UNIVERSIDAD PERUANA DE CIENCIAS E INFORMÁTICA

ESCUELA DE POSGRADO

TESIS

PLANEAMIENTO ESTRATÉGICO Y COMPETITIVIDAD DE LA EMPRESA ESPINOZA CONTRATISTAS GENERALES S.A. –ESCOGESA – HUANCAVELICA, 2019

PRESENTADO POR

ROBER FLORENCIO GARAY DUEÑAS

PARA OPTAR EL GRADO ACADÉMICO DE

MAESTRO EN GESTIÓN ESTRATÉGICA EMPRESARIAL

ASESOR

Mg. JOSÉ JAVIER FERNANDEZ GUERRA

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN

COMPORTAMIENTO HUMANO Y ADMINISTRACIÓN PÚBLICA

LIMA – PERÚ

2020

Dedicatoria

A mi madre, por ser ejemplo de perseverancia, a mi pareja por ser compañera y apoyo constante, a mis hijas, por ser la motivación de seguir adelante.

Agradecimiento

A la Universidad Peruana de Ciencias e Informática por la oportunidad brindada, y al asesor de tesis, que hizo posible culminar este anhelado proyecto.

Índice

Páginas Preliminares	Páginas
Carátula	i
Dedicatoria	ii
Agradecimiento	iii
Índice	iv
Resumen	x
Abstract	xi
Introducción	xii

Capítulo I

1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1. Descripción de la realidad problemática	13
1.2. Definición del problema	15
1.2.1. Problema general	15
1.2.2. Problema específico	15
1.3. Objetivos de la investigación	15
1.3.1. Objetivo general	15
1.3.2. Objetivos específicos	16
1.4. Hipótesis de la investigación	16
1.4.1. Hipótesis general	16
1.4.2. Hipótesis específicas	16
1.5. Variables y dimensiones	17
1.6. Justificación de la investigación	19

Capítulo II

2. MARCO TEÓRICO

2.1. Antecedentes de la investigación	20
2.2. Bases teóricas	25
2.3. Definición de términos básicos	35

Capítulo III

3. DISEÑO METODOLÓGICO

3.1. Tipo de investigación	37
3.2. Diseño de investigación	37

3.3. Población y muestra de la investigación 38
3.4. Técnicas para la recolección de datos 39
3.4.1. Descripción de los instrumentos 39
3.4.2. Validez y confiabilidad de instrumentos 39
3.4.3. Técnicas para el procesamiento y análisis de los datos 40

Capítulo IV

4. PRESENTACIÓN DE RESULTADOS

4.1. Presentación e interpretación de resultados en tablas y figuras 41
4.1.1. Resultados descriptivos por variables y dimensiones 41
4.1.2. Tablas cruzadas por variables y dimensiones 55
4.1.3. Prueba de normalidad 55
4.1.4. Contrastación de las hipótesis de investigación 55

Capítulo V

5. DISCUSIÓN

5.1. Discusión de resultados obtenidos 62
5.2. Conclusiones 65
5.3. Recomendaciones 67
FUENTES DE INFORMACIÓN 68
ANEXOS 72
Anexo 1. Matriz de consistencia 73
Anexo 2. Instrumentos para la recolección de datos 74
Anexo 3. Base de datos 76
Anexo 4. Evidencia de similitud 78
Anexo 5. Autorización de publicación en el repositorio 79

Lista de tablas

Tabla 1	*Operacionalización de la variable planificación estratégica*	18
Tabla 2	*Operacionalización de la variable competitividad*	18
Tabla 3	*Estadísticos de confiabilidad*	39
Tabla 4	*Distribución de frecuencias de la variable planificación estratégica, según los datos obtenidos de los trabajadores de la empresa Espinoza Contratistas Generales S.A. en el año 2019.*	41
Tabla 5	*Distribución de frecuencias de la dimensión formulación de la planeación estratégica, según los datos obtenidos de los trabajadores de la empresa Espinoza Contratistas Generales S.A. en el año 2019.*	42
Tabla 6	*Distribución de frecuencias de la dimensión implementación de la planificación estratégica, según los datos obtenidos de los trabajadores de la empresa Espinoza Contratistas Generales S.A. en el año 2019.*	44
Tabla 7	*Distribución de frecuencias de la dimensión evaluación de la planificación estratégica, según los datos obtenidos de los trabajadores de la empresa Espinoza Contratistas Generales S.A. en el año 2019.*	45
Tabla 8	*Distribución de frecuencias de la variable Competitividad, según los datos obtenidos de los trabajadores de la empresa Espinoza Contratistas Generales S.A. en el año 2019.*	46
Tabla 9	*Distribución de frecuencias de la dimensión función gerencial, según los datos obtenidos de los trabajadores de la empresa Espinoza Contratistas Generales S.A. en el año 2019.*	47
Tabla 10	*Distribución de frecuencias de la dimensión función administrativa según los datos obtenidos de los trabajadores de la empresa Espinoza Contratistas Generales S.A. en el año 2019.*	48
Tabla 11	*Distribución de frecuencias de la dimensión Función comercial y logística, según los datos obtenidos de los trabajadores de la empresa Espinoza Contratistas Generales S.A. en el año 2019.*	49
Tabla 12	*Distribución de frecuencias de la dimensión Función financiera, según los datos obtenidos de los trabajadores de la empresa Espinoza Contratistas Generales S.A. en el año 2019.*	50

Tabla 13	*Distribución de frecuencias de la dimensión talento humano según los datos obtenidos de los trabajadores de la empresa Espinoza Contratistas Generales S.A. en el año 2019.*	51
Tabla 14	*Distribución de frecuencias de la dimensión Función tecnológica, según los datos obtenidos de los trabajadores de la empresa Espinoza Contratistas Generales S.A. en el año 2019.*	52
Tabla 15	*Distribución de frecuencias de la dimensión Función ambiental, según los datos obtenidos de los trabajadores de la empresa Espinoza Contratistas Generales S.A. en el año 2019.*	53
Tabla 16	*Distribución de frecuencias de la dimensión Factores externos, según los datos obtenidos de los trabajadores de la empresa Espinoza Contratistas Generales S.A. en el año 2019.*	54
Tabla 17	*Relación entre planificación estratégica y la competitividad en la empresa Espinoza Contratistas Generales S.A. en el año 2019.*	56
Tabla 18	*Relación entre la formulación del planeamiento estratégico y la competitividad en la empresa Espinoza Contratistas Generales S.A. en el año 2019.*	57
Tabla 19	*Relación entre la implementación de la planificación estratégica y la competitividad en la empresa Espinoza Contratistas Generales S.A. en el año 2019.*	59
Tabla 20	*Relación entre la evaluación de la planificación estratégica y la Competitividad en la empresa Espinoza Contratistas Generales S.A. en el año 2019.*	60

Lista de figuras

Figura 1.	Niveles concéntricos jerarquizados de competitividad	34
Figura 2.	Diseño correlacional	38
Figura 3.	Gráfica de barras de la variable planificación estratégica, según los datos obtenidos de los trabajadores de la empresa Espinoza Contratistas Generales S.A. en el año 2019.	42
Figura 4.	Gráfica de barras de la dimensión formulación de la planeación estratégica, según los datos obtenidos de los trabajadores de la empresa Espinoza Contratistas Generales S.A. en el año 2019.	43
Figura 5.	Gráfica de barras de la dimensión implementación de la planificación estratégica, según los datos obtenidos de los trabajadores de la empresa Espinoza Contratistas Generales S.A. en el año 2019.	44
Figura 6.	Gráfica de barras de la dimensión evaluación de la planificación estratégica, según los datos obtenidos de los trabajadores de la empresa Espinoza Contratistas Generales S.A. en el año 2019.	45
Figura 7.	Gráfica de barras de la variable Competitividad, según los datos obtenidos de los trabajadores de la empresa Espinoza Contratistas Generales S.A. en el año 2019.	46
Figura 8.	Gráfica de barras de la dimensión función gerencial, según los datos obtenidos de los trabajadores de la empresa Espinoza Contratistas Generales S.A. en el año 2019.	47
Figura 9.	Gráfica de barras de la dimensión función administrativa, según los datos obtenidos de los trabajadores de la empresa Espinoza Contratistas Generales S.A. en el año 2019.	48
Figura 10.	Gráfica de barras de la dimensión Función comercial y logística, según los datos obtenidos de los trabajadores de la empresa Espinoza Contratistas Generales S.A. en el año 2019.	49
Figura 11.	Gráfica de barras de la dimensión función financiera, según los datos obtenidos de los trabajadores de la empresa Espinoza Contratistas Generales S.A. en el año 2019.	50
Figura 12.	Gráfica de barras de la dimensión talento humano, según los datos obtenidos de los trabajadores de la empresa Espinoza Contratistas Generales S.A. en el año 2019.	51

Figura 13. Gráfica de barras de la dimensión Función tecnológica, según los datos obtenidos de los trabajadores de la empresa Espinoza Contratistas Generales S.A. en el año 2019. 52

Figura 14. Gráfica de barras de la dimensión función ambiental, según los datos obtenidos de los trabajadores de la empresa Espinoza Contratistas Generales S.A. en el año 2019. 53

Figura 15. Gráfica de barras de la dimensión Factores externos, según los datos obtenidos de los trabajadores de la empresa Espinoza Contratistas Generales S.A. en el año 2019. 54

Resumen

La planificación estratégica es un proceso de gestión que ha sido estudiado, especialmente desde la década de 1970, por expertos líderes en el campo. Trayendo diferentes tipos de diseño. Debido a la turbulencia del mercado, las organizaciones están buscando respuestas para cumplir con los requisitos actuales y la planificación estratégica es la mejor manera de encontrar estas respuestas por lo cual es importante su estudio para lo cual se propone la siguiente hipótesis de trabajo: El planeamiento estratégico tiene relación directa con la competitividad de la empresa Espinoza Contratistas Generales S.A. (ESCOGESA) Huancavelica en el año 2019.

El diseño escogido para probar la hipótesis propuesta fue el correlaciona las formas el paradigma, el estudio se realizó en la ciudad de Huancavelica, la población estuvo conformada por los 28 trabajadores de la empresa Espinoza Contratistas Generales S.A., al tener acceso a toda la población se optó por realizar y muestreo por censo. La hipótesis se logró probar con el estadístico rho de Spearman (0.827), considera una relación alta con lo cual podemos concluir que planeamiento estratégico relaciona directamente con la mejora de la competitividad en la empresa Espinoza Contratistas Generales S.A.

Palabras clave: Planeamiento estratégico, competitividad.

Abstract

Strategic planning is a management process that has been studied, especially since the 1970s, by leading experts in the field. Bringing different types of design. Due to the turbulence of the market, organizations are looking for answers to meet current requirements and strategic planning is the best way to find these answers, which is why their study is important for which the following working hypothesis is proposed: Planning strategic is directly related to the competitiveness of the company Espinoza Contractors Generales SA (ESCOGESA) Huancavelica in the year 2019.

The design chosen to test the proposed hypothesis was the correlated forms of the paradigm, the study was carried out in the city of Huancavelica, the population was made up of the 28 workers of the Espinoza Contractors Generales SA company, having access to the entire population chose to perform and census sampling. The hypothesis was tested with the statistical rho of Spearman (0.827), considers a high relationship with which we can conclude that strategic planning directly relates to the improvement of competitiveness in the company Espinoza Accesorios Generales S.A.

Keywords: Strategic planning, competitiveness

Introducción

La planificación estratégica se centra en las medidas positivas que una empresa puede tomar en relación con el entorno en el que opera, a través del análisis interno y externo de este entorno, con el fin de identificar sus fortalezas y debilidades, por un lado, y por otro, identificar el Amenazas y oportunidades y por ende repercutiendo en el logro de los objetivos empresariales lo cual esta estrechamente ligada a la competitividad empresarial.

Para lograr determinar que planeamiento estratégico si tiene relación con la competitividad en el presente trabajo de investigación se estructurado de la siguiente manera:

En el capítulo uno detallamos el planteamiento del problema, desarrollamos la descripción problemática además de formular el problema general y los problemas específicos, los objetivos, y se proponen las hipótesis de trabajo, además de presentar las variables y su operacionalización.

En el capítulo dos desarrollamos el marco teórico sobre las variables, detallamos los antecedentes nacionales e internacionales y al final definimos los términos básicos de la investigación.

En el capitulo tres se detalla el tipo de investigación, el diseño, se presenta la población y la muestra y se presenta las técnicas utilizadas para la recolección de datos y su procesamiento.

En el capitulo cuatro se presentan los resultados de la investigación, con estadística descriptiva y estadística inferencias

En el último capítulo se presenta la discusión de los resultados de la investigación terminando con las conclusiones de la investigación y las recomendaciones.

Capítulo I

1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1. Descripción de la realidad problemática

En sus primeros cien años de existencia, se puede decir que la organización industrial pasó por tres fases secuenciales: la creación de la empresa moderna por un empresario; La mejora de la tecnología de producción en masa y el desarrollo de la comercialización en masa. A lo largo de este período, las empresas permanecieron inmunes a la interferencia de las fuerzas sociales, recurriendo solo a sus propias operaciones, a mediados de la década de 1970, el modelo de producción en masa entró en crisis y fue reemplazado por el modelo japonés de producción ajustada.

Desde entonces, el escenario socioeconómico ha experimentado cambios rápidos, complejos y constantes en relación con la experiencia previa, por lo que el entorno externo comenzó a recibir atención especial de los gerentes de negocios.

Dado este nuevo contexto, se desarrollaron nuevas herramientas de gestión, como las primeras herramientas de planificación empresarial. Inicialmente, estos se limitaron a la presupuestación y la planificación financiera a largo plazo, con el objetivo de establecer objetivos y controlar las diferentes actividades de las empresas. Sin embargo, la gran revolución tecnológica, junto con el fenómeno de la globalización del mercado, ha reducido las barreras comerciales y de información. En este nuevo escenario, los modelos, utilizados para comprender la realidad en el entorno turbulento y altamente competitivo, se han vuelto ineficientes y obsoletos.

El creciente dinamismo y competitividad que se encuentra en el entorno empresarial ha generado nuevas formas de organización e interacción entre los diversos agentes económicos y sociales, mientras que inducir la creación y consolidación de herramientas de gestión y estilos adaptados a las necesidades cambiantes. En este contexto, la planificación estratégica se ha establecido firmemente en las empresas como un medio para orientar las direcciones y acciones de la organización en sus entornos externos e internos.

La turbulencia en el entorno empresarial ha creado un clima de incertidumbre en la toma de decisiones, lo que lleva a una situación en la que las organizaciones ven cada vez más los eventos de forma pasiva, pero en cambio se les perdona por adoptar una postura proactiva hacia el medio ambiente. Por lo tanto, se puede deducir que la planificación estratégica e incluso conceptos más amplios, como la gestión estratégica y la gestión de cuestiones estratégicas, comenzaron a incorporar herramientas de gestión destinadas a controlar la turbulencia en la que se mueven las empresas de hoy en día.

1.2. Definición del problema

1.2.1. Problema general

¿De qué manera la planificación estratégica se relaciona con la competitividad de la empresa Espinoza Contratistas Generales S.A. (ESCOGESA) Huancavelica en el año 2019?

