

**UNIVERSIDAD NACIONAL
TORIBIO RODRÍGUEZ DE MENDOZA DE AMAZONAS**



**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y
ADMINISTRATIVAS
ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN DE
EMPRESAS**

**TESIS PARA OBTENER
EL TÍTULO PROFESIONAL DE
LICENCIADA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
GESTIÓN EMPRESARIAL DE LA EMPRESA
CONSTRUCTORA Y DISTRIBUIDORA JESÚS SAC -
BAGUA GRANDE, 2023**

Autora: Bach. Thalia Quintos Delgado

Asesor: Mtro. Victor Manuel Valdiviezo Sir

Registro: (.....)

CHACHAPOYAS - PERÚ

2024

DEDICATORIA

A mis adorados padres,

Este logro académico es un tributo a su amor incondicional y sacrificio. Mamá y papá, su guía constante ha sido mi fortaleza. Cada página de esta tesis lleva la impronta de sus valores y enseñanzas. Dedico este hito a ustedes, mis pilares, con profundo agradecimiento. Su dedicación ha sido mi inspiración, y este éxito es también su éxito. Que estas palabras reflejen mi eterna gratitud por ser mis guías y modelos a seguir.

Con amor,

Thalia Quintos Delgado

AGRADECIMIENTO

En primer lugar, agradezco a Dios por darme fuerzas y tenacidad para finalizar esta etapa universitaria, de igual manera a mi padre Silverio Quintos y a mi madre Nancy Vélchez por darme la fortaleza para seguir adelante y lograr mis objetivos.

Al Mtro. Victor Manuel Valdiviezo Sir por su esfuerzo y dedicación, sin su paciencia y motivación, esta investigación no habría sido posible. Siempre estuvo ahí para guiarme y ayudarme, y su apoyo ha sido clave para que este trabajo llegara a buen puerto. Agradezco muchísimo todas las horas que dedicó a orientarme y por compartir su conocimiento conmigo. Gracias a su ayuda y consejos, no solo terminé este proyecto, sino que también crecí como profesional y persona.

A la Universidad Nacional Toribio Rodríguez de Mendoza de Amazonas por haberme permitido ser parte de esta casa superior de estudios, asimismo un agradecimiento especial a los docentes que brindaron sus conocimientos y aprendizajes durante toda la carrera universitaria.

**AUTORIDADES DE LA UNIVERSIDAD NACIONAL TORIBIO RODRÍGUEZ
DE MENDOZA DE AMAZONAS**

Ph.D. Jorge Luis Maicelo Quintana

Rector

Dr. Oscar Andrés Gamarra Torres

Vicerrector Académico

Dra. María Nelly Luján Espinoza

Vicerrectora de Investigación

Mag. Cirilo Lorenzo Rojas Mallqui

Decano de la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas

VISTO BUENO DEL ASESOR DE LA TESIS



UNTRM

REGLAMENTO GENERAL
PARA EL OTORGAMIENTO DEL GRADO ACADÉMICO DE
BACHILLER, MAESTRO O DOCTOR Y DEL TÍTULO PROFESIONAL

ANEXO 3-L

VISTO BUENO DEL ASESOR DE TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL

El que suscribe el presente, docente de la UNTRM (x)/Profesional externo (), hace constar que ha asesorado la realización de la Tesis titulada GESTIÓN EMPRESARIAL DE LA EMPRESA CONSTRUCTORA Y DISTRIBUIDORA JESÚS SAC- BAGUA GRANDE, 2023 del egresado Thalia Quintos Delgado de la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas Escuela Profesional de Administración de Empresas de esta Casa Superior de Estudios.

El suscrito da el Visto Bueno a la Tesis mencionada, dándole pase para que sea sometida a la revisión por el Jurado Evaluador, comprometiéndose a supervisar el levantamiento de observaciones que formulen en Acta en conjunto, y estar presente en la sustentación.

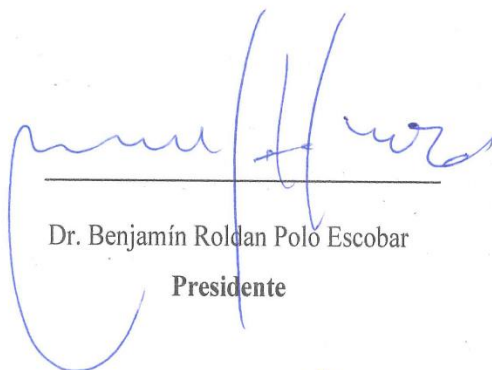
Chachapoyas, 22 de Mayo de 2024



Firma y nombre completo del Asesor

Mtro. Víctor Manuel Valdivieso Sr.

JURADO EVALUADOR DE LA TESIS



Dr. Benjamín Roldán Polo Escobar

Presidente



Mg. Ricardo Rafael Alva Cruz

Secretario



Dr. Alex Javier Sánchez Pantaleón

Vocal

CONSTANCIA DE ORIGINALIDAD DE LA TESIS



ANEXO 3-Q

CONSTANCIA DE ORIGINALIDAD DE LA TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL

Los suscritos, miembros del Jurado Evaluador de la Tesis titulada:

Gestión Empresarial de la Empresa Constructora y
Distribuidora Jesús SAC - Bagua Grande, 2023.

presentada por el estudiante ()/egresado (x) Thalia Quintos Delgado
de la Escuela Profesional de Administración de Empresas


con correo electrónico institucional 7742455691@untrm.edu.pe

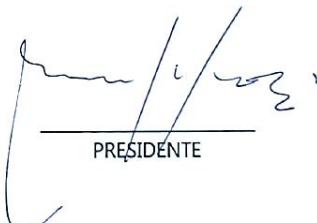
después de revisar con el software Turnitin el contenido de la citada Tesis, acordamos:


- a) La citada Tesis tiene 12 % de similitud, según el reporte del software Turnitin que se adjunta a la presente, el que es menor (x) / igual () al 25% de similitud que es el máximo permitido en la UNTRM.
- b) La citada Tesis tiene _____ % de similitud, según el reporte del software Turnitin que se adjunta a la presente, el que es mayor al 25% de similitud que es el máximo permitido en la UNTRM, por lo que el aspirante debe revisar su Tesis para corregir la redacción de acuerdo al Informe Turnitin que se adjunta a la presente. Debe presentar al Presidente del Jurado Evaluador su Tesis corregida para nueva revisión con el software Turnitin.



Chachapoyas, 24 de Mayo del 2024


SECRETARIO


PRESIDENTE


VOCAL

OBSERVACIONES:

.....
.....

REPORTE DE TURNITIN

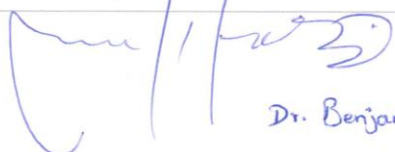
GESTIÓN EMPRESARIAL DE LA EMPRESA CONSTRUCTORA Y DISTRIBUIDORA JESÚS SAC. - BAGUA GRANDE, 2023

INFORME DE ORIGINALIDAD

12%	12%	0%	1%
ÍNDICE DE SIMILITUD	FUENTES DE INTERNET	PUBLICACIONES	TRABAJOS DEL ESTUDIANTE

FUENTES PRIMARIAS

1	repositorio.untrm.edu.pe Fuente de Internet	3%
2	repositorio.uss.edu.pe Fuente de Internet	1%
3	repositorio.unesum.edu.ec Fuente de Internet	1%
4	repositorio.unh.edu.pe Fuente de Internet	1%
5	www.clubensayos.com Fuente de Internet	1%
6	docplayer.es Fuente de Internet	<1%
7	www.coursehero.com Fuente de Internet	<1%
8	Submitted to Universidad Catolica Los Angeles de Chimbote Trabajo del estudiante	<1%



Dr. Benjamín Roldán Polo Escobar

ACTA DE SUSTENTACIÓN DE LA TESIS



UNTRM

REGLAMENTO GENERAL
PARA EL OTORGAMIENTO DEL GRADO ACADÉMICO DE
BACHILLER, MAESTRO O DOCTOR Y DEL TÍTULO PROFESIONAL

ANEXO 3-S

ACTA DE SUSTENTACIÓN DE TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL

En la ciudad de Chachapoyas, el día 11 de Junio del año 2024, siendo las 11:00 horas, el aspirante: Thalia Quintos Delgado, asesorado por Mag. Victor Manuel Valdiviezo Sir defiende en sesión pública presencial () / a distancia () la Tesis titulada: Gestión empresarial de la empresa Constructora y distribuidora Jesús SAC - Bagua Grande, 2023, para obtener el Título Profesional de Licenciada en Administración de Empresas, a ser otorgado por la Universidad Nacional Toribio Rodríguez de Mendoza de Amazonas; ante el Jurado Evaluador, constituido por:

Presidente: Dr. Benjamín Roldán Polo Escobar

Secretario: Mag. Ricardo Rafael Alva Cruz

Vocal: Dr. Alex Javier Sánchez Pantaleón

Procedió el aspirante a hacer la exposición de la Introducción, Material y métodos, Resultados, Discusión y Conclusiones, haciendo especial mención de sus aportaciones originales. Terminada la defensa de la Tesis presentada, los miembros del Jurado Evaluador pasaron a exponer su opinión sobre la misma, formulando cuantas cuestiones y objeciones consideraron oportunas, las cuales fueron contestadas por el aspirante.

Tras la intervención de los miembros del Jurado Evaluador y las oportunas respuestas del aspirante, el Presidente abre un turno de intervenciones para los presentes en el acto de sustentación, para que formulen las cuestiones u objeciones que consideren pertinentes.

