



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN

Planificación estratégica y la toma de decisiones en la empresa
Master Frio Perú S.A.C., Surco, 2020

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:

Licenciada en Administración

AUTORA:

Carrascal Wong, Carla Giannina (ORCID: 0000-0002-8096-3485)

ASESORA:

Dra. Luna Gamarra, Magaly Ericka (ORCID: 0000-0002-7543-9275)

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Gestión de Organizaciones

LIMA - PERÚ

2020

Dedicatoria

La presente investigación está dedicado a mis familiares por el apoyo y sacrificio a lo largo de mi carrera universitaria, y a todos los que me acompañan en esta etapa, aportando a mi formación tanto profesional como ser humano.

Agradecimiento

Mi agradecimiento a toda mi familia en especial a mis padres, por haber sido mi apoyo durante todo este tiempo, de manera especial a mi asesora la Dra. Luna Gamarra Magaly Ericka por el apoyo brindado desde el inicio de la investigación por la dedicación y exigencia como docente, a la Universidad CESAR VALLEJO por brindarme la oportunidad de enriquecimiento en conocimientos.

Índice de contenidos

Carátula.....	i
Dedicatoria	ii
Agradecimiento	iii
Índice de contenidos	iv
Índice de tablas	v
Resumen.....	vi
Abstract.....	vii
I. INTRODUCCIÓN	1
II. MARCO TEÓRICO.....	4
III. METODOLOGÍA.....	11
3.1. Tipo y diseño de investigación	11
3.2. Variables y operacionalización	11
3.3. Población y muestra	11
3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos	18
Técnicas de recolección de datos	18
3.5. Procedimientos	19
3.6. Métodos de análisis de datos	20
3.7. Aspectos éticos.....	20
IV. RESULTADOS.....	21
V. DISCUSIÓN.....	35
VI. CONCLUSIONES	39
VII. RECOMENDACIONES.....	41
REFERENCIAS.....	43
ANEXOS	46

Índice de tablas

Tabla 1: Análisis del nivel de percepción de la planificación estratégica.....	21
Tabla 2: Análisis del nivel de percepción del diagnóstico situacional.....	22
Tabla 3: Análisis del nivel de percepción del establecimiento de propósitos.....	22
Tabla 4: Análisis del nivel de percepción de los objetivos.....	23
Tabla 5: Análisis del nivel de percepción de las estrategias.....	24
Tabla 6: Análisis del nivel de percepción de la toma de decisiones.....	25
Tabla 7: Análisis del nivel de percepción de la definición del problema.....	25
Tabla 8: Análisis del nivel de percepción de la generación de alternativas.....	26
Tabla 9: Análisis del nivel de percepción de la evaluación de alternativas.....	27
Tabla 10: Análisis del nivel de percepción de la elección de una alternativa.....	28
Tabla 11: Análisis del nivel de percepción de la implementación de la decisión.....	28
Tabla 12: Análisis del nivel de percepción de la evaluación de la decisión.....	29
Tabla 13: Correlación entre la planificación estratégica y la toma de decisiones.....	31
Tabla 14: Correlación entre el diagnóstico situacional y la toma de decisiones.....	32
Tabla 15: Correlación entre los establecimientos de propósitos y la toma de decisiones.....	33
Tabla 16: Correlación entre los objetivos y la toma de decisiones.....	33
Tabla 17: Correlación entre las estrategias y la toma de decisiones.....	34

Resumen

El siguiente trabajo de investigación se ha realizado con la finalidad de determinar la solución al problema planteado: ¿qué relación existe entre la planificación estratégica y la toma de decisiones en la empresa Master Frio Perú S.A.C., Surco, 2020?, se puso énfasis en la hipótesis planteada: existe relación significativa entre la planificación estratégica y toma de decisiones en la empresa Master Frio Perú S.A.C., Surco, 2020, como objetivo general: determinar la relación entre la planificación estratégica y toma de decisiones en la empresa Master Frio Perú S.A.C., Surco, 2020, para lo cual se utilizó el diseño descriptivo correlacional, estadístico; y se aplicó un cuestionario de 25 preguntas a una muestra de 12 colaboradores entre gerentes y personal operativo, la encuesta aplicada a los colaboradores que tienen como cargos jefaturas y supervisan el desempeño del colaborador.

Así, se concluyó que se determina que existe una correlación positiva media de 0,631 entre la planificación estratégica y la toma de decisiones. Los resultados obtenidos permiten concluir que en la empresa Master Frio Perú S.A.C existen colaboradores que desconocen el proceso de la planificación estratégica, desestimando de esta manera un factor clave de éxito en toda organización, cada área en la organización es fundamental en todos sus niveles de proceso y el procedimiento, la empresa debe de reformar y reforzar la toma de decisiones en todas sus áreas, ya que estas ayudaran a cumplir los objetivos y mejorar la atención a todos nuestros clientes. Se recomienda la empresa Master Frio Perú S.A.C., Surco, 2020, a través de las áreas correspondientes mejorar y generar capacitaciones y planteamiento estratégico con dirección y control hacia la toma de decisiones, para tener mejoras en el área correspondiente.