1.2.2. Problemas específicos

1. ¿De qué manera la formulación de la planificación estratégica se relaciona con la competitividad de la empresa Espinoza Contratistas Generales S.A. (ESCOGESA) Huancavelica en el año 2019?

2. ¿De qué manera la implementación de la planificación estratégica se relaciona con la competitividad de la empresa Espinoza Contratistas Generales S.A. (ESCOGESA) Huancavelica en el año 2019?

3. ¿De qué manera la evaluación de la planificación estratégica se relaciona con la competitividad de la empresa Espinoza Contratistas Generales S.A. (ESCOGESA) Huancavelica en el año 2019?

1.3. Objetivos de la investigación

1.3.1. Objetivo general

Establecer de qué manera la planificación estratégica se relaciona con la competitividad de la empresa Espinoza Contratistas Generales S.A. (ESCOGESA) Huancavelica en el año 2019.

1.3.2. Objetivos específicos

1. Determinar de qué manera la formulación de la planificación estratégica se relaciona con la competitividad de la empresa Espinoza Contratistas Generales S.A. (ESCOGESA) Huancavelica en el año 2019.

2. Determinar de qué manera la implementación de la planificación estratégica se relaciona con la competitividad de la empresa Espinoza Contratistas Generales S.A. (ESCOGESA) Huancavelica en el año 2019.

3. Determinar de qué manera la evaluación de la planificación estratégica se relaciona con la competitividad de la empresa Espinoza Contratistas Generales S.A. (ESCOGESA) Huancavelica en el año 2019.

1.4. Hipótesis de la investigación

1.4.1. Hipótesis general

La planificación estratégica tiene relación directa con la competitividad de la empresa Espinoza Contratistas Generales S.A. (ESCOGESA) Huancavelica en el año 2019.

1.4.2. Hipótesis específicas

1. La formulación de la planificación estratégica tiene relación directa con la competitividad de la empresa Espinoza Contratistas Generales S.A. (ESCOGESA) Huancavelica en el año 2019.

2. La implementación de la planificación estratégica tiene relación directa con la competitividad de la empresa Espinoza Contratistas Generales S.A. (ESCOGESA) Huancavelica en el año 2019.

3. La evaluación de la planificación estratégica tiene relación directa con la competitividad de la empresa Espinoza Contratistas Generales S.A. (ESCOGESA) Huancavelica en el año 2019.

1.5. Variables y dimensiones

Variable independiente: (X) **Planificación estratégica**

1. Formulación
2. Implementación
3. Evaluación

Variable dependiente: (Y) **Competitividad**

1. Función Gerencial
2. Función Administrativa
3. Función Comercial y Logística
4. Función Financiera
5. Talento Humano
6. Función Tecnológica

7. Función Ambiental

8. Factores Externos

1.5.1. Operacionalización de variables

Tabla 1
Operacionalización de la variable planificación estratégica

Dimensiones	Indicadores	Ítems	Escala/ Valores	Niveles/ Rangos
Formulación	• Misión • Visión • Valores • Código de ética • Evaluación externa • Evaluación interna • Objetivos a largo plazo	1-7	**Ordinal** 1. Nunca 2. Casi nunca 3. A veces 4. Casi siempre 5. Siempre	Inadecuado Regular Adecuado
Implementación	• Objetivos a corto plazo • Políticas • Estructura organizacional	8-12		
Evaluación	• Revisión externa • Revisión interna • Acciones correctivas • Auditorias	13-17		

Tabla 2
Operacionalización de la variable competitividad

Dimensiones	Indicadores	Ítems	Escala/ Valores	Niveles/ Rangos
Función Gerencial	• Nivel de la función gerencial	18-19	**Ordinal** 1. Nunca 2. Casi nunca 3. A veces 4. Casi siempre 5. Siempre	Inadecuado Regular Adecuado
Función Administrativa	• Nivel de la función administrativa	20-21		
Función Comercial y Logística	• Nivel de la función comercial • Nivel de la función logística	22-23		
Función Financiera	• Nivel de la función financiera	24-25		
Talento Humano	• Gestión de recursos humanos	26-27		
Función Tecnológica	• Nivel de la función tecnológica	28-29		
Función Ambiental	• Nivel de la función ambiental	30-31		
Factores Externos	• Revisión de los factores externos	32-33		

1.6. Justificación de la investigación

Esta investigación contribuirá al desarrollo teórico de la planificación estratégica y la competitividad aplicada a un contratista, además de servir directamente a la empresa Espinoza Contratistas Generales S.A. para mejorar su competitividad a través de una mejor planificación estratégica.

Esta investigación se basa en las posibles relaciones entre la planificación estratégica y la competitividad. Proporcionar instrumentos específicos para variables de estudio contextualizadas para este sector. Esta investigación es limitada cuando se desarrolla únicamente con fondos de investigadores. Está sujeto al acceso a la información y a la calidad del diseño del instrumento de recopilación de datos.

Capítulo II

2. MARCO TEÓRICO

2.1. Antecedentes de la investigación

Antecedentes nacionales

Díaz (2018). *Planeamiento estratégico y gestión financiera en las Mypes comercializadoras de lima metropolitana, periodos 2015-2016.* (Tesis de maestría). Universidad Nacional Federico Villarreal. Perú.

La tesis tuvo como objetivo general explicar cómo el planeamiento estratégico influye en la Gestión financiera en las Mypes comercializadoras de Lima Metropolitana, periodo 2015-2016. La metodología utilizada fue de enfoque cuantitativo, de tipo correlacional causal y de corte longitudinal, de diseño no experimental, se aplicó como instrumento de medición la encuesta. Finalmente

según la prueba del R^2 se determinó estadísticamente la causalidad de 0.877 que equivale al 87.7% que la variable dependiente gestión financiera tiene causa efecto con la variable planeamiento estratégico.

Zevallos (2018). *Planeamiento estratégico y gestión del cambio según trabajadores administrativos de la Dirección de Redes Integradas Lima Centro, 2018*. (Tesis de maestría). Universidad Cesar Vallejo. Perú.

La investigación tuvo como objetivo general de determinar la relación entre la Planeamiento Estratégico y Gestión del Cambio de los trabajadores administrativos de la Dirección de Redes Integradas, Lima Centro 2018. La investigación se desarrolló bajo el enfoque cuantitativo; la investigación fue básica con un nivel descriptivo y correlacional;diseño no experimental con corte transversal; la muestra estuvo conformada por 97 trabajadores administrativos de DIRIS LC.; los instrumentos de medición fueron sometidos a validez y fiabilidad. Se aplicó el estadístico rho de Spearman lo cual determinó la existencia de una correlación positiva y significativa entre las variables, con un coeficiente de 0,424 lo cual indicó una correlación positiva y $p = 0.000 < 0.05$, es decir a un mejor planeamiento estratégico es mejor la gestión del cambio.

Espinoza (2015). Branding y competitividad en la Empresa Ferricenter – Chiclayo. (Tesis de maestría). Universidad Señor de Sipán. Perú.

El objetivo del estudio fue diseñar estrategias de Branding para generar competitividad en la Empresa Ferricenter Constructor Chiclayo. Para ello se realizó una investigación de tipo Descriptiva Propositiva con diseño no experimental, donde se tuvo como muestra a 76 clientes utilizando como

instrumento al cuestionario y como técnica la encuesta; los resultados muestran que existe carencia en la identificación del logo de la empresa para sus clientes según el 49% de los encuestados es deficiente. La investigación concluye que las estrategias de Branding contribuyen a mejorar competitividad en la empresa Ferricen ter Constructor y es necesaria realizar alta difusión de las promociones por parte de la empresa, debido a que esto influye en la deficiente gestión de la marca.

Mendizabal (2018). *Factores que afectan la competitividad en la empresa Proyectos e Inversiones M.C - Lima 2018*.(Tesis de maestría).Universidad César Vallejo. Perú.

El estudio se elaboró con el objeto de describir los factores que afectan la competitividad de la empresa Proyectos e Inversiones M.C. Se trata de un proceso investigatorio no experimental, y de carácter descriptivo simple. Se utilizó como técnica la encuesta, y como instrumento el cuestionario, por el cual se recogieron datos en las dimensiones de factores externos, factores internos e índices. La investigación tuvo una muestra de 52 personas entre el personal técnico, administrativo y profesional de empresas consultoras y constructoras, y otros dedicadas al sector de la construcción. Como resultado y discusión que el 88.46% de los encuestados opinan que los factores afectan siempre o a veces la competitividad de la empresa Proyectos e Inversiones M.C. El 76.92% declaran que los factores externos afectan siempre o a veces la competitividad de la empresa en mención. 82.69% confirman que los factores internos afectan siempre o a veces la competitividad de la empresa. Y finalmente el 92.31% opinan que los índices afectan siempre o a veces la competitividad de la empresa. Existen

factores e índices relevantes que afectan siempre o a veces la competitividad de la empresa.

Antecedentes internacionales

Rivera (2014). *Planeación estratégica para aumentar la competitividad en las escuelas de español de la ciudad de Quetzaltenango*. (Tesis de maestría). México.

La tesis tuvo como finalidad determinar la importancia de la planeación estratégica para aumentar la competitividad en las escuelas de español, así como, determinar el conocimiento de las escuelas de español acerca de la planeación estratégica, verificar su utilización y establecer algunas estrategias para que dichas escuelas puedan ser más competitivas; en base al estudio de campo realizado se comprobó que la planeación estratégica si aumenta la competitividad y se alcanzó en gran medida identificar los propósitos de los objetivos específicos del estudio. Para la recopilación de la información se utilizó una boleta de opinión, la cual se realizó con las personas encargadas de la administración de dichos centros de español, arrojando resultados favorables en relación al estudio; en base a ello se presenta una propuesta que va dirigida a mejorar la función específica de la escuela en relación de la utilización de la planeación estratégica para aumentar la competitividad.

Vargas (2014). *Propuesta de un plan estratégico para optimizar la competitividad del Depósito Dental Noemí Caicedo*. (Tesis de maestría). Universidad Católica de Santiago de Guayaquil Ecuador.

El objetivo de esta tesis es elaborar un plan estratégico que cubra todos los aspectos y que permita generar la permanencia del negocio en el largo plazo a

través de la retención de los clientes actuales y captación de nuevo clientes. Después del análisis, la percepción que tienen los clientes hacia el Depósito Dental es que tiene precios competitivos, ofrece productos de calidad y tiene muy buen servicio al cliente. Sin embargo está fallando en el stock de ciertos productos de mecánica dental e instrumentales. Se recomienda utilizar como ventaja diferenciadora a la buena atención y servicio al cliente, así también tener en stock gran variedad de productos de las principales marcas, ofrecer compras en línea para captar nuevos clientes, y ofrecer cursos y seminarios para la fidelización de los clientes existentes.

Castaño y Gutiérrez (2011), *Propuesta para determinar la competitividad en las empresas del sector comercial del área metropolitana centro occidente AMCO*. (Tesis de grado). Universidad Tecnológica de Pereira.

La metodología que utilizó fue descriptiva; y la conclusión a la que arribó fue que el modelo es aplicable a pequeñas, medianas y grandes empresas comerciales. Nos sirvió de modelo el instrumento que toman para medir la competitividad en empresas comerciales. Es cierto que se conoce que existen muchos modelos económicos enfocados en la competitividad a nivel marco; pero la mayoría solo está enfocada en la competitividad de las grandes empresas, sin importar la competitividad a nivel micro; es por ello que se vio la necesidad de plantear un modelo micro que pueda aplicarse como instrumento para medir o identificar la competitividad en las empresas del sector comercial .

Chiliquinga (2015). *La Planificación estratégica y la optimización de los recursos empresariales del sector textil de la ciudad de Tulcán*. (Tesis de maestría). Universidad Politécnica Estatal del Carchi. Ecuador.

"En su tipo de investigación, el presente estudio reúne las condiciones necesarias para ser denominado como: Investigación cualitativa, donde utilizan métodos como: El Método Analítico- Sintético, El método Inductivo – deductivo y el método estadístico. Las conclusiones de la investigación fueron que Las PYMES del sector textil de la Ciudad de Tulcán no han desarrollado acciones que les permita posicionarse, desarrollarse y optimizar recursos empresariales, ya que el manejo y la administración de las empresas es de manera empírica. Y al no tener el conocimiento profesional en administración, por parte de las personas quienes están al frente existen escasos métodos de control tanto en la parte de talento humano, y así como en la parte financiera de las PYMES".

2.2. Bases teóricas

2.2.1. Planificación estratégica

La planeación estratégica es la que se realizan en el nivel más alto de la escala jerárquica de la organización estratégica consiste en entender el entorno de la organización y establecer el rumbo y las acciones para aprovechar lo que brinda el entorno o para defenderse es cuando hablamos de administración estratégica nos referimos a un conjunto de decisiones y acciones que se utiliza para formular e implementar los objetivos y las estrategias que servirán para la adaptación y la efectiva de la empresa con su entorno cuáles son los pasos para la planeación estratégica.

> "Al pensar estratégicamente en una empresa, los gerentes de todo tipo de empresas deben desarrollar una comprensión clara de por qué existe una empresa y por qué la empresa es importante en el mercado. ¿Los productos o servicios de la compañía ofrecen valor a los clientes de manera que los

competidores no puedan igualarlos? ¿El enfoque de la empresa para hacer negocios es diferente al de sus rivales y, por lo tanto, le permite a la empresa ofrecer un valor superior al cliente? ¿Qué tiene de especial la oferta de la compañía que la hace importante en la mente de los clientes? ¿Cómo se verían afectados los clientes si la empresa no existiera? La estrategia de una empresa explica por qué la empresa es importante en el mercado al definir su enfoque para crear un valor superior para los clientes y cómo se emplearán las capacidades y los recursos para entregar el valor deseado a los clientes. En efecto, la elaboración de una estrategia representa un compromiso administrativo para buscar una variedad de opciones sobre cómo competir" (Gamble, Peteraf, & Thompson, 2015).

Otra definición de la planeación estratégica nos la proporción David y David (2015), que nos propone como definición:

"La planeación estratégica se puede definir como el arte y la ciencia de formular, implementar y evaluar decisiones interfuncionales que permiten a una organización alcanzar sus objetivos. Como esta definición implica, la gestión estratégica se centra en la integración de los sistemas de gestión, marketing, finanzas y contabilidad, producción y operaciones, investigación y desarrollo e información para lograr el éxito organizacional. El término gestión estratégica en este texto se usa como sinónimo del término planificación estratégica. El último término se usa con mayor frecuencia en el mundo de los negocios, mientras que el primero se usa a menudo en la academia. A veces, el término gestión estratégica se utiliza para referirse a la formulación, implementación y evaluación de la estrategia y la planificación estratégica que se refiere solo a la formulación de la estrategia. El propósito

> de la gestión estratégica es explotar y crear nuevas y diferentes oportunidades para el mañana; La planificación a largo plazo, por el contrario, trata de optimizar para mañana las tendencias de hoy" (p. 39).