Seguidamente, a puerta cerrada, el Jurado Evaluador determinó la calificación global concedida a la sustentación de la Tesis para obtener el Título Profesional, en términos de:

Aprobado () por Unanimidad () / Mayoría () Desaprobado ()

Otorgada la calificación, el Secretario del Jurado Evaluador lee la presente Acta en esta misma sesión pública. A continuación se levanta la sesión.

Siendo las 12:00 horas del mismo día y fecha, el Jurado Evaluador concluye el acto de sustentación de la Tesis para obtener el Título Profesional.

SECRETARIO

VOCAL

PRESIDENTE

OBSERVACIONES:

ÍNDICE

DEDICATORIA	ii
AGRADECIMIENTO	iii
AUTORIDADES DE LA UNIVERSIDAD NACIONAL TORIBIO RODRÍGUEZ DE MENDOZA DE AMAZONAS	iv
VISTO BUENO DEL ASESOR DE LA TESIS	v
JURADO EVALUADOR DE LA TESIS	vi
CONSTANCIA DE ORIGINALIDAD DE LA TESIS.....	vii
REPORTE DE TURNITIN	viii
ACTA DE SUSTENTACIÓN DE LA TESIS.....	ix
ÍNDICE.....	x
ÍNDICE DE TABLAS	xi
ÍNDICE DE FIGURAS	xii
RESUMEN	xiii
ABSTRACT.....	xiv
I. INTRODUCCIÓN	15
II. MATERIALES Y MÉTODOS	18
III. RESULTADOS.....	21
IV. DISCUSIÓN:.....	24
V. CONCLUSIONES:.....	27
VI. RECOMENDACIONES	28
VII. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	29
ANEXOS	32

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Población de Investigación.	19
Tabla 2. Identificación de los principales lineamientos.....	22
Tabla 3. Operacionalización de variables	32
Tabla 4. Codificación Axial de las entrevistas.....	39
Tabla 5. Análisis FODA de la Empresa Constructora y Distribuidora Jesús SAC.....	42

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Resumen de la Propuesta del Plan Estratégico.....	23
Figura 2. Codificación Axial de las entrevistas.	39
Figura 3. Diagnóstico mediante Fuerzas de Porter	41
Figura 4. Propuesta de organigrama funcional	44

RESUMEN

La presente investigación consiste en proponer un plan estratégico para mejorar la gestión dentro de la empresa, el cual no cuenta con una gestión eficiente y no permite el desarrollo de la organización, siendo así su objetivo analizar la gestión empresarial en la Empresa Constructora & Distribuidora Jesús SAC - Bagua Grande – 2023; para esto se usó un tipo de investigación básica, de nivel descriptivo – propositivo, de diseño no experimental, con un enfoque cualitativo. Por otro lado, se consideró una población de 4 trabajadores de la Empresa Constructora y Distribuidora Jesús SAC, que corresponde a una población muestral. Para la recopilación de datos se aplicó una entrevista al gerente y a los trabajadores de la empresa. Donde se obtuvo que la empresa brinda la distribución de diversos productos de construcción siendo los más requeridos las barras de construcción. Finalmente se concluyó que la Empresa Constructora y Distribuidora Jesús SAC enfrenta desafíos significativos en su gestión empresarial, revelados por un análisis detallado. La falta de herramientas gerenciales, planificación estratégica deficiente, estructura organizacional informal y carencia de controles amenazan su operatividad actual y futura expansión. Se propone un plan estratégico integral para abordar estas deficiencias, estableciendo lineamientos formales, orientación competitiva y una base para cambios positivos. La implementación exitosa dependerá del compromiso de la gerencia en liderar esta transformación estratégica crucial para la sostenibilidad y éxito continuo de la empresa.

Palabras clave: Desafíos, Gestión, Plan Estratégico.

ABSTRACT

The present research consists of proposing a strategic plan to improve the management within the company, which does not have an efficient management and does not allow the development of the organization, thus its objective is to analyze the business management in the Company Constructora & Distribuidora Jesus SAC - Bagua Grande - 2023; for this a type of basic research was used, of descriptive - propositive level, of non-experimental design, with a qualitative approach. On the other hand, a population of 4 workers of the Company Constructora y Distribuidora Jesús SAC was considered, which corresponds to a sample population. For data collection, an interview was conducted with the company's manager and workers. It was found that the company offers the distribution of various construction products, the most required being construction bars. Finally, it was concluded that Company Constructora y Distribuidora Jesús SAC faces significant challenges in its business management, revealed by a detailed analysis. The lack of management tools, poor strategic planning, informal organizational structure and lack of controls threaten its current operability and future expansion. A comprehensive strategic plan is proposed to address these deficiencies, establishing formal guidelines, competitive orientation and a basis for positive change. Successful implementation will depend on management's commitment to lead this strategic transformation crucial to the company's sustainability and continued success.

Keywords: Challenges, Management, Strategic Plan.

I. INTRODUCCIÓN

Esta investigación se basa en la Teoría Neoclásica de la Administración, desarrollada por autores como Idalberto Chiavenato, que proporciona un marco teórico robusto para entender y mejorar la gestión empresarial. Chiavenato (2014) afirma que "la teoría neoclásica se caracteriza por enfatizar los conceptos válidos de la teoría clásica, adaptarlos a los nuevos desafíos y realidades de las organizaciones, y enriquecerla con nuevos enfoques y principios" (p. 110). Esta teoría subraya la importancia de las funciones administrativas esenciales: planificación, organización, dirección y control, así como la necesidad de una estructura organizacional formal y procesos claramente definidos. En este contexto, el estudio presente pretende analizar y comprender la gestión empresarial en la Empresa Constructora y Distribuidora Jesús SAC, ubicada en Bagua Grande, con el objetivo de proponer un plan estratégico alineado con los principios de la Teoría Neoclásica que permita consolidar sus operaciones y mejorar su efectividad organizacional.

La gestión empresarial es el cimiento fundamental de cualquier entidad, capacitada para llevar a cabo la planificación, organización, dirección y supervisión de operaciones en busca de lograr las metas establecidas por la organización. (Cardona 2019). Se conoce que empresas como Amazon, tienen grandes resultados por su eficiente gestión empresarial, donde debe mantener altos estándares de eficiencia logística y cumplimiento de pedidos, al tiempo que busca la expansión global y la diversificación de sus ofertas de productos y servicios (Polo, 2023).

En nuestro país el principal problema de las medianas y pequeñas empresas es el bajo nivel de manejo gerencial, debido al desconocimiento de herramientas administrativas (Tuesta, 2021). Por otro lado, Ramos & Huertas (2019) mencionan que la gestión empresarial se ha vuelto una herramienta primordial en el mundo empresarial, siendo esencial para lograr resultados eficientes, que al tener una adecuada gestión en las empresas permite impulsar el crecimiento y la capacidad para competir en el mercado, empresas como Alicorp, AJE Grup entre otras son ejemplo de que una gestión eficiente dentro de las organizaciones conlleva al éxito. Y finalmente en Amazonas existen muchas pequeñas empresas que no cuentan con objetivos claros, misión o visión y por lo cual no cuentan con un plan estratégico que les guíe y encamine hacia dónde quieren llegar, además la empresa Constructora y Distribuidora Jesús SAC objeto de investigación se visualizan muchas fallas dentro de su gestión empresarial,

porque no cuenta con un plan estratégico que alinee la organización con sus metas a corto, mediano y largo plazo, y no tiene una misión o visión claras, sino que realiza sus funciones de manera empírica y no está claro su estructura organizacional.

Atendiendo a la variable de estudio Suárez (2018), define que la gestión empresarial es un proceso o actividad empresarial y es imprescindible decir que lo principal de toda empresa es la gestión empresarial, y si se hace correctamente, la organización progresará, pero si lo hace de manera deficiente, esta fracasará (p. 48). Así mismo cuenta con 5 dimensiones primordiales para la gestión dentro de las empresas, están la planeación el cual es el camino para lograr una visión global que la alta dirección tiene, con resultados esperados de la gerencia a un corto, mediano, largo plazo del personal y la organización (Westreicher, 2020); la organización es una estructura que implica determinar las actividades o tareas que se van a realizar para obtener resultados eficientes; la dirección es donde los gerentes tienen la responsabilidad de dirigir y coordinar las tareas o actividades de sus colaboradores y es esencial que se gestione la motivación de los subordinados y administrar las acciones de estos (Torres & Zumaeta, 2019) y por último el control es un mecanismo diseñado para certificar que los objetivos de una empresa, departamento o producto se relacionen y se ajusten a las normas establecidas, con el propósito de prevenir anomalías que puedan llegar a surgir para que se mejoren eficientemente (Significados, 2023).

La tesis se sustenta en los antecedentes más relevantes planteados por Ocaña (2022), en su estudio de la administración empresarial al evaluar la gestión interna de los almacenes en la organización Distribuidora Bustamante Medina, se identificaron múltiples deficiencias en la organización, pues no disponía de documentación que respaldara su gestión empresarial, por ello hizo llegar al propietario la formulación de un nuevo organigrama y manual de procedimientos para mejorar la gestión empresarial. Así mismo Tuesta (2021), propone la formulación de un plan estratégico para poder contribuir a promover la capacidad competitiva de la empresa Agro veterinaria El Ganadero S.R.L donde concluye que el plan estratégico ayudará a mejorar la competitividad de manera significativa en la empresa.

