabamba, cantón Loja, periodo 2017. (Tesis de grado). Universidad Internacional del Ecuador, Loja. <https://repositorio.uide.edu.ec/bitstream/37000/2859/1/T-UIDE-0749.pdf>
- Castro et al (2018) Los sistemas de información y su importancia en la transformación digital de la empresa actual: <https://www.revistaespacios.com/a18v39n45/a18v39n45p03.pdf>
- Carrero, E. (2018). ¿Qué técnicas e instrumentos de recolección de datos utilizo? Investigación cuantitativa y cualitativa. Recuperado de: <https://todosobretesis.com/tecnicas-e-instrumentos-de-recoleccion-dedatos/>
- Cerem Global Business School. (2019). Coordinación de actividades empresariales: Cuál es su objetivo básico. <https://www.cerem.es/blog/actividades-empresariales-coordinadas#:~:text=Se%20entiende%20como%20coordinaci%C3%B3n%20de,f%C3%ADsica%20y%20mental%20sus%20trabajadores.>
- Chiquimarco, C., Lincango, J., Taco, J. (2019). Estudio de la importancia de la ventaja competitiva en las organizaciones. Revista Electrónica TAMBARA, 52, 718–731. https://tambara.org/wp-content/uploads/2019/09/4.importa_ventaj_competit_organizac_FINAL.pdf
- Eslava, A., Chacón, J. ., González, A. (2019). Gestión del Presupuesto Público: alcance y limitaciones. Visión Internacional (Cúcuta), 2(1), 18–24. <https://revistas.ufps.edu.co/index.php/visioninternacional/article/view/2603>
- Escudero, M. (2019). Gestión logística y comercial. Madrid: Paraninfo. Recuperado de: <https://books.google.com.pe/books?id=9GGzDwAAQBAJ&printsec=frontcover&v=onepage&q&f=false>
- Enríquez, P. (2019). Descripción interpretativa para la elaboración del perfil de tesis de investigación científica con enfoque cualimétrico mixto. Universidad Nacional del Altiplano. Puno. <file:///C:/Users/Admin/Downloads/1145-3815-1-PB.pdf>

- Eyerkauf, M., Sedlacek, A., Moser, P. y Fabre, V. (2020) Planejamento estratégico para desenvolvimento sustentáveis local sob a ótica da governança pública. *Revista Gestão e Planejamento*, 21(1), 397-415, <https://DOI: 10.21714/2178-8030gep.v.21.6138>
- Flores, D. (2020). La logística como ventaja competitiva en las Pymes de servicios en México: estudio de caso en estacionamientos AVINAV. *Gestión Joven*, 21(3), 35-52. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=7982895>
- Garrido, F (2018) El Presupuesto Participativo en Chile y República Dominicana: ¿Es determinante una Ley para el fortalecimiento de la democracia participativa?. *Rev. Urug. Cienc. Polít.* [online]. 2018, vol.27, n.2, pp.99-120. ISSN 0797-9789. <https://doi.org/10.26851/rucp.28.3>.
- Gonzales, L. (2020). Gestión presupuestal y los resultados de la constructora cimac ingenieros SAC distrito de San Juan De Lurigancho Lima - Metropolitana, periodo 2017-2019. Universidad César Vallejo. <https://hdl.handle.net/20.500.12692/92225>
- González, E. (2021). Las ventajas competitivas. Recuperado de Centro Europeo de Posgrado: <https://www.ceupe.com/blog/que-es-la-ventaja-competitiva.html>
- Guillén, J. (2020). Perspectiva de valor y ventaja competitiva en el Minimarket Mikuna, Carabayllo, 2020. Universidad César Vallejo. https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/86203/Guill%20c3%a9n_LJB-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Garcia et al (2018), Sistema de información para la gestión del presupuesto del centro de posgrado de la Universidad de Cartagena <https://fce.unl.edu.ar/jornadasdeinvestigacion/trabajos/uploads/trabajo>
- Gutiérrez, H. (2018). Estabilidad presupuestaria, financiamiento y responsabilidad social en los municipios españoles. *Contaduría y administración*. (España) https://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0186-10422018000400012
- Huarcaya, R., Huincho, E. (2018). La calidad de servicios y ventaja competitiva en el Banco de la Nación de la agencia II Huancavelica año 2017 (Tesis de pregrado). Universidad Nacional de Huancavelica, Huancavelica. Recuperado de <https://repositorio.unh.edu.pe/items/8cb66023-2476-46da->

aff3-30a58951c247

- Hernández, A., Ramos, M., Placencia, B., Moreno, L. (2018). Metodología de investigación científica. España: Área de Innovación y Desarrollo, S.L. https://www.researchgate.net/profile/Marcos-RamosRodriguez/publication/322938332_Metodologia_de_la_investigacion_cientifica/links/5aa14866aca272d448b36198/Metodologia-de-la-investigacioncientifica.pdf
- Hernández, R. Mendoza, C. (2018). Metodología de la investigación: las rutas; cuantitativa; cualitativa y mixta. <http://repositorio.uasb.edu.bo:8080/handle/54000/1292>
- Islami, X., Latkovikj, M. T., Drakulevski, L., Popovska, M. B. (2020). Does the differentiation strategy model matter? Designation of organizational performance using differentiation strategy instruments: an empirical analysis. *Business, Theory and Practice*, 21 (1), 158-177. https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=3933795
- Jiménez, T. (2018). Gestión Logística y la ventaja competitiva en la empresa Infinity Logistics Services SAC – San Miguel, 2018 [Tesis de pregrado, Universidad César Vallejo]. Archivo digital. Repositorio UCV. https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/31184/Jimenez_VTS.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- López, E. (2020). Gestión logística y ventaja competitiva en Salog S.A.C. Callao, 2020. Universidad César Vallejo. https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/80295/L%C3%B3pez_ZJE-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- López, X. (2019). La cadena de valor y la ventaja competitiva en la fábrica de hielo fhisachi s.a., cantón la libertad, provincia de Santa Elena. Santa Elena, Ecuador. <https://repositorio.upse.edu.ec/xmlui/bitstream/handle/46000/5112/UPSE-TAE-2019-0092.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Ludeña, J. A. (2022). Control operacional. Economipedia. <https://economipedia.com/definiciones/control-operacional.html>
- Magalhães, D., Frezatti, F., De Souza, D. (2021). Enabling design characteristics and budget usefulness. *RAUSP Management Journal*, 56(1), 38-54. <https://www.redalyc.org/journal/5538/553866738004/html/>

- Marques, C (2022). Análises da eficácia da execução orçamentária das despesas das capitais brasileiras nordestinas (2018-2021). 2022. Tesis de Licenciatura. Universidade Federal do Rio Grande do Norte <https://repositorio.ufrn.br/bitstream/123456789/48623/1/Monografia%20Thayna%20vers%c3%a3o%20divulga%c3%a7%c3%a3o.pdf>
- Maldonado, J. A. (2018). Gestión de Procesos. https://issuu.com/joseangelmaldonado8/docs/gesti__n_de_procesos__2018_.
- Martinez, A, 2020) en su tesis denominada “La ventaja competitiva y el posicionamiento de la cooperativa Selva Andina - Jaén, 2019” <https://repositorio.uss.edu.pe/handle/20.500.12802/7203>
- Meza, J. (2020). Proceso de importación y ventajas competitivas de filtros de aire de JD importadora distribuidora SRL, Comas 2020. [Tesis de pregrado, Universidad César Vallejo]. https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/64474/Meza_FJM-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Mendoza, W., Loor, V., Salazar, G., & Nieto, D. (2018). La asignación presupuestaria y su incidencia en la Administración Pública. *Dominio de las Ciencias*, 313-333.
- Moya, D. P. (2021). ¿Qué es conformidad en la calidad de un producto o servicio? *Gestionar Fácil*. <https://www.gestionar-facil.com/conformidad-en-la-calidad/>
- Nayak, B., Bhattacharyya, S., Krishnamoorthy, B. (2021). Explicating the role of emerging technologies and firm capabilities towards attainment of competitive advantage in health insurance service. *Technological Forecasting and Social Change*, 170(120892), 1-17 <https://doi.org/10.1016/j.techfore.2021.120892>
- Novita, D. & Husna, N. (2020), Competitive Advantage in The Company, *TECHNOBIZ: International Journal of Business*, 3(1), 14-18. <https://doi.org/10.33365/tb.v3i1.643>
- Novonor. (2018). La importancia de un sistema de conformidad para los negocios Novonor. <https://www.nossocompromisso.com/es/noticias/la-importancia-de-un-sistema-de-conformidad-para-los-negocios/>

- Patiño, M. (2018). Relación entre Gestión Presupuestal y Satisfacción Laboral en la Percepción del Personal Administrativo, Quinta fiscalía provincial Corporativa de coronel Portillo, 2018. Universidad César Vallejo. <https://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/27559>
- Pérez, M. (2018). Gestión presupuestaria como factor determinante en la rentabilidad en empresas hoteleras del Perú (2012 - 2016): <https://cybertesis.unmsm.edu.pe/handle/20.500.12672/7778>
- Pérez, M. (2018). Gestión presupuestaria como factor determinante de la rentabilidad en empresas hoteleras del Perú (2012-2016) <https://link.gale.com/apps/doc/A594924187/IFME?u=univcv&sid=bookmark-IFME&xid=85a32451>
- Pérez, A. (2021). Cómo optimizar la gestión del plazo de un proyecto. OBS Business School. <https://www.obsbusiness.school/blog/como-optimizar-la-gestion-del-plazo-de-un-proyecto>
- Peña, L y Rodríguez, Y. (2018). Evaluation and selection of providers procedure based on the Hierarchical Analysis Process and a mixed integer/linear programming. Ingeniería. 23(3). Pp 230-251. DOI: <http://dx.doi.org/10.14483/23448393.13316>
- Prisma. (2023). ¿Qué es la coordinación de actividades empresariales? Eurofins Environment Testing Spain. <https://www.eurofins-environment.es/es/coordinacion-actividades-empresariales-que-es/>
- Polo, J. (2020). Innovación de negocios y ventaja competitiva en el Resto Bar Eli, Huaral, 2020. https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/52594/Polo_MJJ-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Putra, Y. S. (2018). Analysis of differentiation strategies to create competitive advantages against global markets. <https://knepublishing.com/index.php/Kne-Social/article/view/1888>
- Putra, W. (2021). "Effect of budget efficiency on economic growth". Management and Entrepreneurship: Trends of Development, 2(16), 54-69. <https://doi.org/10.26661/2522-1566/2021-1/16-05>
- Ramirez, C (2018) Los presupuestos: sus objetivos e importancia. <https://revistas.unilibre.edu.co>

- Reyes, E. (2022). Metodología de la Investigación Científica. Conneaut Lake, PA: Page Publishing, Inc. Obtenido de https://books.google.es/books/publisher/content?id=SmdxEAAAQBAJ&hl=e&pg=PT2&img=1&zoom=3&sig=ACfU3U0liXq690A50Ht_tLMmqsAdBIFpcA&w=1280
- Reinoso, Y., Pincay, D. (2020). Análisis de la ejecución presupuestaria en el Gobierno local Municipal del Cantón Simón Bolívar. 593 DigitalPublisher. https://www.593dp.com/index.php/593_Digital_Publisher/article/view/162
- Rivas, M. R. (2021). Para lograr los objetivos en la empresa: establezca plazos para cumplirlos. Forbes México. <https://www.forbes.com.mx/red-forbes-para-lograr-los-objetivos-en-la-empresa-establezca-plazos-para-cumplirlos/#:~:text=Los%20plazos%20hacen%20claridad%20en,forma%20de%20medir%20el%20desempe%C3%B1o.>
- Romero, D., Sánchez, S., Rincón, Y. y Romero, M. (2020). Estrategia y ventaja competitiva: Binomio fundamental para el éxito de pequeñas y medianas empresas. Revista de Ciencias Sociales, 26(4), 465-475. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=7687051>
- Rocha, C. y Delgado, J. (2021). Asignación presupuestaria según recursos adicionales de obra en la gestión de municipalidades. Ciencia Latina Revista Científica Multidisciplinar. <https://ciencialatina.org/index.php/cienciala/article/download/263/348/>
- Rojas, M. (2019). Metodología de la investigación. Ediciones de la U. <https://es.scribd.com/book/494173719/Metodologia-de-la-investigacionDiseno-ejecucion-e-informe-2%C2%AA-Edicion>
- Rodríguez, D., Duarte, J. y Monroy, R. (2020). Plan Estratégico para la Seguridad Vial para la inmobiliaria La Fontana de la ciudad de Cúcuta. Colombia. Recuperado el 01 de abril del 2021 de <http://hdl.handle.net/10901/18474>
- Stark, K. (2022). Gestión de la Información vs Gestión del Conocimiento - Evaluando Software. Evaluando Software. <https://www.evaluandosoftware.com/gestion-de-la-informacion-vs-gestion-del-conocimiento/>

- Saldoya, R; Ubillus, E; Luna, H; Delgado, L. (2021), Plan de desarrollo concertado local y su relación con la ejecución presupuestal de las municipalidades de la Provincia de Contralmirante Villar en la gestión 2015-2018. (artículo científico). Recimundo. Ecuador.
<https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/7945999.pdf>
- Sánchez, M., Fernández, M., & Diaz, J. (2021). Técnicas e instrumentos de recolección de información: análisis y procesamiento realizado por el investigador cualitativo. Revista Científica UISRAEL, 113-128.
doi:<https://doi.org/10.35290/rcui.v8n1.2021.400>
- Sadalia, I., Muharam, H., Mulyana, A. (2021). Change or business environment: competitive advantage of the international market. Utopía y Praxis
<https://www.redalyc.org/journal/279/27968020002/>
- Samaniego V, (2019). Evaluación presupuestaria al Gobierno Autónomo Descentralizado de la provincia de Chimborazo del período 2016-2018.
<http://dspace.esoch.edu.ec/handle/123456789/14315>
- Saavedra, G. (2019). Gestión presupuestaria y su relación con el planeamiento estratégico en la U.E. Hospital II2 Tarapoto 2018. (tesis en maestría). Universidad Cesar Vallejo – Tarapoto.
https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/39500/Saavedra_VGM.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Silva, T., Lavarda, C. (2020). Relação da utilidade do orçamento no empoderamento e na criatividade. Contextus – Revista Contemporânea De Economia E Gestão, 18, 81-91.
<https://doi.org/10.19094/contextus.2020.43566>
- Tamayo D., Francisco, T. (2018). Gestión del presupuesto y pensamiento basado en riesgos en facultades universitarias.
<https://www.redalyc.org/journal/1815/181555444004/181555444004.pdf>
- Vela Lomas, D. P. (2020). Ejecución presupuestaria y su incidencia en el cumplimiento de metas en la municipalidad distrital de Chazuta, año 2019 [tesis maestra, Universidad Cesar Vallejo]. UCV-Institutional.