Las organizaciones deben planificar el uso de estas estrategias y predecir un estado futuro en el que puedan aplicarse. Como tal, el proceso de toma de decisiones será más rápido, más coherente, eficiente y efectivo. Además, el uso de la planificación como rutina aumenta las posibilidades de éxito de la empresa y reduce la incertidumbre, la planificación estratégica es un proceso administrativo que permite a la empresa lograr una mejor dirección, buscando maximizar el conocimiento de su entorno externo y actuar de una manera innovadora y diversificada.

La importancia de la estratégica

Para que una empresa importe en la mente de los clientes, su estrategia necesita un elemento distintivo que la diferencie de sus rivales y produzca una ventaja competitiva.

> "Una estrategia debe ajustarse perfectamente a la situación particular de una empresa, pero no hay escasez de oportunidades para diseñar una estrategia que sea perceptiblemente diferente de las estrategias de los rivales. De hecho, el éxito competitivo requiere que los gerentes de una compañía tomen decisiones estratégicas sobre los componentes clave de su estrategia que difieren de las elecciones hechas por los competidores, no 100 por ciento diferentes, pero al menos diferentes en varios aspectos importantes. Una estrategia tiene posibilidades de tener éxito solo cuando se basa en acciones, enfoques comerciales y movimientos competitivos destinados a atraer a los

compradores de manera que distinga a una empresa de sus rivales" (Gamble, Peteraf, & Thompson, 2015).

Simplemente tratar de imitar las estrategias de las empresas exitosas rara vez funciona. Más bien, la estrategia de cada empresa debe tener algún elemento distintivo que atraiga a los clientes y produzca una ventaja competitiva. La estrategia, en esencia, se trata de competir de manera diferente: hacer lo que las empresas rivales no hacen o, mejor aún, lo que las empresas rivales no pueden hacer.

Adaptación al cambio

El proceso de gestión estratégica se basa en la creencia de que las organizaciones deben monitorear continuamente los eventos y tendencias internas y externas para que se puedan realizar cambios oportunos según sea necesario.

"La tasa y la magnitud de los cambios que afectan a las organizaciones están aumentando dramáticamente, como lo demuestra la forma en que la recesión económica mundial tomó por sorpresa a tantas empresas. Las empresas, como los organismos, deben ser expertas en adaptarse o no sobrevivirán" (David & David, 2016).

Estrategias

Las estrategias son los medios por los cuales se alcanzarán los objetivos a largo plazo. Las estrategias comerciales pueden incluir expansión geográfica, diversificación, adquisición, desarrollo de productos, penetración en el mercado, reducción, desinversión, liquidación y empresas conjuntas.

"Las estrategias son acciones potenciales que requieren decisiones de la alta gerencia y grandes cantidades de recursos de la empresa. afectan la prosperidad a largo plazo de una organización, generalmente durante al menos cinco años, y por lo tanto están orientados hacia el futuro. Las

> estrategias también tienen consecuencias multifuncionales y multidivisionales y requieren la consideración de los factores externos e internos que enfrenta la empresa". (David & David, 2016).

¿Qué es la ventaja competitiva?

La ventaja competitiva es siempre relativa, no absoluta. Para evaluar la ventaja competitiva, comparamos el desempeño de la empresa con un punto de referencia, es decir, el desempeño de otras empresas en la misma industria o un promedio de la industria.

"Una empresa que puede superar a sus competidores o al promedio de la industria durante un período prolongado de tiempo tiene una ventaja competitiva sostenible" (Rothaermel, 2017)

Política guía

Luego, después del diagnóstico del desafío competitivo, el estratega debe formular una política orientadora eficaz en respuesta. La estrategia formulada debe ser coherente, a menudo respaldada con compromisos estratégicos como inversiones considerables o cambios en el sistema de incentivos y recompensas de una organización, grandes cambios que no pueden revertirse fácilmente.

> "Sin coherencia en la política orientadora de una empresa, los empleados de una empresa se confunden y no pueden tomar decisiones efectivas día a día que respalden la estrategia general. Sin coherencia en la estrategia, además, otras partes interesadas, incluidos los inversores, también se frustran. Aquí es donde comienzan los problemas de Twitter. Si bien sus líderes son conscientes del desafío competitivo que enfrenta y lo han diagnosticado

> correctamente, aún carecen de una política clara y orientadora para enfrentar este desafío. Podrían responder a ella tomando medidas para acelerar el registro y el uso de los usuarios" (Rothaermel, 2017).

Sin embargo, cambiar la definición de usuarios no es suficiente para abordar el desafío competitivo de hacer crecer la base de usuarios principales. Además, los usuarios en el segúndo y tercer círculo son más difíciles de rastrear y, lo que es más importante, también son mucho menos valiosos para los anunciantes que los usuarios principales.

2.2.2. Competitividad

Ya en el siglo pasado, destacados economistas definieron el concepto de competitividad, por lo tanto, antes de los economistas del siglo XX, como Adam Smith y David Ricardo, quienes definieron la competitividad en términos de una ventaja basada en el costo de los factores de producción, competitivo según ellos si disfrutaba de una mercancía para la mano de obra o capital barato y abundante. Tal ventaja le permitió producir a muy bajo costo y conquistar mercados. Estos términos se presentaron en un contexto muy diferente al nuestro, pero el concepto no ha cambiado; solo la forma de experimentar competitividad a nivel mundial.

Mathews (2009), sostuvo:

> La competitividad es la capacidad que tiene una organización, pública o privada, con o sin fines de lucro, de lograr y mantener ventajas que le permitan consolidar y mejorar su posición en el entorno socioeconómico en el que se desenvuelve. Las ventajas indicadas, son las que se adquieren a través del control y calidad de los procesos internos; no del contexto donde se encuentra la empresa u organización.

Castaño y Gutiérrez (2011), dijeron que:

> Es la capacidad de una empresa comercial para ingresar, posicionarse, sostenerse y conquistar nuevos mercados de manera exitosa a través del tiempo. La competitividad de este tipo de empresas está estrechamente relacionada con cuatro factores esenciales: gestión gerencial, logística integral, talento humano y gestión financiera; sin embargo, no se puede concebir la empresa como un ente aislado sino como parte de un sistema dinámico que involucra elementos políticos, socioeconómicos y culturales. La interacción de estos aspectos asociados a una mejora continua reúne las condiciones necesarias para determinar qué tan competitiva es una empresa frente a sus rivales.

También se puede definir como la capacidad de un país (o grupo de países) para enfrentar la competencia en todo el mundo. Incluye tanto la capacidad de un país para exportar y vender en mercados extranjeros como la capacidad de defender su propio mercado interno contra la penetración excesiva de importaciones. Una empresa es competitiva si, en condiciones de mercado libres y justas, es capaz de producir bienes y servicios que pueden pasar con éxito la prueba de mercado, manteniendo e incluso aumentando los ingresos reales de sus empleados y propietarios.

Además, se define a la competitividad como el desarrollo de una superior eficiencia y con la capacidad de una economía para incrementar el producto de las actividades de más alta productividad, que, a su vez, pueden generan altos niveles de salario en términos reales.

Porter (1990), mencionó que la competitividad es la capacidad de una empresa para producir y mercadear productos en mejores condiciones de precio, calidad y oportunidad que sus competidores. La competitividad está determinada por la productividad, es decir el conjunto de eficiencia y eficacia, definida como el valor del producto generado por una unidad de trabajo o de capital. La productividad es función de la calidad de los productos y de la eficiencia productiva.

Indicadores de competitividad

Se describen las cuatro fuerzas propuestas en los modelos de competividad que tenemos hoy en día:

El primero es el desempeño económico, que según (Olivares, Peralta, Ochoa, & Espinoza, 2017), nos dicen que:

> "Se entiende como la forma en que las empresas trabajan de manera efectiva para aumentar la calidad de sus productos o servicios para que sea reconocida en su ramo y logre posicionarse con los diferentes públicos existentes, facilitando un crecimiento económico sostenido. De esta manera, el desempeño económico va de la mano con el crecimiento económico, que se refiere a la capacidad que tiene un país para crear riqueza, prosperidad y bienestar económico y social de sus habitantes" (p. 88).

El segúndo es la eficiencia Gubernamental, que según (Olivares, Peralta, Ochoa, & Espinoza, 2017), nos dicen que:

> "Significa la optimización de los recursos disponibles en las empresas que forman parte en el sector gubernamental. Es decir, los recursos que forman

parte de los órganos legislativos, ejecutivos y judiciales del Estado, que han sido establecidos a través de los procesos políticos de cada región" (p. 88).

El tercero es la eficiencia de los negocios, que según (Olivares, Peralta, Ochoa, & Espinoza, 2017), nos dicen que:

"Significa la optimización de las actividades que realizan las empresas para beneficio de los trabajadores de la misma. Es decir, una empresa o país es eficiente en los negocios al adaptarse a los cambios para lograr la competitividad requerida. Si una empresa tiene óptimos resultados en los negocios, será un ente financieramente fuerte, lo que facilitará sus actividades principales, podrá mantener un nivel elevado de vida, será capaz de emprender o apostar a nuevos proyectos y su mano de obra estará mayormente capacitada; todo esto en conjunto reflejará una mayor competitividad de la empresa y sumará para la de un país" (p. 89).

Por ultimo tenemos la infraestructura, que según (Olivares, Peralta, Ochoa, & Espinoza, 2017), nos dicen que:

"Se sabe que una infraestructura bien desarrollada apoya la actividad económica e incluye desarrollos tecnológicos; si se invierte en investigación y desarrollo una empresa mejorará los niveles de competitividad" (p.89).

La competitividad empresarial, una revisión desde la perspectiva conceptual y metodológica.

Se puede mencionar que la competitividad es un aspecto que adquiere cada vez mayor importancia en el campo empresarial, derivado de las nuevas exigencias de

los contextos económicos, y las nuevas estrategias que plantean las empresas en los mercados actuales. Sin embargo, no se habla de competitividad de manera reciente, las aproximaciones a dicha temática se generaron en el siglo XVIII a partir de las teorías económicas de comercio internacional, basadas en las ventajas comparativas inicialmente planteadas por Adam Smith y David Ricardo posteriormente otros economistas Engels y Marx, Shumpeter y autores de diferentes áreas han introducido aproximaciones más amplias y complejas que llevan consigo conceptos tales como innovación, desarrollo y crecimiento económico; es decir estrategias innovadoras que incluyen la competitividad, e incorporan desde aspectos solamente económicos hasta aquellos de carácter técnico, socio-político y cultural. Por ello, es que podemos decir que basándonos en los términos de competitividad y tomando como referentes, a los grandes autores que explican, la definición de competitividad en los diferentes contextos.

La competitividad abarca y comprende cuatro niveles: los cuales son nivel país, región, industria y empresas. Dichos niveles se pueden clasificar dentro en una estructura jerarquizada, esto incluye diferentes sub - niveles para su análisis.

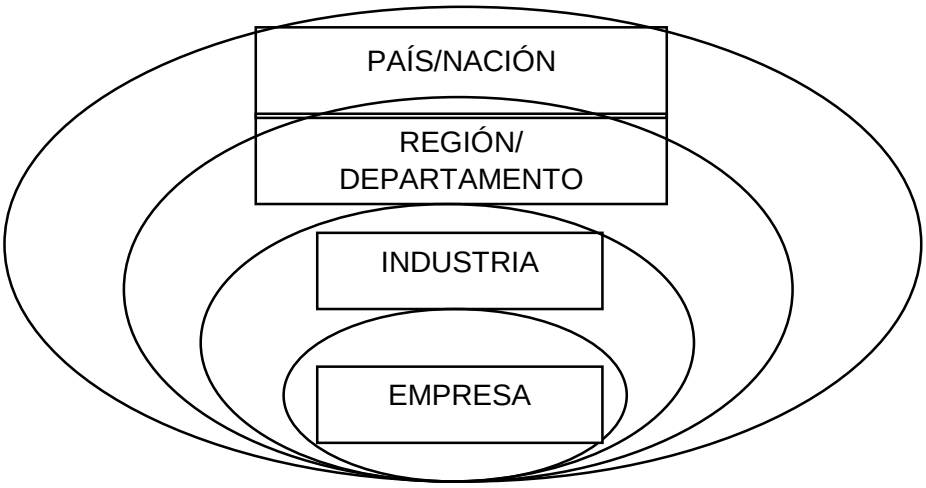


Figura 1. Niveles concéntricos jerarquizados de competitividad

En el mismo sentido, es decir, una mirada desde los niveles, son los enfoques de la teoría de la competitividad sistémica, desarrollada por investigadores del Instituto Alemán de Desarrollo (IAD). Este enfoque sugiere que la competitividad es un sistema compuesto por cuatro niveles que interactúan entre sí, condicionando y modelando el desempeño competitivo: nivel macro, nivel objetivo, nivel meso y nivel micro. En el nivel macro, se encuentran políticas tales como monetarias y presupuestarias, fiscales, comerciales y otros, que permiten una asignación eficiente de recursos y al mismo tiempo exigen una mayor eficiencia de las empresas. A nivel meso, se ubican todas las políticas de apoyo específicas que promueven la política física, educativa, tecnológica, ambiental, entre otras. En el nivel objetivo se encuentran las estructuras básicas de organización legal, política y económica, tales como factores socioculturales, escala de valores, capacidad estratégica y política, entre otros. Finalmente, a nivel micro, se ubica la capacidad de gestión de una empresa, sus estrategias de negocio, gestión de la innovación, entre otros elementos que diferencian a una empresa de otra.

2.3. Definición de términos básicos

Administración: La administración es una ciencia social que busca la satisfacción de objetivos institucionales por medio de una estructura y a través del esfuerzo humano coordinado, a través del proceso de planificar, organizar, dirigir y controlar el uso adecuado de los recursos y las actividades de trabajo con el propósito de lograr los objetivos y metas de la organización de la manera más eficiente y eficaz.

Competitividad empresarial: La competitividad está determinada por la productividad, definida como el valor del producto generado por una unidad de trabajo o de capital. La productividad es función de la calidad de los productos y de

la eficiencia productiva. El concepto de competitividad conlleva al concepto de excelencia, que implica eficiencia y eficacia por parte de la organización.

Confiabilidad: Capacidad para ejecutar el servicio prometido en forma digna de confianza y con precisión.

Control: Es un proceso de la administración que busca asegurar que las actividades reales se ajustan a las actividades planificadas. El gerente debe estar seguro de que los actos de los miembros de la organización conduzcan hacia el logro de las metas establecidas.

Dirigir: Implica mandar, influir y motivar a los empleados para que realicen tareas esenciales para el cumplimiento de los objetivos de la organización.

Eficacia: Es el grado de cumplimiento de los objetivos planificados; busca el resultado de la acción, la realización efectiva, real, de los objetivos deseados o programados.

Elementos Tangibles: Apariencia de las instalaciones físicas, equipo, personal y materiales impresos.

Eficiencia: Consiste en la utilización de los recursos de la manera más más óptima y menos costosa posible.

Funciones del administrador: El término corresponden a los elementos del administrador, es decir, la planeación, organización, dirección y control, que forman el proceso administrativo.

Gestión: Es la acción de conducir a un grupo humano hacia el logro de los objetivos institucionales. Este término hace referencia a la administración de recursos, sea dentro de una institución estatal o privada, para alcanzar los objetivos propuestos.