La gestión empresarial constituye una pieza clave en el entorno económico, donde las organizaciones buscan optimizar sus recursos y procesos para alcanzar sus objetivos estratégicos de manera eficiente y positiva. Así mismo en la realidad se

puede observar que la gestión empresarial realizada por las pequeñas y medianas empresas son de manera empírica, no tienen un alto conocimiento como se debería realizar las actividades e incluso su estructura organizacional es deficiente, siendo así el propósito de la tesis analizar y comprender la gestión empresarial en la Empresa constructora y distribuidora Jesús SAC, ubicada en Bagua Grande, 2023, haciendo uso de los métodos de tipo descriptivo básico y propositivo con un enfoque cualitativo y un diseño no experimental teniendo como población a los trabajadores de la Empresa Constructora y Distribuidora Jesús SAC, a quienes se les aplicó una entrevista respectivamente, con la finalidad de proponer un plan estratégico que ayude a mejorar su gestión empresarial.

Con la finalidad de aportar nuevos conocimientos se desarrolló la siguiente investigación, donde se planteó como problema general: ¿Cómo es la gestión empresarial de la Empresa Constructora y Distribuidora Jesús SAC – Bagua Grande, 2023? Cuyo objetivo general fue: Analizar la gestión empresarial en la Empresa Constructora y Distribuidora Jesús SAC - Bagua Grande – 2023, y los objetivos específicos fueron: Diagnosticar la gestión empresarial de la Empresa Constructora y Distribuidora Jesús SAC – Bagua Grande, 2023, identificar los principales lineamientos estratégicos de la Empresa Constructora y Distribuidora Jesús SAC – Bagua Grande, 2023 y, por último, proponer un plan estratégico para consolidar la gestión de la empresa constructora y distribuidora Jesús SAC – Bagua Grande, 2023.

II. MATERIAL Y MÉTODOS

2.1 Metodología

Tipo de investigación

El tipo investigación será de tipo descriptiva básica, debido a que señala características particulares existentes en una situación en específico.

El objetivo principal es predecir los sucesos, de manera que se establezca una relación entre las variables (Camacho, 2017). Además, será de tipo propositiva, este estudio es eficaz porque se basa en una necesidad de la organización al percibirlo. Por tanto, se propondrá un modelo de plan estratégico con el propósito de brindar a la empresa alternativas de mejora en la gestión empresarial (Soto, 2020).

Enfoque de la investigación

El enfoque de la investigación será cualitativo, porque se centrará en comprender el significado de la complejidad que los individuos atribuyen a sus experiencias, además el enfoque cualitativo utiliza métodos como la observación de los participantes, las entrevistas y el análisis de contenido. Se presta atención a los aspectos subjetivos y contextuales de los fenómenos estudiados, y se enfatiza la interpretación de los datos recopilados para generar conocimientos teóricos basados en la evidencia empírica (Bogdan & Biklen, 2015).

Diseño de la investigación

El presente proyecto es de diseño no experimental, porque se analiza solo los sucesos observados ya existentes que ocurren en una empresa, sin manipular deliberadamente las variables (Sanchez & Valencia, 2020).

2.2 Población, muestra y muestreo

Población muestral.

Para la presente investigación se ha considerado a los trabajadores de la empresa Constructora y Distribuidora Jesús SAC, los cuales son los encargados de la gestión dentro de la organización para su crecimiento, siendo un total de 10 trabajadores, donde 6 de ellos son trabajadores que cuentan con contratos a tiempo parcial los cuales no se considerará en la investigación y 4 trabajadores son aquellos que figuran en planilla, siendo estos últimos la población muestral. Al ser un número limitado y significativo de individuos, se trabajará con una población censal, por lo que no se considerará muestra ni muestreo.

Tabla 1. *Población de Investigación.*

Cargo que ocupan	Cantidad
Gerente General	1
Abastecimiento y almacén	1
Vendedoras	2

2.3 Variables de estudio

Gestión empresarial. Es un proceso o actividad empresarial que, a través de diferentes expertos, como los gerentes institucionales, asesores, productores, directivos, entre otros, buscan mejorar la competitividad y productividad de una organización para alcanzar sus propósitos (Suarez, 2018).

Suárez (2018), afirma que es imprescindible decir que lo principal de toda empresa es la gestión empresarial, y si se hace correctamente, la organización progresará, pero si lo hace de manera deficiente, esta fracasará (p. 48).

2.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos

La recolección de datos son diferentes medios con los cuales se logra al final obtener los resultados de una investigación.

- **Técnica**

Entrevista. Una entrevista es una técnica donde existe un intercambio de ideas u opiniones mediante un diálogo que se da entre dos o más individuos, sobre un tema determinado (Editorial Etecé, 2020), la cual será dirigida al Gerente de la Empresa Constructora y Distribuidora Jesús SAC y a sus trabajadores.

- **Instrumento**

Guía de entrevista. La Guía de Entrevista trabaja como una lista de comprobación que auxilia a preparar un plan de acción para conducir entrevistas (Alcocer, 2021), por lo que apoyará a realizar la entrevista con los colaboradores y el Gerente de la Empresa Constructora y Distribuidora Jesús SAC.

2.5 Análisis de datos

El análisis de datos se realizará a través de una investigación cualitativa, el proceso para realizar el análisis de datos de la investigación se optará por la interpretación de la información obtenida mediante entrevistas a cada uno de los trabajadores que están en planilla, esta información obtenida tiene contraste con los objetivos de la investigación.

Para interpretar la información se realizará mediante una codificación axial el cual es el proceso de identificar las relaciones existentes entre la variable de Gestión empresarial y las dimensiones de la investigación (Planificación, organización, dirección y control), donde las características existentes entre los fenómenos o acontecimientos relevantes para los entrevistados, la comparación de las respuestas se realizará para encontrar o determinar las propiedades y dimensiones del problema del cual se desea obtener una relación (San Martín, 2014), esto se realizará con el fin de obtener conclusiones precisas.

III. RESULTADOS

Se presenta los resultados obtenidos de las entrevistas aplicadas, las cuales están detalladas de acuerdo con los ítems que responden a los objetivos específicos, para ello se utilizó tablas y figuras.

3.1 Resultados de primer objetivo específico

Diagnosticar la gestión empresarial de la Empresa Constructora y Distribuidora Jesús SAC – Bagua Grande, 2023.

Análisis situacional

Se realizó un análisis situacional que reveló que la Empresa Constructora y Distribuidora Jesús SAC inició sus actividades en 2016, dedicándose a la distribución de materiales de construcción como barras, clavos, calaminas y alambres (anexo 5). Además, según un análisis con las Fuerzas de Porter cuenta con 25 clientes, 2 de ellos grandes compradores, y tiene 2 proveedores principales. Si bien enfrenta una baja amenaza de productos sustitutos, existe una alta amenaza de nuevos competidores debido a la facilidad de ingresar al rubro (anexo 6).

El diagnóstico también evidenció que la estructura organizacional es informal, sin organigrama ni manuales de funciones. No cuenta con un plan estratégico documentado ni objetivos claros comunicados a los trabajadores. Tampoco tiene políticas definidas frente a la competencia (anexo 7).

3.2 Resultados de segundo objetivo específico.

Identificar los principales lineamientos estratégicos de la Empresa Constructora y Distribuidora Jesús SAC – Bagua Grande, 2023.

- ✓ No se pudo identificar lineamientos estratégicos formales porque la empresa carece de un plan estratégico documentado.
- ✓ No cuentan con una misión o visión clara.
- ✓ Realizan sus funciones de manera empírica.
- ✓ Se busca competitividad en base a precios ligeramente menores a la competencia y la buena atención al cliente.
- ✓ No hay estrategias claras de expansión, sin embargo, es la meta a futuro de la empresa.
- ✓ Priorizan las relaciones cercanas con clientes y pagos puntuales a proveedores.

- ✓ No existen políticas establecidas dentro de organización.
- ✓ No se evidencian iniciativas de innovación tecnológica o sostenibilidad corporativa.

Tabla 2. *Identificación de los principales lineamientos*

Misión y visión	Estructura Organizacional	Objetivos de la empresa	Políticas
✓ Cuentan con una misión empírica.	✓ Funciones asignadas empíricamente.	✓ Desconocimiento de objetivos estratégicos documentados.	✓ No existen políticas claras frente a la
✓ La visión no está definida.	✓ Falta de planificación y organización.	✓ Objetivo general: ser uno de los principales distribuidores de Amazonas.	✓ Buscan ser competitivos en función del mercado.

