



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE INGENIERÍA Y ARQUITECTURA

ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE INGENIERÍA INDUSTRIAL

Planeamiento Estratégico para la Empresa AMV Consultores, 2019

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:

Ingeniera Industrial

AUTORES:

Br. Briceño Salinas, Christy Sttephane (ORCID: 0000-0002-6454-650X)

Br. Benites Rebaza, Estela Elizeth (ORCID: 0000-0003-4979-8984)

ASESORA:

Dra. Pinedo Palacios, Patricia Del Pilar (ORCID: 0000-0003-3058-7757)

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Gestión Empresarial y Productiva

TRUJILLO – PERÚ

2020

Dedicatoria

A Dios

Por darme las fuerzas necesarias para cumplir mis metas trazadas y no dejarme caer o resistir en los problemas que a veces me surgían y siempre me daba fuerzas para seguir adelante, siempre me indicó el buen camino y me dio una paciencia y tolerancia que siempre todo lo bueno se saca provecho y las oportunidades que nos ofrece saberlas aprovechar y si cometí errores él me ayudo a darme cuenta y aprender de ellos.

A mis padres

A mi padre Elpidio, que a pesar que no está presente en este gran paso que daré como profesional, me demostró que la vida no es fácil uno mismo tiene que lucharla y seguir adelante a pesar de todas las dificultades que tengamos, siempre manteniendo al margen el respeto a sí mismo. A mi madre Susana, por el gran amor que me da y el apoyo incondicional que siempre me has dado y tener la confianza que, si puedo salir adelante a pesar de los obstáculos que hubo en el camino. A mis hermanos Félix, Jonathan y Sarahi por siempre estar allí conmigo y dando alegrías, enojos y tristezas y estar presentes en esta meta cumplida. A Miguel, tu ayuda ha sido fundamental, siempre estando conmigo en los momentos más difíciles de mi vida, sabes que este proyecto no fue nada fácil, pero siempre estuviste apoyándome y motivándome para lograr mí meta.

Briceño Salinas, Christy Sttephane

A Dios

Por darme la vida, salud y sabiduría a lo largo de mi vida personal y profesional.

Dedico este trabajo a mi querida hija Alexia Abigail Córdova Benites por ser fuente de inspiración mi motor y motivo para superarme cada día más, a mí amado esposo y amigo Michel Córdova Duran quien me apoyo constantemente en el camino, gracias por compartir está linda experiencia conmigo.

A mis padres

Por siempre estar apoyándome en el transcurso de mi vida, brindándome las herramientas necesarias para salir adelante por su apoyo consejos lo cual fue fundamental para poder lograr lo que he alcanzado.

Mis hermanos y sobrinos

Por brindarme su apoyo, comprensión, tiempo y mostrarme el camino hacia la superación. También a mi recordado sobrino Aarón Alessandro, que desde el cielo me acompaña dándome las fuerzas para seguir adelante.

Benites Rebaza, Estela Elizeth

Agradecimiento

Agradecemos profundamente a la Universidad César Vallejo por habernos formado profesionalmente con carácter técnico y humanístico, a mis asesores el Dr. Joe González Vásquez y la Dra. Patricia Del Pilar Pinedo Palacios, por habernos impartido sus conocimientos, experiencias, consejos y valores que han sido fundamentales para lograr una meta más en nuestras vidas, para obtener el título de ingeniero industrial.

Por otro lado, también agradecemos a la empresa AMV CONSULTORES SAC., quién nos dio la facultad de realizar la investigación en su mediana empresa y dentro de ella darle un cordial agradecimiento al Ing. Abel Díaz Cieza.

A nuestras familias, por su comprensión y por darnos ánimos para la culminación de nuestra tesis.

Página del Jurado

Página del Jurado

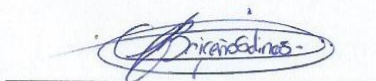
Declaratoria de Autenticidad

Yo, **BRICEÑO SALINAS, CHRISTY STTEPHANE** con D.N.I. N°**70503113**, a efecto de acatar las disposiciones vigentes establecidas en el Reglamento de Grados y Títulos de la Universidad Cesar Vallejo, Facultad de Ingeniería, declaro bajo juramento que la investigación y toda la documentación que acompaña es veraz y autentica.

Así mismo, declaro bajo juramento y me hago responsable ante cualquier falsedad, ocultamiento u omisión, en lo que concierne a documentos e información aportada.

Por lo cual, me someto a lo estipulado en las normas académicas de la Universidad Cesar Vallejo.

Trujillo, 02 de Setiembre del 2020



**BRICEÑO SALINAS, CHRISTY
STTEPHANE
DNI:70503113**

Declaratoria de Autenticidad

Yo, **BENITES REBAZA, ESTELA ELIZETH** con D.N.I. N°**47555548**, a efecto de acatar las disposiciones vigentes establecidas en el Reglamento de Grados y Títulos de la Universidad Cesar Vallejo, Facultad de Ingeniería, declaro bajo juramento que la investigación y toda la documentación que acompaña es veraz y autentica.

Así mismo, declaro bajo juramento y me hago responsable ante cualquier falsedad, ocultamiento u omisión, en lo que concierne a documentos e información aportada.

Por lo cual, me someto a lo estipulado en las normas académicas de la Universidad Cesar Vallejo.

Trujillo, 02 de Setiembre del 2020



**BENITES REBAZA
ESTELA ELIZETH
DNI:47555548**

Índice

Carátula	i
Dedicatoria	ii
Agradecimiento	iii
Página del Jurado.....	iv
Declaratoria de Autenticidad	vi
Índice	viii
RESUMEN	ix
ABSTRACT	x
I. INTRODUCCIÓN	1
II. MÉTODO.....	9
2.1. Tipo y Diseño de Investigación.....	9
2.2. Operacionalización de Variables.....	10
2.3. Población y Muestra	12
2.4. Técnicas e Instrumentos de Recolección de Datos, Validez y Confiabilidad	12
2.5. Procedimiento:	12
2.6. Método de Análisis de Datos	13
2.7. Aspectos Éticos	13
III. RESULTADOS	14
IV. DISCUSIÓN.....	17
V. CONCLUSIONES	19
VI. RECOMENDACIONES	20
REFERENCIAS	21
ANEXOS.....	25

RESUMEN

Esta investigación tiene como propósito la elaboración del planeamiento estratégico para la empresa AMV Consultores S.A.C, la consultora se encarga de realizar capacitaciones, brindar diplomados y cursos de especialización, la investigación ayudara a desarrollar el establecimiento de sus objetivos de la empresa, es así que plasmara la visión, así mismo la identificación de las estrategias, indicadores y cronogramas. Se realizó un análisis y estrategias a la empresa lo cual nos ayudo fue la matriz EFE que cuenta con 20 factores que ayudaran a determinar el éxito, lo cual fueron 11 oportunidades y 9 amenazas en el factor se observa que tuvo un valor de 2.36, así mismo se realizó una comparación con cuatro competidores y un competidor BCG Institute tuvo una la ponderación de 3.11 con una diferencia de 0.75 ante la empresa investigada es por ello que AMV Consultores debe mejorar y hacer frente ante su competidores. Así mismo se realizó una análisis de AMOFHIT lo cual se identificó las áreas de la empresa, este resultado determino si se aplicó bien las estrategias y se aplicó adecuadamente, los mismos factores que fueron 11 fortalezas y 9 debilidades logrando obtener un valor de 2.66 en la matriz EFI lo cual indica que Amv Consultores tiene buena posición interna respecto a su fortaleza, es así que al desarrollar las matrices la EFE,EFI,IE,PEYEA,MPC se logró identificar cinco estrategias retenidas y cuatro estrategias de contingencia, lo cual se analizara las estrategias retenidas para poder aplicar en la empresa y poder desarrollarlo para que la empresa tenga un mejor sistema estratégico y pueda hacer frente antes sus competidores, logrando mayor posición en el mercado teniendo en cuenta las delimitaciones de la investigación, se logró realizar un plan de acción para la empresa AMV Consultores, se determina 8 objetivos lo cual se establecieron objetivos a largo plazo y a corto plazo donde cada objetivo se realizara por una área especializada dentro de la empresa lo cual se tendrá un monitoreo contante por el gerente general y con un comité estratégico especializado lo cual va a tener un tiempo límite para aplicarlo y lograr resultados óptimos a un periodo de 1-4 año.

Palabras claves: Planeamiento estratégico, estrategias, plan de acción.

ABSTRACT

The present research has as its purpose the elaboration of the strategic planning for the company AMV Consultores S.A.C, the consultancy is responsible for training, providing diplomas and specialization courses, the research will help develop the establishment of its objectives of the company, so it reflects the vision, as well as the identification of strategies, indicators and schedules. An analysis and strategies were carried out to the company which helped us was the EFE matrix that has 20 factors that helped determine success, which was 11 opportunities and 9 threats in the factor is observed to have a value of 2.36, a comparison was also made with four competitors and a competitor BCG Institute had a weighting of 3.11 with a difference of 0.75 to the company under investigation that is why AMV Consultores must improve and cope with its competitors. In addition, an AMOFHIT analysis was carried out which identified the areas of the company, this result determined whether the strategies were applied well and applied properly, the same factors that were 11 strengths and 9 weaknesses achieving a value of 2.66 and in the EFI matrix which indicates that Amv Consultores has a good internal position on its strength, so when developing the matrices the EFE,EFI,IE,PEYEA,MPC managed to identify five retained strategies and four contingency strategies, which was analyze the strategies retained in order to be able to apply in the company and be able to develop it so that the company has a better strategic system and can cope before its competitors, achieving greater position in the market taking into account the delimitations of research, an action plan was achieved for the company AMV Consultores, 8 objectives are determined which were established long-term and short-term objectives where each objective was realized by a specialized area within the company which will be constant monitoring by the general manager and with a specialized strategic committee which will have a time limit to apply it and achieve optimal results over a period of 1-4 years.

Keywords: Strategic planning, strategies, action plan

I. INTRODUCCIÓN

La realidad problemática, el ambiente profesional que se desarrollan actualmente las empresas junto a la necesidad de responder a continuos cambios que conlleva a una necesidad de tener un buen planeamiento estratégico es así que toda empresa ya sea pequeña, mediana o grande, tiene que contar con un planeamiento estratégico, puesto que todas las empresas buscan competir en el mercado, para saber quienes son y que es lo que quieren ser, además se debe tener claro los objetivos para que así la empresa pueda lograr alcanzar el éxito desarrollando un buen direccionamiento estratégico .

En la revista Milenio de Ecuador nos habla sobre cómo surge la consultoría , desde Charles T.Sampson en el año 1870 para organizar el trabajo de los operarios chinos fue contratado en un incipiente de una fábrica de zapatos, así con el auge de la revolución industrial por ello las empresas que brindan servicios o consultoría mejoran el 50% de sus ventas , por ello hoy en día las empresas consultoras abarcan un número significativo en servicios que ofertan a las empresas , desde funciones del manejo del personal y estrategias dentro de las empresas.(Guterres, 2016).

Según la CONFIEP nos afirma que el rubro de consultoría en el país de Europa tiene una tasa de 25% y 30% anuales. Las entidades de los países de la Unión Europea generan costos para poder contratar servicios de asesoría como \$25.000 anuales. (la mitad del PBI del Perú). En Estados Unidos, las empresas grandes y con avanzada tecnologías, facturan alrededor de 2.700 millones de dólares al año.(Argilés Bosch, y otros, 2017)

El sector de servicios va creciendo en los promedios anuales de un 7.17% se puede ver que el crecimiento más alto tuvo la consultoría en el año 2014 con un 9 % , además en el mismo año el PBI tuvo rendimientos bajo con un 2.4% , con ello se puede decir que la necesidad de mejorar las capacidades , lo cual va disminuir la rentabilidad y se vuelve más imperativo de ser eficiente.(Becerra Fernández, y otros, 2018).

La evolución del sector de servicios públicos no indican que la empresa de mayor beneficio es de EDEGEL S.A con un 7% de rentabilidad acumulada dentro de los años 2011-2015, seguida por Luz del Sur S.A, Edelnor y Hidrandina SA con el 72% ,70% y 67% respectivamente y las acciones con mayor pérdida fueron La Telefónica del Perú con un 52%.(Mamani Hanco, 2016)

En el Perú nos encontramos con menores estándares debidos que los gerentes no brindan su tiempo sobre el planeamiento para mejora de su empresa. Además nos comenta que un gerente debe dedicarse entre 30% y 35% de su tiempo para ver sobre la planeación estratégica de su empresa, pero a su vez nos damos cuenta que algunas empresas tienen un COACHING para ver así el funcionamiento, además en el Perú vemos que solo un 10% a 15 % no existe una buena planificación para estar debajo de la organización.(Pareja, 2015)

El Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI) en el documento Perú: Estructura Empresarial nos dice, que las empresas de servicio registran un aumento del 4,9 % de los años anteriores, lo cuales se da el 94,6 fueron microempresas con 4,1 % pequeñas empresas y 0,5 de mediana y un 0,8 pertenecen a la administración pública. Así mismo nos dice que en la provincia de Lima tiene un 44,1 % en la mayor concentración de empresas de servicios.(Sánchez Aguilar, 2016). En la actualidad la empresa AMV Consultores S.A.C no posee instrumentos para medir el cumplimiento de metas, no cuenta con normas establecidas para las funciones que se realiza dentro de la empresa, tienen retrasos en la entrega de los certificados y falta de políticas organizacionales es decir los empleados antes de ingresar a laborar no tiene conocimiento sobre la misión de la empresa y tampoco que debilidades pueden tener, debido a eso los trabajadores no están aptos para conocer bien su centro donde laborar. Así mismo no posee una planificación en la empresa en las distintas áreas de consultoría de servicios. Es por ello se observa la falta de un Planeamiento Estratégico lo cual trae como consecuencia el incremento de su economía en la Consultora pero disminuyendo la competitividad, esta investigación se realizó con el propósito de observar y evaluar detalladamente lo que afecta a la Consultora de manera interna y externa para establecer una dirección estratégica, identificando las estrategias correctas, con planes de acción a corto y mediano plazo y darle seguimiento para que le permita a la empresa crecer en el mercado. Así nos permitirá competir con otras consultoras como tenemos a BSG INSTITUTE, diplomados COACHING, diplomados UNT, gestión integral HQSE, entre otros. AMV CONSULTORES S.A.C es una empresa de servicios que se dedica a brindar cursos y diplomados de especialización y capacitaciones. La consultora fue creada en el año 2013, por el Ingeniero Abel Díaz Cieza quien es Gerente General y dueño de la empresa, la cual se encuentra ubicada en la ciudad de Trujillo en el Jr. Pizarro 478.