Capítulo III

3. DISEÑO METODOLÓGICO

3.1. Tipo de investigación

La presente investigación es de tipo básica según Sierra (2001), “porque tiene como finalidad el mejor conocimiento de los fenómenos sociales”. A través de la presente investigación se busca establecer la relación de la planificación estratégica con la competitividad de la empresa Espinoza Contratistas Generales S.A. (ESCOGESA) Huancavelica en el año 2019”.

3.2. Diseño de investigación

La presente investigación utiliza un diseño no experimental, de corte transversal relacional. Es no experimental porque solo se observan los fenómenos en su ambiente natural para después analizarlos, es transversal porque se toman datos en un punto en

el tiempo y relacional porque para este caso solo describen relaciones de correlación entre las dimensiones de la planificación estratégica y la competitividad:

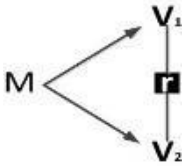


Figura 2.. Diseño correlacional

V1: Variable Planificación estratégica

V2: Variable Competitividad

M: Muestra

3.3. Población y muestra de la investigación

Población

La unidad de análisis en la presente investigación son los 28 colaboradores de la parte administrativa de la empresa Espinoza Contratistas Generales S.A. (ESCOGESA) Huancavelica en el año 2019

Muestreo

La presente investigación no es de carácter muestral, por el contrario, será censal. Para Arias (2012) “el investigador tiene dos opciones: abarcar la totalidad de la población, lo que significa hacer un censo o seleccionar un número determinados de las unidades de población, es decir determinar una muestra”. El presente estudio es de carácter censal porque todas las unidades de estudio son consideradas como parte de la investigación, es por ello que se tomará los 28 colaboradores de la parte

administrativa de la empresa Espinoza Contratistas Generales S.A. (ESCOGESA) Huancavelica en el año 2019.

3.4. Técnicas para la recolección de datos

Arias (2012) mencionó que "las técnicas de recolección de datos son las distintas formas obtener la información. La técnica que se utilizará en la presente investigación será la encuesta, debido a que es una técnica que pretende obtener información que suministra un grupo o muestra de sujetos acerca de sí mismos, o en relación con un tema en particular".

3.4.1. Descripción de los instrumentos

Arias (2012) señaló que "un instrumento de recolección de datos es cualquier recurso, dispositivo o formato ya sea en papel o digital, que se utiliza para obtener, registrar o almacenar información". Los instrumentos que se utilizarán en el presente estudio serán cuestionarios con escalas de Likert.

3.4.2. Validez y confiabilidad de instrumentos

La validez se realizó con el estadístico Alpha de Cronbach

Tabla 3
Estadísticos de confiabilidad

Alfa de Cronbach	N de elementos
Planificación estratégica	0.913
Competitividad	0.927

Los procedimientos para la recolección de datos serán los siguientes:

- Tener claros los objetivos propuestos en la investigación y las variables de la hipótesis
- Seleccionar la población o muestra objeto del estudio.
- Definir las técnicas de recolección de información (elaborarlas y validarlas).
- Recoger la información para luego procesarla para su respectiva descripción, análisis y discusión.

3.4.3. Técnicas para el procesamiento y análisis de los datos

Para efectuar el procesamiento y análisis de datos se seguirán los pasos:

- Obtener la información de la población o muestra objeto de la investigación.
- Definir las variables o los criterios para ordenar los datos obtenidos del trabajo de campo.
- Definir las herramientas estadísticas y el programa de cómputo que va a utilizarse en el procesamiento de datos.
- Realizar el procesamiento de datos a través de los programas MS Excel 2016 y SPSS 24
- Introducir los datos y correr en el programa para proceder a la interpretación.

Capítulo IV

4. PRESENTACIÓN DE RESULTADOS

4.1. Presentación e interpretación de resultados en tablas y figuras

4.1.1. Resultados descriptivos por variables y dimensiones

Variable planificación estratégica

Tabla 4

Distribución de frecuencias de la variable planificación estratégica, según los datos obtenidos de los trabajadores de la empresa Espinoza Contratistas Generales S.A. en el año 2019.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Inadecuado	6	21.43	21.43	21.43
	Regular	15	53.57	53.57	75.00
	Adecuado	7	25.00	25.00	100.00
	Total	28	100.00	100.00	

Fuente: Elaboración propia

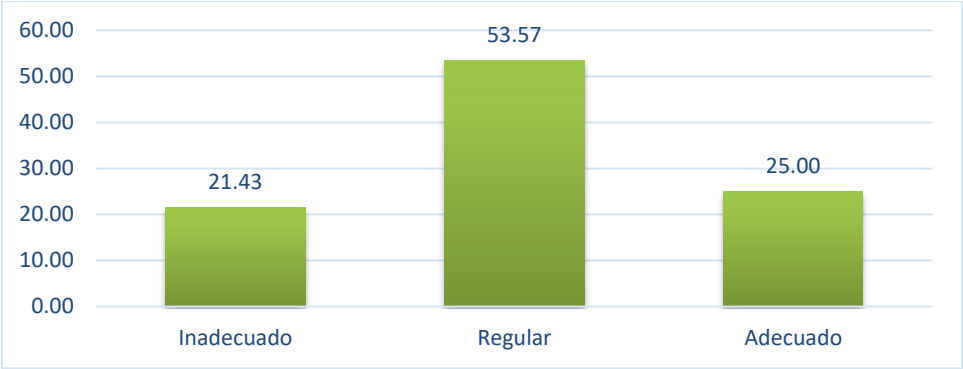


Figura 3. Gráfica de barras de la variable planificación estratégica, según los datos obtenidos de los trabajadores de la empresa Espinoza Contratistas Generales S.A. en el año 2019.

Interpretación:

La estadística descriptiva que se muestra en la tabla 4 y figura 3, que representa la percepción de los 28 trabajadores de la empresa tenemos que se encuentra en un nivel regular (53.57), posteriormente encontramos el nivel adecuado (25.00), y por último el nivel inadecuado (21.43), esto demuestra que la planificación estratégica no se llevando de manera adecuada en la empresa y se tiene que alinear a las expectativas actuales sobre estas teorías.

Dimensiones de la planificación estratégica

Formulación de la planeación estratégica

Tabla 5

Distribución de frecuencias de la dimensión formulación de la planeación estratégica, según los datos obtenidos de los trabajadores de la empresa Espinoza Contratistas Generales S.A. en el año 2019.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Inadecuado	4	14.29	14.29	14.29
	Regular	17	60.71	60.71	75.00
	Adecuado	7	25.00	25.00	100.00
	Total	28	100.00	100.00	

Fuente: Elaboración propia

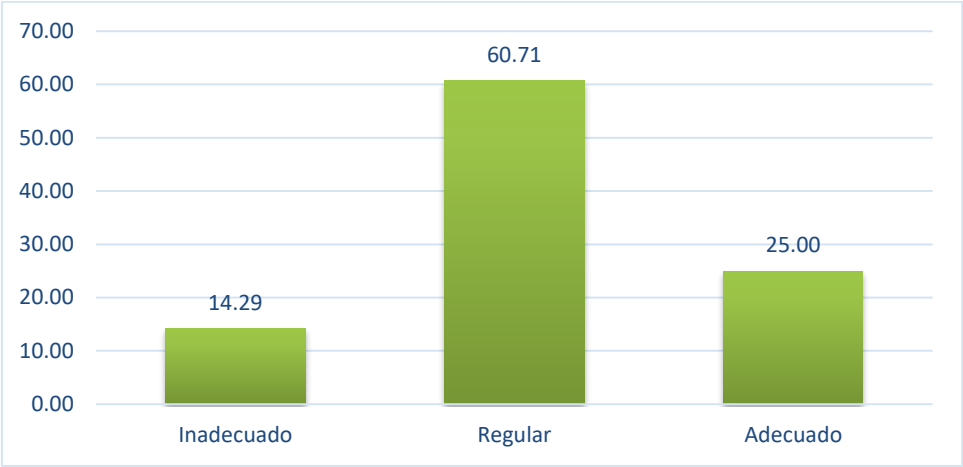


Figura 4. Gráfica de barras de la dimensión formulación de la planeación estratégica, según los datos obtenidos de los trabajadores de la empresa Espinoza Contratistas Generales S.A. en el año 2019.

Interpretación:

La estadística descriptiva que se muestra en la tabla 5 y figura 4, que representa la percepción de los 28 trabajadores de la empresa tenemos que se encuentra en un nivel regular (60.71), posteriormente encontramos el nivel adecuado (25.00), y por último el nivel inadecuado (24.29), esto demuestra que la formulación de la planeación estratégica no se lleva de manera adecuada dentro de la empresa y se tienen que mejorar.

Implementación de la planificación estratégica

Tabla 6

Distribución de frecuencias de la dimensión implementación de la planificación estratégica, según los datos obtenidos de los trabajadores de la empresa Espinoza Contratistas Generales S.A. en el año 2019.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Inadecuado	6	21.43	21.43	21.43
	Regular	14	50.00	50.00	71.43
	Adecuado	8	28.57	28.57	100.00
	Total	28	100.00	100.00	

Fuente: Elaboración propia

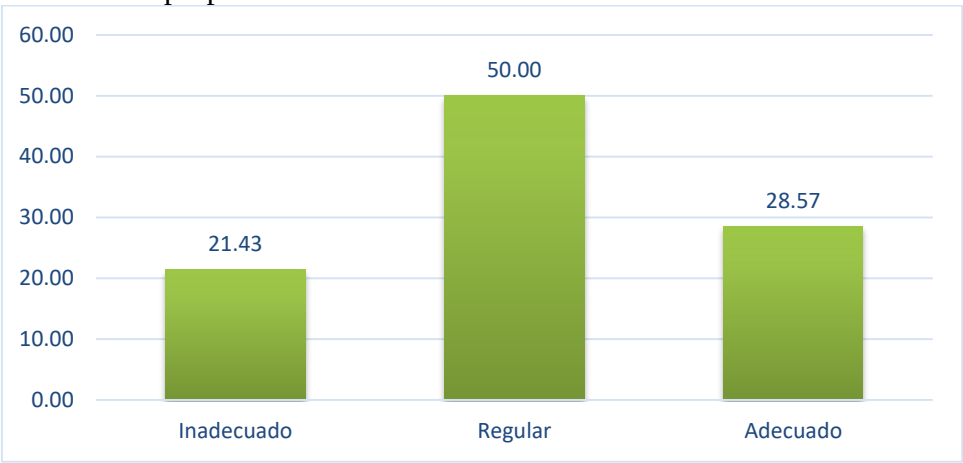


Figura 5. Gráfica de barras de la dimensión implementación de la planificación estratégica, según los datos obtenidos de los trabajadores de la empresa Espinoza Contratistas Generales S.A. en el año 2019.

Interpretación:

La estadística descriptiva que se muestra en la tabla 7 y figura 4, que representa la percepción de los 28 trabajadores de la empresa tenemos que se encuentra en un nivel regular (50.00), posteriormente encontramos el nivel adecuado (28.57), y por último el nivel inadecuado (21.43), esto demuestra que la empresa les cuesta la implementación de la planificación estratégica.

Evaluación de la planificación estratégica

Tabla 7

Distribución de frecuencias de la dimensión evaluación de la planificación estratégica, según los datos obtenidos de los trabajadores de la empresa Espinoza Contratistas Generales S.A. en el año 2019.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Inadecuado	3	10.71	10.71	10.71
	Regular	15	53.57	53.57	64.29
	Adecuado	10	35.71	35.71	100.00
	Total	28	100.00	100.00	

Fuente: Elaboración propia

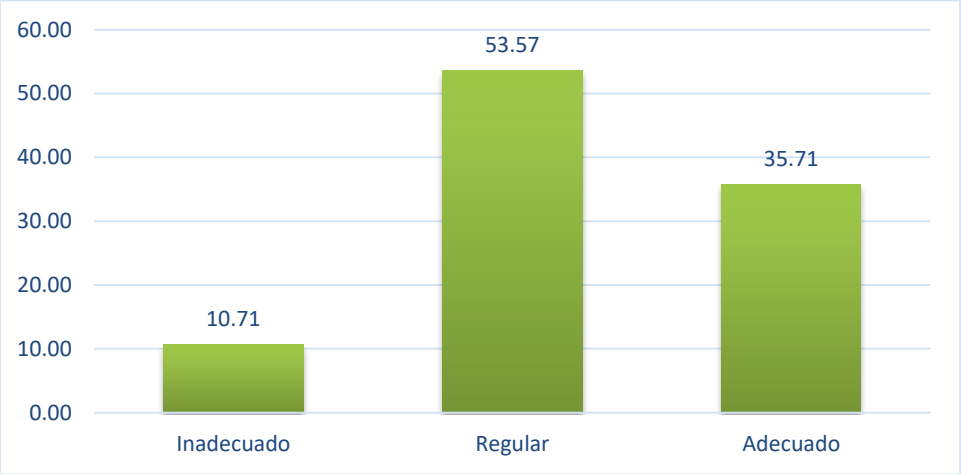


Figura 6. Gráfica de barras de la dimensión evaluación de la planificación estratégica, según los datos obtenidos de los trabajadores de la empresa Espinoza Contratistas Generales S.A. en el año 2019.

Interpretación:

La estadística descriptiva que se muestra en la tabla 7 y figura 6, que representa la percepción de los 28 trabajadores de la empresa tenemos que se encuentra en un nivel regular (53.57), posteriormente encontramos el nivel adecuado (35.71), y por último el nivel inadecuado

(10.71), esto demuestra que la evaluación de la planificación estratégica no se llevando de manera adecuada dentro de la empresa y se tienen que mejorar.

Variable Competitividad

Tabla 8

Distribución de frecuencias de la variable Competitividad, según los datos obtenidos de los trabajadores de la empresa Espinoza Contratistas Generales S.A. en el año 2019.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Inadecuado	4	14.29	14.29	14.29
	Regular	16	57.14	57.14	71.43
	Adecuado	8	28.57	28.57	100.00
	Total	28	100.00	100.00	

Fuente: Elaboración propia

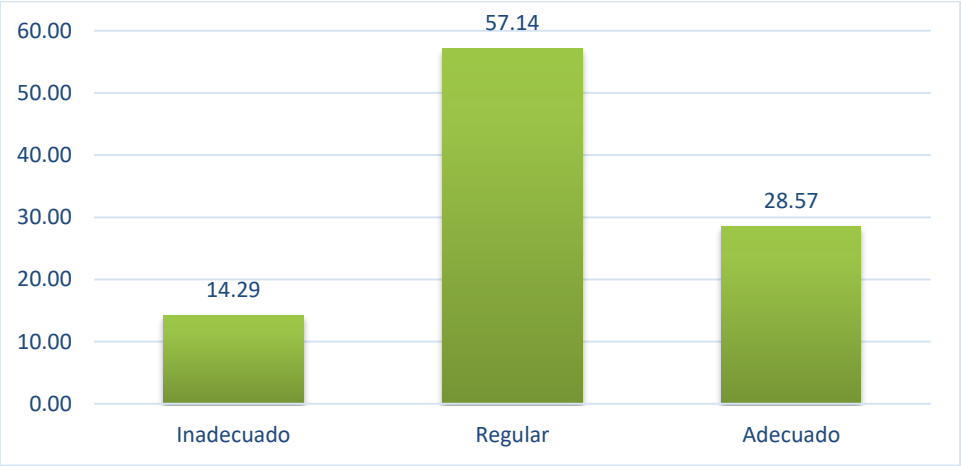


Figura 7. Gráfica de barras de la variable Competitividad, según los datos obtenidos de los trabajadores de la empresa Espinoza Contratistas Generales S.A. en el año 2019.