3.3 Resultados del tercer objetivo específico.

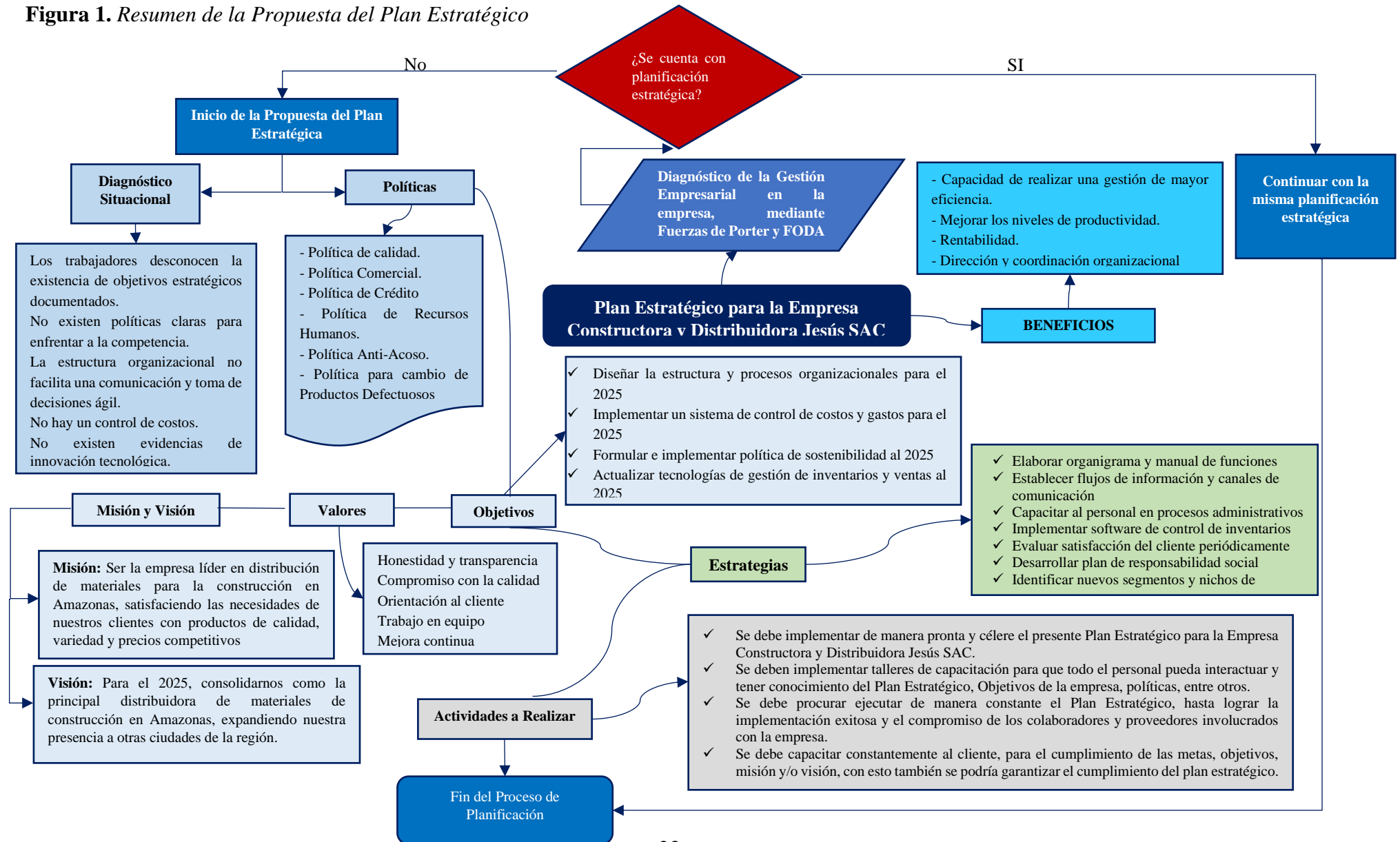
Proponer un Plan Estratégico para consolidar la gestión de la Empresa Constructora y Distribuidora Jesús SAC – Bagua Grande, 2023.

Se obtuvo como resultados:

- ✓ Se reconoce la necesidad de implementar un plan estratégico para mejorar la gestión de la empresa.
- ✓ Se evidencia la necesidad de diseñar un nuevo plan de actividades y documentar mejor los procesos.
- ✓ Se identifica como principal desafío la adaptación a nuevas políticas.
- ✓ La falta de políticas claras dificulta la orientación estratégica de la empresa.
- ✓ Dicho plan constó del siguiente esquema: 1. Objetivo, 2. Diagnóstico Situacional, 3. Políticas, 4. Estructura Organizacional, 5. Planeamiento estratégico, 6. Objetivos Estratégicos, 7. Estrategias, 8. Actividades a realizar (anexo 8).

El objetivo de proponer un plan estratégico para la Empresa Constructora y Distribuidora Jesús SAC es establecer un rumbo claro y definido que permita alcanzar sus metas y objetivos a largo plazo.

Figura 1. Resumen de la Propuesta del Plan Estratégico



IV. DISCUSIÓN:

En relación al objetivo de diagnosticar la gestión actual, queda claro que esta se ha desarrollado sin una planificación sistemática, careciendo de procesos y estructuras formales. Esta situación confirma lo señalado por Cardona (2019), quienes indicaron que la empresa en la cual se desarrolló su estudio, de manera similar a las demás empresas en Colombia, no son de realizar planificación. Por ese motivo, se torna absolutamente necesario proponer un plan estratégico que pueda brindarle una dirección estratégica a la organización que pueda beneficiarla en el área administrativa, área de ventas, ambiente entorno laboral, entre muchos otros aspectos, los cuales se encuentran asociados a la empresa, estos podrían ser internos o externos; De este modo se puede cumplir con sus objetivos y llegar a tener el liderazgo en el mercado del sector ferretero en el distrito Buenaventura. Asimismo, el autor Llontop (2020) respecto a la vulnerabilidad de las MYPES que crecen sin orden, adicionalmente concluyó que considerando la definición y las herramientas que la planificación estratégica brinda, se puede proporcionar soluciones a los problemas administrativos, estratégicos y personales propios de las MYPES, para poder sostener su crecimiento y permanencia en el mercado. Al respecto en el presente estudio, se realizó el diagnóstico de la empresa mediante análisis FODA y las 5 Fuerzas de Porter, las cuales fueron: 1. Poder de negociación de los clientes, en la cual se encontró que poseen 25 clientes, realizan compras entre 100 a 250 TM al mes, asimismo poseen con 2 Clientes grandes que compran hasta 100 TM de barras de construcción al mes y pequeños como los que compran en almacenes de Bagua grande, respecto a la fuerza 2. Poder de negociación de los proveedores, se encontró que la empresa tiene 2 proveedores, existen varias opciones con los que se puede negociar, pero se ha centrado en 2 de ellos por fidelidad, es fácil cambiar de proveedor ya que existen varios en el mercado, que los clientes se adapten a una nueva marca, además se tendría que capacitar a los clientes sobre los beneficios de los productos, seguido de la fuerza 3. Amenaza de productos o servicios sustitutivos, en la cual se encontró que existen 2 competidores directos en Bagua Grande, pero con precios mayores y con otras marcas, además existen 2 competidores que son de Jaén y quieren entrar en el mercado de la zona, y un punto a favor es que no solo operan en Bagua Grande, si no otros departamentos como Cajamarca, San Martín, Bongará - Pedro Ruiz, Amazonas Bagua Grande y Chachapoyas, asimismo la fuerza 4. Amenaza de entrada de nuevos

competidores, en la cual se encontró que es fácil emprender en la industria, pero se debe tener una fuerte cantidad de capital y conexiones con los proveedores, en cuanto al monto de inversión es a partir de 200 o 300 mil para iniciar, además tienen un aproximado de 5 competidores y finalmente la variación entre los costos de materiales por lo que existe competencia, finalmente la fuerza 5. Rivalidad de los competidores actuales, en la cual se encontró que se puede afirmar que existe una ventaja respecto a los clientes y proveedores en comparativa con los competidores y productos sustitutos, lo cual podría permitir una buena competitividad de la empresa con su ámbito o su rubro, sin embargo, al no contar con un Plan Estratégico se corre un riesgo absoluto, debido a que la empresa no tiene una sostenibilidad y los trabajadores no tienen sentido de compromiso y/o pertenencia y/u orientación en función a un objetivo común.

Sobre el objetivo de identificar lineamientos estratégicos, resalta la ausencia total de sistemas de información y de gestión de costos. Tal como advierten Pin (2022), que los puntos favorables es la ubicación en un lugar estratégico, tener un buen control de inventarios y de stock de los productos que se comercializan más, contar con un registro y cartera de clientes, los cuales potencian sus niveles de ventas y finalmente mantener un flujo económico de ingresos, respecto a los puntos desfavorables que de las ferreterías, suelen ser un lugar no estratégico, el déficit en cuanto al stock de productos que son los más comercializados, bajos ingresos debido a la liquidez, ocasionado por la falta de estrategias que permitan mejorar las relaciones externas puede disminuir las ventas, donde el público objetivo no conocen la ferretería o los materiales o productos que en ella se comercializan; Adicionalmente autores como Míguez & Gil (2020), refirieron que en la organización empresarial Ferretería Colbapi S.A., no existen estrategias de marketing que permitan mostrar los productos que se ofrecen, esto dificulta un control adecuado, la toma de decisiones gerenciales y la determinación certera de rentabilidad. Si bien el pequeño tamaño actual ha permitido cierta improvisación, de cara a la expansión es indispensable institucionalizar procesos con visión estratégica.

Finalmente, en torno al plan estratégico propuesto, se reafirma la importancia señalada en antecedentes sobre formalizar áreas como distribución y es que según lo que señaló Sanches & Valencia (2020), uno de los motivos centrales para elaborar una propuesta de plan estratégico que sirva para la organización empresarial sea

rentable y pueda consolidarse como una líder comercial en el ámbito ferretero y concordaron con Becerra & Quispe (2022), en lo que respecta a la atención al cliente, asimismo en lo que a plan estratégico se refiere, verificaron que la organización empresarial no posee conocimiento respecto a las acciones estratégicas y no tienen implementado un plan estratégico que contemple estrategias a largo plazo. En cuanto a la calidad del servicio, se mantiene en niveles adecuados, debido a la acción de los trabajadores de la empresa, los cuales proporcionan cortesía a los clientes, se esmeran por brindar un servicio rápido y los ambientes de la empresa son de atracción visual; Ahora bien, de concordancia con Torres & Zumaeta (2019), los cuales realizaron una propuesta para realizar un plan estratégico cuyo objetivo fue mejorar el posicionamiento, por medio de las correcciones en cuanto a sus debilidades y considerar como estrategias las fortalezas y oportunidades de la organización empresarial Poloprint S.A.C. Pero adicionalmente, por las condiciones específicas del mercado local, se requiere desarrollar alianzas estratégicas con proveedores y capacitación al personal en servicio al cliente.