En materia de este estudio se encontró antecedentes como la tesis de Peñaranda

García, 2015; con el título " Diseño de un Planeamiento Estratégico para la empresa QS CONSULTORES" tuvo como fin, realizar el análisis de cada matriz de planeamiento identificando las estrategias que se van a evaluar y dar seguimiento mediante un mapa estratégico y llevando un monitoreo constante de las estrategias que se analizó, se puede ver que en la matriz EFE obtuvieron un puntaje de 1.92 que significa que esta no están aprovechando las oportunidades, en esa investigación se hizo uso de información cualitativa como cuantitativa que tuvieron aspectos subjetivos y de percepción, usaron instrumentos a través de métodos estadísticos y la aplicación en su población. Base de guía para visualizar las matrices del planeamiento estratégico y mapa estratégico (Peñaranda Garcia, 2015)

De la misma manera Neira Loza, y otros, 2017 en su tesis "Planeamiento Estratégico para la empresa ServiExpress dedicada al Servicio Técnico Automotriz en la Ciudad de Guayaquil ", demostraron que realizar un análisis FODA ayuda mucho a obtener características de la organización, teniendo como base la observación para identificando las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas dentro de la organización como ellos lo realizaron y aplicaron el planeamiento estratégico basado en sus problemas y dando solución a cada uno de estrategias establecidas en las matrices de evaluación. En base al estudio realizado se escogerá para las referencias bibliográficas y tener como referencia los anexos dentro de esta investigación relacionado al planeamiento estratégico.(Neira Loza, y otros, 2017)

Asimismo, a nivel nacional Sandoval Bazán, 2017 en su proyecto de tesis "Planeamiento Estratégico y el Desarrollo Empresarial de la Empresa Servicios de Mantenimiento Electromecánico E.I.R.L, en el distrito de San Juan de Lurigancho" demostró que la relación del planeamiento estratégico y el desarrollo empresarial fue de 0.001 lo cual género que es menor a 0.05, que indica que hay relación moderada en ambas variables dentro de las matrices que se empleó como la matriz EFI , PESTE,EFE,MCP y AMOFHIT, se usó una metodología observacional y descriptiva para identificar y demostrar las posibles causas del planeamiento estratégico, como también describir el perfil de la empresa y dar monitoreo constantes para obtener un buen control de sus procesos que brindan servicios . En base de guía para aplicar el planeamiento estratégico.(Sandoval Bazán, 2017)

Al igual que en el estudio por Fernández Barreda, y otros, 2017 en su trabajo de investigación titulado {Planeamiento para la empresa Kalitex S.A.C., Arequipa 2017} demostro que la empresa tiene ventajas internas que posee junto con la variedad de productos o servicios que pueden ofrecer , debido a ello como toda empresa tiene debilidades y una carencia de planeamiento estratégico, por ello es muy eficiente elaborar las matrices de EFE se obtuvo un valor ponderado de 2.66 que nos da a entender que la empresa aprovecha las oportunidades que existen y se ayudan a reducir los efectos potenciales de las amenazas externas, el EFI es de 2.91 y valor ponderado esto quiere decir que la posición interna de la empresa es muy sólida, FODA aquí la empresa tiene 5 fortalezas, 5 oportunidades, 5 debilidades y 5 amenazas que se tiene que hacer estrategias para mejorar cada una y PEYEA se obtuvo que deben sugerir estrategias agresivas para hacer una buena incorporación en el mercado, desarrollo y la integración de estas mismas estrategias para ayudar a la empresa a mejorar y tener una diversificación horizontal. Base de guía de como se realiza el planeamiento estratégico y sus resultados que se obtuvo al aplicarlo mediante fichas a los trabajadores administrativos tanto a los trabajadores que hicieron partícipes de estas fichas para evaluar a la empresa .(Fernández Barreda, y otros, 2017)

Como también a nivel local, Baltodano Vargas, y otros, 2016 en su investigación denominada {Propuesta de Planeamiento Estratégico para la empresa Constructora y Servicios S.A., del año 2016 al 2021, Trujillo-La Libertad"} lo cual se realizara como se encuentra de manera interna y externa la empresa , asimismo formular un planes estratégicos lo cual ayudará a tener un buen direccionamiento estratégico como la misión, visión y valores que analizaron mediante capacitaciones al personal que trabajan en ello debido a que cada día el mundo va cambiando con nuevos conocimientos y abriendo nuevas puertas para el aprendizaje y desarrollo de estos, y se debe aplicar para llevar una buena estrategia comercial y financiero, generando un buen aspecto para los competidores potenciales, tener lazos de amistad con las demás empresas que brinden consultoría para saber que estrategias tienen para desarrollar En la matriz PEYEA, obtuvieron 2 estrategias: Desarrollo del Mercado y Desarrollo del Producto. Base para guía metodológica y marco teórico para indicación de sus resultados.(Baltodano Vargas, y otros, 2016)

Como también Goicochea Paredes , y otros,2017 en su trabajo de investigación sobre{Gestión del planeamiento estratégico para la empresa ingeniería global & empresarial S.A.C. - Trujillo - 2017} nos afirmó que aplicar un plan estratégico ayuda a las empresas a mejorar. Base para guía metodológica y marco teórico para indicación de sus resultados y comparación para nuestra investigación para tener conocimiento de cómo se está dando cada uno de nuestros indicadores del cuadro de operacionalización.(Goicochea Paredes, y otros, 2017)

El presente estudio de investigación se justifica teóricamente que pretende relacionar el planeamiento estratégico lo cual ayudara a que la empresa alcance metas y logre el crecimiento dentro con las actividades que permitan lograr los objetivos trazados que la empresa pueda brindar sus servicios como consultora ,dando capacitaciones y cursos de diplomado en el contexto real,así mismo de manera práctica detallar el direccionamiento estratégico para conocer a la empresa tanto interna como externamente , como también precisar las estrategias que permitan afrontar las amenazas que esta expuesta la empresa y sacar provecho de las oportunidades para así mejorar paulatinamente en la Empresa AMV CONSULTORES S.A.C.

También se justifica metodológicamente ,como se seguira una secuencia logica en el planeamiento estrategico definiendo la mision, vision ,valores y las estrategias que se desarrollaran a corto plazo y a largo plazo, que nos ayudara a cumplir las metas que pueden ser controladas y lo cual la empresa los reconozca, de manera social que ayudaria a obtener una solucion esperando los resultados obtenidos, durante la planificacion estrategica en AMV Consultores lo cual nos permitirá crecer como empresa puesto que tener un buen planeamiento estrategico nos ayudo a evaluar y asi determinar la solución.

De esta forma hay varias definiciones planteadas por autores como, Ferrer Romero, 2018 nos dice que el planeamiento estratégico es vital para cualquier organización, esta no predice el futuro de la empresa, aunque esta misma implica hacer suposiciones sobre el entorno futuro, las decisiones se toman en el presente.(Anexo B1: Etapas del Proceso Estratégico).(Ferrer Romero, 2018)

La **Matriz FODA** es una herramienta muy utilizada que analiza las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenaza que tiene la organización; las oportunidades como las amenazas es lo que representa fuera del mercado referido a la empresa y las fortalezas y debilidades es lo que esta dentro de la empresa.(Anexo A9: Formato de la Matriz FODA).(Chipoco Quevedo, 2015).

Dentro del análisis externo se encuentra **el Análisis PESTE** que es el entorno de una empresa y ver como ayuda a aumentar las oportunidades y a disminuir amenazas en cortos y medianos plazos ofreciendo oportunidades en el mercado a cada uno de sus factores que se tiene que definir en este análisis, las iniciales son: Fuerzas políticas, legales y gubernamentales (P), Fuerzas económicas y financieras (E), Fuerzas sociales, culturales, y demográficas (S), Fuerzas tecnológicas, científicas (T) y Fuerzas ecológicas y ambientales (E). (Lamas Leite, y otros, 2017). (Fernández Otheo, y otros, 2009). La **Matriz de Evaluación de Factores Externos (MEFE)**, es un análisis cuantitativo que resume las oportunidades y amenazas reconocidas en una empresa se otorga un peso para cada uno luego para que el total sea 1. Así mismo se observa la respuesta lo cual se dará una valoración de 1 siempre que la respuesta sea pobre y puede llegar hasta 4 si la respuesta es eficaz (Anexo A8: Formato de MEFE). (Ponce Talancón, 2009). El análisis interno llamado AMOFHIT, nos ayuda a recolectar la información de una organización de la administración y gerencia también de (A), marketing y ventas (M), así también operaciones/producción y logística (O), también finanzas/contabilidad (F), por otro lado, los recursos humanos de la organización (H), luego los sistemas de información y comunicaciones (I) y finalmente la tecnología e investigación y desarrollo (T). Esto nos ayudara a ver el desarrollo el análisis interno. (Lima Crisóstomo, y otros, 2014).

Posteriormente, la MEFI ayuda a dar valoración a las fortalezas y debilidades de los puestos así mismo las relaciones entre ellas. (Anexo A10: Formato de MEFI). (Shkoler, y otros, 2017). Luego la **Matriz de la Posición Estratégica y la Evaluación de la Acción (PEYEA)**, se constituye los cuadrantes, obteniendo una actitud estratégica individual: Defensiva, conservadora, agresiva o competitiva. Obteniendo resultados de la matriz y nos hace conocer una actitud beneficiosa para la empresa. (Anexo B2: Formato de la Matriz PEYEA). (Wilkin, y otros, 2012). Después de realizarse la Matriz EFE y EFI, se debe realizar la **Matriz Interna-Externa (IE)**, esta basado por dos dimensionamientos que son la ponderación de los totales de la Efi que toma el X y la ponderación de la EFE es el Y. El X es el es la matriz de IE, lo cual debe ir una ponderación de 1.0 y 1.99 de EFI de acuerdo a una débil posición, la calificación de 2.0 y 2.99 es considerado un promedio y calificación es de 3.0 y 4.0 es fuerte. Y la EFE, tiene una ponderación de 1.0 y 1.99 en el Y lo cual es considerado bajo con calificación de 2.0 y 2.99 lo cual es una ponderación media y

la calificación de 3.0 a 4.0 es alta.(Anexo B3:Formato de la Matriz IE).(Brandao, 2015)

La **Matriz de la Gran Estrategia (MGE)**, determina la posición competitiva de la empresa dentro del mercado ,si es fuerte o debil y respecto a su crecimiento en el mercado,sea lento o rapido.(Pettinger, 2013).

Se analiza dos variables,consecutivamente,que puede ser clasificado en 4 cuadrantes: (a) Cuadrante I(Actitud Competitiva Fuerte en el mercado de desarrollo veloz) ; (b) Cuadrante II (Actitud Competitiva Débil en el mercado veloz); (c) Cuadrante III (Posición Competitiva Débil en un mercado de desarrollo pausado); (d) Cuadrante IV (Posición Competitiva Fuerte dentro de este mercado). En cada de esto se recomienda alternativas estrategicas en un orden para seleccionar de la Gran estrategia.(Anexo B4:Formato de la Matriz GE).(Fred, 2004)

En seguida les sigue la **Matriz de Decisión**, esta hace uso de 5 matrices que son:FODA,PEYEA,BCG,IE y MGE, es detectar lasestrategias mas importantes que se da mas seguido,sonexplicitos y se usa para matrices cuantitativas del planemaineto,donde se colocara ponderaciones a cada estrategica a evaluar para tener factores clave de éxito.(Navas, y otros, 2011), las que redundan 3a más veces se eligen de las otras como estrategias de contingencia; las estrategias 2,3,5 se detienen por reaparecer entre 3 o mas y el 1 y 4 se considera estrategia decontingencia. Se finaliza con una decisión estrategica aquellas que se repitan 1 o 2 veces.(Anexo A11:Formato de la matriz de decisión). (D`alessio Ipinza, 2015)

La **Matriz Cuantitativa del Planeamiento Estratégico(MCPE)**, es una herramienta en la etapa de decidir la elección de las estrategias, los factores claves encontrados como las oportunidades,amenazas, fortalezas y debilidades, lo cual debe de sumar 1 y se evalua cada estrategia de los factores asignados con valores que se debe definir entre cinco a diez factores de comparación, los valores van desde 0 (sin importancia) hasta uno (muy importante) las calificaciones a registrar deben responder como se desempeña la empresa 1-4 (debilidad principal, debilidad menor ,fortaleza menor, fortaleza principal) (Anexo A12: Formato de la Matriz MCPE). (García Cáceres, 2018).

La **Matriz Boston Consulting Group (BCG)** está dividido en 4 cuadrantes, los círculos representan las unidades de negocio en función del volumen de ventas. (Saldarriaga Isaza, 2014). Se encuentra encuadrada en un sistema de coordenadas, el eje X nos indica la participación relativa en el mercado y el eje Y el crecimiento del mercado. ambos ejes están subdivididos en dos zonas, estas zonas (denominadas simbólicamente interrogante, estrella, vaca, perro) pueden colocarse los productos en función a los ejes. (Neves, y otros, 2013)

Cuota del mercado: En él es resultado de la cuota propia de mercado y del competidor más fuerte. Si el valor resultante es mayor a 1, la empresa es líder en el mercado. (Ramírez Córcoles, y otros, 2013)

Crecimiento del mercado: Para la unidad de producto determinado es decir el volumen actual de mercado. (Anexo B5. Formato de la Matriz BCG). (Neves dos Santos, y otros, 2014).

El problema encontrado dentro de la Investigación es: ¿En qué medida la elaboración del planeamiento estratégico mejorara a la empresa AMV Consultores S.A.C, 2019? La hipótesis encontrada de nuestra investigación es : Si se elabora el Planeamiento Estratégico mejorara a la Empresa AMV CONSULTORES, 2019.

La Secuencia es la siguiente:

Objetivo General es : Elaborar el planeamiento Estratégico para la empresa AMV Consultores S.A.C, 2019

Objetivos Específicos son :

- ✓ Realizar un diagnóstico interno y externo de la empresa AMV Consultores S.A.C, 2019.
- ✓ Elaborar el planeamiento estratégico de la Empresa AMV Consultores S.A.C
- ✓ Realizar un plan de acción y monitoreo para la Empresa AMV Consultores.

II. MÉTODO

Se aplicó el método observacional, puesto que no se manipuló ninguna variable de estudio y se hizo solo la visualización de estas mismas.

2.1. Tipo y Diseño de Investigación

Es un estudio aplicativo, porque hace uso de conocimientos teóricos del planeamiento estratégico para dar solución a la nuestra realidad problemática de la empresa en estudio. (Hernández Sampieri, y otros, 2010).

Tipo descriptivo, porque responde a las causas de los eventos físicos o sociales, se enfoca en explicar a detalle como se relacionan dos o más matrices. Según Behar Rivero, 2009 los estudios descriptivos buscan especificar las propiedades importantes de personas, grupos, comunidades o cualquier otro fenómeno que sea sometido a análisis. (Behar Rivero, 2009)

2.2.Operacionalización de Variables

Tabla A1-Operacionalización de Variables.

VARIABLE	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	INDICADORES	ESCALA
VI:Planeamiento Estratégico	Es un documento que ayuda a ver que decisiones se debe tomar dentro de las empresas, para identificar como esta actualmente y que mejoras puedan tener lo cual se utiliza para lograr o alcanzar metas con mayo eficiencia y eficacia en la calidad de bienes y servicios.(Armijo, 2011)	Matriz FODA	N°FO N°DO N° FA N° DA	Nominal
		Matriz (MEFE)	Ponderado=Peso*calificación	Ordinal
		Anàlisis PESTE	N° Factores Políticos (P). N° Factores Económicos (E). N° Factores Social (S). N° Factores Tecnología (T) N° Factores Ecológicos (E)	Nominal
		Matriz de Evaluación de Factores Internos (MEFI)	Ponderado=Peso*calificación	Ordinal
		Matriz de la Posición Estratégica y la Evaluación de la Acción	Eje X (Dimensiones internas) -Fuerza Financiera(FF) -Ventaja Competitiva(VC)	Nominal

		(PEYEA)	Eje Y (Dimensiones externas) -Estabilidad del ambiente(EA) - Fuerza de la empresa(FE)	
		Matriz Interna-Externa (IE)	Eje X=N° Ponderado MEFI Eje Y= N° Ponderado MEFE	Ordinal
		Matriz Cuantitativa del Planeamiento Estratégico(MCPE)	OP+AM+FO+DE=1	Ordinal

Fuente: Elaboración Propia.