Interpretación:

La estadística descriptiva que se muestra en la tabla 8 y figura 7, que representa la percepción de los 28 trabajadores de la empresa tenemos que se encuentra en un nivel regular (57.14),

posteriormente encontramos el nivel adecuado (28.57), y por último el nivel inadecuado (14.293), esto demuestra que la estrategia del Competitividad tiene mejorar que implantar en la empresa para logar ser reconocida en el sector.

Dimensiones de la planificación estratégica

Función gerencial

Tabla 9

Distribución de frecuencias de la dimensión función gerencial, según los datos obtenidos de los trabajadores de la empresa Espinoza Contratistas Generales S.A. en el año 2019.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Inadecuado	6	21.43	21.43	21.43
	Regular	17	60.71	60.71	82.14
	Adecuado	5	17.28	17.28	100.00
	Total	28	100.00	100.00	

Fuente: Elaboración propia

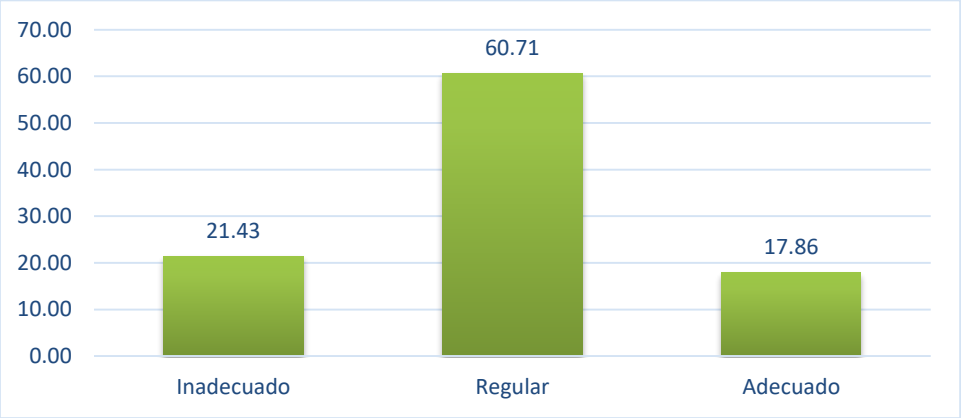


Figura 8. Gráfica de barras de la dimensión función gerencial, según los datos obtenidos de los trabajadores de la empresa Espinoza Contratistas Generales S.A. en el año 2019.

Interpretación:

La estadística descriptiva que se muestra en la tabla 9 y figura 8, que representa la percepción de los 28 trabajadores de la empresa tenemos que se encuentra en un nivel regular (60.71),

posteriormente encontramos el nivel inadecuado (21.43), y por último el nivel inadecuado (17.28), esto demuestra el manejo de la función gerencial no se viene realizando de manera adecuada dentro de la empresa y se tienen que mejorar.

Función administrativa

Tabla 10

Distribución de frecuencias de la dimensión función administrativa según los datos obtenidos de los trabajadores de la empresa Espinoza Contratistas Generales S.A. en el año 2019.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Inadecuado	4	14.29	14.29	14.29
	Regular	19	67.28	67.28	82.14
	Adecuado	5	17.28	17.28	100.00
	Total	28	100.00	100.00	

Fuente: Elaboración propia

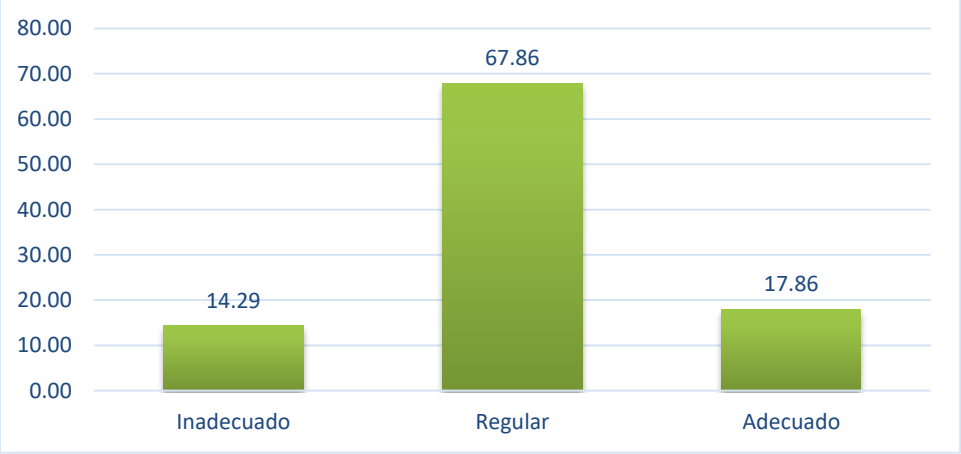


Figura 9. Gráfica de barras de la dimensión función administrativa, según los datos obtenidos de los trabajadores de la empresa Espinoza Contratistas Generales S.A. en el año 2019.

Interpretación:

La estadística descriptiva que se muestra en la tabla 10 y figura 9, que representa la percepción de los 28 trabajadores de la empresa tenemos que se encuentra en un nivel regular

(67.28), posteriormente encontramos el nivel adecuado (17.28), y por último el nivel inadecuado (14.21), esto demuestra que la institución tiene que mejorar su función gerencial.

Función comercial y logística

Tabla 11

Distribución de frecuencias de la dimensión Función comercial y logística, según los datos obtenidos de los trabajadores de la empresa Espinoza Contratistas Generales S.A. en el año 2019.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Inadecuado	6	21.43	21.43	21.43
	Regular	10	35.71	35.71	57.14
	Adecuado	12	42.28	42.28	100.00
	Total	28	100.00	100.00	

Fuente: Elaboración propia

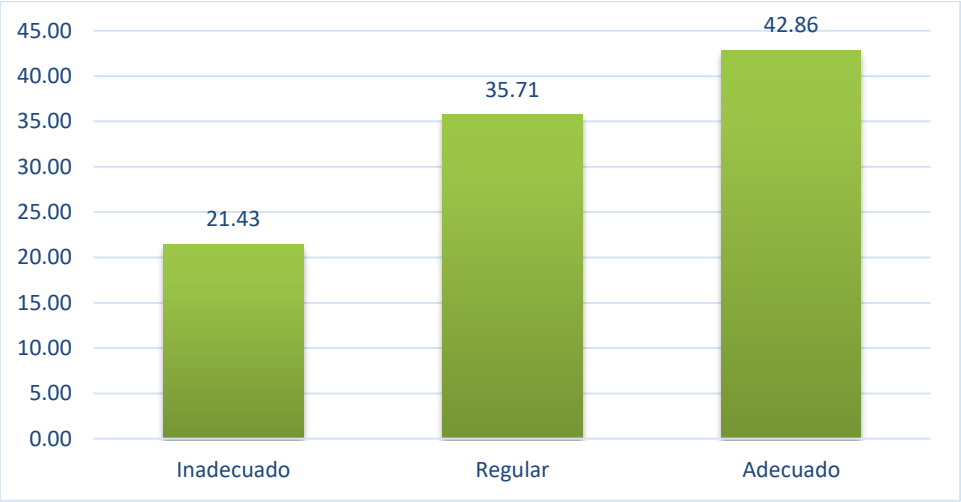


Figura 10. Gráfica de barras de la dimensión Función comercial y logística, según los datos obtenidos de los trabajadores de la empresa Espinoza Contratistas Generales S.A. en el año 2019.

Interpretación:

La estadística descriptiva que se muestra en la tabla 11 y figura 10, que representa la percepción de los 28 trabajadores de la empresa tenemos que se encuentra en un nivel

adecuado (42.28), posteriormente encontramos el nivel regular (35.71), y por último el nivel inadecuado (21.41), esto demuestra que la función comercial y logística se está llevando de manera adecuada en la empresa.

Función financiera

Tabla 12

Distribución de frecuencias de la dimensión Función financiera, según los datos obtenidos de los trabajadores de la empresa Espinoza Contratistas Generales S.A. en el año 2019.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Inadecuado	5	17.28	17.28	17.28
	Regular	12	42.28	42.28	60.71
	Adecuado	11	39.29	39.29	100.00
	Total	28	100.00	100.00	

Fuente: Elaboración propia

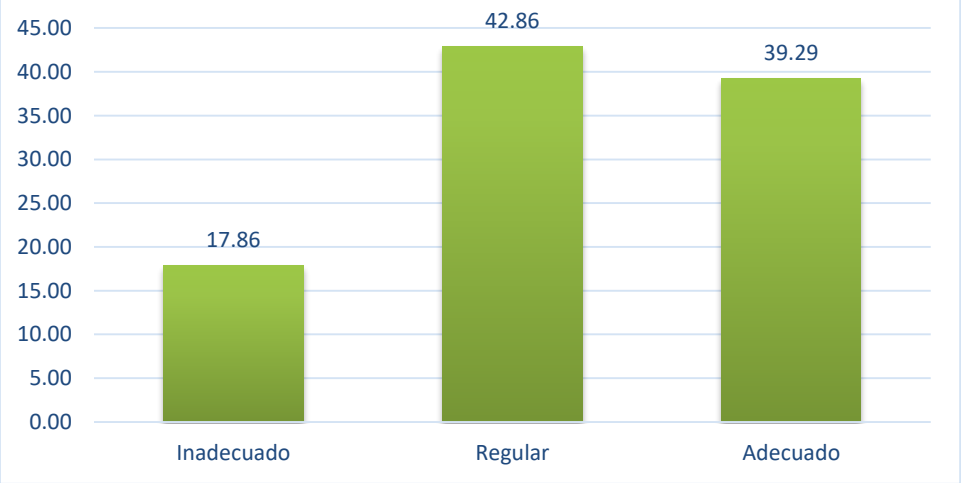


Figura 11. Gráfica de barras de la dimensión función financiera, según los datos obtenidos de los trabajadores de la empresa Espinoza Contratistas Generales S.A. en el año 2019.

Interpretación:

La estadística descriptiva que se muestra en la tabla 12 y figura 11, que representa la percepción de los 28 trabajadores de la empresa tenemos que se encuentra en un nivel regular

(42.28), posteriormente encontramos el nivel adecuado (39.29), y por último el nivel inadecuado (17.28), esto demuestra se tiene que mejorar la gestión financiera.

Talento humano

Tabla 13

Distribución de frecuencias de la dimensión talento humano según los datos obtenidos de los trabajadores de la empresa Espinoza Contratistas Generales S.A. en el año 2019.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Inadecuado	4	14.29	14.29	14.29
	Regular	14	50.00	50.00	64.29
	Adecuado	10	35.71	35.71	100.00
	Total	28	100.00	100.00	

Fuente: Elaboración propia

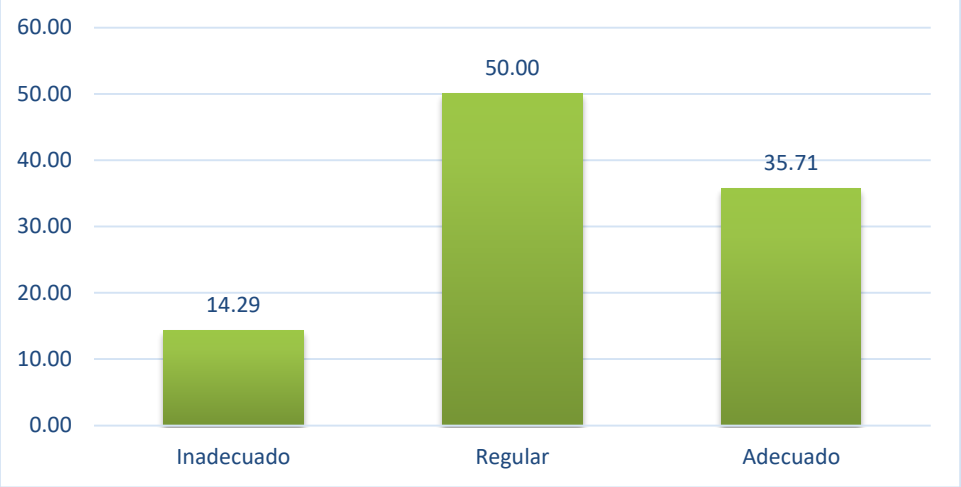


Figura 12. Gráfica de barras de la dimensión talento humano, según los datos obtenidos de los trabajadores de la empresa Espinoza Contratistas Generales S.A. en el año 2019.

Interpretación:

La estadística descriptiva que se muestra en la tabla 13 y figura 12, que representa la percepción de los 28 trabajadores de la empresa tenemos que se encuentra en un nivel regular (50.00), posteriormente encontramos el nivel adecuado (35.71), y por último el nivel inadecuado (14.29), los recursos humanos y su manejo tienen que mejorar en la empresa.

Función tecnológica

Tabla 14

Distribución de frecuencias de la dimensión Función tecnológica, según los datos obtenidos de los trabajadores de la empresa Espinoza Contratistas Generales S.A. en el año 2019.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Inadecuado	7	25.00	25.00	25.00
	Regular	8	28.57	28.57	53.57
	Adecuado	13	46.43	46.43	100.00
	Total	28	100.00	100.00	

Fuente: Elaboración propia

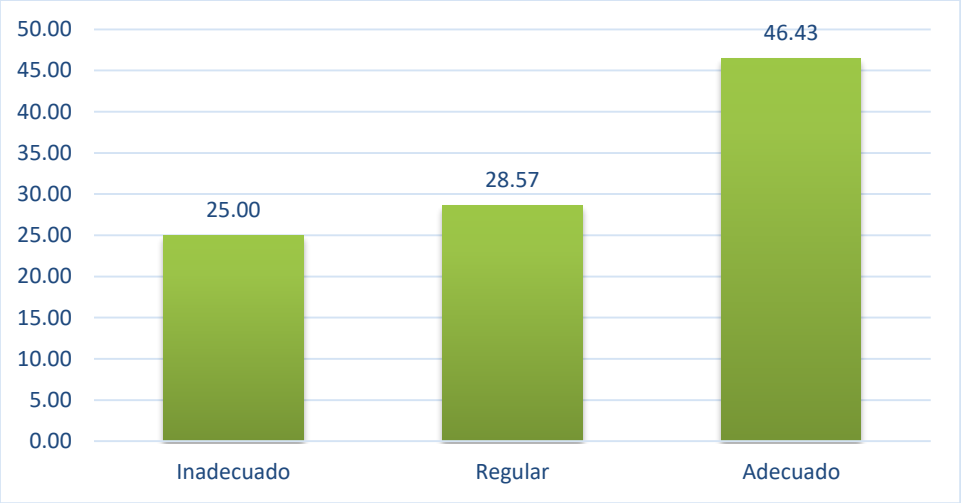


Figura 13. Gráfica de barras de la dimensión Función tecnológica, según los datos obtenidos de los trabajadores de la empresa Espinoza Contratistas Generales S.A. en el año 2019.