En conclusión, en base a la discusión presentada no solo corrobora los hallazgos previos sobre la informalidad y falta de planificación estratégica en muchas empresas, sino que también resalta los desafíos únicos que enfrenta Constructora & Distribuidora Jesús SAC en su contexto específico, podemos concluir lo siguiente: Se confirma la falta de procesos formales y planificación sistemática en la gestión actual de la empresa, una situación común en muchas empresas colombianas según estudios previos; Sin embargo, más allá de simplemente validar estos hallazgos generales, el análisis subraya los desafíos particulares que enfrenta esta empresa en su entorno y sector específico. Para lograr un crecimiento sostenido, Constructora & Distribuidora Jesús SAC necesita estrategias adaptadas a su contexto único, que aborden sus necesidades y retos específicos. Un plan estratégico bien diseñado e implementado puede brindar la dirección y las soluciones necesarias para superar los problemas administrativos, estratégicos y operativos que enfrenta actualmente.

En resumen, si bien los hallazgos sobre informalidad gerencial son aplicables, el verdadero valor radica en reconocer los desafíos particulares de esta empresa y desarrollar estrategias a medida que le permitan crecer y prosperar de manera sostenible en su entorno específico.

V. CONCLUSIONES:

En relación al diagnóstico de la gestión empresarial de la Empresa Constructora y Distribuidora Jesús SAC en Bagua Grande para el año 2023, se determina que la empresa funciona sin una planificación organizada, careciendo de una estructura formal con organigrama y manuales de funciones. La gestión se lleva a cabo de manera empírica, sin un plan estratégico documentado ni objetivos definidos comunicados a los empleados, lo que indica una gestión empresarial informal y poco organizada.

En lo que respecta a la identificación de los principales lineamientos estratégicos de la empresa, se observa que no existen lineamientos estratégicos formales. No hay una misión ni visión definidas, tampoco políticas establecidas ni estrategias claras de expansión. Su enfoque competitivo se centra principalmente en ofrecer precios ligeramente inferiores a los de la competencia y en proporcionar un buen servicio al cliente, lo cual refleja una carencia de orientación estratégica a largo plazo.

Por último, se realizó la propuesta de un Plan Estratégico para consolidar la gestión de la Empresa Constructora y Distribuidora Jesús SAC, porque existe una necesidad imperante de implementar dicho plan. La propuesta desarrollada, que incluye elementos clave como el diagnóstico situacional, políticas, estructura organizacional, planeamiento estratégico, objetivos estratégicos, estrategias y actividades a realizar, tiene el potencial de proporcionar una dirección clara y definida a la empresa, permitiéndole alcanzar sus metas y mejorar significativamente su gestión empresarial.

VI. RECOMENDACIONES

De acuerdo con los resultados obtenidos, se recomienda a la gerencia de la organización empresarial, lo siguiente:

- ✓ Se recomienda implementar de inmediato una estructura organizacional formal, incluyendo un organigrama claro y manuales de funciones detallados. Además, es crucial desarrollar y documentar un plan estratégico integral, con objetivos bien definidos, y comunicarlo efectivamente a todos los empleados para fomentar una gestión empresarial más organizada y profesional.
- ✓ Se aconseja definir y formalizar los lineamientos estratégicos de la empresa, empezando por la creación de una misión y visión claras. Es importante establecer políticas empresariales concretas y desarrollar estrategias de expansión bien definidas. Asimismo, se sugiere diversificar el enfoque competitivo más allá de los precios bajos, explorando otras formas de diferenciación en el mercado.
- ✓ Se recomienda implementar el Plan Estratégico propuesto de manera inmediata y sistemática. Es fundamental asignar recursos adecuados, establecer plazos realistas y designar responsables para cada elemento del plan. Además, se aconseja establecer un sistema de seguimiento y evaluación periódica para asegurar la correcta implementación del plan y realizar ajustes según sea necesario.

VII. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Alcocer, C. (2021). Qué es una guía de la entrevista. <https://aleph.org.mx/que-es-una-guia-de-la-entrevista>
- Arévalo, H. (2019). Propuesta de un Plan Estratégico para Optimizar la Comercialización de Café en la Cooperativa Agraria Cafetalera Bagua Grande Ltda, 2019 [Tesis de pregrado en la Universidad Nacional Toribio Rodríguez de Mendoza en Bagua Grande].
- Becerra, R. y Quispe, F. (2022). Plan estratégico para mejorar la calidad del servicio en la ferretería Guevara - José Leonardo Ortiz, 2020. [Tesis de pregrado de la Universidad Señor de Sipán de Pímentel]. <https://hdl.handle.net/20.500.12802/9963>
- Bogdan, R., y Biklen, S. K. (2015). Investigación cualitativa en educación. Pearson Educación. <https://www.redalyc.org/journal/5709/570967709010/html>
- Camacho, E. (2017). Diseño de un Plan Estratégico para la Ferretería Ferromero 2017 – 2019. [Proyecto de pregrado de la Universidad de Cundinamarca].
- Cardona, D. (2019). Formulación de un Plan Estratégico para la Ferretería Doble AA en el Distrito de Buenaventura (2020-2024). [Tesis de pregrado de la Universidad del Valle de Buenaventura]. <https://hdl.handle.net>
- Chiavenato, I. (2014). Introducción a la teoría general de la administración (8a ed.). McGraw-Hill.
- Editorial, Etecé. (2023). Entrevista. Argentina. <https://concepto.de/entrevista/>.
- Miguez, H. A. y Gil, R. (2020). Plan Estratégico de Marketing para Mejorar el Posicionamiento en el Mercado de la Ferretería Colbapi S.A., Sucursal Babahoyo”. [Proyecto de tesis de pregrado de la Universidad Regional Autónoma de los Andes]. <https://dspace.uniandes.edu.ec/bitstream/>
- Luna, K., García, M., Suquilanda, K., y Andrade, D. (2020). Plan estratégico de sustentabilidad de las pymes industriales en momentos de emergencia. [Artículo de investigación de la Universidad Católica de Cuenca de Ecuador]. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=7506211>
- Lifeder. (2021). Técnicas de investigación. <https://www.lifeder.com/tecnicas-de-investigacion/>.
- Lifeder. (2023). Teorías administrativas y sus características. <https://www.lifeder.com/teorias-administrativas/>.

- Torres, V. & Zumaeta, W. (2019). Propuesta de plan estratégico para el posicionamiento de la empresa Poloprint SAC, Chachapoyas 2018. [Tesis de pregrado de la Universidad Cesar Vallejo de Chiclayo]. <https://hdl.handle.net/20.500.12692/39382>
- Llontop, C. (2020). Planeación estratégica en las micro y pequeñas empresas en el Perú. <https://hdl.handle.net/20.500.14077/2320>
- Ocaña, O. (2022). Gestión Empresarial y control interno de los almacenes de la Empresa Distribuidora Bustamante Medina Huancabamba – Piura. [Tesis de pregrado de la Universidad Cesar Vallejo]. <https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle>
- Ortega, C. (2023). 5 instrumentos para recopilar información. <https://www.questionpro.com/blog/es/>
- Pin, J. (2022). Planeamiento Estratégico y Resultados de Gestión en las Ferreterías de la Parroquia Eloy Alfaro De Manta. [Tesis de pregrado de UNESUM de Ecuador]. <http://repositorio.unesum.edu.ec/bitstream>
- Polo, D. (2023). El caso Amazon: la gestión de almacenes automatizada. <https://www.gestionar-facil.com/el-caso-amazon>
- Ramos, E. y Huertas, L. (2019). La gestión empresarial y su relación con la competitividad de las Mypes ferreteras cercado Arequipa, 2018. [Tesis de pregrado en la Universidad Tecnológica del Perú, Arequipa]. <https://repositorio.utp.edu.pe/>
- Sanchez, F. y Valencia, B. (2020). Propuesta de un Plan Estratégico para la Empresa COFERSA E.I.R.L en la ciudad de Arequipa para los Años 2019-2023. [Tesis de pregrado en la Universidad Católica San Pablo, Arequipa]. <https://hdl.handle.net/20.500.14077/2034>.
- San Martin, D. (2014). Teoría fundamentada y Atlas.ti: recursos metodológicos para la investigación educativa. <https://www.scielo.org.mx/scielo.php>
- Significados, E. (2023). Control. <https://www.significados.com/control/>
- Soto, A. (05 de 2020). Investigación Diagnóstica Propositiva. <https://es.scribd.com/document>
- Suarez, M. (2018). Gestión Empresarial: un paradigma del siglo XXI. <https://www.fipcaec.com>
- Torres, V. & Zumaeta, W. (2019). Propuesta de plan estratégico para el posicionamiento de la empresa Poloprint SAC, Chachapoyas 2018. [Tesis de

pregrado de la Universidad Cesar Vallejo de Chiclayo].
<https://hdl.handle.net/20.500.12692/39382>

Tuesta, L. (2021). Propuesta de un Plan Estratégico para Contribuir a la Competitividad de la Empresa “Agro veterinaria el Ganadero” S.R.L, 2018. [Tesis de pregrado en la Universidad UNTRM, Chachapoyas].
<https://repositorio.untrm.edu.pe/>

Vin, A. (2022). Impacto Del Marketing Digital En El Posicionamiento De La Empresa D-Santino Restobar En La Ciudad De Chachapoyas, 2021. [Tesis de pregrado en la Universidad UNTRM, Chachapoyas].
<https://repositorio.untrm.edu.pe/>

Westreicher, G. (2020). Planificación: Qué es, tipos y ejemplos. [Economipedia.com.]
<https://economipedia.com/definiciones/planificacion.html>

ANEXOS

Anexo 1: Operacionalización de variables

Tabla 3. Operacionalización de variables

VARIABLE	DEFINICIÓN	DIMENSIONES	INDICADORES	ÍTEMS	INSTRUMENTO
Gestión empresarial	La Gestión empresarial es un proceso o actividad empresarial que, a través de diferentes expertos, como los gerentes institucionales, asesores, productores, directivos, entre otros, buscan mejorar la competitividad y productividad de una organización para alcanzar sus propósitos (Suarez, 2018).	Planificación	✓ Cumplimiento de objetivos	1, 2, 3, y 4	Entrevista
			✓ Control de costos.		
			✓ Eficiencia.		
		Organización	✓ Estructura organizativa.	5, 6, 7 y 8	
			✓ La calidad del proceso y procedimientos.		
		Dirección	✓ Disponibilidad de información ágil y oportuna.	9, 10 y 11	
			✓ Calidad de la comunicación y coordinación, y supervisión.		
		Control	✓ Facilidad en seguimiento y toma de decisiones.	12,13, 14 y 15	
			✓ Liderazgo.		