2.3. Población y Muestra

La **población**: Está conformada por la empresa AMV Consultores S.A.C. La **muestra** es censal, porque está conformada por la misma empresa AMV Consultores SAC. La **Unidad de análisis**: Son las áreas de la empresa.

2.4. Tecnicas e Instrumentos de Recoleccion de Datos, Validez y Confiabilidad

Para lograr los objetivos especificos se realizara las siguientes tecnicas y herramientas:

OBJETIVOS	TÉCNICAS	INSTRUMENTOS
Realizar un diagnóstico interno y externo.	Entrevista. Lluvia de ideas. Dinámica de Grupos. Descripción de Datos.	Guía de Entrevista. Direccionamiento Estratégico. Matriz PESTE Matriz EFE. Matriz PC Matriz AMOFHIT. Matriz EFI.
Elaborar el planeamiento estratégico	Entrevista. Guía de Entrevista.	Matriz FODA. Matriz PEYEA. Matriz BCG Matriz IE Matriz DE Matriz CPE
Realizar un plan de acción y monitoreo.	Aplicación de las estrategias.	Cronograma de trabajos previos.

Fuente: Elaboración Propia.

2.5. Procedimiento

- Para realizar el diagnostico interno y externo de la empresa AMV Consultores S.A.C se procedió a la revisión de la misión, visión y elaboración de los valores de la empresa AMV CONSULTORES S.A.C los cual se procede a capacitar a las personas encargadas de cada área de la empresa AMV CONSULTORES S.A.C, además también se aplicará la técnica de la entrevista acorde a las interrogantes previamente establecidas en el marco

teórico para estos fines y valorada por un grupo de expertos. (Ver Anexo C.1: Guía Entrevista del Direccionamiento Estratégico). Luego el análisis externo e interno se procederá a la elaboración de diversas matrices de planeamiento estratégico, luego se aplicará la técnica de la encuesta (Ver Anexo C.2: Cuestionario de planeamiento estratégico) de acuerdo a las interrogantes establecidas en el marco teórico y valorada por un grupo de expertos; a los siguientes análisis y matrices: Matriz PESTE, Matriz EFE, Matriz PC, Matriz AMOFHIT y la Matriz EFI AMV CONSULTORES. (Ver Anexo A2, A3, A4, A5 Y A6).

- Para el segundo objetivo, se elaborará el planeamiento estratégico para la Empresa AMV Consultores S.A.C, se procederá a analizar todas las matrices empleadas en el planeamiento estratégico como son la Matriz de intereses de la organización (MIO), Matriz FODA, Matriz Interna – Externa (IE), Matriz de la Posición Estratégica y la Evaluación de la Acción (PEYEA), Matriz BCG, Matriz de la Gran Estrategia (GE), Matriz de Decisión y Matriz CPE. (Ver Anexo A7, A8, B3, A9, B2, B4, A10, A11)
- Para el tercer objetivo, se realizó un plan de acción y monitoreo de las estrategias para la Empresa AMV Consultores S.A.C, donde se establece objetivos a largo plazo y corto plazo, y como se va a realizar cada objetivo y por quien, las posibles fechas que se realizara cada objetivo y dar resultados claros y un cuadro de resumen por cuanto se gastara la aplicación del planeamiento por cada objetivo. (Ver Anexo A11, A12)

2.6. Método de Análisis de Datos

A nivel descriptivo, los datos se analizarán mediante matrices del planeamiento estratégico como también fórmulas para los estados financieros de la empresa. Analizando sus medidas de propósito interno según su nivel de datos. (Aristimuño, 2017)

2.7. Aspectos Éticos

Las investigadoras se comprometen a respetar la posesión de información, a la franqueza de los resultados, la confidencialidad de los datos proporcionados por la empresa y no implicar a los trabajadores ni revelar su identificación de cada participante en el estudio, solamente se tomará datos consentidos por la empresa.

III. RESULTADOS

PRIMER OBJETIVO: Realizar un diagnóstico interno y externo de la empresa AMV Consultores S.A.C, 2019.

Actualmente la empresa tiene no presenta un direccionamiento estratégico establecido, por ende hemos propuesto a la empresa un direccionamiento estratégico para que ayude a tener una mejor perspectiva en el ámbito de competencia, como se puede visualizar en el Anexo A13. En el análisis externo de la empresa como se puede ver en la tabla A2 se pudo identificar las oportunidades y amenazas que presenta la empresa AMV CONSULTORES SAC que son aquellas que no se puede controlar ya que se encuentra fuera del alcance, pero este análisis nos ayudó a obtener la Matriz EFE, lo cual cuenta con 20 factores determinantes de éxito, 11 Oportunidades y 9 Amenazas, un número adecuado de factores como se visualiza en la tabla A3. El valor total es de 2.36 indica una respuesta ligeramente por debajo del promedio, por no saber aprovechar adecuadamente las oportunidades del entorno y neutralizar las amenazas. En la tabla A4 se identificó que la medición comparativa entre 4 competidores que se evaluó, el competidor más fuerte BSG INSTITUTE, con una ponderación de 3,11, diferenciándose en la entrega de certificados y los precios en los costos competitivos. Por ello AMV CONSULTORES deberá mejorar la entrega de certificados a tiempo, tener mayor posicionamiento en el mercado, tener más facilidades de pagos en los costos de diplomados o cursos que se dictan, contar con un staff de personal que den buenos cursos y estén bien calificados así también contar con mayor tecnología para los participantes.

Para el Análisis Interno de AMV CONSULTORES, se hizo el análisis AMOFHIT, que se identificó las principales áreas. Ver Anexo A5, este resultado determinará si se han identificado las estrategias adecuadas y si han sido aplicadas eficientemente, para luego en la matriz EFI cuenta con 20 factores determinantes de éxito, 11 Fortalezas y 9 Debilidades el valor obtenido fue de 2.66 nos muestra que la empresa AMV CONSULTORES tiene una posición interna fuerte del sector respecto a su fortaleza interna respecto a sus debilidades. Ver Anexo A6.

SEGUNDO OBJETIVO: Elaborar el planeamiento estratégico de la Empresa AMV Consultores S.A.C

Una vez que la empresa ha establecido su direccionamiento y identificado sus amenazas, oportunidades, debilidades y fortalezas se pasa a la elaboración de estrategias dentro del planeamiento estratégico como propuesta alcanzar y lograr el

éxito en consultoría de acuerdo las competencias. Ver anexo A6. Después de haber realizado nuestras matrices de la EFE Y EFI se analizó la matriz FODA con estrategias genéricas para poder desarrollar el resto de matrices con un total de 7 estrategias como se visualiza en la anexo A7. Luego se analizó la matriz IE de la empresa AMV consultores, se utiliza los resultados de la matriz interna y los factores externo. Según el análisis de la Matriz IE la empresa debe emplear la Estrategia de crecer y proteger, para obtener un mayor capital con el propósito de realizar mayores adquisiciones o inversiones estratégicas. Figura B3. La empresa AMV Consultores, se encuentra ubicada en el cuadrante competitivo, lo cual indica una fortaleza de la empresa, con un límite de la fortaleza financiera, ventaja competitiva y una baja estabilidad en el entorno, es así que se debe buscar alianzas estratégicas, para mejorar. Ver Anexo A8. Al analizar la matriz BCG de la empresa AMV Consultores se encuentra ubicado en el cuadrante de signos de interrogación, lo cual significa que su participación en el mercado es pequeña por lo cual la empresa no puede tener muchos ingresos debido a la falta de control en el área de gerencia. Ver anexo B2.

La GE indica que la estrategia es adecuada para continuar con AMV CONSULTORES S.A.C, lo cual su ubicación se encuentra en el II cuadrante.

Desarrollo de mercado: AMV Consultores tiene a insertar servicios presentes en nuevos mercados. Penetración en el mercado: Se quiere lograr obtener mayor ventas en los mercados presentes brindando nuestros servicios que AMV Consultores brinda. Desarrollo de servicio: Se pretende lograr que la empresa mejore en sus servicios, brindando en los presentes mercados. Ver Anexo B4.

De acuerdo a las estrategias del proceso de emparejamiento para la empresa AMV Consultores S.A.C, se relaciona para ver la cantidad de veces que se repite y coger aquellas que se repiten más. Así mismo se busca encontrar estrategias con mayor impacto lo cual ayudara para mejorar a la empresa, es así que la retención más usual es elegir las que se repiten 3 a 4 veces, es decir se debe dejar a criterio del evaluador de conservar sus estrategias. De acuerdo a los resultados se tuvo estrategias competitivas de cuadro al tipo de enfoque, es así que se planteó instrumentos con las estrategias externas intensivas, alternativas y de diversificación. Ver Anexo A9.

En la MCPE, se desarrolla estrategias las cuales son mejores, la cual es más atractiva con un puntaje de 4, relacionado con estrategias retenidas, debido a los factores claves de la MEFY y MEEFI. Ver Anexo A10.

De acuerdo a las estrategias retenidas MCPE ayuda a satisfacer las oportunidades, amenazas , fortalezas y debilidades.

MPCE considera agrupar ciertas estrategias relacionadas y poder reformularlas de tal manera que sea integras. Se tuvieron 5 estrategias retenidas que se tomaron para el análisis, que se lista a continuación:

1. Elaborar un plan estratégico para reducir el retraso en los certificados.
2. Desarrollo de nuevos avances tecnológicos para mejorar la capacitación de los participantes.
3. Implementación de capacitaciones a los trabajadores continuamente.
4. Elaborar costos sobre los precios en la competencia.
5. Incrementar mayor Desarrollo de servicios en sus promociones.

TERCER OBJETIVO: Realizar un plan de acción y monitoreo para la Empresa AMV Consultores.

Como se visualiza en el anexo A11 , para poner en marcha las estrategias, se ha dispuesto una serie de OCP, alineados con los OLP y las estrategias retenidas para la empresa AMV CONSULTORES donde por cada objetivo a largo plazo se tiene objetivos a corto plazo y la fecha se puede realizar, algunos objetivos ya fueron realizados hemos evaluado un cuadro de resumen (Ver anexo A12). Todos ellos tendrán recursos asignados que garanticen su logro y éxito. Esto se realiza con la finalidad de garantizar la integridad y el alineamiento de las acciones con respecto a las estrategias que se emprenderán., lo cual no tendría éxito si no se define una correcta gestión de cambio. Finalmente, para lograrlo, es importante conceptualizar una serie de acciones que apoyan el proceso de mejora y cambio. Ello debe realizarse al momento de poner en ejecución las estrategias y las acciones definidas en este objetivo. Como también se elaboró el mapa estratégico de la empresa AMV Consultores S.A.C donde las estrategias que se evaluaron en las matrices se grafica en el mapa estratégico por perspectivas. El monitoreo se hará trimestralmente para evaluar el plan en las metas establecidas , para desarrollar las acciones del plan de acción.

IV. DISCUSIÓN

La mejora del planeamiento estratégico en la empresa AMV Consultores S.A.C , 2019, surgió debido que la empresa tiene ventajas competitivas internas lo cual posee la variedad de servicios que puede ofrecer , así mismo como la empresa tiene sus debilidades y una carencia de plan estratégico por ello es muy eficiente elaborar matrices obtenido resultados favorables para dicha empresa.(Associates, 2009)

Al analizar la situación actual de la empresa en el área de administración, el planeamiento estratégico busca ventajas internas lo cual la empresa tiene. se utilizaran matrices que nos da entender que la empresa aprovecha las oportunidades lo cual ayudara a reducir las amenazas y así aumentara el desarrollo de una empresa, en AMV Consultores S.A.C como se observa algunos de los trabajadores no conocen la visión y misión de la empresa, por ello no tienen propósitos y código de valores ,al no conocer el significado de la visión y misión hace que la empresa no sea necesario el planeamiento estratégico pero que es muy importante que toda empresa sepa que está haciendo y a dónde quiere llegar con una buena planificación.(Brandao, 2015)

Para esto se dio a conocer el proceso que se realizó un estudio cuantitativo, lo cual se realizara como se encuentra de manera interna y externa la empresa.

Para formular planes estratégicos se observa los cambios en el desarrollo de cómo se implementa el plan, es así que se observara los cambios durante el funcionamiento , así mismo se evalúa directamente lo que le afecta a la consultora ya sea de manera interna como externa identificando estrategias correctas con los planes de acción a corto y mediano plazo.(Baltodano Vargas, y otros, 2016). Los resultados de estudio cuantitativo nos permitieron ver en qué momento debemos usar el análisis, lo cual nos ayudó a determinar en un tiempo adecuado la planificación para AMV Consultores S.A.C, siendo así que la empresa podrá lograr alcanzar sus objetivos eliminando lo que genera valor y logrando conocer algunas estrategias lo cual ayudará a la empresa para que lo hagan crecer con los resultados obtenidos. Como nos dice Ferrer Romero, que tener un buen planeamiento estratégico es muy importante para toda empresa lo cual nos ayuda, pero no predice el futuro de una empresa, pero si nos implica suposiciones sobre el entorno.

Para el resultado de este proceso, se realizó el estudio cuantitativo, lo cual nos ayudó aplicar las matrices obteniendo resultados tanto de manera interna y externa de la empresas es así que se reestructuro al misión y visión, luego evaluamos las matrices

de manera individual de la empresa logrando desarrollar cada matriz y ponerlo en acción logrando resultados favorables para una buena mejora en su planeamiento.(Fernández Barreda, y otros, 2017)

Al no haber un buen planeamiento estratégico ni una buena organización, no existirá una buena coordinación lo cual afectaría a la empresa a poder llegar a sus metas y romperá la barrera, es por ello que es muy importante cumplir con algunas normativas o estrategias propuestas y AMV Consultores S.A.C, no existe un buen cumplimiento debido que no hay procedimientos específicos que permitan desarrollarlo de manera adecuada.