Palabras clave: Planificación estratégica, toma de decisiones, planeamiento.

Abstract

The following research work has been carried out in order to determine the solution to the proposed problem: what relationship exists between strategic planning and decision-making in the company Master Frio Perú S.A.C., Surco, 2020? Emphasis was placed on the hypothesis: there is a significant relationship between strategic planning and decision-making in the company Master Frio Perú S.A.C., Surco, 2020, as a general objective: to determine the relationship between strategic planning and decision-making in the 4 company Master Frio Perú S.A.C., Surco, 2020, for which the descriptive, correlational, statistical design was used; and a questionnaire of 25 questions was applied to a sample of 12 collaborators between managers and operational personnel, the survey applied to collaborators who have as head positions and supervise the performance of the collaborator.

Thus, it was concluded that it is determined that there is an average positive correlation of 0.631 between strategic planning and decision-making. The results obtained allow us to conclude that in the company Master Frio Perú S.A.C. there are collaborators who are unaware of the strategic planning process, thus dismissing a key success factor in any organization, each area in the organization is fundamental in all its process levels and the procedure, the company must reform and reinforce decision-making in all its areas, since these will help to meet the objectives and improve the service to all our clients. The company Master Frio Perú S.A.C., Surco, 2020, through the corresponding areas, is recommended to improve and generate training and strategic approach with direction and control towards decision-making, to have improvements in the corresponding area.

Keywords: Strategic planning, decision making, planning.

I. INTRODUCCIÓN

La toma de decisiones en el grupo de la construcción hoy en el 2020, describe que estamos atravesando una crisis que ninguna decisión anticipada hubiera podido disuadir, hoy en día todos los trabajos de este rubro se encuentran paralizados, dejando así a las empresas del país más representativas solo con el 50% del personal en actividad laborando.

A nivel internacional, está posicionada la empresa Grupo Bouygues S.A., organización de origen francesa, destacada en el rubro de la construcción, tiene presencia en 80 países, sucursales en los 4 continentes del mundo, Asia, África, Europa, América, la revista Forbes de EE.UU; destaca que el 14% de los gerentes de una organización tienen satisfacción con su velocidad en la toma de decisiones, según datos Gallup para 2019.

A nivel nacional, destaca como número uno en el rubro de construcción a Cosapi Ingeniera y Construcción que ahora en el 2020 supero a GyM (Graña y Montero), Cosapi tiene un 93% de eficacia en sus procesos de decisión por lo tanto logro el éxito que nadie sospechaba. La investigación se desarrolló en la empresa Master Frio Perú S.A.C, ubicado en Santiago de Surco, el problema se basa porque el personal de esta institución no está concientizado para la toma de decisiones en el acto de soluciones con inconvenientes que se presentan en el área de trabajo.

Sin embargo Master Frio, es una organización con 5 años de experiencia en el servicio de proyectos, climatización, instalación y mantenimiento de aire acondicionado, empezó sus labores desde el año 2015, es una Mype la cual fue creciendo poco a poco, tuvo que generar más durante el 2019, pero no se logró la meta, los colaboradores de la empresa no cuentan con una formación especializada en toma de decisiones, muchas veces esas decisiones no son acertadas, tanto en la programadas como las no programadas, esto hizo que se debilite la relación comercial entre empresa y cliente, debido al servicio que se presentó no cumple los estándares de necesidad. Parte de esta investigación es saber a qué se está enfrentando, siendo así su problema general: ¿Qué relación existe entre la planificación estratégica y la toma de decisiones en la empresa Master Frio Perú