Anexo 2: Entrevista al Gerente



UNIVERSIDAD NACIONAL TORIBIO RODRIGUEZ DE MENDOZA

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
PROGRAMA ACADÉMICO DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

GUIA DE ENTREVISTA (Aplicable al Gerente)

Entrevista de recojo de información para el trabajo de investigación, dirigido al gerente de la empresa Constructora y Distribuidora Jesús SAC con respecto a la gestión empresarial.

TESIS: GESTIÓN EMPRESARIA DE LA EMPRESA CONSTRUCTORA Y DISTRIBUIDORA JESÚS SAC.

Indicaciones: Conteste a cada una de las preguntas como usted considere pertinente:

Entrevista

Pregunta 1. ¿Cuál es la historia y antecedentes de la empresa Constructora & Distribuidora Jesús SAC en Bagua Grande?

Respuesta. La empresa constructora y distribuidora Jesús SAC se fundó por la motivación de un familiar que me animo por este rubro en el año 2016, donde al principio para hacerme conocido iba a visitar a las ferreterías con una muestra de los productos y además visitaba a los proyectos de construcción para hacer conocida la marca y la calidad del producto haciendo pruebas con los ingenieros de las mismas obras.

Pregunta 2. ¿Cuáles son los principales productos o servicios que ofrece la empresa?

Respuesta. Los servicios que tienen mayor demanda son las barras de construcción, clavos, alambre recocido y calamina.

Pregunta 3. ¿Cuál es la estructura organizativa de la empresa y cómo se distribuyen las responsabilidades y roles en la gestión?

Respuesta. Primero está el gerente y distribuyo las funciones a mis trabajadores como la señora de ventas, la señorita de documentación y el señor encargado de almacén.

Pregunta 4. ¿Cómo se ha desarrollado la empresa en términos de crecimiento y expansión en los últimos años?

Respuesta. La empresa no cuenta con una expansión porque no contamos con otra sede en otras ciudades, pero a diferencia de los primeros años contamos con clientes en otros departamentos lo cual ha sido beneficioso para la empresa.

Pregunta 5. ¿Cuáles son los principales desafíos o problemas que ha enfrentado la empresa en su gestión?

Respuesta. Considero que los principales problemas que ha enfrentado es la estafa y robo de aproximadamente de 150 mil soles en materiales de construcción que fue una pérdida considerable, que casi nos lleva a la quiebra.

Pregunta 6. ¿Cuáles son los objetivos y metas estratégicas de la empresa a corto y largo plazo?

Respuesta. Considero que mi meta es tener mayor presencia en otras ciudades y poner sedes en alguna de ellas.

Pregunta 7. ¿Cómo define la empresa su ventaja competitiva en el mercado?

Respuesta. Considero que ofrecemos variedad de productos en construcción y brindamos una atención de calidad donde el cliente se sienta satisfechos con el servicio y la calidad de los materiales.

Pregunta 8. ¿Qué estrategias de marketing y promoción utilizan para atraer a los clientes y mantener su base de clientes?

Respuesta. Se capta clientes a través de los precios que sean un poco menores que al de la competencia.

Pregunta 9. ¿Puede describir cómo la empresa gestiona las relaciones con los proveedores y clientes clave?

Respuesta. A los clientes se brinda una atención personalizada y con los proveedores los pagos son puntuales y realizamos un control de calidad de los productos porque pueden enviarnos con fallas y eso no es aceptable.

Pregunta 10. ¿Qué importancia le dan a la innovación y la tecnología en sus estrategias empresariales?

Respuesta. Contamos con un sistema para el control de ventas y proporcionar la documentación.

Pregunta 11. ¿Cómo abordan la sostenibilidad y la responsabilidad social corporativa en sus operaciones?

Respuesta. No tengo conocimiento al respecto.

Pregunta 12. ¿Cómo evalúan la satisfacción y las necesidades de los clientes para mejorar sus servicios o productos?

Respuesta. Realizando visita a los clientes para ver si están satisfechos con los materiales y con el servicio.

Pregunta 13. ¿Qué medidas toman para mitigar los riesgos empresariales y financieros?

Respuesta. Que la contratación de los transportes sea de empresas de confianza para evitar un robo como en años anteriores, los cuales contamos con 2 empresas de plena confianza y con la cual trabajamos.

Pregunta 14. ¿Cuáles son los planes de expansión o diversificación futuros de la empresa?

Respuesta. Se tiene como objetivo poner dos sedes uno en Chachapoyas y otro en Tarapoto.

Pregunta 15. ¿Cómo planean garantizar la continuidad y estabilidad del negocio en el futuro?

Respuesta. A través de la buena atención a los clientes.

Anexo 3: Entrevista a los trabajadores

**UNIVERSIDAD NACIONAL TORIBIO RODRIGUEZ
DE MENDOZA**



FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
PROGRAMA ACADÉMICO DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

GUÍA DE ENTREVISTA (Aplicable a los trabajadores)

Entrevista de recojo de información para el trabajo de investigación, dirigido al gerente de la empresa Constructora y Distribuidora Jesús SAC con respecto a la gestión empresarial.

TESIS: GESTIÓN EMPRESARIA DE LA EMPRESA CONSTRUCTORA Y DISTRIBUIDORA JESÚS SAC.

Indicaciones: Conteste a cada una de las preguntas como usted considere pertinente:

Entrevista

Objetivos	Preguntas	Respuestas
Diagnosticar la gestión empresarial de Constructora & Distribuidora Jesús SAC - Bagua Grande, 2023.	1. ¿La empresa cuenta con un manual de organización y funciones?	Por mi Nunca he visto algún documento donde se visualice nuestras funciones como donde diga cuales son nuestras funciones. trabajadores. son nuestras tareas o funciones.
	2. ¿Los objetivos establecidos por la empresa le han permitido desempeñarse efectivamente?	El objetivo en la empresa es ser los más grandes distribuidores de materiales de construcción en amazonas, y eso me permite desempeñarme con mis tareas. No tengo conocimiento de los objetivos, solo cumpro con las tareas asignadas que me da mi jefe, y solo tener en cuenta que la documentación este en orden. Se que el objetivo es dar la mejor atención a los clientes, pero solo trato de realizar mis tareas lo mejor posible.
	3. ¿Has identificado oportunidades adicionales para controlar los costos en tu área de trabajo?	Como encargada de ventas en Bagua grande no he identificado oportunidades específicas para controlar los costos en mi área de trabajo. Solo cuando se Actualmente no tengo información detallada sobre oportunidades específicas para controlar los costos en mi área de trabajo. Porque todo lo relacionado No he identificado oportunidades específicas para controlar los costos en mi área de trabajo, los contratos para descargar los materiales lo realizan el gerente y ya

		compra materiales de oficina lo compramos al por mayor.	con costo se encarga el gerente de la empresa.	hay un precio establecido.
	4. ¿Cómo has optimizado los procesos de distribución de materiales de construcción para mejorar la eficiencia en tu área de responsabilidad?	Realizar la documentación que corresponde en una venta y despachar en el menor tiempo posible. Realice una clasificación de clientes por la frecuencia de sus compras y poder despachar el material a tiempo.	Digitalizo la documentación y cuento con archivos mensuales que ayudan a encontrar la documentación de manera rápida, también se cuenta con formatos para gestionar las compras o entregas.	El despacho se hace según la documentación que me proporcionan y gestiono el tiempo de la entrega de los materiales que sean lo más rápido y que este bien contabilizado.
	5. ¿Consideras que la estructura organizacional actual de la empresa facilita la comunicación y la toma de decisiones eficientes? ¿Por qué?	No, porque en primer lugar la empresa no tiene una estructura organizacional, se toman decisiones, pero los toma en gerente solo él.	No contamos con una estructura organizacional según tengo conocimiento, por lo que no puedo decir si está bien o mal.	La empresa no cuenta con una estructura organizacional que usted está comentando solo tenemos tareas a realizar por órdenes del gerente.
	6. ¿De qué manera o qué acciones realizan para que la empresa cumpla con sus objetivos establecidos?	Estamos atentos a los precios de la competencia, vemos que el transporte mantenga sus tarifas, dar una buena atención a los clientes.	No tengo mucho conocimiento de los objetivos, pero procuro realizar mis tareas de la mejor manera.	En mi área de trabajo realizo las tareas de manera activa y que no hay retrasos en las entregas.
Identificar los principales lineamientos estratégicos de la empresa Constructora y Distribuidora Jesús SAC – Bagua Grande, 2023.	7. ¿En la empresa se han establecido políticas de ventas para enfrentar a los competidores?	No, solo tratamos de estar atentos a la competencia con los precios para no perder clientes, porque si bajan sus precios otros distribuidores no nos compran si no bajamos el precio del producto.	No tengo conocimiento.	No tengo conocimiento de esas políticas.
	8. ¿En la empresa se revisa regularmente el cumplimiento de las	No se revisan las políticas porque la empresa no cuenta	Nos apoyamos entre nosotros.	El apoyo mutuo para cumplir con nuestras funciones.