Interpretación:

La estadística descriptiva que se muestra en la tabla 14 y figura 13, que representa la percepción de los 28 trabajadores de la empresa tenemos que se encuentra en un nivel adecuado (46.43), posteriormente encontramos el nivel regular (28.57), y por último el nivel inadecuado (25.00), esto demuestra que la función tecnológica se está llevando de manera adecuada en la empresa.

Función ambiental

Tabla 15

Distribución de frecuencias de la dimensión Función ambiental, según los datos obtenidos de los trabajadores de la empresa Espinoza Contratistas Generales S.A. en el año 2019.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Inadecuado	5	17.28	17.28	17.28
	Regular	13	46.43	46.43	64.29
	Adecuado	10	35.71	35.71	100.00
	Total	28	100.00	100.00	

Fuente: Elaboración propia

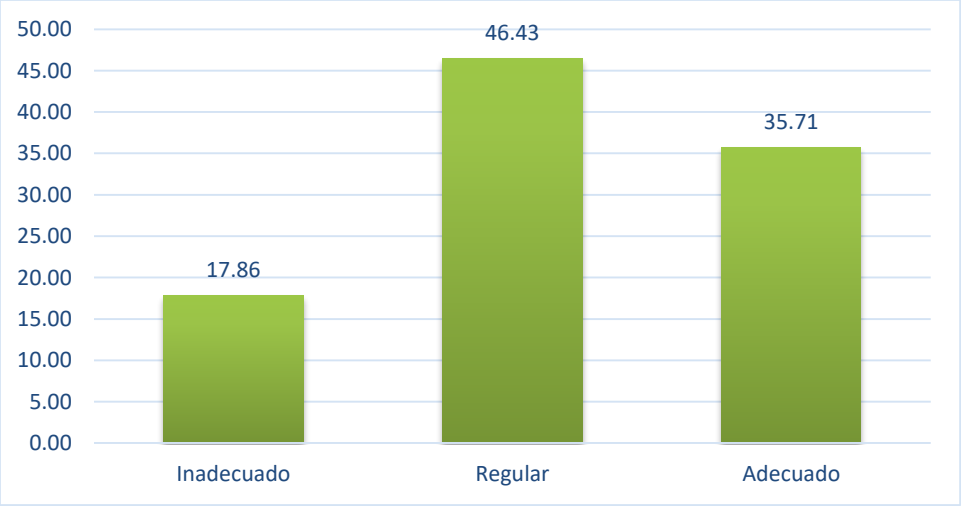


Figura 14. Gráfica de barras de la dimensión función ambiental, según los datos obtenidos de los trabajadores de la empresa Espinoza Contratistas Generales S.A. en el año 2019.

Interpretación:

La estadística descriptiva que se muestra en la tabla 15 y figura 14, que representa la percepción de los 28 trabajadores de la empresa tenemos que se encuentra en un nivel regular (46.43), posteriormente encontramos el nivel adecuado (35.71), y por último el nivel inadecuado (17.28), esto demuestra se tiene que mejorar la función ambiental.

Factores externos

Tabla 16

Distribución de frecuencias de la dimensión Factores externos, según los datos obtenidos de los trabajadores de la empresa Espinoza Contratistas Generales S.A. en el año 2019.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Inadecuado	7	25.00	25.00	25.00
	Regular	13	46.43	46.43	71.43
	Adecuado	8	28.57	28.57	100.00
	Total	28	100.00	100.00	

Fuente: Elaboración propia

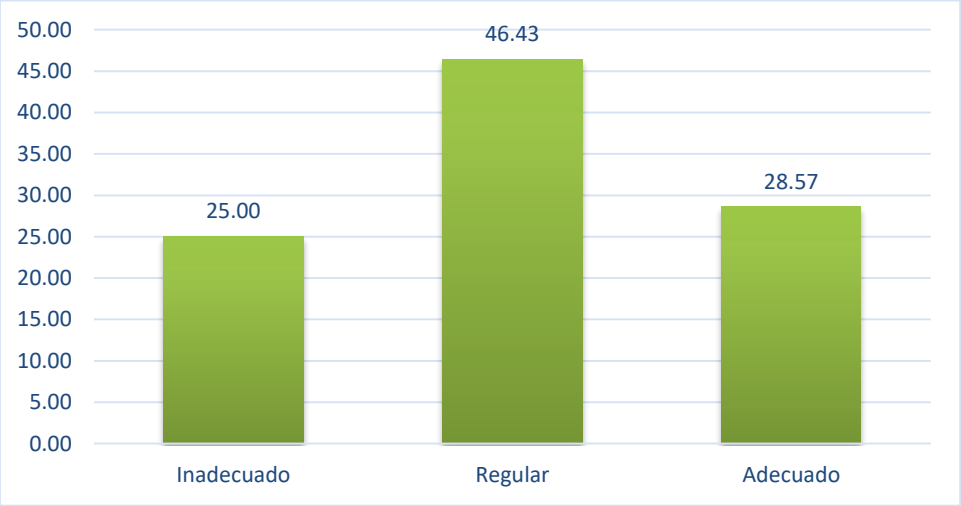


Figura 15. Gráfica de barras de la dimensión Factores externos, según los datos obtenidos de los trabajadores de la empresa Espinoza Contratistas Generales S.A. en el año 2019.

Interpretación:

La estadística descriptiva que se muestra en la tabla 16 y figura 15, que representa la percepción de los 28 trabajadores de la empresa tenemos que se encuentra en un nivel regular (46.43), posteriormente encontramos el nivel adecuado (28.57), y por último el nivel inadecuado (25.00), esto demuestra se no se controlan de manera adecuada los factores externos que afectan a la empresa.

4.1.2. Tablas cruzadas por variables y dimensiones

Por el tipo de investigación se ha visto conveniente no desarrollar las tablas cruzadas.

4.1.3. Prueba de normalidad

Los datos no son homogéneos en tal sentido es no paramétrico por lo que se utilizará Rho de Spearman.

4.1.4. Contrastación de hipótesis de la investigación

Hipótesis general

H_0: La planificación estratégica no tiene relación directa con la competitividad de la empresa Espinoza Contratistas Generales S.A. (ESCOGESA) Huancavelica en el año 2019.

H_i: La planificación estratégica tiene relación directa con la competitividad de la empresa Espinoza Contratistas Generales S.A. (ESCOGESA) Huancavelica en el año 2019.

Hipótesis estadística

H_0: $\rho_s = 0$ ←Hipótesis nula: no existe relación entre la variable 1 y la variable 2.

H_1: $\rho_s \neq 0$ ←Hipótesis alterna: existe relación entre la variable 1 y la variable 2.

$\propto \leq 0.05$ ←Nivel de significancia permitida para la investigación.

Estadístico:

$$\rho = 1 - \frac{6 \sum d^2}{n\,(n^2 - 1)}$$

Tabla 17

Relación entre planificación estratégica y la competitividad en la empresa Espinoza Contratistas Generales S.A. en el año 2019.

			Planificación estratégica	Competitividad
Rho de Spearman	Planificación estratégica	Coeficiente de correlación	1,000	,827**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	28	28
	Competitividad	Coeficiente de correlación	,827**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	28	28

**. La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

Interpretación:

Procediendo a comparar nuestros resultados con la hipótesis estadística propuesta tenemos que en la tabla 17, el grado de significancia de la prueba estadística es menor al 5%, entre el planificación estratégica y el Competitividad, resultados que muestran una relación positiva muy alta, al menos en los 28 trabajadores de la muestra; (ρ = 0.827, p = .000) el nivel de relación entre las variable es muy fuerte; es decir, cuando se mejore el planificación estratégica, en la misma medida también mejorara el competitividad en la empresa Espinoza Contratistas Generales S.A..

Hipótesis específica 1:

H_0: La planificación estratégica no tiene relación directa con la competitividad de la empresa Espinoza Contratistas Generales S.A. (ESCOGESA) Huancavelica en el año 2019.

H_i: La planificación estratégica tiene relación directa con la competitividad de la empresa Espinoza Contratistas Generales S.A. (ESCOGESA) Huancavelica en el año 2019.

Hipótesis estadística

H_0: $\rho_s = 0$ ←Hipótesis nula: no existe correlación entre la primera dimensión de la primera variable y la segunda variable.

H_1: $\rho_s \neq 0$ ←Hipótesis alterna: existe correlación entre la primera dimensión de la primera variable y la segunda variable.

$\propto = 0.05$ ← Nivel de significancia para probar estas hipótesis.

Estadístico:

$$\rho = 1 - \frac{6 \sum d^2}{n\,(n^2 - 1)}$$

Tabla 18

Relación entre la formulación del planeamiento estratégico y la competitividad en la empresa Espinoza Contratistas Generales S.A. en el año 2019.

			Formulación	Competitividad
Rho de Spearman	Formulación	Coeficiente de correlación	1,000	,784**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	28	28
	Competitividad	Coeficiente de correlación	,784**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	28	28

**. La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

Interpretación:

Procediendo a comparar nuestros resultados con la hipótesis estadística propuesta tenemos que en la tabla 18, el grado de significancia de la prueba estadística es menor al 5%, entre la formulación del planeamiento estratégico y el Competitividad, resultados que muestran una relación positiva muy alta, al menos en los 28 trabajadores de la muestra; (ρ = 0.784, p = .000) el nivel de relación entre las variable es muy fuerte; es decir, cuando se mejoren las

formas de formulación del planeamiento estratégico, en la misma medida también mejorara el Competitividad en la empresa Espinoza Contratistas Generales S.A..

Hipótesis específica 2:

H_0: La implementación de la planificación estratégica no tiene relación directa con la competitividad de la empresa Espinoza Contratistas Generales S.A. (ESCOGESA) Huancavelica en el año 2019.

H_i: La implementación de la planificación estratégica tiene relación directa con la competitividad de la empresa Espinoza Contratistas Generales S.A. (ESCOGESA) Huancavelica en el año 2019.

Hipótesis estadística

H_0: $\rho_s = 0$ ←Hipótesis nula: no existe correlación en los datos de la segunda dimensión de la primera variable y la segunda variable.

H_1: $\rho_s \neq 0$ ←Hipótesis alterna: existe correlación en los datos de la segunda dimensión de la primera variable y la segunda variable.

$\propto = 0.05$ ← Nivel de significancia para probar estas hipótesis.

Estadístico:

$$\rho = 1 - \frac{6 \sum d^2}{n\,(n^2 - 1)}$$

Tabla 19

Relación entre la implementación de la planificación estratégica y la competitividad en la empresa Espinoza Contratistas Generales S.A. en el año 2019.

			Implementación	Competitividad
Rho de Spearman	implementación	Coeficiente de correlación	1,000	,715**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	28	28
	Competitividad	Coeficiente de correlación	,715**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	28	28

**. La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

Interpretación:

Procediendo a comparar nuestros resultados con la hipótesis estadística propuesta tenemos que en la tabla 19, el grado de significancia de la prueba estadística es menor al 5%, entre la implementación del planeamiento estratégico y el Competitividad, resultados que muestran una relación positiva muy alta, al menos en los 28 trabajadores de la muestra; ($\rho = 0.715$, $p = .000$) el nivel de relación entre las variable es muy fuerte; es decir, cuando se mejore la implementación, en la misma medida también mejorara el Competitividad en la empresa Espinoza Contratistas Generales S.A..

Hipótesis específica 3:

H_0: La evaluación de la planificación estratégica no tiene relación directa con la competitividad de la empresa Espinoza Contratistas Generales S.A. (ESCOGESA) Huancavelica en el año 2019.

H_i: La evaluación de la planificación estratégica tiene relación directa con la competitividad de la empresa Espinoza Contratistas Generales S.A. (ESCOGESA) Huancavelica en el año 2019.

Hipótesis estadística

H_0: $\rho_s = 0$ ←Hipótesis nula: no existe correlación en los datos de la tercera dimensión de la primera variable y la segunda variable.

H_1: $\rho_s \neq 0$ ←Hipótesis alterna: existe correlación en los datos de la tercera dimensión de la primera variable y la segunda variable.

$\propto = 0.05$ ← Nivel de significancia para probar estas hipótesis.

Estadístico:

$$\rho = 1 - \frac{6 \sum d^2}{n\,(n^2 - 1)}$$

Tabla 20

Relación entre la evaluación de la planificación estratégica y la Competitividad en la empresa Espinoza Contratistas Generales S.A. en el año 2019.

			Evaluación	Competitividad
Rho de Spearman	Evaluación	Coeficiente de correlación	1,000	,767**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	28	28
	Competitividad	Coeficiente de correlación	,767**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	28	28

**. La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

Interpretación:

Procediendo a comparar nuestros resultados con la hipótesis estadística propuesta tenemos que en la tabla 16, el grado de significancia de la prueba estadística es menor al 5%, entre la evaluación de la planificación estratégica y el competitividad, resultados que muestran una relación positiva muy alta, al menos en los 28 trabajadores de la muestra; (ρ = 0.767, p =

.000) el nivel de relación entre las variable es muy fuerte; es decir, cuando se mejoren la evaluación de la planificación estratégica, en la misma medida también mejorara el competitividad en la empresa Espinoza Contratistas Generales S.A.

Capítulo V

5. DISCUSIÓN

5.1. Discusión de resultados obtenidos

Las empresas del rubro construcción son un factor poderoso en la promoción económica y social de una nación. En el caso peruano, el desempeño de las empresas en el mercado significa creación de empleo, impuestos, tecnología, conocimiento, ingresos y desarrollo social.

La competencia entre empresas se está volviendo cada vez más feroz y las empresas necesitan hacer el mejor uso de sus recursos y habilidades, superar las amenazas ambientales, aprovechar las oportunidades y establecer las mejores formas de sobrevivir. Mercado, por lo tanto, la planificación estratégica puede entenderse como una herramienta que lo ayuda en su proceso de gestión, permitiendo la mejora de sus productos y servicios, frente a las necesidades de los clientes, el análisis del

sector, el mercado, la competencia, los valores. para ser ofrecido al cliente, ventajas a largo plazo, rentabilidad, entre otras cosas.

La planificación estratégica es una de las herramientas administrativas que ha recibido más críticas en los últimos años, principalmente relacionada con algunos aspectos, como la rigidez del proceso, la dificultad para implementar estrategias, la imprevisibilidad sobre el futuro y el hecho no representa el pensamiento estratégico.

Sin embargo, se puede decir que las metodologías de planificación estratégica tienen aspectos positivos y negativos. La turbulencia ambiental hace que la predicción del medio ambiente sea una tarea difícil, pero la planificación debe verse como una herramienta que, permitiendo reflexiones y análisis sobre posibles eventos futuros, también permite a la compañía comprender mejor su entorno operativo, prepararse para cambios y, si es posible, anticípalos. Si bien el proceso formal y rígido de planificación estratégica obstaculiza la agilidad y flexibilidad necesarias para el proceso de gestión actual, debe utilizarse de tal manera que permita una mayor interacción de la empresa con sus condiciones ambientales y, por lo tanto, siempre debe ser modificable, flexible, adaptable, reevaluada o incluso esporádica.