ANEXOS

Anexo 1.

CONSENTIMIENTO INFORMADO *

RESOLUCIÓN DE VICERRECTORADO DE INVESTIGACIÓN N°062-2023-VI-UCV

Título de la investigación:

Gestión de Información Presupuestal para Generar Ventaja Competitiva en la Empresa Construcciones y Servicios Generales 4E SAC, Piura 2023

Investigadores:

Laban Rivera Carmen Lizbeidy

Marchena Quito Darlin Alexander

Propósito del estudio

Le invitamos a participar en la investigación titulada “Gestión de Información Presupuestal para Generar Ventaja Competitiva en la Empresa Construcciones y Servicios Generales 4E SAC, Piura 2023”, cuyo objetivo es, determinar la gestión de información presupuestal para generar ventaja competitiva en la Empresa Construcciones y Servicios Generales 4E SAC, Piura 2023. Esta investigación es desarrollada por estudiantes de pregrado de la carrera profesional de Administración, de la Universidad César Vallejo del campus Piura, aprobado por la autoridad correspondiente de la Universidad y con el permiso de la Empresa Construcciones y Servicios Generales 4E SAC.

Describir el impacto del problema de la investigación

“Se brindará información actualizada y sustancial sobre cómo la gestión de información presupuestal logra generar ventaja competitiva en la empresa Construcciones y servicios Generales 4E SAC, Piura 2023”

Procedimiento

Si usted decide participar en la investigación se realizará lo siguiente:

1. Se realizará una entrevista donde se recogerán datos personales y algunas preguntas sobre la investigación titulada: “Gestión de Información Presupuestal para Generar Ventaja Competitiva en la Empresa Construcciones y Servicios Generales 4E SAC, Piura 2023”
2. La entrevista tendrá un tiempo aproximado de 20 minutos y se realizará en las oficinas de Construcciones y Servicios Generales 4E SAC. Las respuestas a la guía de entrevista serán codificadas usando un número de identificación y, por lo tanto, serán anónimas.

Participación voluntaria (principio de autonomía):

Puede hacer todas las preguntas para aclarar sus dudas antes de decidir si desea participar o no, y su decisión será respetada. Posterior a la aceptación no desea continuar puede hacerlo sin ningún problema.

Riesgo (principio de no maleficencia):

Indicar al participante la existencia que NO existe riesgo o daño al participar en la investigación. Sin embargo, en el caso que existan preguntas que le puedan generar incomodidad. Usted tiene la libertad de responderlas o no.

Beneficios (principio de beneficencia):

Se le informará que los resultados de la investigación se le alcanzará a la institución al término de la investigación. No recibirá ningún beneficio económico ni de ninguna otra índole. El estudio no va a aportar a la salud individual de la persona, sin embargo, los resultados del estudio podrán convertirse en beneficio de la salud pública.

Confidencialidad (principio de justicia):

Los datos recolectados deben ser anónimos y no tener ninguna forma de identificar al participante. Garantizamos que la información que usted nos brinde es totalmente Confidencial y no será usada para ningún otro propósito fuera de la investigación. Los datos permanecerán bajo custodia del investigador principal y pasado un tiempo determinado serán eliminados convenientemente.

Problemas o preguntas:

Si tiene preguntas sobre la investigación puede contactar con los Investigadores Laban rivera Carmen Lizbeidy, email clabanri@ucvvirtual.edu.pe, Marchena Quito Darlin Alexander, email darlinmarchena@ucvvirtual.edu.pe y Docente asesora Palacios de Briceño, Mercedes, email: mrpalaciosd@ucvvirtual.edu.pe

Consentimiento

Después de haber leído los propósitos de la investigación autorizo mi participación en la investigación.

Nombre y apellidos:

[Para garantizar la veracidad del origen de la información: en el caso que el consentimiento sea presencial, el encuestado y el investigador debe proporcionar: Nombre y firma. En el caso que sea cuestionario virtual, se debe solicitar el correo desde el cual se envía las respuestas a través de un formulario Google].

** Obligatorio a partir de los 18 años*

Anexo 1.

CONSENTIMIENTO INFORMADO *

RESOLUCIÓN DEL VICERRECTORADO DE INVESTIGACIÓN N°062-2023-VI-UCV

Título de la investigación:

Gestión de Información Presupuestal para Generar Ventaja Competitiva en la Empresa Construcciones y Servicios Generales 4E SAC, Piura 2023

Investigadores:

Laban Rivera Carmen Lizbeidy

Marchena Quito Darlin Alexander

Propósito del estudio

Le invitamos a participar en la investigación titulada “Gestión de Información Presupuestal para Generar Ventaja Competitiva en la Empresa Construcciones y Servicios Generales 4E SAC, Piura 2023”, cuyo objetivo es, determinar la gestión de información presupuestal para generar ventaja competitiva en la Empresa Construcciones y Servicios Generales 4E SAC, Piura 2023. Esta investigación es desarrollada por estudiantes de pregrado de la carrera profesional de Administración, de la Universidad César Vallejo del campus Piura, aprobado por la autoridad correspondiente de la Universidad y con el permiso de la Empresa Construcciones y Servicios Generales 4E SAC.

Describir el impacto del problema de la investigación

“Se brindará información actualizada y sustancial sobre cómo la gestión de información presupuestal logra generar ventaja competitiva en la empresa Construcciones y servicios Generales 4E SAC, Piura 2023”

Procedimiento

Si usted decide participar en la investigación se realizará lo siguiente:

3. Se realizará una encuesta donde se recogerán datos personales y algunas preguntas sobre la investigación titulada: “Gestión de Información Presupuestal para Generar Ventaja Competitiva en la Empresa Construcciones y Servicios Generales 4E SAC, Piura 2023”
4. La encuesta tendrá un tiempo aproximado de 15 minutos y se realizará en la modalidad Virtual. Las respuestas de la encuesta serán codificadas usando un número de identificación y, por lo tanto, serán anónimas.

Participación voluntaria (principio de autonomía):

Puede hacer todas las preguntas para aclarar sus dudas antes de decidir si desea participar o no, y su decisión será respetada. Posterior a la aceptación no desea continuar puede hacerlo sin ningún problema.

Riesgo (principio de no maleficencia):

Indicar al participante la existencia que NO existe riesgo o daño al participar en la investigación. Sin embargo, en el caso que existan preguntas que le puedan generar incomodidad. Usted tiene la libertad de responderlas o no.

Beneficios (principio de beneficencia):

Se le informará que los resultados de la investigación se le alcanzará a la institución al término de la investigación. No recibirá ningún beneficio económico ni de ninguna otra índole. El estudio no va a aportar a la salud individual de la persona, sin embargo, los resultados del estudio podrán convertirse en beneficio de la salud pública.

Confidencialidad (principio de justicia):

Los datos recolectados deben ser anónimos y no tener ninguna forma de identificar al participante. Garantizamos que la información que usted nos brinde es totalmente Confidencial y no será usada para ningún otro propósito fuera de la investigación. Los datos permanecerán bajo custodia del investigador principal y pasado un tiempo determinado serán eliminados convenientemente.

Problemas o preguntas:

Si tiene preguntas sobre la investigación puede contactar con los Investigadores Laban rivera Carmen Lizbeidy, email clabanri@ucvvirtual.edu.pe, Marchena Quito Darlin Alexander, email darlinmarchena@ucvvirtual.edu.pe y Docente asesora Palacios de Briceño, Mercedes, email: mrpalaciosd@ucvvirtual.edu.pe

Consentimiento

Después de haber leído los propósitos de la investigación autorizo mi participación en la investigación.

Nombre y apellidos:

[Para garantizar la veracidad del origen de la información: en el caso que el consentimiento sea presencial, el encuestado y el investigador debe proporcionar: Nombre y firma. En el caso que sea cuestionario virtual, se debe solicitar el correo desde el cual se envía las respuestas a través de un formulario Google].

** Obligatorio a partir de los 18 años*

Anexo 1.

CONSENTIMIENTO INFORMADO *

RESOLUCIÓN DEL VICERRECTORADO DE INVESTIGACIÓN N°062-2023-VI-UCV

Título de la investigación:

Gestión de Información Presupuestal para Generar Ventaja Competitiva en la Empresa Construcciones y Servicios Generales 4E SAC, Piura 2023

Investigadores:

Laban Rivera Carmen Lizbeidy

Marchena Quito Darlin Alexander

Propósito del estudio

Le invitamos a participar en la investigación titulada “Gestión de Información Presupuestal para Generar Ventaja Competitiva en la Empresa Construcciones y Servicios Generales 4E SAC, Piura 2023”, cuyo objetivo es, determinar la gestión de información presupuestal para generar ventaja competitiva en la Empresa Construcciones y Servicios Generales 4E SAC, Piura 2023. Esta investigación es desarrollada por estudiantes de pregrado de la carrera profesional de Administración, de la Universidad César Vallejo del campus Piura, aprobado por la autoridad correspondiente de la Universidad y con el permiso de la Empresa Construcciones y Servicios Generales 4E SAC.

Describir el impacto del problema de la investigación

“Se brindará información actualizada y sustancial sobre cómo la gestión de información presupuestal logra generar ventaja competitiva en la empresa Construcciones y servicios Generales 4E SAC, Piura 2023”

Procedimiento

Si usted decide participar en la investigación se realizará lo siguiente:

1. Se realizará una encuesta donde se recogerán datos personales y algunas preguntas sobre la investigación titulada: “Gestión de Información Presupuestal para Generar Ventaja Competitiva en la Empresa Construcciones y Servicios Generales 4E SAC, Piura 2023”
2. La encuesta tendrá un tiempo aproximado de 15 minutos y se realizará en la modalidad Virtual. Las respuestas de la encuesta serán codificadas usando un número de identificación y, por lo tanto, serán anónimas.

Participación voluntaria (principio de autonomía):

Puede hacer todas las preguntas para aclarar sus dudas antes de decidir si desea participar o no, y su decisión será respetada. Posterior a la aceptación no desea continuar puede hacerlo sin ningún problema.

Riesgo (principio de no maleficencia):

Indicar al participante la existencia que NO existe riesgo o daño al participar en la investigación. Sin embargo, en el caso que existan preguntas que le puedan generar incomodidad. Usted tiene la libertad de responderlas o no.

Beneficios (principio de beneficencia):

Se le informará que los resultados de la investigación se le alcanzará a la institución al término de la investigación. No recibirá ningún beneficio económico ni de ninguna otra índole. El estudio no va a aportar a la salud individual de la persona, sin embargo, los resultados del estudio podrán convertirse en beneficio de la salud pública.

Confidencialidad (principio de justicia):

Los datos recolectados deben ser anónimos y no tener ninguna forma de identificar al participante. Garantizamos que la información que usted nos brinde es totalmente Confidencial y no será usada para ningún otro propósito fuera de la investigación. Los datos permanecerán bajo custodia del investigador principal y pasado un tiempo determinado serán eliminados convenientemente.

Problemas o preguntas:

Si tiene preguntas sobre la investigación puede contactar con los Investigadores Laban rivera Carmen Lizbeidy, email clabanri@ucvvirtual.edu.pe, Marchena Quito Darlin Alexander, email darlinmarchena@ucvvirtual.edu.pe y Docente asesora Palacios de Briceño, Mercedes, email: mrpalaciosd@ucvvirtual.edu.pe

Consentimiento

Después de haber leído los propósitos de la investigación autorizo mi participación en la investigación.

Nombre y apellidos:

[Para garantizar la veracidad del origen de la información: en el caso que el consentimiento sea presencial, el encuestado y el investigador debe proporcionar: Nombre y firma. En el caso que sea cuestionario virtual, se debe solicitar el correo desde el cual se envía las respuestas a través de un formulario Google].

** Obligatorio a partir de los 18 años*

Anexo 2.