Con un buen planeamiento estratégico también se mejorará la rentabilidad de la organización por lo cual también se debe realizar un análisis FODA, es así que nos ayuda obtener características de la organización lo cual se obtendrá las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas es así que se aplica el planeamiento estratégico basado en los problemas que se están dando y como encontrar la solución a cada estrategia.(Hamann, y otros, 2014)

Para poder ofrecer un servicio depende mucho de cómo se encuentra funcionando la empresa, es por ello que no puede desarrollarse de manera exitosa por falta de un buen planeamiento para poder lograr metas y así que el FODA nos ayuda a encontrar la solución en cuanto a cómo se encuentra la empresa de manera interna y externa lo cual ofrece servicios es así que logramos identificar que la empresa posee con equipos lo cuales les ayuda a acelerar sus procesos es así que al analizar cómo se encuentra la empresa logramos obtener resultados de manera muy eficaz para la empresa, es así que la capacitación del personal es muy importante lo cual ayuda a desarrollar algún problema o inestabilidad que se presente en la empresa, por tal se aplicó que las capacitaciones al personal deben ser frecuentes para que estén en la capacidad de desarrollar y solucionar problemas que se presenten.(Moreno, 2018)

El planeamiento para mejorar su rentabilidad tuvo como fin capacitar a su personal de trabajo debido que el mundo cambia paulatinamente con nuevos conocimientos y abriendo nuevas puertas para el aprendizaje, al aplicar una buena estrategia comercial, ayuda a generar un lazos entre el desarrollo de empresas que pueda dar el mismo servicio, así mismo se observa que estrategias desarrollan y generan mayores ingresos es así que la empresa mirara al competencia para poder afrontar ante ellos y como desarrollar constantemente, Es así que como empresa se desarrolló frente las estrategias de su competidores teniendo en cuenta que los servicios que se

brinda y el buen planeamiento estratégico ayudo a desarrollar como empresa y generando valor antes su competencia, debido que se encontró la falla logrando detener y mostrando capacidad para afrontarlo y desarrollar con éxito y marcando la ganancia o aumento de su rentabilidad.(Piergiorgio, y otros, 2015)

V. CONCLUSIONES

- ✓ De acuerdo a las investigacion hecha en la empresa en estudio como en otras realidades ,por la no planificacion dada en la alta direccion que no se enofoca a tener una mejora en sus ganacias y enfoque estrategico se realizo el diagnostico externo e interno a la empresa AMV CONSULTORES S.A.C , se le propuso una vision, mision y la realizacion de valores y politicas que la empresa no tenia y actualmente estan usando para su direccionamiento estrategico, asi como tambien en la evaluacion de la matriz EFE con una puntacion de 2.36 lo cual esta por debajo del promedio porque no aprovechan las oportunidades que tienen a su entorno y a la vez sus amenazas, asi como tambien en la matriz EFI con un puntaje de 2.66 lo cual nos muestra que la empresa tiene una posición interna fuerte del sector respecto a sus fortalezas internas respecto a sus debilidades . La falta de una dirección estratégica que oriente al mejoramiento de factores internos y externos significa muchas veces no haber aprovechado las oportunidades que se hayan presentado, así como no potenciar las fortalezas que la empresa pueda tener.
- ✓ De acuerdo al planeamiento estrategico para la empresa AMV CONSULTORES S.A.C se identifico 5 estrategias retenidas se abarcan en 3 campos: Estrategias de penetración del mercado, desarrollo del mercado y desarrollo del servicio. La propuesta de estas estrategias intensivas permitirá lograr la mayor satisfacción de los clientes con servicios que brindamos, manteniendo un adecuado nivel de rentabilidad y excelente calidad, colocados en el momento oportuno
- ✓ Por consiguiente con otras investigaciones hechas a empresas con realidades parecidas , elaborar y aplicar el planeamiento estratégico con el desarrollo de los objetivos a corto plazo pueden garantizar el cumplimiento de los de largo plazo , a través de una cotización se pudo obtener el costo del planeamiento que es de S/.9030.00 que se vera financiado por algún banco que la empresa está evaluando, como también se realizo el mapa estrategico para dar resumen de todas las estrategias retenidad que vamos a realizar y presentar a la empresa.

VI. RECOMENDACIONES

De acuerdo a los resultados de las conclusiones se puede recomendar lo siguiente.

1. El personal de la empresa AMV Consultores S.A.C, deben primeramente tener un concepto de la Misión y visión de la empresa, esto se debe desarrollar a través de una capacitación por el encargo o la parte experta en el planeamiento estratégico lo cual ayudara al fortalecimiento de la institución como también a los trabajadores.
2. AMV Consultores debe cumplir con la elaboración de su manual de funciones, lo cual serán establecidas cada función al trabajador que le corresponde.
3. se debe establecer políticas institucionales, valores y principios, programas lo cual ayudara a mejor la gestión en la empresa, dando valor y reconocimiento.
4. Es necesario Delinear capacitaciones a los trabajadores de AMV consultores S.A.C
5. Debemos identificar al mejor trabajador que cumple con mayores condiciones de conocimientos, lo cual ayudara a capacitar a los demás trabajadores para que cumplan su rol con mayor desempeño dentro de su área de trabajo.
6. AMV Consultores S.A.C debe tener o crear una cultura en la organizacional lo cual será muy útil porque se compartirá valores, se mantendrá un buen clima laboral y esto ayudará al personal a motivarse, por eso que se debe implementar las capacitaciones, reuniones y brindarle incentivos como diplomas o reconocimientos económicos lo cual motivará al trabajador a desarrollar mejor su trabajo.

REFERENCIAS

- Argilés Bosch, Josep M^a, y otros. 2017.** The influence of the trade-off between profitability and future increases in sales on cost stickiness. [ed.] Chile Santiago. Chile : <http://www.redalyc.org/>, 1 de Junio de 2017. Vol. 44, 1, págs. 81-104. ISSN: 0304-2758.
- Aristimuño, César. 2017.** Banca y Negocios. *Banca y Negocios*. [En línea] 07 de Agosto de 2017. [Citado el: 5 de Mayo de 2019.] <http://www.bancaynegocios.com/el-roa-y-el-roe-su-significado-y-como-calcularlo/>.
- Armijo. 2011.** Eumed.net. *Eumed.net*. [En línea] 7 de 5 de 2011. [Citado el: 06 de Mayo de 2019.] <http://www.eumed.net/libros-gratis/2013b/1348/planificacion-estrategica.html>.
- Associates, Ricondo &. 2009.***Strategic Planning in the Airport Industry*. Washington, D.C : Transportation Research Board, 2009. 129.
- Baltodano Vargas, Víctor Carlos y Solis Verastegui, Mayra Alessandra. 2016.** "Propuesta de Planeamiento Estratégico para la empresa Constructora y Servicios S.A., del año 2016 al 2021, Trujillo-La Libertad" ". Facultad de Ingeniería, Universidad Privada Antenor Orrego. Trujillo : Repositorio UPAO, 2016. pág. 340, Tesis Licenciatura.
- Becerra Fernández, Mauricio y Herrera Ramírez, Mauricio Milton. 2018.** Operational planning capacities associated with profitability of service companies. A system dynamics approach. Lima : Repositorio Institucional PIRHUA, Julio-Septiembre de 2018. Vol. 22, 57, págs. 32-43. ISSN: 0123-921X.
- Behar Rivero, Daniel S. 2009.***Metodología de la Investigación*. [ed.] A.Rubeira. Segunda Edición. Vasco : Editorial Shalom, 2009. pág. 94. Vol. II. ISBN 978-959-212-783-7.
- Brandao, Ana Paula. 2015.** THE INTERNAL - EXTERNAL NEXUS IN THE SECURITY NARRATIVE OF THE EUROPEAN UNION. *JANUS.NET, e-journal of International Relations*. Lisboa, Portugal : Observatório de Relações Exteriores, Mayo-Octubre de 2015. Vol. 6, 1, págs. 1-19. ISSN: 1647-7251.
- Chipoco Quevedo, Mario. 2015.** Ahp-Enhanced Swot Matrix Teaching Strategy. Lima : <https://dialnet.unirioja.es>, Diciembre de 2015. Vol. 9, 2, págs. 127-138. ISSN: 2223 - 2516.
- D`alessio Ipinza, Fernando. 2015.***El Proceso Estratégico (Un Enfoque de Gerencia)*. Tercera Edición. Ciudad de México : Pearson Education de México, 2015. págs. 59-433. ISBN 9786124149368.
- Fernández Barreda, Alejandro Daniel y Polar Belón, José Carlos. 2017.**"Planeamiento Estratégico para la empresa Kalitex S.A.C., Arequipa 2017". Facultad de Ciencias Económicas Empresariales, Universidad Católica San Pablo. Arequipa : Repositorio Academico UCSP, 2017. pág. 183, Tesis de Licenciatura.
- Fernández Otheo, Carlos M y Myro Sánchez, Rafael. 2009.** Profitability of Spanish Foreign Direct Investment. *Journal of Globalization, Competitiveness & Governability* . Boadilla del

- Monte, España : Portal Universia S.A., 2009. Vol. 2, 3, págs. 76-99. ISSN: 1988-7116.
- Ferrer Romero, Edwin Francisco. 2018.** Strategic project management: a methodology for sustainable competitive advantage. SAN FRANCISCO : Universidad EAN, Julio-Septiembre de 2018. págs. 15-31. ISSN: 0120-8160.
- Fred, David R. 2004.***Conceptos de Administración Estratégica.* Noveda Edición. Mexico : Pearson Educacion, 2004. Vol. IX. ISBN 970-26-0427-3.
- García Cáceres, Rafael Guillermo. 2018.** Strategic planning of the biodiesel supply chain. *Ingeniería y Universidad.* Bogotá, Colombia : Pontificia Universidad Javeriana, January-June de 2018. Vol. 22, 1, págs. 1-29. SSN: 2011-2769 ISSN: 0123-2126.
- Goicochea Paredes, Denny Ramón y Lescano Bazan, Jose Miguel. 2017.**"*Gestión del Planeamiento Estratégico para la Empresa INGENIERIA GLOBAL & EMPRESARIAL, Trujillo-2017*". Universidad César Vallejo. Trujillo : Repositorio UCV, 2017. pág. 64, Tesis Doctoral. ISBN.
- Guterres, Antonio. 2016.***Informe sobre las Inversiones del Mundo.* [ed.] Bank Ki Moon. Nueva York : Naciones Unidas, 2016. pág. 54. Vol. I.
- Hamann, Franz, y otros. 2014.** Leverage Pro-cyclicality and Bank Balance Sheet in Colombia. <https://www.elsevier.es>. Colombia, Colombia : Ensayos sobre Política Económica, Enero de 2014. Vol. 32, 73, págs. 50-76. DOI: 10.1016/S0120-4483(14)70019-3.
- Hernández Sampieri, Roberto, Fernández Collado, Carlos y Baptista, Lucio. 2010.***Metodología de la Investigación.* [ed.] Jesús Mares Chacón. Quinta Edición. México : McGraw Hill Companies, Inc., 2010. págs. 147-149. ISBN: 978-607-15-0291-9.
- Lamas Leite, José Geraldo, y otros. 2017.** Using the MACBETH Method to improve the scenario analysis tool PESTEL in large civil construction projects. Colombia : Universidad Nacional de Colombia, Octubre-Diciembre de 2017. Vol. 84, 203, págs. 322-327. ISSN: 0012-7353.
- Lima Crisóstomo, Vicente, De Souza Freire, Fátima y Nobre Parente, Nobre Parente. 2014.** An analysis of corporate social responsibility in Brazil: growth, firm size, sector and internal stakeholders involved in policy definition. [ed.] Universidad del Norte. Colombia : Pensamiento & Gestión, Julio-Diciembre de 2014. 37, págs. 125-149. ISSN: 1657-6276.
- Mamani Hanco, Esther Lina. 2016.** Análisis de la Rentabilidad de las Acciones de Capital del Sector Servicios Públicos y su Influencia en el Rendimiento de la Bolsa de Valores de Lima, 2011-2015. Puno : Repositorio UNA PUNO, 2016. pág. 127.
- Moreno, Daniel. 2018.** finanzasparamortales.es. *finanzasparamortales.es*. [En línea] 14 de 5 de 2018. <https://www.finanzasparamortales.es/que-es-la-rentabilidad/>.
- Navas, Helena V. G. y Braga, David F. N. 2011.** Selection of a Stirrer Drive Configuration Using Pugh Decision Matrix Methodology. *Científica.* Distrito Federal, México : Instituto Politécnico Nacional, Julio-Septiembre de 2011. Vol. 15, 3, págs. 139-143. ISSN: 1665-0654.

- Neira Loza, Jose Gregorio y Tenelema Perez, Claudia Elizabeth. 2017.** *Planeamiento Estratégico para la empresa ServiExpress dedicada al Servicio Técnico Automotriz en la Ciudad de Guayaquil*. Facultad de Ciencias Administrativas, Universidad de Guayaquil. Guayaquil : Repositorio UG , 2017. pág. 109, Tesis Licenciatura.
- Neves dos Santos, João Alberto, y otros. 2014.** DEVELOPMENT OF METHODOLOGY FOR IMPLEMENTATION OF STRATEGIC PLANNING - MISP. *Independent Journal of Management & Production*. Avaré, Brasil : Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia de São Paulo, Enero de 2014. Vol. 5, 1, págs. 25-44. E-ISSN: 2236-269X.
- Neves, Marcela y Carneiro, Jorge. 2013.** Does Strategic Planning Pay? A Study of the Banking Industry. *Revista de Administración FACES Journal*. Minas Gerais, Brasil : Universidade FUMEC, Julio -Septiembre de 2013. Vol. 12, 3, págs. 117-133. ISSN: 1517-8900.
- Pareja, Jose Maria. 2015.** GESTIÓN. *REDACCIÓN GESTIÓN*. [En línea] 18 de Junio de 2015. [Citado el: 18 de Abril de 2019.] <https://gestion.pe/tendencias/management-empleo/haygroup-gerentes-peru-dedican-15-planeamiento-empresas-92816>.
- Peñaranda Garcia, Sergio. 2015.** *Diseño de un Planeamiento Estratégico para la empresa QS CONSULTORES*. Ingeniería Físico Mecánicas, Universidad Industrial de Santander. Bucaramanga : Repositorio UIS, 2015. pág. 210, Tesis Maestría.
- Pettinger, Richard. 2013.** Strategy, investment, behaviour and results. *Tourism & Management Studies*. Faro, Portugal : Universidade do Algarve, 2013. Vol. 9, 1, págs. 49-57. ISSN: 2182-8458.
- Piergiorgio, Alessandri y Benjamin, D.Nelson. 2015.** Simple Banking: Profitability and the Yield Curve. *Journal of Money*. Columbus, Ohio, Estados Unidos : Board, 23 de January de 2015. Vol. 47, 1, págs. 13-25. <https://doi.org/10.1111/jmcb.12172>.
- Ponce Talancón, Humberto. 2009.** Matrix SWOT: An alternative for diagnosing and determining intervention strategies in organizations. Mexico : Consejo Nacional para la Enseñanza en Investigación en Psicología A.C., Enero-Junio de 2009. Vol. 12, 1, págs. 113-130. ISSN: 0185-1594.
- Ramírez Córcoles, Yolanda y Tejada Ponce, Ángel. 2013.** Cost–benefit analysis of intellectual capital disclosure: University stakeholders’ view. *Revista de Contabilidad*. Barcelona, España : Asociación Española de Profesores Universitarios de Contabilidad, 2013. Vol. 16, 2, págs. 106-117. ISSN: 1138-4891.
- Saldarriaga Isaza, Adrián. 2014.** Benefit Transfer and the Economic Value of Air Quality Revisited. *Revista Sociedad y Economía*. Cali, Colombia : Universidad del Valle, 2014. 27, págs. 207-223. Disponible en: <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=99631890009>. ISSN: 1657-6357.
- Sánchez Aguilar, Anibal. 2016.** Perú: Estructura Empresarial, 2016. [ed.] Marengo Cáceres Fredy. Lima, Lima, Perú : INEI, 2016. Vol. I.

Sandoval Bazán, Leidy Laura. 2017.*Planeamiento Estratégico y el Desarrollo Empresarial de la Empresa Servicios de Mantenimiento Electromecánico E.I.R.L, en el distrito de San Juan de Lurigancho.* Escuela Académico Profesional de Administración, Universidad Cesar Vallejo. Lima : Repositorio UCV, 2017. pág. 58, Tesis Licenciatura.

Sarquis, Raquel Wille y Santos, Ariovaldo dos. 2018.Impacts of the elimination of the proportionate consolidation on Itaúsa financial statements. *Revista Contabilidade & Finanças.* Sao Paulo, Brasil : Universidad de Sao Paulo, Facultad de Economía, Administración e Contabilidad , Departamento de Contabilidad de Atuária, Mao-Agosto de 2018. Vol. 29, 77, págs. 15-29. ISSN: 1808-057X.

Shkoler, Or, Rabenu, Edna y Tziner, Aharon. 2017. The dimensionality of workaholism and its relations with internal and external factors. *Revista de Psicología del Trabajo y de las Organizaciones.* Madrid, España : <https://www.redalyc.org/articulo.oa?>, Diciembre de 2017. Vol. 33, 3, págs. 193-203. ISSN: 1576-5962..