Las actividades de procesos estratégicos deben estar presentes en la vida diaria de la empresa y no deben usarse solo como una forma de operacionalizar el proceso de elaboración, implementación y control de estrategias comerciales. El proceso estratégico en las empresas se desarrolla con el tiempo y, para ser competitivas, las empresas no solo deben centrarse en adoptar estrategias que coincidan con sus recursos, habilidades y condiciones ambientales, sino que también deben desarrollar acciones destinadas a desarrollar su potencial. . Por lo tanto, como lo indicó Prahalad (2000), que nos indica:

> “El proceso estratégico necesita la estimulación y el apalancamiento de los recursos, no solo su asignación. La planificación estratégica no debe verse como una herramienta que, en sí misma, garantiza la mejor estrategia para la empresa, un mejor uso y desarrollo de sus recursos y habilidades actuales, sino como una herramienta que puede ayudar en la identificación y operacionalización de estrategias en un proceso flexible, presente en todos los niveles de la organización”.

La planificación estratégica demuestra ser una herramienta administrativa con numerosos beneficios para la competitividad empresarial, pero los propietarios de empresas prácticamente la ignoran. Este documento tiene como objetivo contribuir a reducir esta brecha en la planificación, ya que propone considerar las particularidades de la empresa en el uso de la herramienta y, en este caso, en la aplicación del guion práctico.

5.2. Conclusiones

De acuerdo con los resultados obtenidos en esta investigación se concluye:

Primera: Existe relación significativa entre planificación estratégica y la Competitividad en la empresa Espinoza Contratistas Generales S.A. en el año 2019, al encontrarse una correlación no paramétrica Rho de Spearman ($\rho = 0.827$; $p = .000$) con una dirección positiva y magnitud fuerte; lo que permite concluir, cuanto mayor es planificación estratégica, mejor es la competitividad en la empresa Espinoza Contratistas Generales S.A.

Segúnda: Existe relación significativa entre las formulaciones de la planeación estratégica y la Competitividad en la empresa Espinoza Contratistas Generales S.A. en el año 2019, al encontrarse una correlación no paramétrica Rho de Spearman ($\rho = 0.729$; $p = .000$) con una dirección positiva y magnitud fuerte; lo que permite colegir, cuanto mejor se utilicen la formulación de la planeación estratégica, mejor es la competitividad en la empresa Espinoza Contratistas Generales S.A.

Tercera: Existe relación significativa entre la implementación de la planificación estratégica y la Competitividad en la empresa Espinoza Contratistas Generales S.A. en el año 2019, al encontrarse una correlación no paramétrica Rho de Spearman ($\rho = 0.826$; $p = .000$) con una dirección positiva y magnitud fuerte; lo que permite colegir, cuanto mejores implementaciones de la planificación estratégica, mejor es la competitividad en la empresa Espinoza Contratistas Generales S.A.

Cuarta: Existe relación significativa entre la evaluación de la planificación estratégica y la Competitividad en la empresa Espinoza Contratistas Generales S.A. en el año 2019, al encontrarse una correlación no paramétrica Rho de Spearman ($\rho =$

0.843; p = .000) con una dirección positiva y magnitud fuerte; lo que permite colegir, cuanto mejor evaluación de la planificación estratégica, mejor es la competitividad en la empresa Espinoza Contratistas Generales S.A.

5.3. Recomendaciones

Primera: Se recomienda establecer un vínculo estrecho entre cómo se planifica en todos los niveles de la empresa para que se pueda mejorar la competitividad de la misma teniendo en cuenta estándares de calidad y realizando una reestructuración del área de planeamiento estratégico.

Segunda: Se recomienda reformular los objetivos y alinearlos en cada una de las actividades de la empresa y determinar indicadores para medir el avance del alcance de dichos objetivos.

Tercera: Se recomienda la difusión de los planes estratégicos en la empresa ya que la investigación demostró que no se divulgan ni el plan ni los logros alcanzados por lo cual la empresa no está comprometida con la consecución del plan para alcanzar los objetivos de la empresa.

Cuarta: Se recomienda instalar un área de control para determinar los problemas que se puedan encontrar en la empresa al momento de implantar un plan estratégico ya que se encuentran deficiencias en esta área y esto no permite que la empresa sea competitiva.

FUENTES DE INFORMACIÓN

David, F., & David, F. (2016). *Strategic Management. Concepts and Cases* (16 ed.). Estados Unidos: Pearson.

Gamble, J., Peteraf, M., & Thompson, A. (2015). *Essentials of strategic management: the quest for competitive advantage* (4 ed.). Estados Unidos: McGraw Hill.

Gutiérrez, H. (2016). *Estrategias de muestreo, diseño de encuestas y estimación de parametros.* Colombia: Ediciones de la U.

Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, P. (2014). *Metodología de la investigación* (6 ed.). México: McGraw-Hill Interamericana.

Olivares, A., Peralta, P., Ochoa, J., & Espinoza, F. (2017). *Estrategias básicas de competitividad.* México: Qartuppi.

Rothaermel, F. (2017). *Strategic Management* (3 ed.). Estados Unidos: McGraw Hill.

Abel , G. M., & Romo, D. M. (2004). S*obre el concepto de competitividad*. Mexico: Instituto Tecnológico Autónomo de Mexico.

Alic, J. (1987). Evaluating industrial competitiveness at the office of technology in society. New York: Basic Book Inc.

Batet, J. P. (2011). Planificación estratégica enfoque sector público. España: Publicaciones de la Universidad Jaume I.

Bernal Torres, C. A. (2010). Metodología de la investigación. Para administración, economía, humanidades y ciencias sociales (3ra. ed.). Colombia: Pearson Educación.

Caballero Romero, A. E. (2014). Metodología integral innovadora para planes y tesis. La metodología del cómo formularlos (1ra ed.). México: Cengage Learning.

Campos Encalad, & Loza Chavez . (2011). Incidencia de la planificación estratégica de la biblioteca Municipal "Pedro Moncayo" de la ciudad Ibarra en mejora de la calidad de servicios y atención a los usuarios.

Castaño Montes, L. Y., & Gutiérrez Castro, A. M. (2011). Propuesta para determinar la competitividad en las empresas del sector comercial del área metropolitana centro occidente AMCO. Pereira: Universidad Tecnológica de Pereira.

Chesnais, F. (1981). The notion of internacional competitiveness. Mimeo.

Chiliquinga. (2015). La Planificación estratégica y la optimización de los recursos empresariales del sector textil de la ciudad de Tulcan.

Cohen, S., Teece, D., Tyson, L., & Zysman, L. (1984). “Competitiveness in global competition. The new reality, vol. II”. Working Papers of the President´s Comission on Industrial Competitiveness.

Da Silva, R. (2006). Teorías de la Administración. España: Thomson.

European Management Forum (1980).

Haguenauer, L. (1990). Competitividade, conceitos e medidas. Uma resenha da bibliografia recente com êmfase no caso brasileiro. IEI/UFRJ.

Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, M. (2014). Metodología de la Investigación (6ta. ed.). México: McGraw-Hill Interamericana.

Hernandez, P. H. (2011). La gestión empresarial un enfoque del siglo xx desde las teorías administrativas científicas. México: Pearson Education.

Informe de la Comisión Especial de la Cámara de los Lores sobre Comercio Internacional. (1985).

Konnts, H., Heinz, W., & Cannice, M. (2012). Administración una perspectiva global y empresarial (Décima cuarta ed.). Mexico: McGraw Hill Interamericana EditoresS S.A. de C.V.

Konntz, H., & Weihrich, H. (2013). Elementos de la administración un enfoque internacional y de innovación (Tercera ed.). México: Mc Graw Hill Educatión.

Mathews, J. C. (2009). El significado de la competitividad y oportunidades de internacionalización para las mypes.

Niven, D. (1993). Los programas de la gestión de la calidad total en tiempos difíciles. Harvard Deusto: Business Review.

Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico OCDE. (1997). “Globalization and competitiveness”: Relevant indicators. STI Working papers.

Perez Infante, J. I. (1994). Costes Laborales y Competitividad de la Economía Española. Revista de Economía y Sociología del Trabajo.

Porter, M. E. (1990). The Competitive Advantage of Nations. (MacMillan, Ed.) New York: Free Press.

Porter, M. E. (1991). La ventaja competitiva de las naciones. España: Plaza & Janes Editores.

President's Commission on Industrial Competitiveness . (1985). Global competition: a new reality. Basic Book Inc.

Quilca. (2013). Análisis de los factores de competitividad de la Mype Interservice S.R.L. en las ventas estatales caso: SUNAT – Intendencia Regional Junín 2013.

Quispe, E. (2005). Modernización de la Planificación estratégica. Arequipa: Editorial Innova.

Robbins, S., & Coulter, M. (2010). Administración. México: Pearson Educatión.

Robbins, S., & Decenzo, D. (2009). Fundamentos de la administración. México: Pearson Education.

Sandoval Aquino, L. D. (2013). Calidad de Servicio en la competitividad de la Mype tienda Sandoval en Huancayo metropolitano. Huancayo: Publicado por la Universidad Nacional del Centro del Perú.

Sierra, B. R. (2001). Técnicas de investigación Social: Teoría y Ejercicios. Madrid: Paraninfo.

Thurow, L. (1985). The zero sum solution; building a world class American economy. Schuster.

ANEXOS

Anexo 1. Matriz de consistencia

Título: La Planificación estratégica y la Competitividad de la empresa Espinoza Contratistas Generales Sociedad Anónima (ESCOGESA) Huancavelica 2018

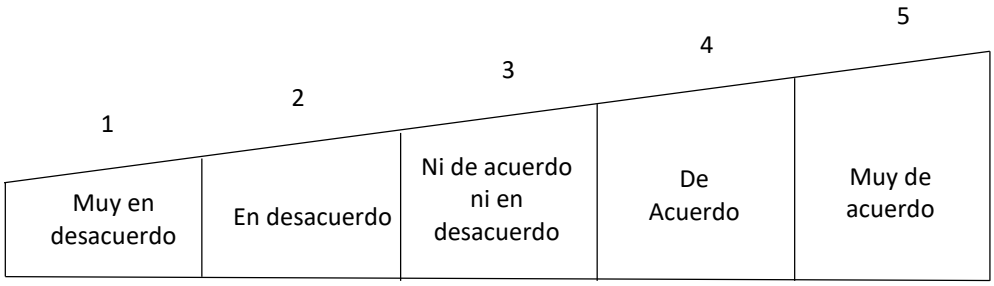
PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	DIMENSIONES	METODOLOGÍA
Problema General: ¿De qué manera la planificación estratégica se relaciona con la competitividad de la empresa Espinoza Contratistas Generales S.A. (ESCOGESA) Huancavelica en el año 2019?	**Objetivo General:** Establecer de qué manera la planificación estratégica se relaciona con la competitividad de la empresa Espinoza Contratistas Generales S.A. (ESCOGESA) Huancavelica en el año 2019.	**Hipótesis General:** La planificación estratégica tiene relación directa con la competitividad de la empresa Espinoza Contratistas Generales S.A. (ESCOGESA) Huancavelica en el año 2019.	Variable de supervisión: X: Planificación estratégica X1: Formulación X2: Implementación X3: Evaluación	**MÉTODO UNIVERSAL** Método científico **MÉTODO GENERAL** Inductivo-Deductivo Analítico-Sintético Abstracción-Concreción **MÉTODOS ESPECÍFICOS** Descriptivo **TÉCNICA** Encuesta **INSTRUMENTOS** Escala de planificación estratégica Cuestionario de competitividad **TIPO** Básica **NIVEL** Correlacional **DISEÑO** No experimental, de corte transversal correlacional **POBLACIÓN** 28 colaboradores. **MUESTRA** 28 colaboradores Censo.
Problemas específicos: ¿De qué manera la formulación de la planificación estratégica se relaciona con la competitividad de la empresa Espinoza Contratistas Generales S.A. (ESCOGESA) Huancavelica en el año 2019? ¿De qué manera la implementación de la planificación estratégica se relaciona con la competitividad de la empresa Espinoza Contratistas Generales S.A. (ESCOGESA) Huancavelica en el año 2019? ¿De qué manera la evaluación de la planificación estratégica se relaciona con la competitividad de la empresa Espinoza Contratistas Generales S.A. (ESCOGESA) Huancavelica en el año 2019?	**Objetivos específicos:** Determinar de qué manera la formulación de la planificación estratégica se relaciona con la competitividad de la empresa Espinoza Contratistas Generales S.A. (ESCOGESA) Huancavelica en el año 2019. Determinar de qué manera la implementación de la planificación estratégica se relaciona con la competitividad de la empresa Espinoza Contratistas Generales S.A. (ESCOGESA) Huancavelica en el año 2019. Determinar de qué manera la evaluación de la planificación estratégica se relaciona con la competitividad de la empresa Espinoza Contratistas Generales S.A. (ESCOGESA) Huancavelica en el año 2019.	**Hipótesis específicas:** La formulación de la planificación estratégica tiene relación directa con la competitividad de la empresa Espinoza Contratistas Generales S.A. (ESCOGESA) Huancavelica en el año 2019. La implementación de la planificación estratégica tiene relación directa con la competitividad de la empresa Espinoza Contratistas Generales S.A. (ESCOGESA) Huancavelica en el año 2019. La evaluación de la planificación estratégica tiene relación directa con la competitividad de la empresa Espinoza Contratistas Generales S.A. (ESCOGESA) Huancavelica en el año 2019.	Variable asociada: Y: Competitividad Y1: Función Gerencial Y2: Función Administrativa Y3: Función Comercial y logística Y4: Función Financiera Y5: Talento Humano Y6: Función Tecnológica Y7: Función Ambiental Y8: Factores Externos	

Anexo 2. Instrumentos para la recolección de datos

Escala de planificación estratégica

Estimado colaborador, la presente escala de actitud es parte de una investigación cuyo objetivo es Establecer la relación de la planificación estratégica con la competitividad de la empresa Espinoza Contratistas Generales Sociedad Anónima (ESCOGESA) – Huancavelica 2018. La información que nos proporcione se utilizará para fines de la investigación y será estrictamente confidencial. Le solicitamos atentamente su cooperación y apoyo contestando a las siguientes afirmaciones., teniendo en cuenta la escala que se detalla a continuación:

Instrucciones: marque con una "X" la opción de su preferencia.