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

AUTORIZACIÓN DE LA ORGANIZACIÓN PARA PUBLICAR SU IDENTIDAD EN LOS RESULTADOS DE LAS INVESTIGACIONES

Datos Generales

Nombre de la Organización:	RUC: 20600143884
Construcciones y Servicios Generales 4E S.A.C	
Nombre del Titular o Representante legal:	
Nombres y Apellidos	DNI:
Elix Guillermo Castillo Ojeda	44863342

Consentimiento:

De conformidad con lo establecido en el artículo 7º, literal "f" del Código de Ética en Investigación de la Universidad César Vallejo (*), autorizo [X], no autorizo [] publicar LA IDENTIDAD DE LA ORGANIZACIÓN, en la cual se lleva a cabo la investigación:

Nombre del Trabajo de Investigación	
Gestión de Información Presupuestal para Generar Ventaja Competitiva en la Empresa Construcciones y Servicios Generales 4E SAC, Piura 2023	
Nombre del Programa Académico:	
Administración	
Autor: Nombres y Apellidos	DNI:
Carmen Lizbeidy Laban Rivera	74862879
Darlin Alexander Marchena Quito	75070635

En caso de autorizarse, soy consciente que la investigación será alojada en el Repositorio Institucional de la UCV, la misma que será de acceso abierto para los usuarios y podrá ser referenciada en futuras investigaciones, dejando en claro que los derechos de propiedad intelectual corresponden exclusivamente al autor (a) del estudio.

Lugar y Fecha: Piura, 18 de abril del 2023

CONSTRUCCIONES Y SERVICIOS GENERALES 4E SAC

ELIX GUILLERMO CASTILLO OJEDA
GERENTE GENERAL

Sello y Firma: _____

(Titular o Representante legal de la Institución)

(*): Código de Ética en Investigación de la Universidad César Vallejo-Artículo 7º, literal "f" Para difundir o publicar los resultados de un trabajo de investigación es necesario mantener bajo anonimato el nombre de la institución donde se llevó a cabo el estudio, salvo el caso en que haya un acuerdo formal con el gerente o director de la organización, para que se difunda la identidad de la institución. Por ello, tanto en los proyectos de investigación como en los informes o tesis, no se deberá incluir la denominación de la organización, pero sí será necesario describir sus características.

Anexo 3.



Universidad César Vallejo

Ficha de revisión de proyectos de investigación del Comité de Ética en Investigación de la EP Administración

Título del proyecto de Investigación: Gestión de Información Presupuestal para Generar Ventaja Competitiva en la Empresa Construcciones y Servicios Generales 4E SAC, Piura 2023.

Autor: Carmen Lizbeidy Laban Rivera

Especialidad del autor principal del proyecto: Gestión de Organizaciones

Programa: Administración

Otro autor del proyecto: Darlin Alexander Marchena Quito

Lugar de desarrollo del proyecto (ciudad, país): Piura, Perú

Código de revisión del proyecto: 2023-1_ PREGRADO_PLPIUC1_04

Correo electrónico del autor de correspondencia/docente asesor: clabanri@ucvvirtual.edu.pe

darlinmarchena@ucvvirtual.edu.pe / mrpalaciosd@ucvvirtual.edu.pe

N.º	Criterios de evaluación	Cumple	No cumple	No corresponde
I. Criterios metodológicos				
1	El título de investigación va acorde a las líneas de investigación del programa de estudios.	X		
2	Menciona el tamaño de la población / participantes, criterios de inclusión y exclusión, muestra y unidad de análisis, si corresponde.	X		
3	Presenta la ficha técnica de validación e instrumento, si corresponde.	X		
4	Evidencia la validación de instrumentos respetando lo establecido en la Guía de elaboración de trabajos conducentes a grados y títulos (Resolución de Vicerrectorado de Investigación N°062-2023-VI-UCV, según Anexo 2 Evaluación de juicio de expertos), si corresponde.	X		
5	Evidencia la confiabilidad del(los) instrumento(s), si corresponde.	X		
II. Criterios éticos				
6	Evidencia la aceptación de la institución a desarrollar la investigación, si corresponde.	X		
7	Incluye la carta de consentimiento (Anexo 3) y/o asentimiento informado (Anexo 4) establecido en la Guía de elaboración de trabajos conducentes a grados y títulos (Resolución de Vicerrectorado de Investigación N°062-2023-VI-UCV), si corresponde.	X		
8	Las citas y referencias van acorde a las normas de redacción científica.	X		
9	La ejecución del proyecto cumple con los lineamientos establecidos en el Código de Ética en Investigación vigente en especial en su Capítulo III Normas Éticas para el desarrollo de la Investigación.	X		

Nota: Se considera como APTO, si el proyecto cumple con todos los criterios de la evaluación.

Lima, 14 de julio de 2023

Nombres y apellidos	Cargo	DNI N.º	Firma
Dr. Víctor Hugo Fernández Bedoya	Presidente	44326351	
Dr. Miguel Bardales Cárdenas	Vicepresidente	08437636	
Dr. José German Linares Cazola	Miembro 1	31674876	
Mg. Diana Lucila Husmani Cajaleón	Miembro 2	43648948	
Mg. Edgard Francisco Cervantes Ramón	Miembro 3	06614765	

ANEXO 4.



Universidad César Vallejo

Informe de revisión de proyectos de investigación del Comité de Ética en Investigación de la EP Administración

El que suscribe, presidente del Comité de Ética en Investigación de [colocar el nombre la facultad o programa de estudio], deja constancia que el proyecto de investigación titulado "Gestión de Información Presupuestal para Generar Ventaja Competitiva en la Empresa Construcciones y Servicios Generales 4E SAC, Piura 2023", presentado por los autores Carmen Lizbeidy Laban Rivera, Darlín Alexander Marchena Quito, ha pasado una revisión expedita por Dr. Víctor Hugo Fernández Bedoya, Dr. Miguel Bardales Cárdenas, Dr. José German Linares Cazola, Mg. Diana Lucila Huamani Cajaleón, Mg. Edgard Francisco Cervantes Ramón, y de acuerdo a la comunicación remitida el 09 de julio de 2023 por correo electrónico se determina que la continuidad para la ejecución del proyecto de investigación cuenta con un dictamen:

(X)favorable () observado () desfavorable.

Lima, 14 de julio de 2023

Nombres y apellidos	Cargo	DNI N.º	Firma
Dr. Víctor Hugo Fernández Bedoya	Presidente	44326351	
Dr. Miguel Bardales Cárdenas	Vicepresidente	08437636	
Dr. José German Linares Cazola	Miembro 1	31674876	
Mg. Diana Lucila Huamani Cajaleón	Miembro 2	43648948	
Mg. Edgard Francisco Cervantes Ramón	Miembro 3	06614765	

Anexo 5.

MATRIZ DE OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES

VARIABLE	Definición Conceptual	DEFINICIÓN OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES	ESCALA DE MEDICIÓN
Gestión de información presupuestal (V.1)	Conjunto de procesos desarrollados en base a datos estructurados del cliente y de la empresa que se recopilan, procesan como información en la toma de decisiones presupuestarias (Herrera, 2018).	La variable Gestión de información presupuestal se medirá con sus dimensiones: Recopilación de información, elaboración de presupuestos y ejecución presupuestal con las técnicas encuesta y entrevista y sus instrumentos el cuestionario y guía de entrevista.	Recopilación de información	Análisis de mercado	Ordinal
				Proveedores	
				Precio	
			Elaboración de presupuestos	Plan operativo	
				Plan estratégico	
				Control operativo	
			Ejecución presupuestal	Plazos	
				Coordinación	
				Conformidad	
Ventaja competitiva (V.2)	Estrategia provechosa y sostenible que permite alcanzar una posición sostenible en el tiempo (Porter, 2018)	La variable Ventaja Competitiva se medirá con sus dimensiones: Liderazgo de costos, diferenciación y enfoque con las técnicas encuesta y entrevista y sus instrumentos el cuestionario y guía de entrevista.	Estrategia de liderazgo de costos	Experiencia	Ordinal
				Economías de escala	
				Estrategia	
			Estrategia de diferenciación	Servicio	
				Calidad	
				Prestigio	
			Estrategia de enfoque	Productos	
				Nicho	
				Necesidades	

MATRIZ DE CONSISTENCIA

TITULO	FORMULACIÓN DE PROBLEMA	OBJETIVOS	METODOS
<p align="center">Gestión de Información Presupuestal para Generar Ventaja Competitiva en la Empresa Construcciones y Servicios Generales 4E SAC, Piura 2023</p>	<p>¿Cómo es la Gestión de Información Presupuestal para generar Ventaja Competitiva en la Empresa Construcciones y Servicios Generales 4E SAC, Piura 2023?</p>	<p>Determinar la gestión de Información Presupuestal para generar Ventaja Competitiva en la Empresa Construcciones y Servicios Generales 4E SAC, Piura 2023</p>	<p align="center">TIPO: Aplicada</p> <p align="center">DISEÑO: No experimental</p> <p align="center">NIVEL: Descriptivo, corte transversal</p> <p align="center">ENFOQUE: Mixto</p> <p align="center">POBLACIÓN (N): 50 trabajadores, muestra censal.</p> <p align="center">TÉCNICAS: Encuesta y entrevista</p> <p align="center">INSTRUMENTOS: Cuestionario y guía de entrevista SPSS - V29</p>
	<p align="center">ESPECIFICOS</p>	<p align="center">ESPECIFICOS</p>	
	<p>¿Cómo es la recopilación de información en la Gestión de Información Presupuestal en la Empresa Construcciones y Servicios Generales 4E SAC, Piura 2023?</p>	<p>Describir la recopilación de información en la Gestión de Información Presupuestal en la Empresa Construcciones y Servicios Generales 4E SAC, Piura 2023. Piura 2023.</p>	
	<p>¿De qué manera la elaboración de presupuestos es importante para la Gestión de Información Presupuestal en la Empresa Construcciones y Servicios Generales 4E SAC, Piura 2023?</p>	<p>Identificar la elaboración de presupuestos en la Gestión de Información Presupuestal en la Empresa Construcciones y Servicios Generales 4E SAC, Piura 2023.</p>	
	<p>¿De qué forma la Ejecución Presupuestal es necesaria en la Gestión de Información Presupuestal en la empresa construcciones y servicios generales 4E SAC Piura 2023?</p>	<p>Definir la Ejecución Presupuestal en la Gestión de Información Presupuestal en la empresa construcciones y servicios generales 4E SAC. Piura 2023.</p>	

	<p>¿De qué manera la estrategia de liderazgo de costos es fundamental para la Ventaja Competitiva en la Empresa Construcciones y Servicios Generales 4E SAC, Piura 2023?</p>	<p>Diagnosticar la estrategia de Liderazgo de Costos en la Ventaja Competitiva en la Empresa Construcciones y Servicios Generales 4E SAC, Piura 2023.</p>	
	<p>¿Qué tan importante es la estrategia de Diferenciación en la Ventaja Competitiva en la Empresa Construcciones y Servicios Generales 4E SAC, Piura 2023?</p>	<p>Detallar la estrategia de Diferenciación en la Ventaja Competitiva en la Empresa Construcciones y Servicios Generales 4E SAC, Piura 2023.</p>	
	<p>¿Cuán importante es la estrategia de enfoque en la Ventaja Competitiva en la empresa Construcciones y Servicios Generales 4E SAC, Piura 2023?</p>	<p>Caracterizar la estrategia de Enfoque en la Ventaja Competitiva en la Empresa Construcciones y Servicios Generales 4E SAC, Piura 2023.</p>	

MATRIZ DE INSTRUMENTOS DE VALIDACIÓN

MATRIZ DE INSTRUMENTOS DE VALIDACIÓN: ENCUESTA/ CUESTIONARIO					INSTRUMENTO A		Instrumento A	
Problema	Objetivo	Variables	Indicadores		Técnica / Instrumento	N° de ítems	Ítems	Valoración de las escalas
¿Cómo es la Gestión de Información Presupuesta para generar Ventaja Competitiva en la Empresa Construcciones y Servicios Generales 4E SAC, Piura 2023?	Determinar la gestión de Información Presupuesta para generar Ventaja Competitiva en la Empresa Construcciones y Servicios Generales 4E SAC, Piura 2023	Gestión de información Presupuesta	X1.1	Análisis de mercado	Encuesta/Cuestionario	1	La empresa realiza análisis de mercado para identificar los servicios que más se requieren	
						2	La empresa usa correctamente los datos recopilados por el mercado	
			X1.2	Proveedores		3	La empresa cuenta con proveedores que comunican a tiempo las actualizaciones de precio.	
						4	La empresa gestiona adecuadamente la información que le brindan los proveedores para realizar presupuestos.	
			X1.3	Precio		5	La empresa evalúa los precios que se van a ofrecer a los clientes	
						6	Los precios que la empresa maneja le permiten tener resultados positivos	
			X2.1	Plan Operativo		7	En la empresa se ejecuta un plan operativo orientado a establecer medidas que sirvan de mediano o largo plazo.	

								Ordinal
					8	La empresa delega a cada equipo de trabajo responsabilidades que ayudan en el cumplimiento de metas.		
			X2.2	Plan estratégico		9	La empresa tiene un plan estratégico que se desarrolla bajo su misión y visión.	
						10	La empresa focaliza sus acciones en el cumplimiento de objetivos.	
			X2.3	Control Operativo		11	La empresa controla los procedimientos cuando va a diseñar sus presupuestos.	
						12	La empresa identifica y corrige operaciones que no están funcionando adecuadamente.	
						13	La empresa establece plazos en los presupuestos acorde a las necesidades de los clientes.	
			X3.1	Plazos		14	La empresa cumple con los plazos establecidos para la ejecución de los presupuestos.	
						15	La empresa realiza reuniones en las cuales se coordina las acciones a realizar con el presupuesto asignado.	
			X3.2	Coordinación				

					16	Las áreas se mantienen en constante coordinación para lograr la ejecución del presupuesto	
			X3.3	Conformidad	17	La empresa logra obtener conformidad en los servicios que ofrece	
					18	La empresa mantiene un control de conformidades recepcionadas luego de la ejecución del servicio.	
		Y: Ventaja Competitiva	Y1.1	Experiencia	19	La experiencia de la empresa permite tener una visión amplia del mercado para crear acciones que mejoren los procesos	
					20	La experiencia permite a los trabajadores realizar sus labores en menor tiempo aumentando la productividad.	
			Y1.2	Economías de escala	21	Cuando la empresa decide comprar grandes cantidades de suministros, recibe descuento por ellos.	
					22	El aumento de servicios permiten incrementar la productividad generando beneficios	
			Y1.3	Estrategia	23	La empresa analiza las estrategias a ejecutarse para liderar costos frente a los competidores.	
					24	Las estrategias que utiliza la empresa logran generar beneficios	
			Y2.1	Servicio	25	La empresa logra destacar por sus acciones y servicios brindados.	