Veras Machado, Márcio André, Faff, Robert y de Souza e Silva, Suelle Cariele. 2017. Applicability of Investment and Profitability Effects in Asset Pricing Models. *RAC - Revista de Administração Contemporânea.* Rio de Janeiro, Brasil : Associação Nacional de Pós-Graduação e Pesquisa em Administração, Noviembre de 2017. Vol. 21, 6, págs. 851-874. ISSN: 1415-6555.

Wilkin, Carla L y Cerpa, Narciso. 2012. Strategic Information Systems Planning: An Empirical Evaluation of Its Dimensions. *Journal of Technology Management & Innovation.* Santiago, Chile : Universidad Alberto Hurtado, Mayo-Julio de 2012. Vol. 7, 2, págs. 52-61. ISSN: 0718-2724.

ANEXOS

A. NEXOS DE TABLAS

TABLA A1: ANALISIS EXTERNO-PESTE DE LA EMPRESA AMV
CONSULTORES SAC

ANÁLISIS PESTE
POLÍTICOS, LEGALES Y GUBERNAMENTALES <ul style="list-style-type: none">• La inestabilidad en la independencia de los poderes del estado. (A)• Falta de políticas de apoyo a los profesionales por parte del ministerio del estado. (A)• Nuevas inversiones en la educación. (O)• Acuerdos internacionales con entidades públicas y privadas que incentiven a grandes corporaciones a invertir en el sector educación. (O)
ECONÓMICOS Y FINANCIERAS <ul style="list-style-type: none">• El Gobierno gasto más de S/. 586 millones en consultorías y asesorías de personas naturales y jurídicas. (14% superior al año anterior). (A)• Crecimiento de un 22% en contrato a personas jurídicas en los 7 primeros meses del año. (O)• Crecimiento económico en el sector educación, según la PBI es de 3.39% en agosto. (O)• Según la INEI el primer trimestre del año la población activa aumentó 0.6% (29,400 personas), cifra superior a los trimestres de los años 2018 (0.3%) y 2017 (0.5%). (O)• Según el Ministerio de Economía y Finanzas (MEF), la proyección del crecimiento potencial del 5% para el 2021. (O)
SOCIAL, CULTURALES Y DEMOGRAFICAS <ul style="list-style-type: none">• Migración de profesionales por falta de oportunidades laborales. (A)• Falta de economía para los niveles de educación superior. (A)• Inversión en el asesoramiento de acuerdo a los rangos académicos de los profesionales. (O)• Falta de un seguimiento en el sistema educativo a nivel profesional. (A)• Tasa de desempleo fue de 4,5% en el 2018, según la OIT. (A)
TECNOLÓGICOS, CIENTÍFICAS <ul style="list-style-type: none">• Avance tecnológico en el ámbito de consultorías para el uso de herramientas informáticas. (O)• Inversión en Consultorías y Capacitaciones en época de recesión. (A)• Uso de información de la nube para los stakeholders garantizando la confiabilidad, rapidez de la información. (O)• Nivel educativo y profesionalización del recurso humano. (A)
ECOLÓGICOS Y AMBIENTALES <ul style="list-style-type: none">• Concientización de las mineras que se dicta cursos con el cuidado del agua, químicos, regularización de reciclaje de residuos. (O)

- Prestación de servicios de consultoría a contratistas públicas y privadas. (O)

Fuente: Elaboración Propia.

TABLA A2: MATRIZ DE EVALUACIÓN DE FACTORES EXTERNOS (MEFE)

	FACTORES DETERMINANTES DE ÉXITO	PESO	VALOR	PONDERACIÓN
OPORTUNIDADES				
1	Nuevas inversiones en la educación.	0,07	3	0,21
2	Acuerdos internacionales con entidades públicas y privadas que incentiven a grandes corporaciones a invertir en el sector educación.	0,09	2	0,18
3	Crecimiento de un 22% en contrato a personas jurídicas en los 7 primeros meses del año	0,07	2	0,14
4	Crecimiento económico en el sector educación, según la PBI es de 3.39% en agosto.	0,08	3	0,24
5	Según la INEI el primer trimestre del año la población activa aumentó 0.6% (29,400 personas), cifra superior a los trimestres de los años 2018 (0.3%) y 2017 (0.5%).	0,06	3	0,18
6	Según el Ministerio de Economía y Finanzas (MEF), la proyección del crecimiento potencial del 5% para el 2021.	0,02	3	0,06
7	Inversión en el asesoramiento de acuerdo a los rangos académicos de los profesionales.	0,02	1	0,02
8	Avance tecnológico en el ámbito de consultorías para el uso de herramientas informáticas.	0,03	2	0,06
9	Uso de información de la nube para los stakeholders garantizando la confiabilidad, rapidez de la información.	0,04	3	0,12
10	Concientización de las mineras que se dicta cursos con el cuidado del agua, químicos, regularización de reciclaje de residuos.	0,02	2	0,04
11	Prestación de servicios de consultoría a contratistas públicas y privadas.	0,03	2	0,06
		0,53		1,31
AMENAZAS				
1	La inestabilidad en la independencia de los poderes del estado.	0,08	3	0,24
2	Falta de políticas de apoyo a los profesionales por parte del ministerio del estado.	0,08	2	0,16
3	El Gobierno gasto más de S/. 586 millones en consultorías y asesorías de personas naturales y jurídicas. (14% superior al año anterior).	0,03	2	0,06
4	Migración de profesionales por falta de	0,03	2	0,06

	oportunidades laborales			
5	Falta de economía para los niveles de educación superior.	0,09	2	0,18
6	Falta de un seguimiento en el sistema educativo a nivel profesional.	0,03	3	0,09
7	Tasa de desempleo fue de 4,5% en el 2018, según la OIT.	0,02	2	0,04
8	Inversión en Consultorías y Capacitaciones en época de recesión.	0,09	2	0,18
9	Nivel educativo y profesionalización del recurso humano	0,02	2	0,04
		0,47		1,05
TOTAL		1,00		2,36

Adaptado: D'ALESSIO IPINZA, FERNANDO. 2015. *EL PROCESO ESTRATÉGICO (UN ENFOQUE DE GERENCIA)*. Tercera Edición. Ciudad de México : Pearson Education de México, 2015. ISBN 9786124149368.

TABLA A3: MATRIZ DEL PERFIL COMPETITIVO (MPC)

FORMATO DE LA MATRIZ DEL PERFIL COMPETITIVO(MPC)											
FACTORES CRITICOS PARA EL ÉXITO	PESO	BSG INSTITUTE		DIPLOMADOS COACHING		DIPLOMADOS UNT		GESTIÓN INTEGRAL HQSE		AMV CONSULTORES SAC	
		PUNTA JE	PESO PONDERA DO	PUNTA JE	PESO PONDERA DO	PUNTA JE	PESO PONDERA DO	PUNTA JE	PESO PONDERA DO	PUNTA JE	PESO PONDERA DO
Entrega de certificados puntuales	0,15	4	0,6	2	0,3	3	0,45	3	0,45	1	0,15
Lealtad del cliente	0,12	4	0,48	2	0,24	4	0,48	2	0,24	4	0,48
Posicionamiento en el mercado	0,1	4	0,4	3	0,3	4	0,4	4	0,4	2	0,2
Precios en los costos competitivos	0,1	3	0,3	2	0,2	1	0,1	3	0,3	2	0,2
Servicio de calidad	0,06	3	0,18	2	0,12	3	0,18	3	0,18	4	0,24
Buena infraestructura	0,06	3	0,18	3	0,18	3	0,18	2	0,12	4	0,24
Personal capacitado	0,08	2	0,16	2	0,16	3	0,24	3	0,24	2	0,16
Diversidad de cursos / diplomados	0,09	3	0,27	2	0,18	3	0,27	3	0,27	3	0,27
Modalidades de estudio	0,06	2	0,12	2	0,12	2	0,12	3	0,18	4	0,24
Tecnologías avanzadas	0,06	3	0,18	2	0,12	1	0,06	2	0,12	2	0,12
Seguimiento al participante	0,12	2	0,24	1	0,12	2	0,24	2	0,24	4	0,48
TOTALES	1		3,11		2,04		2,72		2,74		2,78

Adaptado:D` ALESSIO IPINZA, FERNANDO. 2015.*EL PROCESO ESTRATÉGICO (UN ENFOQUE DE GERENCIA)*. Tercera Edición. Ciudad de México : Pearson Education de México, 2015. ISBN 9786124149368.

TABLA A4: ANALISIS AMOFHIT

<p>ADMINISTRACION /GERENCIA:</p> <p>La gerencia de AMV Consultores S.A.C está representada por Abel Díaz Cieza, el cual a la vez es representante legal de la empresa, pero como tiene otros negocios informo que no se dedica al 100% en AMV Consultores, ante esta la situación logro encargar a Elvis Guevara Díaz quien es ingeniero Agroindustrial de profesión y a su vez familiar.</p> <p>Al pasar el tiempo Elvis ha desarrollado un buen clima laboral lo cual ha desarrollado en los trabajadores responsabilidad y puntualidad en las obligaciones que desempeñan .De acuerdo a la inducción del trabajador entrante no es la correcta ,puesto que no se realiza , debido que el trabajador se adecua conforme pasa el tiempo es así que no se ha enfocado en trazar metas que la empresa se esfuerce por alcanzar provocando que AMV Consultores SAC sea incierto .Esto vino trayendo consecuencia a una baja rentabilidad debido a la utilidad mínima que la empresa logra ,lo cual es un problema que los costos fijos que la empresa debe atender cada cierto periodo.</p> <p>Análisis: AMV Consultores cuenta con gerencia y directivos, lo cual se encuentran en una etapa de aprendizaje peor con un buen clima laboral, responsabilidad y puntualidad lo cual se considera como una fortaleza, pero con un déficit de planificación al futuro y con muy baja rentabilidad, lo cual se considera una debilidad debida que le corresponde a la administración/gerencia.</p>
<p>MARKETING:</p> <p>Se entiende como orientación empresarial para la satisfacción de las necesidades de los clientes a través de una adecuada oferta de servicios que ofrece la organización, de acuerdo a la globalización ya la competencia que se desarrolla.</p> <p>Análisis: AMV Consultores cuenta con un área comercial lo cual maneja de manera incipiente la propuesta, no es porque no tenga personal bien capacitado sino se encuentra con buenos colaboradores, pero es necesario generar un mayor impulso al trabajo, de tal manera que se vea el posicionamiento.</p>
<p>OPERACIONES:</p> <p>AMV Consultores es una empresa que se encarga de brindar un adecuado servicio, puesto que no han existido quejas por parte de los estudiantes. AMC consultores reconoce que la competencia tiene nivel alto con la capacidad de sus procesos.</p> <p>Sobre la calidad de servicio es un punto en contra para la empresa puesto que le falta la implementación tecnológica de acuerdo a sus servicios.</p>
<p>FINAZAS /CONTABILIDAD:</p> <p>AMV Consultores, mantiene una situación financiera ajustada, por la falta de una planificación gerencial, puesto que hay una consecuencia por una baja utilidad al analizar estados financieros considerando una empresa con muy poca rentabilidad. Al tener otros negocios AMV Consultores</p>

ayuda acudir sus gastos fijos, así mismo utilizo las entidades financieras con los préstamos para cubrir los gastos, así mismo vemos que las cuentas por cobrar se dan debido que los clientes no cancelan en su totalidad.

Análisis: El aspecto financiero de AMV Consultores SAC. Es una debilidad puesto que los índices de utilidad son bajos, provocando una rentabilidad mínima, pero con ofertas a sus servicios que ofrecen.

Fuente: Elaboración Propia.

TABLA A5: MATRIZ DE EVALUACIÓN DE FACTORES INTERNOS (MEFI)

MATRIZ DE EVALUACIÓN DE LOS FACTORES INTERNOS(MEFI)				
FACTORES DETERMINANTES DE ÉXITO	PESO	VALOR	PONDERACIÓN	
FORTALEZAS				
1	Puntualidad y responsabilidad de los trabajadores	0,07	4	0,28
2	Mantiene estrategias de marketing para crear la fidelidad de los clientes.	0,06	3	0,18
3	Acompaña al participante durante el desarrollo de capacitación de los diplomados y cursos.	0,05	4	0,2
4	Servicios de capacitación y consultoría especializados de acuerdo a la necesidad de los clientes.	0,06	3	0,18
5	Aporte del capital inicial por parte de los socios.	0,06	4	0,24
6	Personal calificado para el servicio de consultorías y asesorías.	0,05	3	0,15
7	Mantener actualizado los sistemas operativos de cada proceso de nuestra organización.	0,05	3	0,15
8	Cuentan con equipos propios para realizar sus ponencias.	0,06	4	0,24
9	Mantienen una plataforma virtual con facilidad de uso	0,04	4	0,16
10	Asesoramiento virtual personalizado.	0,03	4	0,12
11	Mantener un buen clima laboral.	0,05	3	0,15
		0,58		2,05
DEBILIDADES				
1	No cuentan con una planificación.	0,05	1	0,05
2	Baja rentabilidad que presenta la empresa.	0,07	1	0,07
3	Déficit de publicidad y promoción de la empresa en los servicios de comunicaciones.	0,04	2	0,08
4	Escasos recursos tecnológicos utilizados en sus procesos.	0,04	2	0,08
5	Retrasos de algunos clientes con sus pagos.	0,06	1	0,06
6	Falta de capacitaciones o inducciones.	0,05	1	0,05

7	Falta de implementación en nuevo desarrollo de sus servicios.	0,03	2	0,06
8	Falta de implementación de un sistema de planificación de recursos.	0,04	2	0,08
9	Los servicios que se brindan se encuentran en un promedio por debajo de la competencia.	0,04	2	0,08
		0,42		0,61
TOTAL		1		2,66

Adaptado: D`ALESSIO IPINZA, FERNANDO. 2015. *EL PROCESO ESTRATÉGICO (UN ENFOQUE DE GERENCIA)*. Tercera Edición. Ciudad de México : Pearson Education de México, 2015. ISBN 9786124149368.

TABLA A6: MATRIZ DE INTERES ORGANIZACIONAL DE AMV CONSULTORES.S.A.C (MIO)

MATRIZ DE INTERES ORGANIZACIONAL DE AMV CONSULTORES S.A.C		
INTERESES DE AMV	INTENSIDAD DE INTERÉS	
	VITAL	IMPORTANTE
1. Incrementar la rentabilidad.	AMV Consultores S.A.C	
2. Ser la mejor empresa de capacitaciones multisectorial.		Comunidad
3. Brindar servicios de consultoría especializados en el Perú.		Comunidad
4. Ofrecer mejor calidad de servicio para los participantes.		Comunidad

Adaptado: D`ALESSIO IPINZA, FERNANDO. 2015. *EL PROCESO ESTRATÉGICO (UN ENFOQUE DE GERENCIA)*. Tercera Edición. Ciudad de México : Pearson Education de México, 2015. ISBN 9786124149368.