N°	ITEMS	PUNTAJES				
1	La visión de la Empresa se establece de manera correcta.	1	2	3	4	5
2	La misión de la Empresa se establece de manera correcta.	1	2	3	4	5
3	Los valores y el código de ética de la Empresa se establecen de manera correcta.	1	2	3	4	5
4	En la Empresa evalúan los factores externos para la planificación de manera correcta.	1	2	3	4	5
5	En la Empresa evalúan los factores internos para la planificación de manera correcta.	1	2	3	4	5
6	Se establecen de manera adecuada los objetivos a largo plazo en el planeamiento estratégico de la Empresa.	1	2	3	4	5
7	Se deciden y eligen las mejores estrategias para la Empresa de manera que estas impulsen el crecimiento organizacional.	1	2	3	4	5
8	Se establecen de manera adecuada los objetivos de corto plazo dentro de la Empresa.	1	2	3	4	5
9	Las políticas que tiene la Empresa son las adecuadas para el crecimiento organizacional.	1	2	3	4	5
10	Se tienen los recursos necesarios para implementar la estrategia planteada por la Empresa.	1	2	3	4	5
11	La estructura organizacional es la adecuada para facilitar su trabajo diario dentro de la Empresa.	1	2	3	4	5
12	La Empresa cuenta con un recurso humano adecuado para que la organización tenga un crecimiento sostenido.	1	2	3	4	5
13	Realizan revisiones periódicas de forma interna y externa del cual se formulan los objetivos de la Empresa.	1	2	3	4	5
14	Hay una estructura de evaluación del desempeño adecuada en la Empresa.	1	2	3	4	5
15	Se aplican acciones correctivas si no se alcanza los objetivos en la Empresa.	1	2	3	4	5

16	Se estructuran auditorias de manera adecuada y en el momento oportuno en la Empresa.	1	2	3	4	5
17	La Empresa cuenta con planes de contingencia por si suceden situaciones no previstas en el trabajo diario.	1	2	3	4	5

Anexo 3. Base de datos

VARIABLE 1

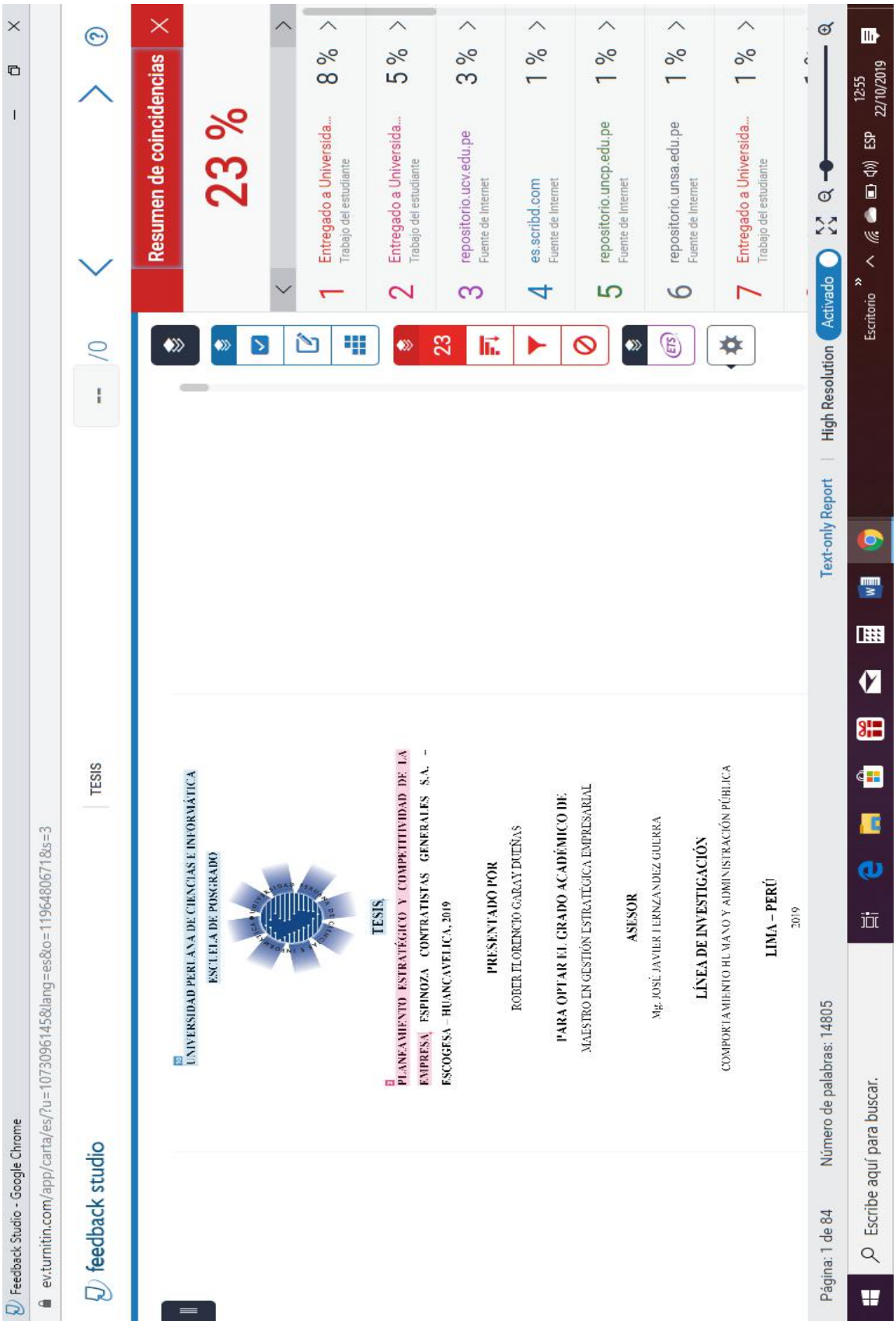
Muestra	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**	**6**	**7**	**8**	**9**	**10**	**11**	**12**	**13**	**14**	**15**	**16**	**17**	**Total**	**DX 1**	**DX 2**	**DX 3**
1	4	2	4	4	3	2	2	4	4	4	2	2	4	3	4	4	2	54	21	16	17
2	1	1	1	1	1	2	1	2	1	1	1	2	3	3	1	2	1	25	8	7	10
3	1	3	3	2	5	1	2	2	1	1	2	1	1	3	5	5	1	39	17	7	15
4	1	3	4	4	4	4	3	4	4	4	2	4	4	4	1	4	3	57	23	18	16
5	3	3	3	3	3	3	4	4	3	4	4	5	4	3	3	4	3	59	22	20	17
6	4	2	3	5	5	5	5	3	5	5	5	3	5	4	1	5	2	67	29	21	17
7	1	1	1	1	1	1	1	2	3	1	1	2	2	3	1	4	1	27	7	9	11
8	4	4	5	4	3	3	5	4	4	1	1	5	4	3	4	4	4	62	28	15	19
9	1	2	3	3	3	3	3	3	2	2	2	2	4	3	1	1	1	39	18	11	10
10	3	2	5	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	4	3	3	5	56	23	15	18
11	1	3	5	5	5	5	4	1	5	2	4	3	3	4	5	4	3	62	28	15	19
12	5	1	5	4	4	4	2	4	4	1	1	4	4	3	4	5	1	56	25	14	17
13	1	2	1	1	1	1	1	2	1	1	1	2	2	3	3	4	1	28	8	7	13
14	4	3	4	5	5	5	4	3	5	4	4	5	5	5	5	4	3	73	30	21	22
15	3	3	4	4	4	4	3	4	5	4	5	2	5	4	3	5	4	66	25	20	21
O16	3	3	3	3	3	4	4	1	3	3	4	4	5	5	3	3	3	57	23	15	19
O17	4	1	4	4	3	2	2	4	4	1	1	4	2	2	4	4	1	47	20	14	13
O18	3	3	5	5	5	5	4	4	5	4	4	4	4	5	5	5	3	73	30	21	22
O19	1	2	2	1	2	2	2	2	1	2	3	2	2	4	4	2	2	36	12	10	14
O20	3	3	3	3	4	3	2	3	3	4	4	5	2	5	3	4	3	57	21	19	17
O21	5	3	5	4	4	4	3	3	4	1	3	5	3	3	4	4	3	61	28	16	17
O22	4	3	2	4	3	2	4	3	4	4	2	3	4	3	4	4	3	56	22	16	18
O23	4	2	4	4	3	5	3	1	4	4	4	3	3	5	4	4	2	59	25	16	18
O24	5	2	3	5	5	3	3	5	5	5	5	3	3	5	5	5	5	72	26	23	23
O25	4	3	1	4	4	4	4	5	4	2	2	5	5	4	4	4	3	62	24	18	20
O26	4	3	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	5	4	4	3	66	27	19	20
O27	1	2	2	1	5	5	3	4	3	1	1	5	4	2	1	5	1	46	19	14	13
O28	5	2	4	4	5	3	3	2	2	4	5	5	5	5	5	4	3	66	26	18	22

1	9	4	4	5	3	3	3	3	4	9	7	1	1	0	6	1	8	6	4	6	3
2	0	10	3	1	1	5	6	6	2	4	6	7	5	2	0	2	4	15	17	14	15
3	6	13	7	5	8	7	9	7	7	2	3	6	6	11	6	2	12	7	7	8	10
4	9	1	8	12	8	7	8	10	9	11	8	6	10	7	10	16	2	28	28	28	28
5	4	0	6	5	8	6	2	2	6	2	4	8	6	8	6	7	2				
TOTAL	28	28	28	28	28	28	28	28	28	28	28	28	28	28	28	28	28				

V 2																								
Muestra	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**	**6**	**7**	**8**	**9**	**10**	**11**	**12**	**13**	**14**	**15**	**16**	**Total**	**DY1**	**DY2**	**DY3**	**DY4**	**DY5**	**DY6**	**DY7**	**DY8**
OO1	2	4	4	3	4	4	4	4	3	3	4	4	4	4	4	4	59	6	7	8	8	6	8	8	8
OO2	3	4	4	3	4	4	4	3	2	4	2	3	4	4	2	3	53	7	7	8	7	6	5	8	5
OO3	2	2	3	2	3	3	3	3	4	3	3	1	3	3	1	1	40	4	5	6	6	7	4	6	2
OO4	3	2	4	3	4	4	4	3	2	4	2	2	4	4	2	2	49	5	7	8	7	6	4	8	4
OO5	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	2	4	4	3	2	4	50	6	6	6	6	7	6	7	6
OO6	4	5	4	3	5	4	4	4	5	1	5	5	1	4	3	3	60	9	7	9	8	6	10	5	6
OO7	2	2	1	2	2	1	1	2	1	2	1	1	3	1	1	1	24	4	3	3	3	3	2	4	2
OO8	2	4	5	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	61	6	8	8	8	8	8	8	7
OO9	3	3	2	5	1	1	1	4	1	1	4	4	1	1	4	4	40	6	7	2	5	2	8	2	8
O10	3	3	3	4	3	3	3	3	3	4	4	3	4	3	4	3	53	6	7	6	6	7	7	7	7
O11	2	4	4	3	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	60	6	7	8	8	7	8	8	8
O12	3	3	3	4	3	3	3	3	5	4	3	3	4	3	3	3	53	6	7	6	6	9	6	7	6
O13	2	1	1	2	2	1	1	1	3	2	1	1	3	1	1	1	24	3	3	3	2	5	2	4	2
O14	3	5	5	3	5	5	5	4	4	4	4	4	4	5	2	4	66	8	8	10	9	8	8	9	6
O15	3	4	4	3	4	4	4	4	5	4	4	4	4	4	4	2	61	7	7	8	8	9	8	8	6
O16	2	3	4	2	3	4	4	3	2	3	4	4	3	4	4	3	52	5	6	7	7	5	8	7	7
O17	3	3	2	3	3	2	2	2	4	4	3	3	3	2	3	3	45	6	5	5	4	8	6	5	6
O18	5	4	4	5	4	4	4	4	4	4	5	5	4	4	5	5	70	9	9	8	8	8	10	8	10
O19	2	2	2	2	2	2	2	2	5	2	2	2	1	2	2	2	34	4	4	4	4	7	4	3	4
O20	4	4	3	4	3	3	3	3	5	4	3	3	4	3	3	3	55	8	7	6	6	9	6	7	6
O21	2	3	3	2	3	3	3	4	5	3	3	3	3	3	3	3	49	5	5	6	7	8	6	6	6
O22	3	1	1	2	1	1	1	1	3	1	1	1	1	1	1	1	21	4	3	2	2	4	2	2	2
O23	4	3	3	4	3	3	3	5	1	3	5	5	3	3	5	5	58	7	7	6	8	4	10	6	10
O24	3	5	5	3	5	5	5	5	4	3	4	4	4	5	4	4	68	8	8	10	10	7	8	9	8
O25	1	2	4	3	5	4	4	4	4	1	5	5	1	4	5	5	57	3	7	9	8	5	10	5	10
O26	2	3	5	5	3	5	5	3	3	5	3	3	5	5	3	3	61	5	10	8	8	8	6	10	6
O27	3	3	3	4	3	3	3	4	1	4	1	1	4	3	1	1	42	6	7	6	7	5	2	7	2
O28	3	3	3	4	1	3	3	3	5	4	4	4	4	3	4	4	55	6	7	4	6	9	8	7	8

1	1	2	3	0	3	4	4	2	4	4	4	5	5	4	5	5	4	6	4	6	5	4	7	5	7
2	10	5	3	7	3	2	2	3	3	3	4	2	0	2	5	3	16	17	19	10	12	14	8	13	13
3	13	11	9	12	11	9	9	10	7	6	6	7	7	9	7	9	8	5	5	12	11	10	13	10	8
4	3	7	9	6	7	10	10	11	7	14	10	10	15	10	8	8	28	28	28	28	28	28	28	28	28
5	1	3	4	3	4	3	3	2	7	1	4	4	1	3	3	3									
Total	28	28	28	28	28	28	28	28	28	28	28	28	28	28	28	28									

Anexo 4. Evidencia digital de similitud



Anexo 5. Autorización de publicación en el repositorio

UNIVERSIDAD PERUANA DE CIENCIAS E INFORMÁTICA
La Universidad del futuro, hoy

FORMULARIO DE AUTORIZACIÓN PARA LA PUBLICACIÓN DE TRABAJO DE INVESTIGACIÓN O TESIS EN EL REPOSITORIO INSTITUCIONAL UPCI

1.- DATOS DEL AUTOR

Apellidos y Nombres: GARAY DUEÑAS, ROBER FLORENCIO

DNI: 20057889 Correo electrónico: rogadu74@hotmail.com

Domicilio: Jr. OSWALDO BARRETO 815 - EL TAMBO - HYO

Teléfono fijo: _____ Teléfono celular: 968000808

2.- IDENTIFICACIÓN DEL TRABAJO Ó TESIS

Facultad/Escuela: POST GRADO

Tipo: Trabajo de Investigación Bachiller ( ) Tesis (X)

Título del Trabajo de Investigación / Tesis:

PLANEAMIENTO ESTRATEGICO Y COMPETITIVIDAD DE LA EMPRESA ESPINOZA CONTRATISTAS GENERALES S.A. (ESCOGESA) HUANCAVELICA - 2019

3.- OBTENER:

Bachiller ( ) Título ( ) Mg. (X) Dr. ( ) PhD. ( )

4. AUTORIZACIÓN DE PUBLICACIÓN EN VERSIÓN ELECTRÓNICA

Por la presente declaro que el documento indicado en el ítem 2 es de mi autoría y exclusiva titularidad, ante tal razón autorizo a la Universidad Peruana Ciencias e Informática para publicar la versión electrónica en su Repositorio Institucional (http://repositorio.upci.edu.pe), según lo estipulado en el Decreto Legislativo 822, Ley sobre Derecho de Autor, Art23 y Art.33.

Autorizo la publicación de mi tesis (marque con una X):
(X) Sí, autorizo el depósito y publicación total.
( ) No, autorizo el depósito ni su publicación.

Como constancia firmo el presente documento en la ciudad de Lima, a los 20 días del mes de Febrero de 2020.

Firma