	políticas y estrategias establecidas?	con un documento donde estén establecidas.		
	9. ¿Cómo describirías la cultura organizacional de la empresa en relación con su enfoque estratégico?	Todos nos apoyamos en nuestras funciones y solo el gerente puede tomar decisiones.	No tengo conocimiento.	Realizar nuestras tareas de la mejor manera.
	10. ¿Qué medidas se toman para asegurar que los lineamientos estratégicos se comprendan y se apliquen en todos los niveles de la empresa?	Cumplir con nuestras funciones de manera eficiente.	Creo que se debe implementar porque no contamos con políticas dentro de la empresa	Creo que se debe implementar porque no contamos con políticas dentro de la empresa
	11. ¿Cree usted que la empresa debe cambiar sus políticas de trabajo?	Si debería ser necesario, porque respecto a mi persona no tengo conocimiento de ninguna política.	Si estoy de acuerdo para un mejor orden.	Si porque no contamos con algún diseño de actividades o algo parecido donde se note las funciones de cada uno de los que trabajamos en la empresa.
Proponer un plan estratégico para consolidar la gestión de la empresa constructora y distribuidora Jesús SAC – Bagua Grande, 2023 (Objetivo Específico 3):	12. ¿Está de acuerdo usted que se proponga el diseño de un nuevo plan de actividades?	Si estoy de acuerdo en un nuevo diseño de un plan de actividades y poder ordenarse mejor.	Si porque no contamos con algún diseño de actividades o algo parecido donde se note las funciones de cada uno de los que trabajamos en la empresa.	Si porque no contamos con algún diseño de actividades o algo parecido donde se note las funciones de cada uno de los que trabajamos en la empresa.
	13. ¿Cree usted que con la implementación de un nuevo plan estratégico mejorara la gestión de la empresa?	Si lo creo, porque no contamos con algún documento donde este plasmado todo lo relacionado con la empresa.	Bueno, he escuchado algo sobre planes estratégicos en las reuniones, pero no tengo claro cómo eso afecta nuestro día a día. Supongo que, si están implementando algo nuevo, tiene que ser para	No estoy muy metido en esos temas de estrategias y gestión empresarial, pero si la dirección cree que un nuevo plan va a ayudar, sería necesario. implementarlo, estoy de acuerdo.

mejorar la gestión.

Ojalá que sí
funcione.

14. ¿Qué áreas de la empresa considera que requieren mejoras específicas para el éxito de un nuevo plan estratégico?

No sabría decirle.

No tengo conocimiento de las áreas.

En general porque no conocemos que áreas existen en la empresa.

15. ¿Qué desafíos anticipa al implementar un nuevo plan estratégico y cómo sugiere abordarlos?

No tengo conocimiento.

No tengo conocimiento.

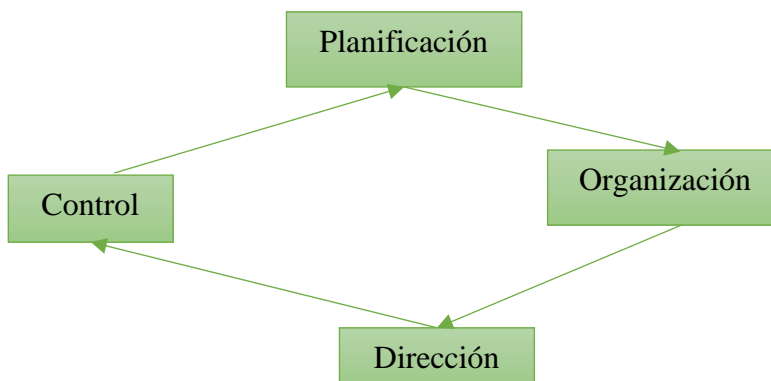
La adaptación a nuevas políticas.

Anexo 4: Codificación Axial de las entrevistas.

Tabla 4. Codificación Axial de las entrevistas.

VARIABLE	DIMENSIONES	TEXTO CODIFICADO
Gestión empresarial	Planificación (1-4)	<ol style="list-style-type: none"> 1. No han visto algún manual, en el cual se diga nuestras funciones. 2. No tienen conocimiento de los objetivos y procuran cumplir o realizar las tareas asignadas. 3. No han identificado información detallada respecto a las oportunidades para controlar los costos en sus áreas de trabajo 4. Realizan la digitalización de documentación, para gestionar los tiempos de manera rápida.
	Organización (5-8)	<ol style="list-style-type: none"> 1. La empresa no cuenta con una estructura organizacional. 2. Procuran realizar las tareas de modo activo, sin retrasos. 3. No poseen o no tienen conocimientos. 4. La empresa no posee con documentación para las políticas, se apoyan entre ellos para el cumplimiento de sus funciones.
	Dirección (9-11)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Todos se apoyan entre sí, en sus funciones y no poseen conocimiento la cultura organizacional. 2. No se cuenta con políticas en el interior de la empresa y se procura cumplir con sus funciones. 3. No tienen conocimiento de política alguna o de diseño de actividades, pero están de acuerdo para un mejor orden.
	Control (12-15)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Los colaboradores están de acuerdo con nuevo plan de diseño de actividades. 2. No cuentan con algún documento sobre planes estratégicos, 3. No tienen conocimiento de las áreas existentes en la empresa. 4. No tienen conocimientos respecto a los desafíos anticipa al implementar un nuevo plan estratégico, pero consideran necesario implementarlo.

Figura 2. Codificación Axial de las entrevistas.



Anexo 5: Análisis situacional

La empresa Constructora y Distribuidora Jesús SAC inicio sus actividades en el año 2016, teniendo como sede el Jr. Circunvalación No 549 de la ciudad de Bagua Grande, teniendo como Gerente al señor Segundo Silverio Quintos Segura, quien es el fundador y el medio en funciones hasta la actualidad. El horario de atención es de lunes a sábado, en la mañana de 08:00 am a 13:00 pm y en la tarde de 14:00 pm hasta las 17:00 pm.

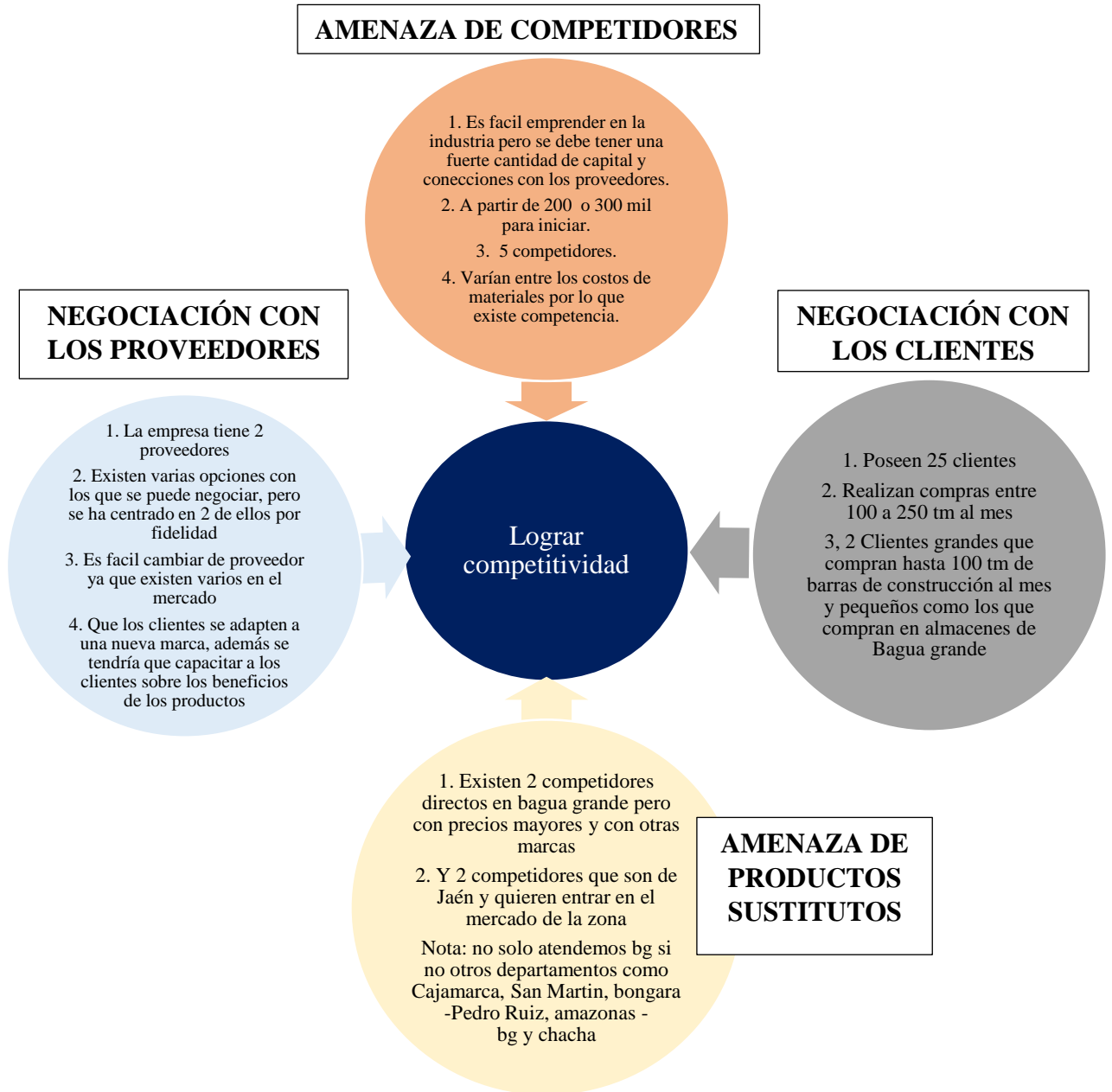
La empresa ofrece productos de calidad que cuenta con las certificaciones de construcción pertinentes, entre sus productos están barras de construcción, clavos, calamina y alambre que son distribuidos a los distintos establecimientos de ferreterías minoristas tanto en Bagua grande, chachapoyas, Pedro Ruiz como en Jaén y Nuevo Cajamarca entre otras ciudades. Los materiales con mayor demanda son las barras corrugadas. De la misma forma señala que el precio de los materiales por mayor varía de acuerdo al movimiento del dólar, por ejemplo, el precio estándar es de \$1080.00 la TM de barras corrugadas en soles va a variar de acuerdo si es que sube o baja el dólar según SUNAT.