TABLA A7: MATRIZ FODA

	FORTALEZAS	DEBILIDADES
	<ol style="list-style-type: none"> Los socios brindan la mayor parte del capital inicial. Personal calificado para el servicio de consultoría. Duración de horas en la realización de capacitaciones. Mantienen equipos propios para sus ponencias. Buen clima laboral. Puntualidad y responsabilidad por parte de los trabajadores 	<ol style="list-style-type: none"> Déficit de publicidad y sus servicios Falta de capacitaciones e inducciones Retraso de clientes en sus pagos por servicios Falta de implementación de sistemas de planificación de servicios.
OPORTUNIDADES	ESTRATEGIAS FO	ESTRATEGIAS DO
<ol style="list-style-type: none"> Inversión de asesoramiento de acuerdo a los rangos académicos Avance tecnológico en el 	<ul style="list-style-type: none"> Desarrollar estrategias para el personal para brindar un servicio de calidad. (O1, O2, 	<ul style="list-style-type: none"> Elaborar un plan estratégico para reducir el retraso en los certificados (D3, D4-O2, O5)

<p>ámbito de consultoría para el uso de herramientas informáticas</p> <p>3. Prestación de servicios de consultoría a contratista públicas y privadas</p> <p>4. Nuevas inversiones en la educación</p> <p>5. La empresa cuenta con un presupuesto mensual para el contrato de los servicios.</p>	<p>O3-1F, F3, F6)</p> <ul style="list-style-type: none"> Desarrollo de nuevos avances tecnológicos para mejorar la capacitación de los participantes. (O3, O5-F3, F5) implementación de capacitaciones a los trabajadores continuamente. (O1, O5-F2. f6) 	<ul style="list-style-type: none"> Implementar sistemas de servicios (D4, O1, O4)
---	--	--

AMENAZAS

1. Participación de nuevas empresas en el mismo sector.
2. Poca influencia en cuanto a la publicidad.
3. Mal funcionamiento de las herramientas en AMV.
4. Prestamos de dinero por bancos los intereses son altos.

ESTRATEGIAS FA

- Tener un sistema de control lo cual ayude a mejorar la planificación de la empresa (F2, A3).

ESTRATEGIAS DA

- Implementar un mayor desarrollo en publicidad(D1)

Adaptado:D`ALESSIO IPINZA, FERNANDO. 2015.*EL PROCESO ESTRATÉGICO (UN ENFOQUE DE GERENCIA)*. Tercera Edición. Ciudad de México : Pearson Education de México, 2015. ISBN 9786124149368.

TABLA A8: MATRIZ DE LA POSICIÓN ESTRATÉGICA Y LA EVALUACIÓN DE LA ACCIÓN (PEYEA)

MATRIZ PEYEA DE LA EMPRESA AMV COSNULTORES S.A.C		
POSICIÓN ESTRATEGICA INTERNA	Factores -Fortaleza Financiera (FF)	
	Regreso en la Inversión	2
	Liquidez	2
	Riesgo Implicado en el Negocio	3
	Caja Bancos	2
	Promedio	2,25
	Factores -Ventaja Competitivo (VC)	
	Calidad del Servicio	5
	Participación en el Mercado	3
	Lealtad de Nuestros Clientes	4
	Conocimiento sobre la Tecnología	3
	Utilización en la Capacidad de los Consumidores	4
	Promedio - 6 : 3,8-6 = -2,2	3,8
	POSICIÓN ESTRATEGICA	Factores de Estabilidad del Entorno (EE)
	Variación de la demanda	2

EXTERNA	Cambios en la tecnología	3
	Costos de los precios en la competencia	3
	Límite de entradas al mercado	4
	Presión sobre la competencia	2
	Promedio - 6 : 2,8-6 = - 3,2	2,8
	factores -Fortaleza Industrial (FI)	
	Mayor conocimiento en la tecnología	4
	Estabilidad financiera	3
	Aumento del capital	3
	Ingreso al mercado	3
	Promedio 3,25	3,25

FACTOR	VALOR	PROMEDIO
FF	9	2,55
VC	19	-2,2
EE	14	-3,2
FI	13	3,25

Eje X(FI+VC)	1,05
Eje Y(FF+EE)	-0,65

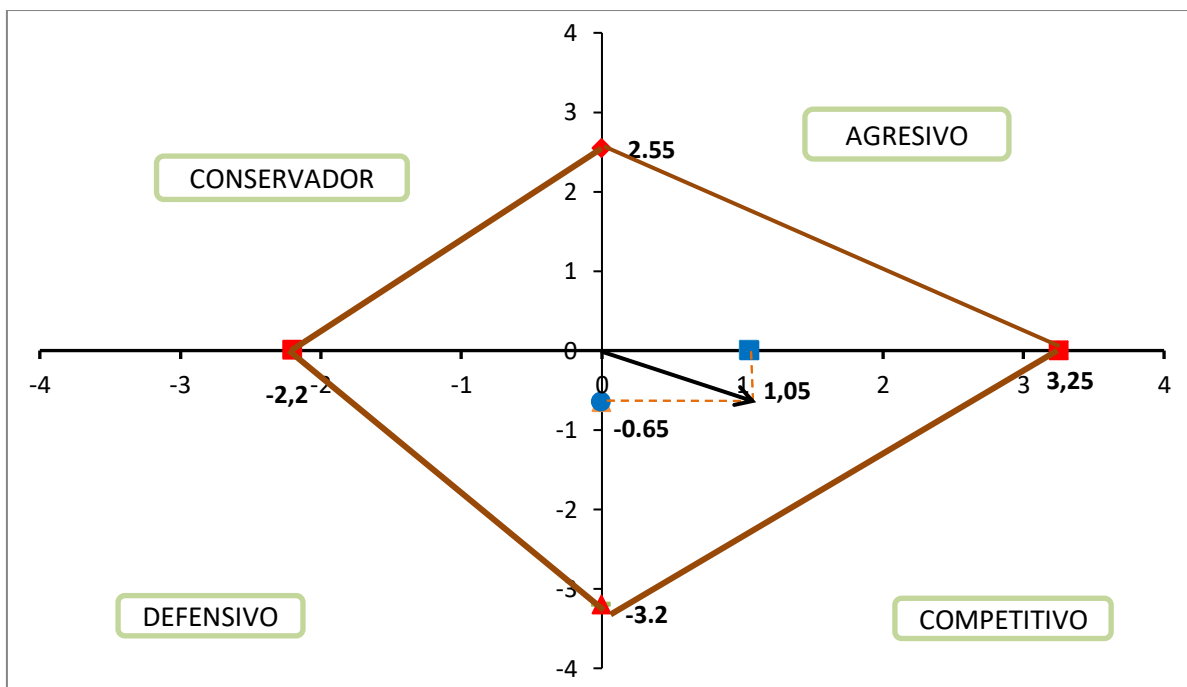


TABLA A9: MATRIZ DE DECISIÓN

MATRIZ DE DECISIÓN DE AMV COSNULTORESSAC						
ESTRATEGIAS	FODA	PEYEA	BCG	IE	GE	TOTAL
1. Elaborar un plan estratégico para reducir el retraso en los certificados.	x	x		x	x	4
2. Desarrollo de nuevos avances tecnológicos para mejorar la capacitación de los participantes.	x			x	x	3
3. Implementación de capacitaciones a los trabajadores continuamente.	x	x		x		3
4. Promocionar servicios de tecnología a cambios en el mercado	x	x			x	3
5. Incrementar el servicio de consultoría con aumento del capital.	x	x	x		x	4
6. Elaborar costos sobre los precios en la competencia.	x	x	x			3
7. Mantener estrategias con mayor desarrollo en el mercado.	x				x	2
8. Incrementar mayor Desarrollo de servicios en sus promociones.	x			x	x	3
9. Mantener sistema de control lo cual ayude a mejorar la planificación de la empresa.	x	x				2
10. Implementar un mayor desarrollo en publicidad para crear fidelidad de sus clientes.	x				x	2
11. Desarrollar propuestas de valor en el mercado puesto que existe consultoras informales.	x	x				2
12. Adquirir recursos financieros	x		x			2
13. Observar gastos inapropiados con la finalidad de minimizar los costos.	x		x	x		3
14. Implementación en nuevo desarrollo de sus servicios.	x	x			x	3

Adaptado: D'ALESSIO IPINZA, FERNANDO. 2015. *EL PROCESO ESTRATÉGICO (UN ENFOQUE DE GERENCIA)*. Tercera Edición. Ciudad de México : Pearson Education de México, 2015. ISBN 9786124149368.

TABLA A10: MATRIZ CUANTITATIVA DEL PLANEAMIENTO ESTRATÉGICO (MCPE)

ESTRATEGIAS	Elaborar un plan estratégico para reducir el retraso en los certificados			Desarrollo de nuevos avances tecnológicos para mejorar la capacitación de los participantes		Implementación de capacitaciones a los trabajadores continuamente.		Promocionar servicios de tecnología a cambios en el mercado		Incrementar el servicio de consultoría con aumento del capital		Elaborar costos sobre los precios en la competencia		Incrementar mayor Desarrollo de servicios en sus promociones		Observar gastos inapropiados con la finalidad de minimizar los costos		Implementación en nuevo desarrollo de sus servicios		
	PESO	VALOR	PONDERACIÓN	VALOR	PONDERACIÓN	VALOR	PONDERACIÓN	VALOR	PONDERACIÓN	VALOR	PONDERACIÓN	VALOR	PONDERACIÓN	VALOR	PONDERACIÓN	VALOR	PONDERACIÓN	VALOR	PONDERACIÓN	
OPORTUNIDADES																				
1	Nuevas inversiones en la educación	0,07	2	0,14	2	0,14	3	0,21	3	0,21	3	0,21	4	0,28	4	0,28	3	0,21	2	0,14
2	Acuerdos internacionales con entidades públicas y privadas que incentiven a grandes corporaciones a invertir en el sector educación.	0,02	3	0,06	2	0,04	3	0,06	4	0,08	3	0,06	3	0,06	3	0,06	3	0,06	3	0,06
3	Crecimiento de	0,07	2	0,14	3	0,21	2	0,14	3	0,21	2	0,14	3	0,21	3	0,21	3	0,21	2	0,14

	un 22% en contrato a personas jurídicas en los 7 primeros meses del año																			
4	Crecimiento económico en el sector educación, según la PBI es de 3.39% en agosto.	0,08	3	0,24	3	0,24	2	0,16	3	0,24	3	0,24	3	0,24	3	0,24	2	0,16	3	0,24
5	Según la INEI el primer trimestre del año la población activa aumentó 0.6% (29,400 personas), cifra superior a los trimestres de los años 2018 (0.3%) y 2017 (0.5%).	0,06	3	0,18	3	0,18	3	0,18	2	0,12	3	0,18	2	0,12	3	0,18	2	0,12	2	0,12
6	Según el Ministerio de Economía y Finanzas (MEF), la proyección del crecimiento potencial del 5%	0,02	3	0,06	3	0,06	2	0,04	3	0,06	3	0,06	2	0,04	2	0,04	3	0,06	2	0,04

	para el 2021.																			
7	Inversión en el asesoramiento de acuerdo a los rangos académicos de los profesionales.	0,02	4	0,08	3	0,06	3	0,06	2	0,04	3	0,06	3	0,06	3	0,06	2	0,04	2	0,04
8	Avance tecnológico en el ámbito de consultorías para el uso de herramientas informáticas.	0,03	3	0,09	3	0,09	4	0,12	3	0,09	3	0,09	3	0,09	3	0,09	3	0,09	3	0,09
9	Uso de información de la nube para los stakeholders garantizando la confiabilidad, rapidez de la información.	0,04	2	0,08	4	0,16	3	0,12	2	0,08	3	0,12	2	0,08	2	0,08	2	0,08	2	0,08
10	Concientización de las mineras que se dicta cursos con el cuidado del agua, químicos, regularización de reciclaje de residuos.	0,09	3	0,27	4	0,36	4	0,36	3	0,27	3	0,27	3	0,27	3	0,27	3	0,27	3	0,27

11	Prestación de servicios de consultoría a contratistas públicas y privadas.	0,03	4	0,12	3	0,09	2	0,06	3	0,09	4	0,12	3	0,09	3	0,09	3	0,09	3	0,09	
AMENAZAS																					
1	La inestabilidad en la independencia de los poderes del estado.	0,08	2	0,16	3	0,24	2	0,16	3	0,24	3	0,24	3	0,24	2	0,16	3	0,24	2	0,16	
2	Falta de políticas de apoyo a los profesionales por parte del ministerio del estado.	0,08	2	0,16	3	0,24	3	0,24	3	0,24	2	0,16	3	0,24	2	0,16	3	0,24	2	0,16	
3	El Gobierno gasto más de S/. 586 millones en consultorías y asesorías de personas naturales y jurídicas. (14% superior al año anterior).	0,03	2	0,06	3	0,09	2	0,06	2	0,06	3	0,09	2	0,06	2	0,06	2	0,06	2	0,06	
4	Migración de profesionales por falta de	0,03	3	0,09	4	0,12	3	0,09	2	0,06	3	0,09	3	0,09	3	0,09	3	0,09	3	0,09	

	oportunidades laborales																			
5	Falta de economía para los niveles de educación superior.	0,09	3	0,27	3	0,27	3	0,27	3	0,27	3	0,27	3	0,27	3	0,27	3	0,27	2	0,18
6	Falta de un seguimiento en el sistema educativo a nivel profesional.	0,03	3	0,09	3	0,09	3	0,09	2	0,06	2	0,06	2	0,06	2	0,06	3	0,09	2	0,06
7	Tasa de desempleo fue de 4,5% en el 2018, según la OIT.	0,02	3	0,06	3	0,06	2	0,04	3	0,06	3	0,06	2	0,04	2	0,04	2	0,04	3	0,06
8	Inversión en Consultorías y Capacitaciones en época de recesión.	0,09	4	0,36	4	0,36	3	0,27	2	0,18	2	0,18	3	0,27	3	0,27	3	0,27	2	0,18
9	Mantener mayor capacitación al personal administrativo logrando mejorar el servicio.	0,02	4	0,08	3	0,06	3	0,06	3	0,06	3	0,06	3	0,06	3	0,06	3	0,06	3	0,06
FORTALEZAS																				
1	Puntualidad y	0,07	4	0,28	4	0,28	3	0,21	2	0,14	3	0,21	3	0,21	3	0,21	4	0,28	3	0,21

	responsabilidad de los trabajadores																			
2	Mantiene estrategias de marketing para crear la fidelidad de los clientes.	0,06	4	0,24	3	0,18	3	0,18	3	0,18	3	0,18	3	0,18	2	0,12	3	0,18	3	0,18
3	Acompaña al participante durante el desarrollo de capacitación de los diplomados y cursos.	0,05	4	0,2	3	0,15	3	0,15	2	0,1	2	0,1	2	0,1	4	0,2	2	0,1	3	0,15
4	Servicios de capacitación y consultoría especializados de acuerdo a la necesidad de los clientes.	0,06	3	0,18	4	0,24	3	0,18	2	0,12	3	0,18	3	0,18	4	0,24	3	0,18	3	0,18
5	Aporte del capital inicial por parte de los socios.	0,06	4	0,24	4	0,24	3	0,18	3	0,18	3	0,18	3	0,18	3	0,18	3	0,18	4	0,24
6	Personal calificado para el servicio de consultorías y asesorías.	0,05	3	0,15	4	0,2	4	0,2	3	0,15	2	0,1	3	0,15	2	0,1	3	0,15	3	0,15