					26	La empresa procura mejorar e innovar sus procesos para ofrecer servicios que generen diferenciación.	Ordinal
			Y2.2	Calidad	27	La empresa brinda servicios de calidad que generan satisfacción y fidelización de los clientes.	
					28	La calidad de los servicios permite desarrollar y mantener la ventaja frente a la competencia.	
			Y2.3	Prestigio	29	El prestigio de la empresa genera reconocimientos y recomendaciones con más clientes.	
					30	El prestigio de la empresa se orienta a transmitir transparencia, ética y honestidad.	
			Y3.1	Productos	31	La empresa busca ofrecer a sus clientes productos de calidad.	
					32	La empresa promueve acciones para que su línea de productos se mantenga actualizada.	
			Y3.2	Nicho	33	El tamaño de la población al que la empresa se enfoca, influye al momento de resolver problemas.	
					34	Las necesidades de servicios que presentan los consumidores generan beneficios	
			Y3.3	Necesidades	35	La empresa realiza diagnósticos para evaluar las necesidades que presentan los clientes.	

					36	La empresa logra cubrir las necesidades presentadas por los clientes.	
--	--	--	--	--	----	---	--

Anexo 6: Cuestionario aplicado a los colaboradores



UNIVERSIDAD CESAR VALLEJO ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN

Estimado colaborador, sus respuestas en el siguiente cuestionario son de mucha importancia ya que contribuirán a una investigación de tipo académica, que busca describir la gestión de información presupuestal para generar ventaja competitiva en la empresa Construcciones y Servicios Generales 4E S.A.C, Piura 2023. Toda la información será confidencial.

De la misma manera se requiere su **consentimiento informado** para poder aplicarle el instrumento de investigación. En ese sentido agradeceré marcar el siguiente recuadro en señal de conformidad:

Declaro estar informado de la aplicación de la siguiente encuesta y en señal de conformidad marco con una **X** el casillero:

Estoy de acuerdo

No estoy de acuerdo

TIEMPO DE DURACIÓN: 15 MINUTOS INSTRUCCIONES

Marcar con una (X) el número según la importancia que usted considere

	1	2	3	4	5
ESCALA DE VALORACIÓN	NUNCA	CASI NUNCA	A VECES	CASI SIEMPRE	SIEMPRE

V1. Gestión de Información Presupuestal				OPCIÓN DE RESPUESTA				
				1	2	3	4	5
Dimensión	Indicador	Nº	Ítems	NUNCA	CASINUNCA	AVECES	CASI SIEMPRE	SIEMPRE
Recopilación de información	Análisis de mercado	1	La empresa realiza análisis de mercado para identificar los servicios que más se requieran.					
		2	La empresa usa correctamente los datos recopilados por el mercado					
	Proveedores	3	La empresa cuenta con proveedores que comunican a tiempo las actualizaciones de precio.					
		4	La empresa gestiona adecuadamente la información que le brindan los proveedores para realizar presupuestos.					
	Precio	5	La empresa evalúa los precios que se van a ofrecer a los clientes					
		6	Los precios que la empresa maneja le permiten tener resultados positivos					
Elaboración presupuestaria	Plan Operativo	7	En la empresa se ejecuta un plan operativo orientado a establecer medidas que sirvan de mediano o largo plazo.					
		8	La empresa delega a cada equipo de trabajo responsabilidades que ayudan en el cumplimiento de metas.					
	Plan estratégico	9	La empresa tiene un plan estratégico que se desarrolla bajo su misión y visión.					
		10	La empresa focaliza sus acciones en el cumplimiento de objetivos.					
	Control operativo	11	La empresa controla los procedimientos cuando va a diseñar sus presupuestos.					
		12	La empresa identifica y corrige operaciones que no están funcionando adecuadamente.					
Ejecución presupuestaria	Plazos	13	La empresa establece plazos en los presupuestos acorde a las necesidades de los clientes.					
		14	La empresa cumple con los plazos establecidos para la ejecución de los presupuestos					
	Coordinación	15	La empresa realiza reuniones en las cuales se coordina las acciones a realizar con el presupuesto asignado.					
		16	Las áreas se mantienen en constante coordinación para lograr la ejecución del presupuesto					
	Conformidad	17	La empresa logra obtener conformidad en el servicio que se ha ofrecido.					
		18	La empresa mantiene un control de conformidades recepcionadas luego de la ejecución del servicio.					

V2. Ventaja competitiva				OPCIÓN DE RESPUESTA				
				1	2	3	4	5
Dimensión	Indicador	Nº	Ítems	NUNCA	CASI NUNCA	A V E C E S	CASI SIEMPRE	SIEMPRE
Liderazgo en costos	Experiencia	19	La experiencia de la empresa permite tener una visión amplia del mercado para crear acciones que mejoren los procesos					
		20	La experiencia permite a los trabajadores realizar sus labores en menor tiempo aumentando la productividad.					
	Economías de escala	21	Cuando la empresa decide comprar grandes cantidades de suministros, recibe descuento por ellos.					
		22	El aumento de servicios permiten incrementar la productividad generando beneficios					
	Estrategia	23	La empresa analiza las estrategias a ejecutarse para liderar costos frente a los competidores.					
		24	Las estrategias que utiliza la empresa logran generar beneficios					
D	Servicio	25	La empresa logra destacar por sus acciones y servicios brindados.					
		26	La empresa procura mejorar e innovar sus procesos para ofrecer servicios que generen diferenciación.					
	Calidad	27	La empresa brinda servicios de calidad que generan satisfacción y fidelización de los clientes.					
		28	La calidad de los servicios permite desarrollar y mantener la ventaja frente a la competencia.					
	Prestigio	29	El prestigio de la empresa genera reconocimientos y recomendaciones con más clientes.					
		30	El prestigio de la empresa se orienta a transmitir transparencia, ética y honestidad.					
Enfoque	Productos	31	La empresa busca ofrecer a sus clientes productos de calidad.					
		32	La empresa promueve acciones para que su línea de productos se mantenga actualizada.					
	Nicho	33	El tamaño de la población al que la empresa se enfoca, influye al momento de resolver problemas.					
		34	Las acciones que se realizan en el nicho de mercado genera beneficios					
	Necesidades	35	La empresa realiza diagnósticos para evaluar las necesidades que presentan los clientes.					
		36	La empresa logra cubrir las necesidades presentadas por los clientes.					

Muchas gracias

GUIA DE ENTREVISTA

GUIA DE PREGUNTAS DE LA ENTREVISTA A PROFUNDIDAD

Fecha: __/__/2023

Nombre del entrevistado: Elix Guillermo Castillo Ojeda

Entidad: Construcciones y Servicios Generales 4E SAC

De forma voluntaria; SÍ () NO () doy mi consentimiento para continuar con la investigación que tiene por objetivo determinar la gestión de información presupuestal para generar ventaja competitiva en la empresa Construcciones y Servicios Generales 4E SAC, Piura-2023. Asimismo, autorizo para que los resultados de la presente investigación se publiquen a través del repositorio institucional de la Universidad César Vallejo. Cualquier duda que les surja al contestar esta entrevista puede enviarla al correo: clabanri@ucvvirtual.edu.pe y darlinmarchen@ucvvirtual.edu.pe

VARIABLE 1: GESTIÓN DE INFORMACIÓN PRESUPUESTAL

1. ¿Qué aspectos considera usted que debería tener la gestión de información de una empresa para que ayude en la elaboración de presupuestos?
2. ¿Considera que el sistema que manejan sus trabajadores ayuda en la organización de información?
3. ¿Considera que los trabajadores suelen ser más eficientes si las responsabilidades que se les delega tienen un tiempo determinado?
4. ¿Consideraría usted la creación de un programa que ayude en la gestión de información presupuestal?

VARIABLE 2: VENTAJA COMPETITIVA

5. ¿Cree usted que es importante el desarrollo de estrategias que permitan que el servicio que ofrecen se diferencie de la competencia?
6. ¿Qué estrategias considera usted que le han servido a su empresa para mantenerse en el mercado?
7. ¿Considera que los cambios en las necesidades presentadas por los clientes obligan a la empresa a innovar en sus procesos y estar en mejora constante?
8. Como gerente ¿Cuál es la proyección que tiene para su empresa a largo plazo?

Anexo 7.

EVALUACIÓN POR JUICIO DE EXPERTOS

Respetado juez: Usted ha sido seleccionado para evaluar el instrumento “Gestión de Información Presupuestal para Generar Ventaja Competitiva en la Empresa Construcciones y Servicios Generales 4E SAC, Piura 2023”. La evaluación del instrumento es de gran relevancia para lograr que sea válido y que los resultados obtenidos a partir de éste sean utilizados eficientemente; aportando al quehacer psicológico. Agradecemos su valiosa colaboración.

1. Datos generales del juez

Nombres y Apellidos del juez:	Carlos Antonio Angulo Corcuera	
Grado profesional:	Maestría (<input checked="" type="checkbox"/>)	Doctor ()
Área de formación académica:	Clínica ()	Social ()
	Educativa ()	Organizacional (<input checked="" type="checkbox"/>)
Áreas de experiencia profesional:	Docente de la Escuela Profesional de Administración	
Institución donde labora:	Universidad César Vallejo	
Tiempo de experiencia profesional en el área:	2 a 4 años ()	Más de 5 años (<input checked="" type="checkbox"/>)

2. Propósito de la evaluación:

Validar el contenido del instrumento, por juicio de expertos.

3. Datos de la escala: (Colocar nombre de la escala, cuestionario o inventario)

Nombre de la Prueba:	Cuestionario en escala ordinal
Autor(es):	Laban Rivera, Carmen Lizbeidy Marchena Quito, Darlin Alexander
Procedencia:	Del autor, adaptada o validada por otros autores
Administración:	Virtual
Tiempo de aplicación:	15 minutos
Ámbito de aplicación:	Piura
Significación:	Está compuesta por dos variables: <ul style="list-style-type: none">- La primera variable contiene 3 dimensiones, de 9 indicadores y 14 Ítems en total. El objetivo es describir a la variable con sus dimensiones.- La segunda variable contiene 3 dimensiones, de 9 indicadores y 15 Ítems en total. El objetivo es describir a la variable con sus dimensiones.



4. Soporte teórico

- **Variable 1:** Gestión de Información Presupuestal

Conjunto de procesos desarrollados en base a datos estructurados del cliente y de la empresa que se recopilan, procesan como información en la toma de decisiones presupuestarias (Herrera, 2018).

- **Variable 2:** Ventaja Competitiva

Estrategia provechosa y sostenible que permite alcanzar una posición sostenible en el tiempo (Porter, 2018)

Variable	Dimensiones	Definición
Gestión de Información Presupuestal	Recopilación de información	Conjunto de procesos desarrollados en base a datos estructurados del cliente y de la empresa que se recopilan, procesan como información en la toma de decisiones presupuestarias (Herrera, 2018).
	Elaboración de presupuestos	
	Ejecución presupuestal	
Ventaja Competitiva	Liderazgo de costos	Estrategia provechosa y sostenible que permite alcanzar una posición sostenible en el tiempo (Porter, 2018)
	Diferenciación	
	Enfoque	

5. Presentación de instrucciones para el juez:

A continuación, a usted le presenté el cuestionario “Gestión de Información Presupuestal para Generar Ventaja Competitiva en la Empresa Construcciones y Servicios Generales 4E SAC, Piura 2023” elaborado por Laban Rivera Carmen Lizbeidy y Marchena Quito Darlin Alexander en el año 2023. De acuerdo con los siguientes indicadores califique cada uno de los ítems según corresponda.

Categoría	Calificación	Indicador
CLARIDAD El ítem se comprende fácilmente, es decir, su sintáctica y semántica son adecuadas.	1. No cumple con el criterio	El ítem no es claro.
	2. Bajo Nivel	El ítem requiere bastantes modificaciones o una modificación muy grande en el uso de las palabras de acuerdo con su significado o por la ordenación de estas.
	3. Moderado nivel	Se requiere una modificación muy específica de algunos de los términos del ítem.
	4. Alto nivel	El ítem es claro, tiene semántica y sintaxis adecuada.
COHERENCIA El ítem tiene relación lógica con la dimensión o indicador que está midiendo.	1. Totalmente en desacuerdo (no cumple con el criterio)	El ítem no tiene relación lógica con la dimensión.
	2. Desacuerdo (bajo nivel de acuerdo)	El ítem tiene una relación tangencial /lejana con la dimensión.
	3. Acuerdo (moderado nivel)	El ítem tiene una relación moderada con la dimensión que se está midiendo.
	4. Totalmente de Acuerdo (alto nivel)	El ítem se encuentra está relacionado con la dimensión que está midiendo.
RELEVANCIA El ítem es esencial o importante, es decir debe ser incluido.	1. No cumple con el criterio	El ítem puede ser eliminado sin que se vea afectada la medición de la dimensión.
	2. Bajo Nivel	El ítem tiene alguna relevancia, pero otro ítem puede estar incluyendo lo que mide éste.
	3. Moderado nivel	El ítem es relativamente importante.
	4. Alto nivel	El ítem es muy relevante y debe ser incluido.