Por otro lado, la empresa no cuenta con una expansión hasta la actualidad porque no cuentan con otra sede en otras ciudades, pero a diferencia de los primeros años cuentan con clientes en otros departamentos lo cual ha sido beneficioso para la empresa. Y en cuanto a sus los principales problemas que ha enfrentado la empresa fue la estafa y robo de aproximadamente de 150 mil soles en materiales de construcción que fue una pérdida considerable por lo cual estuvieron al borde de la quiebra.

Anexo 6: Diagnostico con las Fuerzas de Porter

Diagnóstico mediante las Fuerzas de Porter de la gestión empresarial de la Constructora y Distribuidora Jesús SAC – Bagua Grande, 2023.

Figura 3. Diagnóstico mediante Fuerzas de Porter



Anexo 7: Análisis FODA

Tabla 5. Análisis FODA de la Empresa Constructora y Distribuidora Jesús SAC.

Fortalezas:	Oportunidades:
✓ Cuentan con algunos años de experiencia en el mercado (desde el 2016)	✓ Creciente demanda de materiales de construcción en la región
✓ Ofrecen variedad de productos para la construcción	✓ Posibilidad de expandirse a nuevas ciudades del oriente peruano
✓ Buscan dar una atención personalizada a los clientes	✓ Obtener certificaciones de calidad para productos y procesos
✓ Tienen cobertura en varios departamentos de la región	✓ Implementar estrategias de marketing digital para llegar a más clientes
Debilidades:	Amenazas:
✓ No tienen una estructura organizacional definida	✓ Presencia de competidores bien posicionados en la zona
✓ Los trabajadores desconocen los objetivos estratégicos	✓ Riesgos de incremento de precios de materia prima
✓ No cuentan con manuales de funciones ni procedimientos	✓ Cambios regulatorios del sector construcción
✓ No existe un sistema formal de control de costos y gastos	✓ Entrada de nuevos competidores con precios más bajos
✓ No hay claridad en los procesos de distribución y ventas	✓ Riesgos de robos y asaltos en distribución de mercadería
✓ Comunicación inadecuada y centralización de decisiones	

Anexo 8: Propuesta del Plan Estratégico para la Empresa Constructora y Distribuidora Jesús SAC

1. Introducción

El plan estratégico se propuso porque la investigación reveló que la empresa “**Constructora y Distribuidora Jesús SAC**” carece de una clara elaboración de misión, visión, valores empresariales y objetivos estratégicos, lo que dificulta establecer metas a largo o corto plazo. Esto se debe a que el gerente general toma decisiones basándose en su experiencia personal y en las circunstancias, lo que resulta en decisiones subjetivas que no contribuyen al crecimiento de la empresa. Por consiguiente, el plan estratégico es vital para que la empresa funcione de manera más eficiente y el propósito del plan estratégico propuesto es impulsar el desarrollo de la empresa.

2. Objetivo

El objetivo de proponer un plan estratégico para la empresa constructora y distribuidora Jesús SAC es establecer un rumbo claro y definido que permita alcanzar sus metas y objetivos a largo plazo.

3. Diagnóstico Situacional

La empresa Constructora y Distribuidora Jesús SAC se dedica a la venta y distribución de materiales para la construcción como barras de acero, clavos, alambres, calaminas, etc. Fue fundada en el 2016 y tiene su sede en Bagua Grande. De acuerdo al análisis realizado, se identificaron las siguientes problemáticas:

- ✓ No cuenta con un organigrama ni manual de funciones formal. Las tareas se asignan de forma empírica.
- ✓ Los trabajadores desconocen la existencia de objetivos estratégicos documentados.
- ✓ No existen políticas claras para enfrentar a la competencia. Se busca ser competitivo observando el mercado.
- ✓ La estructura organizacional no facilita una comunicación y toma de decisiones ágil.
- ✓ No hay un control formal de costos. El gerente se encarga directamente.
- ✓ No se evidencian iniciativas de innovación tecnológica o sostenibilidad corporativa.

4. Políticas

Política de calidad: Todo producto cumplirá con las certificaciones necesarias y estándares de calidad.

Política comercial: Se ofrecen descuentos por volúmenes de compra mayores a 30 TM. Aplican descuentos adicionales por pronto pago.

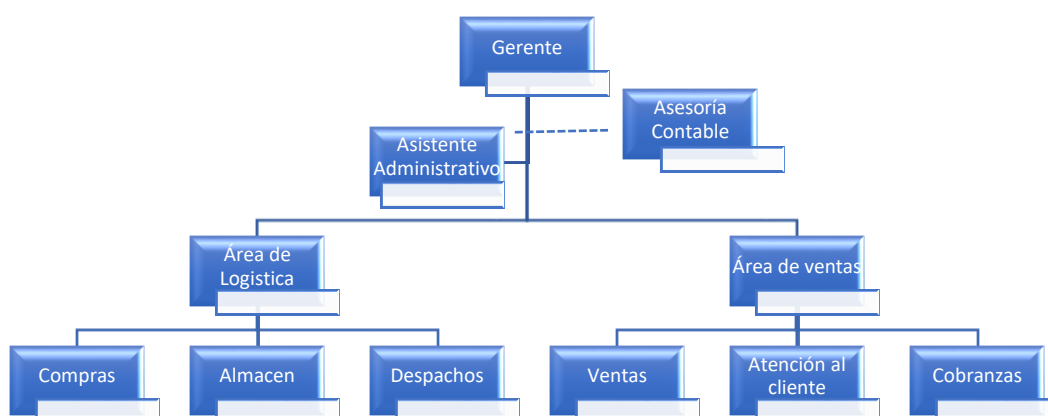
Política de crédito: El crédito máximo es de 30 días para clientes frecuentes y con garantías.

Política de recursos humanos:

- ✓ Se prohíbe la discriminación.
- ✓ Se promueve capacitación continua y línea de carrera.

5. Estructura Organizacional

Figura 4. *Propuesta de organigrama funcional*



Nota: elaboración propia

6. Planteamiento Estratégico

Misión: Ser la empresa líder en distribución de materiales para la construcción en Amazonas, satisfaciendo las necesidades de nuestros clientes con productos de calidad, variedad y precios competitivos.

Visión: Para el 2025, consolidarnos como la principal distribuidora de materiales de construcción en Amazonas, expandiendo nuestra presencia a otras ciudades de la región.

Valores:

- ✓ Honestidad y transparencia
- ✓ Compromiso con la calidad

- ✓ Orientación al cliente
- ✓ Trabajo en equipo
- ✓ Mejora continua

7. Objetivos Estratégicos

- ✓ Diseñar la estructura y procesos organizacionales para el 2025
- ✓ Implementar un sistema de control de costos y gastos para el 2025
- ✓ Formular e implementar política de sostenibilidad al 2025
- ✓ Actualizar tecnologías de gestión de inventarios y ventas al 2025
- ✓ Desarrollar plan de expansión y diversificación al 2026

8. Estrategias

- ✓ Elaborar manual de funciones.
- ✓ Establecer flujos de información y canales de comunicación
- ✓ Capacitar al personal en procesos administrativos trimestral o semestralmente
- ✓ Implementar software de control de inventarios
- ✓ Evaluar satisfacción del cliente periódicamente
- ✓ Desarrollar plan de responsabilidad social
- ✓ Identificar nuevos segmentos y nichos de mercado

9. Actividades a realizar

- ✓ Se debe implementar de manera pronta y celeridad el presente Plan Estratégico para la Empresa Constructora y Distribuidora Jesús SAC.
- ✓ Se deben implementar talleres de capacitación para que todo el personal pueda interactuar y tener conocimiento del Plan Estratégico, Objetivos de la empresa, políticas, entre otros.
- ✓ Se debe procurar ejecutar de manera constante el Plan Estratégico, hasta lograr la implementación exitosa y el compromiso de los colaboradores y proveedores involucrados con la empresa.
- ✓ Se debe capacitar constantemente al cliente, para el cumplimiento de las metas, objetivos, misión y/o visión, con esto también se podría garantizar el cumplimiento del plan estratégico.

Anexo 7: Fotografías de la aplicación de la entrevista.