7	Mantener actualizado los sistemas operativos de cada proceso de nuestra organización.	0,05	2	0,1	3	0,15	4	0,2	3	0,15	3	0,15	3	0,15	3	0,15	2	0,1	3	0,15
8	Cuentan con equipos propios para realizar sus ponencias.	0,06	4	0,24	4	0,24	4	0,24	2	0,12	3	0,18	3	0,18	3	0,18	3	0,18	2	0,12
9	Mantienen una plataforma virtual con facilidad de uso.	0,04	4	0,16	4	0,16	3	0,12	3	0,12	3	0,12	3	0,12	3	0,12	2	0,08	3	0,12
10	Asesoramiento virtual personalizado.	0,03	4	0,12	4	0,12	3	0,09	2	0,06	3	0,09	4	0,12	3	0,09	3	0,09	3	0,09
11	Mantener un buen clima laboral.	0,05	4	0,2	4	0,2	3	0,15	2	0,1	3	0,15	4	0,2	3	0,15	2	0,1	3	0,15
DEBILIDADES																				
1	No cuentan con una planificación.	0,05	2	0,1	3	0,15	2	0,1	2	0,1	2	0,1	2	0,1	3	0,15	2	0,1	2	0,1
2	Baja rentabilidad que presenta la empresa.	0,07	2	0,14	2	0,14	2	0,14	3	0,21	2	0,14	2	0,14	2	0,14	2	0,14	3	0,21
3	Déficit de publicidad y promoción de la	0,04	2	0,08	2	0,08	2	0,08	2	0,08	2	0,08	3	0,12	3	0,12	3	0,12	2	0,08

	empresa en los servicios de comunicaciones.																			
4	Escasos recursos tecnológicos utilizados en sus procesos.	0,04	3	0,12	2	0,08	3	0,12	2	0,08	3	0,12	2	0,08	3	0,12	2	0,08	2	0,08
5	Retrasos de algunos clientes con sus pagos.	0,06	3	0,18	2	0,12	2	0,12	3	0,18	2	0,12	3	0,18	3	0,18	2	0,12	2	0,12
6	Falta de capacitaciones o inducciones.	0,05	3	0,15	3	0,15	3	0,15	2	0,1	2	0,1	2	0,1	3	0,15	2	0,1	3	0,15
7	Falta de implementación en nuevo desarrollo de sus servicios.	0,03	2	0,06	2	0,06	2	0,06	2	0,06	3	0,09	3	0,09	0	2	0,06	2	0,06	
8	Falta de implementación de un sistema de planificación de recursos.	0,04	2	0,08	2	0,08	2	0,08	2	0,08	2	0,08	3	0,12	2	0,08	3	0,12	3	0,12
9	Los servicios que se brindan se encuentran en un promedio por debajo de la competencia.	0,04	3	0,12	2	0,08	2	0,08	2	0,08	2	0,08	3	0,12	3	0,12	3	0,12	2	0,08
TOTAL		2		5,93		6,26		5,62		5,11		5,31		5,69		5,57		5,33		5,06

Adaptado de: FRED, DAVID R. 2004. *CONCEPTOS DE ADMINISTRACIÓN ESTRATÉGICA*. Noveda Edición. Mexico : Pearson Educacion , 2004. Vol. IX. ISBN 970-26-04

TABLA A11: PLAN DE ACCIÓN DE AMV CONSULTORES S.A.C

Objetivos Generales (Largo plazo)	(Obj. Corto plaxEstratégias	COMO	QUIEN	PERSONAL, FECHAS DE EJECUCIÓN				Septiembre - Noviembre											
								PERSONAS				Mes 01				Mes 02			
				PERSONAS	Fecha de Inicio	Fecha de Fin	Observaciones	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
OPL1: En el 2020, incrementar la rentabilidad, logrando alcanzar el crecimiento de la organización.	Tener formatos de control financiero para las ventas que realizan por mes, así también Incrementamos el porcentaje de las ratios de utilidad y rentabilidad obtenidos en el año 2018.	Realizar una evaluación constante de los estados financieros de la empresa. Evidenciar las causas de la baja utilidad en los últimos años para incrementar las ratios de rentabilidad obtenidos en el año 2018.	Contador	1	01/09/2019	16/11/2019	-												
OPL2: En el 2020, lograr tener servicios de tecnología directamente online a nivel mundial.	Realizar alianzas con empresa de tecnología avanzada para ofrecer un mejor servicio.	Diseñar una campaña promocional para la colocación del nuevo servicio.	Área de Comunicaciones	1	-	-	-												

OPL3: En el 2020, AMV Consultores mejorara su empresa ante sus clientes potenciales.	Mantener el nivel de precios similar o menor a de los competidores directos.	Diseñar un plan de capacitación periódica al personal operativo para mejorar la calidad del servicio brindado a nuestros clientes.	Gerente General y gerente de operaciones y desarrollo sostenible	2	01/09/2019	30/11/2019	-												
OPL4: En el 2020, generar un buen ámbito para los clientes para obtener un buen servicio especializado en todo el Perú.	Mejorar la calidad de servicio ofrecido al cliente.	Con base en los acuerdos, capacitar al personal para que exista mejor atención a los productos de interés	Gerente General, Ejecutivo de ventas	2	-	-	-												
OPL5: En el 2020, lograr desarrollar el planeamiento estratégico para reducir el retraso en la entrega de certificados y la marca sea conocida.	Establecer metas dentro de la organización para el cumplimiento de cada entrega de diplomado.	Crear un plan de incentivos para el cumplimiento de las metas de ventas del servicio y entrega a tiempo de certificados.	Gerente general y Auxiliar de gestión humana, costos y presupuestos	2	01/09/2019	30/11/2019	-												
OPL6: En el 2020, implementar capacitaciones a los trabajadores continuamente.	Elaborar manual de funciones para cada área.	Requisitos para el puesto.	Área de Recursos Humanos	1	01/09/2019	01/10/2019	-												

OPL7: En el 2019, lograr que la empresa AMV Consultores logre tener mayor posicionamiento en el mercado.	Expandirse a una mayor área geográfica a nivel nacional.	Concretar reuniones y pactos con empresas cuya oferta de bienes y servicios se ajuste a las metas de la empresa.	Gerente General y Gerente de Proyectos	2	01/09/2019	30/11/2019	-												
OPL8: En el 2020, desarrollar nuevos avances tecnológicos para mejorar la capacitación de los participantes	Realizar encuestas mensuales a los participantes para conocer su opinión.	Invertir en recursos de promoción, como: materiales escritos, reuniones, charlas, etc.	Jefe de Dirección Académica y Comunicaciones	1	-	-	-												

Fuente: Elaboración Propia

TABLA A12: CUADRO DE RESUMEN DEL PRESUPUESTO PARA EL PLANEAMIENTO ESTRATEGICO.

ÍTEM	DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PRECIO	SUB TOTAL
1 OBJETIVO	Software Contable VisualCont	1	S/. 700.00	S/. 700.00
2 OBJETIVO	Contractar a un Ing. Sistema para que habilite esa plataforma online a nivel internacional.	1	S/. 1200.00	S/: 1200.00
3 OBJETIVO	Cursos de instrucción para los trabajadores desde una plataforma virtual.	-	-	-
	Psicólogo Organizacional para capacitación (por mes)	9	S/. 450.00	S/. 4050.00
4 OBJETIVO	Llevar cursos de especialización por área de trabajo.	5	S/. 500.00	S/:2500.00
5 OBJETIVO	Tener una base de reporte de ventas por personal mensuales.	1	S/. 150.00	S/. 150.00
6 OBJETIVO	Realizar un manual de funciones	-	-	-
7 OBJETIVO	Dar volantes publicitarios 120 gr. 1/4 A4 (Millar).	3	S/. 35.00	S/. 105.00
	Mejoramiento de la página web.	1	S/.250.00	S/. 250.00
8 OBJETIVO	Entrega de módulos escritos por sesión.	15	S/. 5.00	S/.75.00
			TOTAL	S/.9030.00

Fuente: Elaboración Propia.

TABLA A13: DIRECCIONAMIENTO ESTRATÉGICO DE AMV CONSULTORES S.A.C

VISIÓN ACTUAL:

VISIÓN PROPUESTA:

Constituirnos en líderes a nivel local y nacional, brindando soporte técnico en sistemas integrados de gestión, de tal manera que nuestra alianza estratégica nos haga crecer juntos.	Ser la mejor empresa de capacitación multisectorial y de servicios de consultoría especializada del Perú.
---	---

MISIÓN ACTUAL:

MISIÓN PROPUESTA:

Brindar al Empresario local y Nacional, Asesoría, Consultoría, Auditoría, Capacitaciones e Implementación de Sistemas de Gestión, en Seguridad, Salud Ocupacional, Calidad y Medio Ambiente, procesos productivos; para potenciar a todo su personal y adecuarlos a la Normativa Nacional Vigente, de tal manera que se constituyan en empresas seguras y confiables.	Brindar al empresario nacional y local, asesorías, consultorías de sistemas de gestión en seguridad y calidad de medio ambiente para generar oportunidades de desarrollo para los profesionales comprometidos en la calidad de servicio.
---	--

VALORES

DESCRIPCIÓN

Respeto:	Somos coherentes entre lo que ofrecemos, decimos y hacemos. Tratamos como queremos que nos traten. Mantenemos buena relación con nuestro grupo de interés.
Responsabilidad	Cumplimos los objetivos y mejoramos continuamente para superar las expectativas de nuestro grupo de interés.
Trabajo en Equipo	Todos sumamos al mismo objetivo sin egoísmo, respetándolas ideas de cada persona. Nuestros proveedores y clientes son parte del equipo de trabajo.
Integridad	Hacemos lo correcto y con transparencia todos nuestros servicios; actuamos con ética todo el tiempo.
Innovación y	Innovamos continuamente y desarrollamos nuevos productos

Desarrollo:

para crear oportunidades de crecimiento en nuestros clientes.

PRINCIPIOS

Política de Calidad, Seguridad, Medio Ambiente y Responsabilidad Social AMV

Consultores SAC es una empresa productora de servicios intermitente productiva en serie del tipo bienestar con procesos de educación y asesoría. AMV busca cambiar el estado de las personas para generar valor y oportunidades de crecimiento, por lo que está comprometida a:

1.- Mejorar la calidad de nuestros procesos y productos, mediante el servicio posventa y la innovación con personal competente para asegurar la satisfacción de nuestros clientes.

2.-Promover la ética y el respeto en nuestros colaboradores, cumpliendo con el marco legal y las normas voluntarias aceptadas.

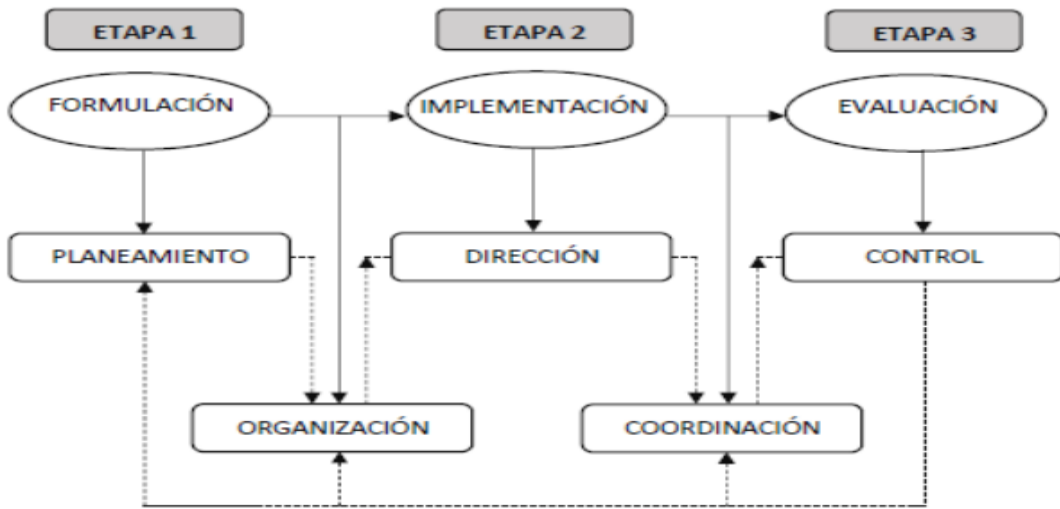
3.-Prevenir lesiones y deterioro de la salud en sus colaboradores y visitas manteniendo sus instalaciones seguras y saludables.

4.-Gestionar los riesgos determinados en el análisis del contexto global de la organización para asegurar el logro de los objetivos.

5.-Prevenir la contaminación ambiental controlando los aspectos ambientales identificados, y el uso responsable de los recursos naturales. Mejorar continuamente nuestro sistema de gestión, practicar el trabajo en equipo y las 5S, ser creativos e innovadores.

B. ANEXOS DE FIGURA

FIGURA B1: ETAPAS DEL PROCESO ESTRATÉGICO.



Fuente: D`ALESSIO IPINZA, FERNANDO. 2015.*EL PROCESO ESTRATÉGICO (UN ENFOQUE DE GERENCIA)*. Tercera Edición. Ciudad de México : Pearson Education de México, 2015. págs. 59-433. ISBN 9786124149368.

FIGURA B2: FORMATO DE LA MATRIZ DE BOSTON CONSULTING GROUP (BCG)



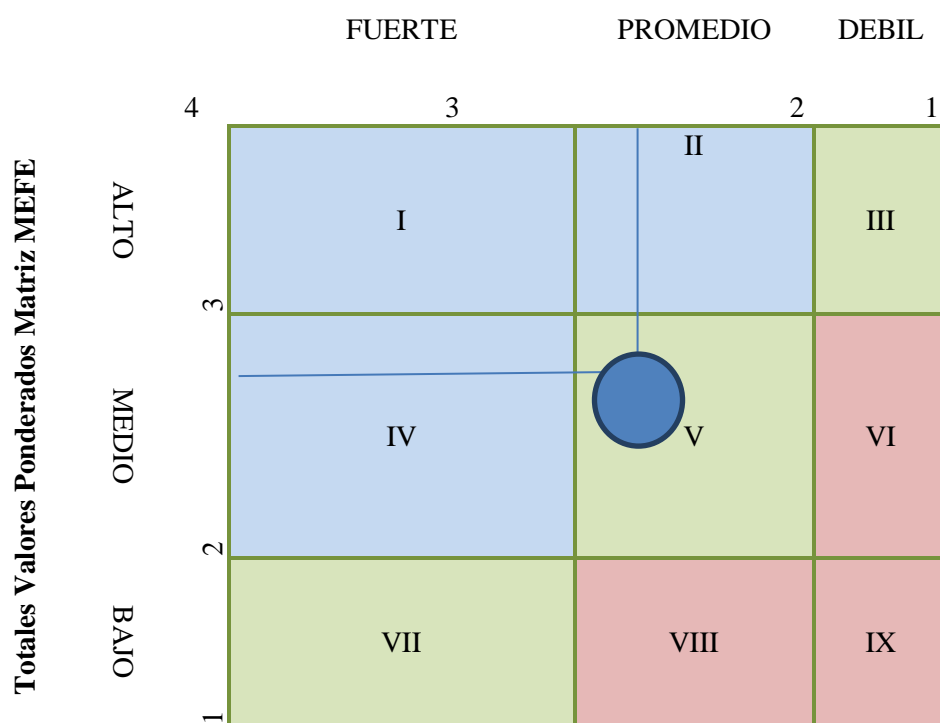
Adaptado: D`ALESSIO IPINZA, FERNANDO. 2015.*EL PROCESO ESTRATÉGICO (UN ENFOQUE DE GERENCIA)*. Tercera Edición. Ciudad de México : Pearson Education de México, 2015. págs. 59-433. ISBN 9786124149368

DIVISIÓN	INGRESOS ANUALES 2018 (SOLES)	% DE INGRESOS	UTILIDAD BRUTA	% UTILIDAD	PARTICIPACION DEL MERCADO	TASA DE CRECIMIENTO
AMV CONSULTORES	56571	100,00%	4780	100%	1%	16,41
TOTAL	56571	100,00%	4780	100%		

FIGURA B3: FORMATO DE LA MATRIZ INTERNA-EXTERNA (IE)

PROMEDIO DE MATRIZ EFI	2.66
PROMEDIO DE MATRIZ EFE	2.36

Totales Valores Ponderados Matriz MEFI



Adaptado: D`ALESSIO IPINZA, FERNANDO. 2015.*EL PROCESO ESTRATÉGICO (UN ENFOQUE DE GERENCIA)*. Tercera Edición. Ciudad de México : Pearson Education de México, 2015. págs. 59-433. ISBN 9786124149368

FIGURA B4: FORMATO DE LA MATRIZ DE LA GRAN ESTRATEGICA (MATRIZ MGE).