Leer con detenimiento los ítems y calificar en una escala de 1 a 4 su valoración, así como solicitamos brinde sus observaciones que considere pertinente

1. No cumple con el criterio
2. Bajo Nivel
3. Moderado nivel
4. Alto nivel



Variable del instrumento: Gestión de Información Presupuestal

- Primera dimensión: Recopilación de información

Indicadores	Ítem	Clari dad	Cohe renci a	Rele vanci a	Observaciones
Análisis de mercado	1	4	4	4	
	2	4	4	4	
Proveedores	3	4	4	4	
	4	4	4	4	
Precio	5	4	4	4	
	6	4	4	4	

- Segunda dimensión: Elaboración de presupuestos

Indicadores	Ítem	Clari dad	Cohe renci a	Rele vanci a	Observaciones
Plan operativo	07	4	4	4	
	8	4	4	4	
Plan estratégico	9	4	4	4	
	10	4	4	4	
Control	11	4	4	4	
	12	4	4	4	

- Tercera dimensión: Liderazgo de costos

Indicadores	Ítem	Clari dad	Cohe renci a	Rele vanci a	Observaciones
Plazos	13	4	4	4	
	14	4	4	4	
Coordinación	15	4	4	4	
	16	4	4	4	
Conformidad	17	4	4	4	
	18	4	4	4	

Variable del instrumento: Ventaja competitiva

- Primera dimensión: Liderazgo de costos

Indicadores	Ítem	Clari dad	Cohe renci a	Rele vanci a	Observaciones
Experiencia	19	4	4	4	
	20	4	4	4	
Economías de escala	21	4	4	4	
	22	4	4	4	
Estrategia	23	4	4	4	
	24	4	4	4	


- Segunda dimensión: Diferenciación

Indicadores	Ítem	Clari dad	Cohe renci a	Rele vanci a	Observaciones
Servicio	25	4	4	4	
	26	4	4	4	
Calidad	27	4	4	4	
	28	4	4	4	
Prestigio	29	4	4	4	
	30	4	4	4	

- Tercera dimensión: Enfoque

-

Indicadores	Ítem	Clari dad	Cohe renci a	Rele vanci a	Observaciones
Productos	31	4	4	4	
	32	4	4	4	
Nicho	33	4	4	4	
	34	4	4	4	
Necesidades	35	4	4	4	
	36	4	4	4	


MBA. Carlos Antonio Angulo Corcuera
Magister en Administración de Negocios
Licenciado en Administración
CLAD. N° 18480

.....
MBA. Carlos Antonio Angulo Corcuera
DNI N° 06437510

Pd.: el presente formato debe tomar en cuenta:

Williams y Webb (1994) así como Powell (2003), mencionan que no existe un consenso respecto al número de expertos a emplear. Por otra parte, el número de jueces que se debe emplear en un juicio depende del nivel de experticia y de la diversidad del conocimiento. Así, mientras Gable y Wolf (1993), Grant y Davis (1997), y Lynn (1986) (citados en McGartland et al. 2003) sugieren un rango de **2** hasta **20 expertos**, Hyrkäs et al. (2003) manifiestan que **10 expertos** brindarán una estimación confiable de la validez de contenido de un instrumento (cantidad mínimamente recomendable para construcciones de nuevos instrumentos). Si un 80 % de los expertos han estado de acuerdo con la validez de un ítem éste puede ser incorporado al instrumento (Voutilainen & Liukkonen, 1995, citados en Hyrkäs et al. (2003).

Ver : <https://www.revistaespacios.com/cited2017/cited2017-23.pdf> entre otra bibliografía.

Anexo 7:

EVALUACIÓN POR JUICIO DE EXPERTOS

Respetado juez: Usted ha sido seleccionado para evaluar el instrumento "Gestión de Información Presupuestal para Generar Ventaja Competitiva en la Empresa Construcciones y Servicios Generales 4E SAC, Piura 2023". La evaluación del instrumento es de gran relevancia para lograr que sea válido y que los resultados obtenidos a partir de éste sean utilizados eficientemente; aportando al quehacer psicológico. Agradecemos su valiosa colaboración.

1. Datos generales del juez

Nombres y Apellidos del juez:	Adrian Colomer Winter	
Grado profesional:	Maestría (<input checked="" type="checkbox"/>)	Doctor ()
Área de formación académica:	Clínica ()	Social ()
	Educativa ()	Organizacional (<input checked="" type="checkbox"/>)
Áreas de experiencia profesional:	Docente de la Escuela Profesional de Administración	
Institución donde labora:	Universidad César Vallejo	
Tiempo de experiencia profesional en el área:	2 a 4 años ()	
	Más de 5 años (<input checked="" type="checkbox"/>)	

2. Propósito de la evaluación:

Validar el contenido del instrumento, por juicio de expertos.

3. Datos de la escala: (Colocar nombre de la escala, cuestionario o inventario)

Nombre de la Prueba:	Cuestionario en escala ordinal
Autor(es):	Laban Rivera, Carmen Lizbeidy Marchena Quito, Darlin Alexander
Procedencia:	Del autor, adaptada o validada por otros autores
Administración:	Virtual
Tiempo de aplicación:	15 minutos
Ámbito de aplicación:	Piura
Significación:	Está compuesta por dos variables: - La primera variable contiene 3 dimensiones, de 9 indicadores y 14 Ítems en total. El objetivo es describir a la variable con sus dimensiones. - La segunda variable contiene 3 dimensiones, de 9 indicadores y 15 Ítems en total. El objetivo es describir a la variable con sus dimensiones.



4 soporte teórico

- **Variable 1:** Gestión de Información Presupuestal

Conjunto de procesos desarrollados en base a datos estructurados del cliente y de la empresa que se recopilan, procesan como información en la toma de decisiones presupuestarias (Herrera, 2018).

- **Variable 2:** Ventaja Competitiva

Estrategia provechosa y sostenible que permite alcanzar una posición sostenible en el tiempo (Porter, 201

Variable	Dimensiones	Definición
Gestión de Información Presupuestal	Recopilación de información	Conjunto de procesos desarrollados en base a datos estructurados del cliente y de la empresa que se recopilan, procesan como información en la toma de decisiones presupuestarias (Herrera, 2018).
	Elaboración de presupuestos	
	Ejecución presupuestal	
Ventaja Competitiva	Liderazgo de costos	Estrategia provechosa y sostenible que permite alcanzar una posición sostenible en el tiempo (Porter, 2018)
	Diferenciación	
	Enfoque	

5. Presentación de instrucciones para el juez:

A continuación, a usted le presenté el cuestionario “Gestión de Información Presupuestal para Generar Ventaja Competitiva en la Empresa Construcciones y Servicios Generales 4E SAC, Piura 2023” elaborado por Laban Rivera Carmen Lizbeidy y Marchena Quito Darlin Alexander en el año 2023. De acuerdo con los siguientes indicadores califique cada uno de los ítems según corresponda.

Categoría	Calificación	Indicador
CLARIDAD El ítem se comprende fácilmente, es decir, su sintáctica y semántica son adecuadas.	1. No cumple con el criterio	El ítem no es claro.
	2. Bajo Nivel	El ítem requiere bastantes modificaciones o una modificación muy grande en el uso de las palabras de acuerdo con su significado o por la ordenación de estas.
	3. Moderado nivel	Se requiere una modificación muy específica de algunos de los términos del ítem.
	4. Alto nivel	El ítem es claro, tiene semántica y sintaxis adecuada.
COHERENCIA El ítem tiene relación lógica con la dimensión o indicador que está midiendo.	1. Totalmente en desacuerdo (no cumple con el criterio)	El ítem no tiene relación lógica con la dimensión.
	2. Desacuerdo (bajo nivel de acuerdo)	El ítem tiene una relación tangencial /lejana con la dimensión.
	3. Acuerdo (moderado nivel)	El ítem tiene una relación moderada con la dimensión que se está midiendo.
	4. Totalmente de Acuerdo (alto nivel)	El ítem se encuentra está relacionado con la dimensión que está midiendo.
RELEVANCIA El ítem es esencial o importante, es decir debe ser incluido.	1. No cumple con el criterio	El ítem puede ser eliminado sin que se vea afectada la medición de la dimensión.
	2. Bajo Nivel	El ítem tiene alguna relevancia, pero otro ítem puede estar incluyendo lo que mide éste.
	3. Moderado nivel	El ítem es relativamente importante.
	4. Alto nivel	El ítem es muy relevante y debe ser incluido.



Leer con detenimiento los ítems y calificar en una escala de 1 a 4 su valoración, así como solicitamos brinde sus observaciones que considere pertinente

1. No cumple con el criterio
2. Bajo Nivel
3. Moderado nivel
4. Alto nivel

Variable del instrumento: Gestión de Información Presupuestal

- Primera dimensión: Recopilación de información

Indicadores	Ítem	Clari dad	Cohe renci a	Rele vanci a	Observaciones
Análisis de mercado	1	4	4	4	
	2	4	4	4	
Proveedores	3	4	4	4	
	4	4	4	4	
Precio	5	4	4	4	
	6	4	4	4	

- Segunda dimensión: Elaboración de presupuestos

Indicadores	Ítem	Clari dad	Cohe renci a	Rele vanci a	Observaciones
Plan operativo	7	4	4	4	
	8	4	4	4	
Plan estratégico	9	4	4	4	
	10	4	4	4	
Control	11	4	4	4	
	12	4	4	4	

- Tercera dimensión: Liderazgo de costos

Indicadores	Ítem	Clari dad	Cohe renci a	Rele vanci a	Observaciones
Plazos	13	4	4	4	
	14	4	4	4	
Coordinación	15	4	4	4	
	16	4	4	4	
Conformidad	17	4	4	4	
	18	4	4	4	



Variable del instrumento: Ventaja competitiva

- Primera dimensión: Liderazgo de costos

Indicadores	Ítem	Clari dad	Cohe renci a	Rele vanci a	Observaciones
Experiencia	19	4	4	4	
	20	4	4	4	
Economías de escala	21	4	4	4	
	22	4	4	4	
Estrategia	23	4	4	4	
	24	4	4	4	

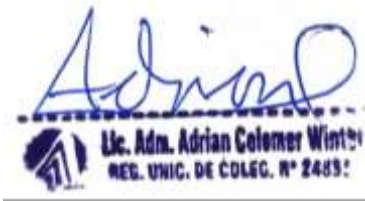
- Segunda dimensión: Diferenciación

Indicadores	Ítem	Clari dad	Cohe renci a	Rele vanci a	Observaciones
Servicio	25	4	4	4	
	26	4	4	4	
Calidad	27	4	4	4	
	28	4	4	4	
Prestigio	29	4	4	4	
	30	4	4	4	

- Tercera dimensión: Enfoque

-

Indicadores	Ítem	Clari dad	Cohe renci a	Rele vanci a	Observaciones
Productos	31	4	4	4	
	32	4	4	4	
Nicho	33	4	4	4	
	34	4	4	4	
Necesidades	35	4	4	4	
	36	4	4	4	



.....

MBA Adrian Colomer Winter
DNI N° 000969101

Pd.: el presente formato debe tomar en cuenta:

Williams y Webb (1994) así como Powell (2003), mencionan que no existe un consenso respecto al número de expertos a emplear. Por otra parte, el número de jueces que se debe emplear en un juicio depende del nivel de experticia y de la diversidad del conocimiento. Así, mientras Gable y Wolf (1993), Grant y Davis (1997), y Lynn (1986) (citados en McGartland et al. 2003) sugieren un rango de **2** hasta **20 expertos**, Hyrkäs et al. (2003) manifiestan que **10 expertos** brindarán una estimación confiable de la validez de contenido de un instrumento (cantidad mínimamente recomendable para construcciones de nuevos instrumentos). Si un 80 % de los expertos han estado de acuerdo con la validez de un ítem éste puede ser incorporado al instrumento (Voutilainen & Liukkonen, 1995, citados en Hyrkäs et al. (2003).

Ver : <https://www.revistaespacios.com/cited2017/cited2017-23.pdf> entre otra bibliografía.

Anexo 7:

EVALUACIÓN POR JUICIO DE EXPERTOS

Respetado juez: Usted ha sido seleccionado para evaluar el instrumento "Gestión de Información Presupuestal para Generar Ventaja Competitiva en la Empresa Construcciones y Servicios Generales 4E SAC, Piura 2023". La evaluación del instrumento es de gran relevancia para lograr que sea válido y que los resultados obtenidos a partir de éste sean utilizados eficientemente; aportando al quehacer psicológico. Agradecemos su valiosa colaboración.

1. Datos generales del juez

Nombres y Apellidos del juez:	Juan Francisco Gonzales Vera	
Grado profesional:	Maestría (<input checked="" type="checkbox"/>)	Doctor ()
Área de formación académica:	Clínica ()	Social ()
	Educativa ()	Organizacional (<input checked="" type="checkbox"/>)
Áreas de experiencia profesional:	Docente de la Escuela Profesional de Administración	
Institución donde labora:	Universidad César Vallejo	
Tiempo de experiencia profesional en el área:	2 a 4 años ()	
	Más de 5 años (<input checked="" type="checkbox"/>)	

2. Propósito de la evaluación:

Validar el contenido del instrumento, por juicio de expertos.

3. Datos de la escala: (Colocar nombre de la escala, cuestionario o inventario)

Nombre de la Prueba:	Cuestionario en escala ordinal
Autor(es):	Laban Rivera, Carmen Lizbeidy Marchena Quito, Darlin Alexander
Procedencia:	Del autor, adaptada o validada por otros autores
Administración:	Virtual
Tiempo de aplicación:	15 minutos
Ámbito de aplicación:	Instalaciones de la empresa
Significación:	Está compuesta por dos variables: - La primera variable contiene 3 dimensiones, de 9 indicadores y 14 Ítems en total. El objetivo es describir a la variable con sus dimensiones. - La segunda variable contiene 3 dimensiones, de 9 indicadores y 15 Ítems en total. El objetivo es describir a la variable con sus dimensiones.



4. Soporte teórico

- **Variable 1:** Gestión de Información Presupuestal

Conjunto de procesos desarrollados en base a datos estructurados del cliente y de la empresa que se recopilan, procesan como información en la toma de decisiones presupuestarias (Herrera, 2018).

- **Variable 2:** Ventaja Competitiva

Estrategia provechosa y sostenible que permite alcanzar una posición sostenible en el tiempo (Porter, 2018)

Variable	Dimensiones	Definición
Gestión de Información Presupuestal	Recopilación de información	Conjunto de procesos desarrollados en base a datos estructurados del cliente y de la empresa que se recopilan, procesan como información en la toma de decisiones presupuestarias (Herrera, 2018).
	Elaboración de presupuestos	
	Ejecución presupuestal	
Ventaja Competitiva	Liderazgo de costos	Estrategia provechosa y sostenible que permite alcanzar una posición sostenible en el tiempo (Porter, 2018)
	Diferenciación	
	Enfoque	

5. Presentación de instrucciones para el juez:

A continuación, a usted le presenté el cuestionario “Gestión de Información Presupuestal para Generar Ventaja Competitiva en la Empresa Construcciones y Servicios Generales 4E SAC, Piura 2023” elaborado por Laban Rivera Carmen Lizbeidy y Marchena Quito Darlin Alexander en el año 2023. De acuerdo con los siguientes indicadores califique cada uno de los ítems según corresponda.

Categoría	Calificación	Indicador
CLARIDAD El ítem se comprende fácilmente, es decir, su sintáctica y semántica son adecuadas.	1. No cumple con el criterio	El ítem no es claro.
	2. Bajo Nivel	El ítem requiere bastantes modificaciones o una modificación muy grande en el uso de las palabras de acuerdo con su significado o por la ordenación de estas.
	3. Moderado nivel	Se requiere una modificación muy específica de algunos de los términos del ítem.
	4. Alto nivel	El ítem es claro, tiene semántica y sintaxis adecuada.
COHERENCIA El ítem tiene relación lógica con la dimensión o indicador que está midiendo.	1. Totalmente en desacuerdo (no cumple con el criterio)	El ítem no tiene relación lógica con la dimensión.
	2. Desacuerdo (bajo nivel de acuerdo)	El ítem tiene una relación tangencial /lejana con la dimensión.
	3. Acuerdo (moderado nivel)	El ítem tiene una relación moderada con la dimensión que se está midiendo.
	4. Totalmente de Acuerdo (alto nivel)	El ítem se encuentra está relacionado con la dimensión que está midiendo.
RELEVANCIA El ítem es esencial o importante, es decir debe ser incluido.	1. No cumple con el criterio	El ítem puede ser eliminado sin que se vea afectada la medición de la dimensión.
	2. Bajo Nivel	El ítem tiene alguna relevancia, pero otro ítem puede estar incluyendo lo que mide éste.
	3. Moderado nivel	El ítem es relativamente importante.
	4. Alto nivel	El ítem es muy relevante y debe ser incluido.



Leer con detenimiento los ítems y calificar en una escala de 1 a 4 su valoración, así como solicitamos brinde sus observaciones que considere pertinente

1. No cumple con el criterio
2. Bajo Nivel
3. Moderado nivel
4. Alto nivel

Variable del instrumento: Gestión de Información Presupuestal

- Primera dimensión: Recopilación de información

Indicadores	Ítem	Clari dad	Cohe renci a	Rele vanci a	Observaciones
Análisis de mercado	1	4	4	4	
	2	4	4	4	
Proveedores	3	4	4	4	
	4	4	4	4	
Precio	5	4	4	4	
	6	4	4	4	

- Segunda dimensión: Elaboración de presupuestos

Indicadores	Ítem	Clari dad	Cohe renci a	Rele vanci a	Observaciones
Plan operativo	7	4	4	4	
	8	4	4	4	
Plan estratégico	9	4	4	4	
	10	4	4	4	
Control	11	4	4	4	
	12	4	4	4	

- Tercera dimensión: Liderazgo de costos

Indicadores	Ítem	Clari dad	Cohe renci a	Rele vanci a	Observaciones
Plazos	13	4	4	4	
	14	4	4	4	
Coordinación	15	4	4	4	
	16	4	4	4	
Conformidad	17	4	4	4	
	18	4	4	4	

Variable del instrumento: Ventaja competitiva

- Primera dimensión: Liderazgo de costos

Indicadores	Ítem	Clari dad	Cohe renci a	Rele vanci a	Observaciones
Experiencia	19	4	4	4	
	20	4	4	4	
Economías de escala	21	4	4	4	
	22	4	4	4	
Estrategia	23	4	4	4	
	24	4	4	4	

- Segunda dimensión: Diferenciación

Indicadores	Ítem	Clari dad	Cohe renci a	Rele vanci a	Observaciones
Servicio	25	4	4	4	
	26	4	4	4	
Calidad	27	4	4	4	
	28	4	4	4	
Prestigio	29	4	4	4	
	30	4	4	4	

- Tercera dimensión: Enfoque

Indicadores	Ítem	Clari dad	Cohe renci a	Rele vanci a	Observaciones
Productos	31	4	4	4	
	32	4	4	4	
Nicho	33	4	4	4	
	34	4	4	4	
Necesidades	35	4	4	4	
	36	4	4	4	

Pd.: el presente formato debe tomar en cuenta:

Williams y Webb (1994) así como Powell (2003), mencionan que no existe un consenso respecto al número de expertos a emplear. Por otra parte, el número de jueces que se debe emplear en un juicio depende del nivel de experticia y de la diversidad del conocimiento. Así, mientras Gable y Wolf (1993), Grant y Davis (1997), y Lynn (1986) (citados en McGartland et al. 2003) sugieren un rango de **2** hasta **20 expertos**, Hyrkäs et al. (2003) manifiestan que **10 expertos** brindarán una estimación confiable de la validez de contenido de un instrumento (cantidad mínimamente recomendable para construcciones de nuevos instrumentos). Si un 80 % de los expertos han estado de acuerdo con la validez de un ítem éste puede ser incorporado al instrumento (Voutilainen & Liukkonen, 1995, citados en Hyrkäs et al. (2003).

Ver : <https://www.revistaespacios.com/cited2017/cited2017-23.pdf> entre otra bibliografía.



MG. CPC Juan Francisco Gonzales Vera
MAT. 1476

.....
Mgr. Juan Francisco Gonzales Vera.
DNI: 02664225

Anexo 8: RESULTADO DE TURNITIN

The screenshot displays the Turnitin Feedback Studio interface. The main document is a thesis page from Universidad César Vallejo, Faculty of Business Sciences, School of Administration. The title is "Gestión de Información Presupuestal para Generar Ventaja Competitiva en la Empresa Construcciones y Servicios Generales 4E SAC, Piura 2023". The author is Laban Rivera, Carmen Lizbeidy. The similarity report on the right shows a total of 10% with 5 sources listed.

Feedback Studio | DARLIN ALEXANDER MARCHENA QUITO | COPIA - TESIS FINAL - LABAN RIVERA - MARCHEN...

Resumen de coincidencias ×

10 %

Se están viendo fuentes estándar


Coincidencias

Rank	Source	Percentage
1	repositorio.ucv.edu.pe Fuente de Internet	4 %
2	Entregado a Universida... Trabajo del estudiante	2 %
3	hdl.handle.net Fuente de Internet	1 %
4	repositorio.uss.edu.pe Fuente de Internet	<1 %
5	www.researchgate.net Fuente de Internet	<1 %

Página: 1 de 46 | Número de palabras: 12681 | Versión solo texto del informe | Alta resolución Activado

25°C Parc. nublado | 20:28 | 30/11/2023

Anexo 9:

 UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO	FORMATO DE REGISTRO DE CONFIABILIDAD DE INSTRUMENTO	ÁREA DE INVESTIGACIÓN
---	---	-----------------------

I. DATOS INFORMATIVOS


1.1. ESTUDIANTE	:	- Laban Rivera Carmen Lizbeidy - Marchena Quito Darlin Alexander
1.2. TÍTULO DE PROYECTO DE INVESTIGACIÓN	:	Gestión de Información Presupuestal para Generar Ventaja Competitiva en la empresa Construcciones y Servicios Generales 4E S.A.C., Piura 2023
1.3. ESCUELA PROFESIONAL	:	Administración
1.4. TIPO DE INSTRUMENTO (adjuntar)	:	Cuestionario
1.5. COEFICIENTE DE CONFIABILIDAD EMPLEADO	:	KR-20 kuder Richardson () Alfa de Cronbach. (x)
1.6. FECHA DE APLICACIÓN	:	21/06/2023
1.7. MUESTRA APLICADA	:	13


II. CONFIABILIDAD

ÍNDICE DE CONFIABILIDAD ALCANZADO:	0,844
------------------------------------	--------------

III. DESCRIPCIÓN BREVE DEL PROCESO (*ítemes iniciales, ítemes mejorados, eliminados, etc.*)

El instrumento del cuestionario para la variable gestión de información presupuestal se obtiene un índice de confiabilidad bueno de 84.4%


Estudiante: Laban Rivera Carmen Lizbeidy
DNI : 74802879


Estudiante: Marchena Quito Darlin Alexander
DNI : 75070633


FIRMA
Mg. Félix Fabian Pintado Rodríguez
LICENCIADO EN ESTADÍSTICA
Código N° 838

Docente : Félix Fabian Pintado Rodríguez
DNI: 45246550

 UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO	FORMATO DE REGISTRO DE CONFIABILIDAD DE INSTRUMENTO	ÁREA DE INVESTIGACIÓN
---	--	-----------------------

IV. DATOS INFORMATIVOS

4.1. ESTUDIANTE	: - Laban Rivera Carmen Lizbeidy - Marchena Quito Darlin Alexander
4.2. TÍTULO DE PROYECTO DE INVESTIGACIÓN	: Gestión de Información Presupuestal para Generar Ventaja Competitiva en la empresa Construcciones y Servicios Generales 4E S.A.C., Piura 2023
4.3. ESCUELA PROFESIONAL	: Administración
4.4. TIPO DE INSTRUMENTO (adjuntar)	: Cuestionario
4.5. COEFICIENTE DE CONFIABILIDAD EMPLEADO	: KR-20 kuder Richardson () Alfa de Cronbach. (x)
4.6. FECHA DE APLICACIÓN	: 21/06/2023
4.7. MUESTRA APLICADA	: 13

V. CONFIABILIDAD

ÍNDICE DE CONFIABILIDAD ALCANZADO:	0,832
---	--------------

VI. DESCRIPCIÓN BREVE DEL PROCESO (Ítemes iniciales, ítemes mejorados, eliminados, etc.)

El instrumento del cuestionario de la variable Ventaja competitiva obtiene un índice de confiabilidad bueno de 83.2%
--


 Estudiante: Laban Rivera Carmen Lizbeidy
 DNI : 74862879


 Estudiante: Marchena Quito Darlin Alexander
 DNI : 75070635


 FIRMA
 Mg. Félix Fabian Pintado Rodríguez
 LICENCIADO EN ESTADÍSTICA
 COSEPE N° 438
 Docente : Félix Fabian Pintado Rodríguez
 DNI:45246350

**Anexo 10: Relación de trabajadores Construcciones y Servicios Generales 4E
S.A.C**

Nº	NOMBRES	APELLIDO PATERNO	APELLIDO MATERNO	DNI	SEXO
1	ELIX GUILLERMO	CASTILLO	OJEDA	44863342	M
2	JUANA TEODORA	CASTILLO	OJEDA	71784908	F
3	CINTHIA MABEL	RIVERA	LABAN	71585704	F
4	LISBETH	CAMPOS	CARRILLO	75760444	F
5	ARIANA MASIEL	OYOLA	RAMIREZ	72122157	F
6	DELIA JANINA MERCEDES	CASAS	GUERRERO	76306372	F
7	SINTHIA	ROJAS	GUERRERO	74736882	F
8	SIUMARA	CASTRO	MACALUPU	75926105	F
9	EMERSON ISAI	NUÑEZ	OVALLE	71745926	M
10	YRVIN GIORDANO	SILUPU	SERNAQUE	75392279	M
11	ERICK MARCELO	ALAYO	GERMAN	73118066	M
12	FRANCISCO	NEYRA	SANTOS	76402336	M
13	ANGEL GUILLERMO	MARQUEZ	LAMADRID	72207561	M
14	HENRY ERINSON	MADRIR	PULACHE	71381987	M
15	GEYSSER ALEXANDER	JIMENEZ	TALLEDO	76253535	M
16	JHON ANDERSON	CELI	AGUILAR	73673108	M