POSICIÓN COMPETITIVA DÉBIL	CRECIMIENTO RÁPIDO DEL MERCADO		POSICIÓN COMPETITIVA FUERTE
	CUADRANTE II	CUADRANTE I	
	Mayor desarrollo en el mercado	Mayor desarrollo en el mercado	
	Inserción en el mercado	Inserción en el mercado	
	Desarrollo de servicios	Desarrollo de mejor servicio	
	Integración horizontal AMV	Integración para atrás	
	CONSULTORES	Diversificación concentrada	
	CUADRANTE III	CUADRANTE IV	
	Diversificación concentrada	Diversificación concentrada	
	Variación horizontal	Diversificación horizontal	
Diversificación conglorada	Diversificación conglorada		
CRECIMIENTO LENTO DEL MERCADO			

Adaptado :FRED, DAVID R. 2004. *CONCEPTOS DE ADMINISTRACIÓN ESTRATÉGICA*. Noveda Edición. Mexico : Pearson Educacion , 2004. Vol. IX. ISBN 970-26-0427-3.

C. ANEXOS DE INSTRUMENTOS

C.1: GUÍA DE ENTREVISTA

GUIA DE ENTREVISTA DEL DIRECCIONAMIENTO ESTRATEGICO	
Diridoa:	Abel Díaz Cieza.
Cargo:	Gerente General
1.VISIÓN, MISIÓN, VALORES Y CODIGO DE ETICA	
1	¿Qué es lo que nuestros clientes quieren ahora y en el futuro de servicios de consultoría?
2	¿En qué año se espera que AMV CONSULTORES SAC logre su visión?
3	¿Cuántos mercados se espera atender AMV CONSULTORES SAC en un futuro?
4	¿Cómo se ve AMV Consultores SAC en un futuro?
5	¿Quiénes somos y a que nos dedicamos?
6	¿Por qué y para que hacemos lo que hacemos?
7	¿Cómo lo hacemos para poder brindar el servicio de consultoría?
8	¿Quiénes son los clientes de la empresa AMV CONSULTORES SAC?
9	¿Cuáles son los principales servicios de la empresa AMV CONSULTORES SAC?
10	¿Se encuentra la empresa AMV CONSULTORES SAC en una situación de supervivencia, crecimiento o rentabilidad? Es decir, ¿Cuál es su solvencia financiera?

Fuente: Elaboración Propia

CONSTANCIA DE VALIDACIÓN

Yo,, con DNI
N°..... de profesión Ingeniero Industrial, con código CIP,
desempeñándome actualmente como
.....
en

Por este medio de la presente hago constar que he revisado con fines de Validación los instrumentos, a los efectos de su aplicación en la empresa AMV CONSULTORES S.A.C.

Luego de hacer las observaciones pertinentes, puede formular las siguientes apreciaciones.

DEFICIENTE

EXCELENTE

1. Congruencia de ítems
2. Amplitud de contenido
3. Redacción de los ítems
4. Pertinencia
5. Metodología
6. Coherencia
7. Organización
8. Objetividad
9. Claridad

En señal de conformidad firmo la presente en la ciudad de Trujillo a los..... días del mes de junio del 2019.

FIRMA

C.2: CUESTIONARIO DE PLANEAMIENTO ESTRATÉGICO

La presente encuesta tiene la finalidad de establecer los factores claves de cada matriz que se usará dentro de la empresa AMV CONSULTORES S.A.C, que ayudará a elaborar el planeamiento estratégico a la empresa en estudio; por lo cual le invito a responder cada ítem contestando al cuestionario que recibirá.

Datos Generales:

Edad:

Sexo:

Cargo que Desempeña:

Fecha:

Instrucciones: Lea cuidadosamente cada uno de los ítems, luego responda en la respectiva hoja de respuestas. Es importante que la respuesta sea clara y precisa con letra legible.

2.FACTORES CLAVES DE ÉXITO PARA MEFE	
	POLÍTICO
1	¿Qué medidas legales en el sector de consultoría y entrega de diplomados se pueden aprovechar para beneficiarnos de estos cambios y tendencias?
	ECONÓMICO
1	¿Qué incentivos podría otorgar el gobierno para incrementar el desempeño de la economía o de nuestro sector?
2	¿Cuáles son las principales tendencias económicas que están impactando en nuestro sector?
	SOCIAL
1	¿Ante el crecimiento de las empresas consultoras en el Perú, el ingreso de nuevas empresas afecta desfavorablemente en la rentabilidad, las ventas de nuestro servicio en la empresa AMV CONSULTORES SAC?
2	¿Según su perspectiva que oportunidades le ofrece el panorama económico y social del año 2019 que la empresa AMV CONSULTORES SAC debe considerar para atraer a más clientes?
	TECNOLÓGICO
1	¿Qué tecnologías actualmente ayudan a brindar un mejor servicio en la atención al cliente?
2	¿Los clientes actualmente exigen mejor atención como un importante medio para dictar cursos de diplomados?
	ECOLÓGICO
1	¿Las empresas con conciencia ecológica tienen una mayor aceptación y reconocimiento en el mundo laboral?
	COMPETITIVO
1	¿Cuál es la posibilidad de tener nuevos competidores en el sector de consultorías?
2	¿Qué tan sencillo es iniciar un negocio en el sector de consultoría?
3	¿Qué tan sencillo es encontrar alternativas para nuestro o servicios? (Servicios

	Sustitutos)
4	¿Cuál sería la característica importante para contactar a los ingenieros que dicte los cursos dentro de la empresa?
3.FACTORES CLAVES DE ÉXITO PARA MEFI	
1	¿Según su perspectiva cuáles son las fortalezas que tiene la empresa AMV CONSULTORES S.A.C, que ayudan a atraer más clientes?
2	¿El ambiente de trabajo y clima organizacional es bueno en la empresa AMV CONSULTORES S.A.C?
3	¿Las comunicaciones son efectivas dentro de la empresa AMV CONSULTORES S.A.C?
4	¿La administración de sueldos y salarios es efectiva?
5	¿La empresa AMV CONSULTORES S.A.C conoce claramente a los clientes?
6	¿La participación de mercado se ha incrementado?
7	¿La organización desarrolla investigación de mercados?
8	¿La calidad de los servicios ofrecidos por la empresa AMV CONSULTORES S.A.C, es reconocida por los clientes?
9	¿Es la publicidad usada la adecuada para cumplir los objetivos de la organización?
10	¿La marca de AMV CONSULTORES S.A.C está bien posicionada?
11	¿La empresa AMV CONSULTORES S.A.C cuenta con tecnología de punta para brindar el servicio brindado?
12	¿La empresa cuenta con un adecuado capital de trabajo?
13	¿La empresa AMV CONSULTORES S.A.C cuenta con personal capacitado para la brindar cursos de consultoría?
14	¿Según su perspectiva, cuáles son las debilidades que presenta la empresa AMV CONSULTORES S.A.C, que no ayudan a ser rentables?
15	¿La empresa cuenta con una adecuada red de contactos (clientes)?

Fuente: Elaboración Propia.

CONSTANCIA DE VALIDACIÓN

Yo,, con DNI N°..... de profesión Ingeniero Industrial, con código CIP, desempeñándome actualmente como, en

Por este medio de la presente hago constar que he revisado con fines de Validación los instrumentos, a los efectos de su aplicación en la empresa AMV CONSULTORES S.A.C.

Luego de hacer las observaciones pertinentes, puede formular las siguientes apreciaciones.

	DEFICIENTE	EXCELENTE
1. Congruencia de ítems		
2. Amplitud de contenido		
3. Redacción de los ítems		
4. Pertinencia		
5. Metodología		
6. Coherencia		
7. Organización		
8. Objetividad		
9. Claridad		

En señal de conformidad firmo la presente en la ciudad de Trujillo a los..... días del mes de junio del 2019.

FIRMA

VALIDACIÓN DE INSTRUMENTO POR EXPERTOS (GUÍA DE ENTREVISTA)

CONSTANCIA DE VALIDACIÓN

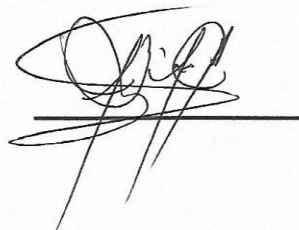
Yo JOSÉ ALEXIS GONZÁLEZ VASQUEZ con DNI
 N° 18021980 de profesión ING. INDUSTRIAL con
 código CIP 58498 desempeñándome actualmente
 como DOCENTE A T.P.
 en UEU

Por este medio de la presente hago constar que he revisado con fines de Validación los instrumentos, a los efectos de su aplicación en la empresa AMV CONSULTORES S.A.C.

Luego de hacer las observaciones pertinentes, puedo formular las siguientes apreciaciones.

	DEFICIENTE	EXCELENTE
1. Congruencia de ítems		✓
2. Amplitud de contenido		✓
3. Redacción de los ítems		✓
4. Pertinencia		✓
5. Metodología		✓
6. Coherencia		✓
7. Organización		✓
8. Objetividad		✓
9. Claridad		✓

En señal de conformidad firmo la presente en la ciudad de Trujillo a los.....del mes de....del 2019.



CONSTANCIA DE VALIDACIÓN

Yo Ricardo Mendoza Torres con DNI N°
18070765 de profesión Ing. Electrónica con
codigo CIP 51622 desempeñandome actualmente como
Docente en
UCV

Por este medio de la presente hago constar que he revisado con fines de Validación los instrumentos , a los efectos de su aplicación en la **EMPRESA AMV CONSULTORES S.A.C**

Luego de hacer las observaciones pertinentes , puedo formular las siguientes apreciaciones

	DEFICIENTE	EXCELENTE
1. Congruencia de ítems		✓
2. Amplitud de contenido		✓
3. Redacción de los ítems		✓
4. Pertinencia		✓
5. Metodología		✓
6. Coherencia		✓
7. Organización		✓
8. Objetividad		✓
9. Claridad		✓

En señal de conformidad firmo la presente en la ciudad de Trujillo a los 26 del mes de Junio del 2019



CONSTANCIA DE VALIDACIÓN

Yo Ruiz Gómez Percy John con DNI N°
80637901 de profesión con
codigo CIP 133989 desempeñandome actualmente como
Docente Universitario en
Universidad César Vallejo - Universidad Señor de Sipán.

Por este medio de la presente hago constar que he revisado con fines de Validación los instrumentos , a los efectos de su aplicación en la **EMPRESA AMV CONSULTORES S.A.C**

Luego de hacer las observaciones pertinentes , puedo formular las siguientes apreciaciones

	DEFICIENTE	EXCELENTE
1. Congruencia de ítems		✓
2. Amplitud de contenido		✓
3. Redacción de los ítems		✓
4. Pertinencia		✓
5. Metodología		✓
6. Coherencia		✓
7. Organización		✓
8. Objetividad		✓
9. Claridad		✓

En señal de conformidad firmo la presente en la ciudad de Trujillo a los 24 del mes de Junio del 2019



VALIDACIÓN DE INSTRUMENTOS POR EXPERTOS (CUESTIONARIO)

CONSTANCIA DE VALIDACIÓN

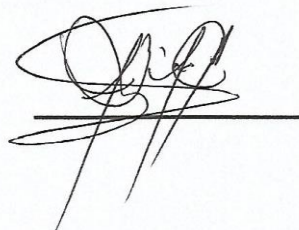
Yo, JOSÉ ALEXIS GONZÁLEZ VÁSQUEZ con DNI
 N° 18021980 de profesión ING. INDUSTRIAL con
 código CIP 58498 desempeñándome actualmente
 como DOCENTE A T.P.
 en UEV

Por este medio de la presente hago constar que he revisado con fines de Validación los instrumentos, a los efectos de su aplicación en la empresa AMV CONSULTORES S.A.C.

Luego de hacer las observaciones pertinentes, puedo formular las siguientes apreciaciones.

	DEFICIENTE	EXCELENTE
1. Congruencia de ítems		✓
2. Amplitud de contenido		✓
3. Redacción de los ítems		✓
4. Pertinencia		✓
5. Metodología		✓
6. Coherencia		✓
7. Organización		✓
8. Objetividad		✓
9. Claridad		✓

En señal de conformidad firmo la presente en la ciudad de Trujillo a los.....del mes de....del 2019.



CONSTANCIA DE VALIDACIÓN

Yo Ruiz Gómez Percy John con DNI N°
80637901 de profesión con
codigo CIP 133989 desempeñandome actualmente como
Docente Universitario en
Universidad César Vallejo - Universidad Señor de Sipán.

Por este medio de la presente hago constar que he revisado con fines de Validación los instrumentos , a los efectos de su aplicación en la **EMPRESA AMV CONSULTORES S.A.C**

Luego de hacer las observaciones pertinentes , puedo formular las siguientes apreciaciones

	DEFICIENTE	EXCELENTE
1. Congruencia de ítems		✓
2. Amplitud de contenido		✓
3. Redacción de los ítems		✓
4. Pertinencia		✓
5. Metodología		✓
6. Coherencia		✓
7. Organización		✓
8. Objetividad		✓
9. Claridad		✓

En señal de conformidad firmo la presente en la ciudad de Trujillo a los 24 del mes de Junio del 2019



CONSTANCIA DE VALIDACIÓN

Yo Ricardo Mendoza Torres con DNI N°
18070765 de profesión Ing. Electrónica con
codigo CIP 51622 desempeñandome actualmente como
Docente en
UCV

Por este medio de la presente hago constar que he revisado con fines de Validación los instrumentos , a los efectos de su aplicación en la **EMPRESA AMV CONSULTORES S.A.C**

Luego de hacer las observaciones pertinentes , puedo formular las siguientes apreciaciones

	DEFICIENTE	EXCELENTE
1. Congruencia de ítems		✓
2. Amplitud de contenido		✓
3. Redacción de los ítems		✓
4. Pertinencia		✓
5. Metodología		✓
6. Coherencia		✓
7. Organización		✓
8. Objetividad		✓
9. Claridad		✓

En señal de conformidad firmo la presente en la ciudad de Trujillo a los 26 del mes de Junio del 2019



VALIDACION DE EXPERTOS POR V DE AIKEN

ITEM	CALIFICACIONES DE LOS JUECES			Promedio	V	I.C. AL 95% , Z: 196			
	JUEZ 1	JUEZ 2	JUEZ 3			LIMITE INFERIOR	LIMITE SUPERIOR		
1	4	4	4	4	1,00	0,70	1,00		
2	4	4	4	4	1,00	0,70	1,00		
3	4	4	4	4	1,00	0,70	1,00		
4	4	4	4	4	1,00	0,70	1,00		
5	4	4	4	4	1,00	0,70	1,00	Nro de jueces	3
6	4	4	4	4	1,00	0,70	1,00	rango	3
7	4	4	4	4	1,00	0,70	1,00		
8	4	4	4	4					
9	4	4	4	4	1,00	0,70	1,00		
V DE AIKEN GENERAL DEL CUESTIONARIO					1,00				