17	ANDRES ANTONIO	OTERO	CHIROQUE	70358417	M
18	LUIS ENRIQUE	FARIAS	GARCIA	72784728	M
19	JUAN MARIO	RUMICHE	DE LA CRUZ	3884787	M
20	ERICK ANTONY	VELASQUEZ	ROMAN	75830334	M
21	FRANCO ANDRE	PALACIOS	RUIZ	73677686	M
22	MIGUEL ANGEL	RIVERA	TOCTO	74475925	M
23	WILLIAM	CASTRO	VARGAS	45575468	M
24	CRISTIAN NIXON	PEÑA	AMAYA	74578342	M
25	LEONARD JOSEPH	GOMEZ	VALDIVIEZO	42096553	M
26	ESGUAR	SALDAÑA	GARCIA	72574203	M
27	ALES ASUNCION	RENTERIA	SILVA	71060108	M
28	PEDRO MIGUEL	ROBLEDO	GUEVARA	75698817	M
29	ELMER FRANCISCO	GUERRERO	ALVARADO	80429797	M
30	LUIS ANTONIO	NEIRA	PUSMA	76304856	M
31	ANDERSON JAIR	CASTILLO	JAVO	76081755	M
32	JAIME ENRIQUE	GUEVARA	MORALES	03886402	M
33	FELIX	HUAMAN	HUAMAN	43750097	M
34	ISMAEL JUSTINIANO	CRISANTO	CHANTA	02710003	M
35	JOSE	PASACHE	LALUPU	02834488	M

36	NOE ELEAZAR	CHUÑE	QUICIO	72974147	M
37	CRISTHIAN GUILLERMO	FLORES	FERNANDES	70317022	M
38	SANTOS PORFIRIO	DESA	MARIN	80458439	M
39	KAROLD RAGNER	MONTERO	GARCIA	45595980	M
40	ALFREDO HARRY	BENITES	ACUÑA	40354942	M
41	JUAN CARLOS	YUPANQUI	SANDOVAL	70184494	M
42	DARWIN ADRIAN	OLIVOS	SILUPU	45540981	M
43	FREYKI ADEYCKI	PINTADO	HUAMAN	47194278	M
44	ROLY	PINTADO	HUAMAN	42890426	M
45	CRISTHIAN JEANPOL	MACO	CAMPOS	75883689	M
46	JORGE LUIS	TANTARICO	MACO	47248802	M
47	EDWIN MARIN	PINTADO	HUAMAN	44247042	M
48	ABRAHAN MOISES	CANO	MORE	46906262	M
49	JAVIER ESTIVEN	TANDAZO	ZAPATA	76436924	M
50	JHON KENY	POZO	ZAPATA	47730273	M

VIII. PROPUESTA:

8.1. Título de la propuesta:

Estrategias en la gestión de información presupuestal en la Empresa Construcciones y Servicios Generales 4E SAC, Piura 2023.

8.2. Introducción:

La empresa peruana se encuentra ubicada en el departamento de Piura, distrito de Castilla, se dedica a ofrecer servicios de electricidad ya sea para el sector público o privado con fines de lucro, teniendo como principal objetivo la satisfacción y fidelización de los actuales y futuros clientes, trabajando bajo plazos de ejecución transmitiendo, transparencia, ética y honestidad en el transcurso que se desarrollan las obras y finalizando en las conformidades emitidas por los mismos, colaborando así en el éxito y desarrollo de la región. La empresa Construcciones y Servicios Generales 4E SAC, en la actualidad se encuentran bajo un constante crecimiento y desarrollo empresarial a través de las obras realizadas. Además de estar comprometidos con la mejora continua y la optimización de las actividades.

Sin embargo, actualmente está siendo afectado debido a que no cuenta con un sistema que le permita actualizarse constantemente en cuanto a las variaciones que presenta el mercado, por lo cual se han presentado algunas deficiencias relacionadas en la gestión de información orientada a los presupuestos y la ventaja competitiva que la empresa pueda desarrollar, lo que repercute negativamente en el crecimiento organizacional.

Según los resultados de la investigación han mostrado que estas deficiencias en la gestión de información orientada a los presupuestos se deben a la falta de coordinación en cuanto al análisis del mercado para poder instalar un sistema que este automatizado, de la misma manera la falta de creación de planes de contingencia, supervisiones, reuniones periódicas y gestión en las negociaciones con los proveedores, las cuales son necesarias para incrementar las ofertas que pueden brindar a la empresa y así obtener un incremento de la eficiencia en las obras a realizar.

Es por ello que en base a la problemática se plantea elaborar estrategias encaminadas en mejorar la gestión de información orientada a los presupuestos trabajando bajo metas periódicas que permitan hacer diferencia entre la productividad y beneficios obtenidos en el período actual y el período pasado, así

mismo instaurar mejoras en las estrategias para que la ventaja competitiva que la empresa tenga sea sustentable y le genere resultados satisfactorios obteniendo un desarrollo organizacional.

8.3. Objetivo de la propuesta:

Diseñar estrategias en la gestión de información presupuestal en la empresa Construcciones y Servicios Generales 4E SAC, Piura 2023.

Objetivos específicos:

- Analizar y diagnosticar el FODA de la empresa Construcciones y Servicios Generales 4E SAC.
- Identificar planes de gestión de información orientado a los presupuestos para generar ventaja competitiva.
- Instaurar un control en los materiales ofrecidos por los colaboradores para las distintas obras.
- Fomentar reuniones periódicas para analizar la situación de preferencia y satisfacción de los clientes.

8.4. Justificación:

En el rubro de la electricidad existe un elevado índice de competitividad, gracias a la evolución en los diferentes sectores de la ciudadanía los consumidores buscan mejorar su situación. Por lo tanto, el conocer en tiempo real la necesidad que presenta el cliente es sumamente importante ya que nos ayuda a determinar qué acciones se deben realizar para cubrir la demanda, es por ello que la gestión de información orientada a los presupuestos nos ayuda en el análisis de precio materiales y proveedores para poder elaborar los mismos. Además de crear acciones que permitan responder en la brevedad ante la solicitud del consumidor permitiendo que la ventaja que se haya instaurado logre perdurar por un largo tiempo.

Cada empresa debe innovar constantemente en los procesos que realiza debido a que esto le posibilita aumentar su ventaja competitiva. Por lo tanto, es importante que la empresa gestione adecuadamente la información recolectada por el mercado con un sistema automatizado, permitiéndole agilizar los procesos incrementando la eficiencia. Esto en un periodo de tiempo prolongado permitirá obtener beneficios incrementando la cartera de clientes, participación en el mercado etc. Además, se obtendrá mayor solidez en los activos de la empresa, accediendo a beneficios como incremento salarial y línea de carrera. Finalmente, todas estas acciones repercuten en un ambiente laboral estable con objetivos claros y precisos.

Misión:

Construcciones y Servicios Generales 4E SAC, es una organización dedicada a ofrecer servicios de instalaciones eléctricas, que buscan alcanzar un nuevo estándar de calidad del servicio consolidando notablemente la relación con los clientes, promoviendo la innovación en todas las acciones empresariales, indagando oportunidades que brinden las nuevas tecnologías de bienes y servicios para el uso de sus clientes (Construcciones y Servicios Generales 4E SAC).

Visión:

Mejorar la calidad de servicios que ofrecen a sus clientes cooperando al desarrollo sustentable del país, entregando equipos y servicios de forma confiable y segura con los más altos estándares de calidad y a la vanguardia de los últimos avances tecnológicos, asegurando el cuidado del medio ambiente con seguridad responsabilidad social (Construcciones y Servicios Generales 4E SAC).

8.5. Matriz de factores:

En la matriz de factores internos se consideró utilizar cuatro factores en relación a fortalezas y debilidades en la empresa Construcciones y Servicios Generales 4E SAC.

8.5.1. MEFI

MATRIZ DE MEFI

Sugerencias del peso y calificación:

Peso: 0.0 = No importante / 1.0 = Absolutamente importante

Calificación: 1 = Debilidad menor / 2 = Debilidad mayor / 3 = Fuerza menor / 4 = Fuerza mayor

FACTORES DETERMINANTES DE ÉXITO	PESO	CLASIFICACIÓN	PESO PONDERADO
FORTALEZAS			
Venta y alquiler de equipos electrógenos	0.12	4	0.56
Integración vertical hacia abajo (metalmecánica – electricidad)	0.12	4	0.52
Empadronada en el registro nacional de proveedores para el estado peruano.	0.11	4	0.56
Atención personalizada	0.11	4	0.56
Personal motivado	0.09	4	0.36
DEBILIDADES			
Escasa publicidad para atraer clientes	0.1	1	0.13
Tarifas de la competencia	0.1	2	0.2
Falta de comunicación	0.11	2	0.22
Obstáculos para conseguir materiales rápido	0.11	2	0.22
TOTAL	1		2.94

Elaborado por autores

Luego del análisis realizado, se puede observar que se ha obtenido una suma total de “1”, con un valor ponderado de “2.94”, lo cual nos indica que está en la capacidad de responder adecuadamente sus fortalezas en consecuencia de las debilidades. Además, los resultados obtenidos permiten decretar que las fortalezas principales que posee la empresa, Construcciones y Servicios Generales 4E SAC, se encuentran en la atención personalizada, integración vertical hacia abajo en metalmecánica y electricidad, empadronamiento en el registro nacional de proveedores y la venta y alquiler de equipos electrógenos.

8.5.2. MEFE

MATRIZ DE MEFE

Sugerencias del peso y calificación:

Peso: 0.0 = No importante / 1.0 = Absolutamente importante

Calificación: 1 = Debilidad menor / 2 = Debilidad mayor / 3 = Fuerza menor / 4 = Fuerza mayor

FACTORES DETERMINANTES DE ÉXITO	PESO	CLASIFICACIÓN	PESO PONDERADO
OPORTUNIDADES			

Clientes a nivel nacional	0.15	3	0.45
Mercado amplio	0.13	4	0.52
Demanda de servicios	0.14	4	0.56
Insatisfacción por el servicio de otras empresas	0.13	4	0.52

AMENAZAS

Inestabilidad económica y política	0.12	2	0.24
Aumento de precios en los materiales	0.1	2	0.2
Fenómenos naturales	0.12	1	0.12
Cambio de preferencias de los clientes	0.11	1	0.11

TOTAL	1		2.72
--------------	----------	--	-------------

Elaborado por autores

Se puede observar que se obtuvo como resultados un puntaje de “1”, y un peso ponderado de “2.72”, lo que significa que la empresa está respondiendo bien a las oportunidades frente a las posibles amenazas. Por ello la empresa ha mostrado que está en la capacidad de tomar decisiones aprovechando la demanda del servicio y la amplitud del mercado para incrementar su participación y lograr incrementar beneficios.

	FORTALEZAS	DEBILIDADES
MATRIZ FODA	<p>F1. Venta y alquiler de equipos electrógenos</p> <p>F2. Integración vertical hacia abajo (metalmecánica – electricidad).</p> <p>F3. Empadronamiento en el registro nacional de proveedores para el estado peruano.</p> <p>F4. Atención personalizada.</p>	<p>D1. Escasa publicidad para atraer clientes.</p> <p>D2. Tarifas de competencia.</p> <p>D3. Falta de comunicación al cumplir acuerdos.</p> <p>D4. Obstáculos para conseguir materiales con rapidez.</p>
OPORTUNIDADES	ESTRATEGIA FO	ESTRATEGIA DO
<p>O1. Servicios a nivel nacional.</p> <p>O2. Mercado amplio.</p> <p>O3. Demandas de los servicios.</p> <p>O4. Insatisfacción por el servicio brindado en la actualidad por otras empresas.</p>	<p>F1 - O1 – F2 – O2: F4 – O4: Ampliación de mercado.</p>	<p>D3-O3 – D4 - O4: Control de procedimientos.</p>
AMENAZAS	ESTRATEGIA FA	ESTRATEGIA DA
<p>A1. Inestabilidad económica y política en el país.</p> <p>A2. Aumento de precio de materiales</p> <p>A3. Fenómenos naturales.</p> <p>A4. Cambio en la preferencia de los clientes.</p>	<p>F1-A1 – F2 – A2: Negociaciones efectivas con proveedores.</p>	<p>D3-A3 - D4-A4: Toma de decisiones efectiva.</p>

Estrategia FO: Ampliación de mercado.

a) Descripción de la estrategia

La estrategia consiste en implementar una mayor participación de los servicios de venta y alquiler de equipos con el que la empresa cuenta, debido a que cuando se realiza la división de mercado para conocer las necesidades que presentan los clientes, se puede acceder a una sección del mismo en la cual esta necesidad no haya sido cubierta en su totalidad y la empresa pueda incurrir y generar beneficios.

b) Indicadores

- % de aceptación en la ampliación de servicios en venta y alquiler.
- Cantidad de eficiencia y eficacia encontrada.

c) Metas

- Lograr el 95% de participación y aceptación de ampliación en los servicios de venta y alquiler de equipos gracias a la atención personalizada.
- Lograr una eficiencia y eficacia de 100%

d) Tácticas

- Publicitar los servicios en conjunto con el servicio de electricidad.
- Trazar criterios para mejorar el control con respecto a los objetivos planteados.
- Capacitar a los colaboradores en reuniones periódicas para desarrollen habilidades que permitan mejorar el desarrollo de actividades.

e) Programación de actividades:

La elaboración de acciones que permitan ampliar los servicios en venta y alquiler de equipos gracias a la atención personalizada, estará a cargo principalmente por los jefes de área, debido a que sobre ellos recae la responsabilidad de establecer plazos en los cuales sus colaboradores puedan realizar informes en los cuales detallen el nivel de aceptación, el alcance de la publicidad y un promedio en cuanto a los beneficios que estos servicios han logrado durante un periodo determinado de tiempo. Por otro lado, es necesario realizar capacitaciones constantes para todo el equipo de trabajo, de esta manera la

evolución de la empresa tendrá un mejor control.

f) Cronograma de actividades:

ACTIVIDADES	PERIODOS											
	Enero				Febrero				Marzo			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
Análisis en las variaciones del mercado	■	■	■									
Recaudación y diagnóstico de información			■	■	■							
Segmentación del mercado por equipos de trabajo					■	■	■					
Elaboración de estrategias para cubrir demanda							■	■	■	■	■	■

g) Presupuesto:

Actividad	Costo total
Análisis en las variaciones del mercado	S/. 100
Recaudación y diagnóstico de información	S/. 200
Segmentación del mercado por equipos de trabajo	S/. 150
Elaboración de estrategias para cubrir demanda	S/. 300
TOTAL	S/ 750

h) Viabilidad:

La empresa construcciones y servicios generales 4S SAC, para que pueda poner en marcha la estrategia propuesta debe tener un monto equivalente a 750 para que sea sustentable a largo plazo. Ante ella se puede observar que las principales actividades a desarrollar variantes de la coordinación en equipos de trabajo capacitaciones elaboración de un plan operativo y así mismo la recaudación y diagnóstico de toda la información.

Estrategia DO: Control de procedimientos.

a) Descripción de la estrategia

La estrategia expone la creación de un plan que permita controlar y conocer cada uno de los procedimientos cuando se quiere ejecutar los diferentes servicios que ofrece la empresa, ante ello también juega un papel fundamental el plan operativo y estratégico. Teniendo en cuenta la alta demanda que existe del servicio se deben analizar aspectos ya sea internos o externos. Por ello el plan operativo permite controlar todas las acciones a realizar en el momento de gestionar el procedimiento desde su inicio hasta su final identificando así deficiencias ya sea en el sistema productivo o el desempeño de los colaboradores, por otro lado, el plan estratégico permitirá crear métodos para alcanzar la misión y visión que la empresa se haya planteado.

b) Indicador

- % de trabajadores analizados
- Cantidad de procesos deficientes encontrados

c) Meta

- Lograr un 95% de deficiencias corregidas
- Lograr una mejora de 95% en el desempeño laboral

d) Tácticas:

- Anunciar los beneficios de realizar controles constantes en los procesos internos o externos que maneja la empresa a los colaboradores.
- Capacitar al jefe y colaboradores para que estén en la disposición de ejecutar el plan operativo y estratégico.
- Fabricar criterios de aceptación y exclusión con respecto a los objetivos que la empresa se haya planteado.

e) Programas de actividades:

La estrategia que permite crear un plan de acción para controlar y conocer los procedimientos que permitan cubrir la demanda. Esta propuesta estará a cargo principalmente por los jefes de área debido a que se tendrá que implementar acciones en las cuales se monitoree los procesos de acuerdo al plan operativo que

la empresa haya elaborado, para un periodo de tiempo ya sea corto, mediano o largo. Teniendo en cuenta los posibles errores que se pueden presentar en el proceso ese tipo de acciones permitirá controlarlos y corregirlos a tiempo ya que además del plan operativo se realiza el plan estratégico el cual trabaja bajo lineamientos tales como misión y visión que la empresa tenga establecidos.

f) Programas de actividades:

ACTIVIDADES	PERIODOS											
	Enero				Febrero				Marzo			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
Establecer reuniones periódicas	■	■	■									
Capacitación de los equipos de trabajo				■	■	■						
Instauración de estrategias de control							■	■	■			
Análisis de resultados										■	■	■

g) Presupuesto:

Actividad	Costo total
Establecer reuniones periódicas	S/. 100
Capacitación de los equipos de trabajo	S/. 2000
Instauración de estrategias de control	S/. 125
Análisis de resultados	S/. 75
TOTAL	S/ 2300

h) Viabilidad:

La puesta en marcha de la estrategia planteada es sumamente importante debido a que permite controlar adecuadamente cada uno de los procesos y corregir los que presenten deficiencias. Esta inversión está correctamente distribuida debido a que es un plan de acción que sigue un proceso para poder medir, estudiar e instaurar estrategias que vuelvan a la empresa sostenible en un futuro.

Estrategia FA: Negociaciones efectivas con proveedores.

a) Descripción de la estrategia:

La estrategia planteada está relacionada directamente con la adquisición de productos y calidad de servicio brindado por los proveedores. El mejorar la gestión de negociación nos permite obtener mejores precios en los materiales a conseguir para la realización de las obras, por otro lado, también nos propicia incrementar la cartera de proveedores accediendo a mayores opciones de compra.

b) Indicador:

- % de clientes satisfechos con precio de insumos y servicio brindado
- Cantidad servicios solicitados y conformidades recibidas

c) Meta:

- 100% de clientes satisfechos con precio de insumos y servicio brindado.
- Servicios cubiertos en su totalidad e incremento de conformidades recibidas.

d) Tácticas:

- Analizar constantemente la varianza de los materiales, y las ofertas propuestas por los proveedores.
- Diagnosticar que materiales son los más solicitados y realizar compra en cifras considerables para acceder a descuentos por cantidad.
- Capacitar al personal en el área de logística para mejorar la negociación con los proveedores.
- Mejorar el sistema de comunicación para que sea automático y brinde la situación de los precios en tiempo real.

e) Programación de actividades:

Para la mejorar la negociación es importante que la empresa cuente con un sistema que le permita tener conocimiento de las variaciones que ha presentado el mercado, a su vez que los colaboradores relacionados con el tema de compra siendo el área de logística estén constantemente capacitados para poder realizar las acciones pertinentes. Luego de ello procederá a analizar dicha varianza y el servicio que brinda sus proveedores, diagnosticando cuál trabaja en base a calidad y precio. Por otro lado, también se incrementa la cartera de proveedores lo cual

posibilita entrar en un sistema con más oportunidades de negocio. Finalmente, todas esas acciones brindarán resultados positivos y preferencia por el mercado.

f) Cronogramas de actividades:

ACTIVIDADES	PERIODOS											
	Enero				Febrero				Marzo			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
Capacitaciones en el área de logística	■	■	■									
Diagnóstico de varianza de mercado				■	■	■						
Análisis de servicio de proveedores						■	■	■				
Establecimiento de compra bajo criterios de calidad								■	■	■	■	
Control periódico en conformidades									■	■	■	■

g) Presupuesto:

Actividad	Costo total
Capacitaciones en el área de logística	S/. 1000
Diagnóstico de varianza de mercado	S/. 200
Análisis de servicio de proveedores	S/. 100
Establecimiento de compra bajo criterios de calidad	S/. 150
Control periódico en conformidades	S/. 100
TOTAL	S/ 1650

h) Viabilidad:

La estrategia implantada resulta viable a largo plazo, debido a que el mejorar la gestión de compra permite entrar a un mundo de posibilidades en cuanto a los materiales que se requieren para las obras, por lo tanto, el analizar detenidamente los diferentes precios que existen más la calidad que brindan los proveedores, permitirá a la empresa brindar un mejor servicio, a su vez el agilizar los procesos con un sistemas automatizado brinda eficiencia impregnando en la mente del consumidor el valor agregado del servicio.

Estrategia DA: Toma de decisiones efectiva

a) Descripción de la estrategia:

La estrategia planteada se concentra en la capacidad de adquisición y respuesta que tiene la empresa, en ese punto juega un papel muy importante la agilidad con la que la información que se recolecta y se diagnostica, ayudando en los procesos que realiza la organización. Esas acciones permiten que la respuesta en cuanto a las obras a realizarse ya sea para el sector público o privado se ejecuten en el menor tiempo posible evitando retrasos y molestias en los clientes.

b) Indicador:

- % de clientes satisfechos con agilidad de servicio
- Cantidad servicios cubiertos en el menor tiempo posible

c) Meta:

- 100% de procesos agilizados

d) Tácticas:

- Monitoreo en la agilidad del sistema operativo y su capacidad de respuesta.
- Mantenimiento periódico en las actualizaciones que requiera el sistema operativo para evitar retrasos.
- Capacitación del personal para el uso adecuado del sistema de recolección de datos.
- Análisis en cantidad de conformidades recibidas.

e) Programación de actividades:

La agilización de preferencias emitidas por el mercado debe gestionarse primero con la capacitación al personal para que este pueda utilizar el sistema operativo que la empresa brinda y así diagnosticar alguna deficiencia que esté presentando. Después se procede al monitoreo para verificar las deficiencias y realizarle el mantenimiento correspondiente, posteriormente se hace una prueba en cuanto a las mejoras que se le ha realizado para poder diagnosticar en qué nivel se encuentra la adquisición y emisión de información en base a las preferencias que el mercado presenta. Finalmente se realiza la recepción en conformidades recibidas para determinar en qué nivel se encuentra el servicio que se ha brindado

f) Cronogramas de actividades:

ACTIVIDADES	PERIODOS											
	Enero				Febrero				Marzo			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
Capacitación de personal	■	■	■									
Diagnóstico en agilidad del sistema operativo				■	■	■						
Mantenimiento constante en sistema operativo							■	■	■			
Análisis post mejoras realizadas										■	■	■
Control periódico en conformidades recibidas										■	■	■

g) Presupuesto:

Actividad	Costo total
Capacitación de personal	S/. 1000
Diagnóstico en agilidad del sistema operativo	S/. 1500
Mantenimiento constante en sistema operativo	S/. 3000
Análisis post mejoras realizadas	S/. 1500
Control periódico en conformidades recibidas	S/. 100
TOTAL	S/ 7100

h) Presupuesto:

La puse en marcha de la estrategia presentada ofrece viabilidad debido a que permite agilizar el sistema operativo mejorando los procesos que la empresa está realizando. El mejorar este sistema permite estar en constante comunicación en cuanto a todo lo relacionado con las diferentes variaciones que puedan surgir en el mercado y la rapidez con la que esta información es procesada para luego poderla ejecutar un plan de acción para el servicio que se está ofreciendo. Por otro lado, el servicio en control de conformidades ayudará a determinar si la estrategia ejecutada ha generado los resultados previstos.

Evaluación beneficio costo

Con respecto a la propuesta expuesta se procedió a evaluar la factibilidad mediante el análisis de presupuesto que tendrá, realizando una proyección trimestral y anual de los egresos e ingresos. El costo total de las estrategias de manera anual tiene un costo de 47200 y trimestral de 11800 para la empresa Construcciones y Servicios Generales 4E SAC.

ESTRATEGIAS		COSTO
FO	Ampliación de mercado	S/. 750
DO	Control de procedimientos	S/. 2,300
FA	Negociaciones efectivas con proveedores.	S/. 1,650
DA	Toma de decisiones efectiva.	S/. 7,100
TOTAL		S/. 11,800

ESTRATEGIA	TIEMPO	EGRESO	EGRESO TRIMESTRAL	EGRESO ANUAL
ESTRATEGIA FO	3 MESES	750	750	3000
ESTRATEGIA DO	3 MESES	2300	2,300	9200
ESTRATEGIA FA	3 MESES	1650	1,650	6600
ESTRATEGIA DA	3 MESES	7100	7,100	28400
TOTAL, EGRESOS			11,800	S/. 47,200

TEMPORADA	TRIMESTRAL 2024			
%	0.98%	0.98%	0.98%	0.98%
TRIMESTRE	I	II	III	IV
INGRESOS	S/19,650.00	S/19,841.59	S/20,035.04	S/20,230.38
EGRESOS	S/11,800.00	S/11,915.05	S/12,031.22	S/12,148.53
MARGEN	S/7,850.00	S/7,926.54	S/8,003.82	S/8,081.86

TEMPORADA	ANUAL			
%	2.72%	3.90%	5.08%	6.26%
AÑO	2023	2024	2025	2026
INGRESOS	S/78,600.00	S/81,665.40	S/85,814.00	S/91,185.96
EGRESOS	S/47,200.00	S/49,040.80	S/51,532.07	S/54,757.98
MARGEN	S/31,400.00	S/32,624.60	S/34,281.93	S/36,427.98

Proyección 1

Según INEI, (2023) Indica que el Perú obtuvo un crecimiento de 2.72% en enero – julio 2023 en actividades de consultoría de gestión empresarial, demanda de asesorías y consultorías de proyectos empresariales a las MYPE, además de asesorías financieras, portafolio de inversiones, servicios administrativos, gerencia y evaluaciones de planes de negocios. Los cual se puede corroborar en el aumento de 1.18% respecto al mismo periodo del año anterior 2022. Por ende, al tener tanto egresos y gastos de la empresa, tomando en cuenta la aplicación de las estrategias se obtiene un margen de S/. 32,624.60 gracias a la proyección estimada de 3.90% mientras que para el 2025 se tiene proyectado un crecimiento de 5.08% con ingresos de S/. 85,814.00 y egresos contemplados en S/. 51,532.07, obteniendo un margen de ganancia de S/. 34,281.93, contemplando que la condición económica siga un curso favorable para la empresa en los siguientes años.

Ingresos y egresos de la empresa Construcciones y Servicios Generales 4E SAC, Piura 2023.

Evaluación de beneficio sobre costo:

DETALLE	VALORES
INGRESOS	S/. 78,600.00
EGRESOS	S/. 47,200.00
B/C	1.67

Si **B/C >1**, indica que los beneficios son superiores a los costos. Por consiguiente, el proyecto debe ser considerado.

Con respecto al beneficios costo, se evidenció que por cada S/.1.00 que la organización invierta, recuperará S/. 1.67 en el año siguiente. Por ello se puede corroborar que las estrategias planteadas permitirán contribuir a la mejora en la gestión de información presupuestal en la empresa ubicada en Piura y su vez generara un beneficio de rentabilidad.