S.A.C., Surco,2020?, y teniendo como problemas específicos: ¿qué relación existe entre el diagnostico situacional y la toma de decisiones en la empresa Master Frio Perú S.A.C., Surco,2020?, ¿qué relación existe entre el establecimiento de propósitos y la toma de decisiones en la empresa Master Frio Perú S.A.C., Surco,2020?, ¿qué relación existe entre los objetivos y la toma de decisiones en la empresa Master Frio Perú S.A.C., Surco,2020?, ¿qué relación existe entre las estrategias y la toma de decisiones en la empresa Master Frio Perú S.A.C., Surco,2020? La investigación desarrollo los beneficios a los cuales empezare a detallar: la justificación teórica se basa en que la empresa Master Frio, quiso desarrollar una buena planificación estratégica que lleve a tomar decisiones acertadas en beneficio a toda la empresa, con el propósito de aportar el conocimiento que existe sobre las teorías referidas al tema como la teoría de la decisión y teoría general de sistemas, estas cuentan con un modelo a seguir para poder solucionar y plantear la nuevas formas existentes para las organizaciones, la justificación metodológica uso procedimientos, análisis, y esos resultados formaran una base de información y tener una buena gestión respecto a cómo se vino trabajando, por lo tanto, nuestra guía será los reportes de clientes atendidos de los año 2018 y 2019, los cuales brindaran un balance para analizar los servicios prestados, la justificación práctica, se basa en que existe la obligación de mejorar el standard de desenvolvimiento del área de operaciones ante la planificación estratégica y toma de decisiones, para que estas puedan ir de la mano en su desarrollo de mejorar el servicio brindado, la justificación social está enfocado al desarrollo de nuestro país ya que en muchos casos se ve empresas que van a la quiebra por no tener buenas gestiones, así mismo se han realizado capacitaciones sobre toma de decisiones y planificación estratégica ya que estas son muy importantes para que la empresa siga en crecimiento. Como empresa se quiere lograr una meta principal de llegar a que el personal técnico realice una buena toma de decisiones, con el planteamiento de ambas variables, en relación con el objetivo general de esta presente investigación es: Determinar la relación entre la planificación estratégica y toma de decisiones en la empresa Master Frio Perú S.A.C., Surco,2020; por lo tanto se define detalladamente los objetivos específicos: Determinar la relación entre el diagnostico situacional y la toma de decisiones en la empresa Master Frio Perú S.A.C., Surco,2020; determinar la relación entre el

establecimiento de propósitos y la toma de decisiones en la empresa Master Frio Perú S.A.C., Surco,2020, determinar la relación entre los objetivos y la toma de decisiones en la empresa Master Frio Perú S.A.C., Surco,2020; determinar la relación entre las estrategias y la toma de decisiones en la empresa Master Frio Perú S.A.C., Surco,2020. Con respecto a la hipótesis general, se explica con asertividad los siguientes enunciados de esta investigación: Existe relación significativa entre la planificación estratégica y toma de decisiones en la empresa Master Frio Perú S.A.C., Surco, 2020; y sus hipótesis específicas: existe relación significativa entre el diagnostico situacional y la toma de decisiones en la empresa Master Frio Perú S.A.C., Surco,2020; existe relación significativa entre el establecimiento de propósitos y la toma de decisiones en la empresa Master Frio Perú S.A.C., Surco,2020; existe relación significativa entre los objetivos y la toma de decisiones en la empresa Master Frio Perú S.A.C., Surco,2020; existe relación significativa entre las estrategias y la toma de decisiones en la empresa Master Frio Perú S.A.C., Surco,2020.

II. MARCO TEÓRICO

Se mencionarán antecedentes internacionales como nacionales, que se encontró al realizar esta investigación, de las dos variables a estudiar.

A nivel internacional, para los autores, Oñate, Gonzales C., Cagiao, Vasquez P., y Farran E. (2019), *Effective communication models in advertising campaigns. A strategic analysis in the search for effectiveness, in the city of Spain*. En el Mercado no se puede tomar como único objetivo solo la venta, Hay otros indicadores para medir la efectividad en una campaña, en este estudio hay análisis de data de ganadores en premios de eficacia en España (Premios eficacia), por el periodo el 2010-2018, esto nos hizo saber cuáles son los modelos que se han usado con mayor frecuencia, con este se tiene la realidad de saber cuál ha sido el nivel de eficacia en una campaña, recopilan a expertos en el tema, nos indica que su objetivo principal es saber cuál fue los modelos usados con mayor eficacia, hubo una muestra de 280 casos durante el periodo, y en total 48 entrevistas, por último, el resultado que más destaca son los modelos emocionales sobre los racionales tienen superioridad, estos tienen mayor resultados en las organizaciones.

Según los autores Gonzales S., Manosalvas L., Bustillos S., Jimenez J. (2019), En su artículo científico *Strategic planning to improve the quality of the construction of homes of the Diteco Constructores Company, with the Ceibo Real project, in the city of Quevedo*. Este artículo es resultado del estudio de investigación del proyecto realizado en la empresa Diteco Constructores, ¿cómo influyen las estrategias de planificación, para que se mejore la calidad en la construcción de la vivienda de la empresa?, el objetivo general fue evolucionar las estrategias de planificación, se hizo un estudio teórico metodológico sobre el proceso de planificación estratégica, la metodología que se aplicó, fue de ayuda para que esta investigación se haya desarrollado, aparte del análisis documental y bibliográfico, por último, se presentó la propuesta del análisis de la gestión de procesos administrativos en la organización a raíz de las estrategias generales que se proyectó.

Los autores Acevedo y Gaspar (2018), su investigación fue sobre la “Planificación Estratégica y Gestión Institucional en las Instituciones Educativas del Nivel Secundario de la Red Educativa de Ayacchocha Acoria, 2018”, investigación básica, descriptiva correlacional, se tiene en cuenta determinar la relación entre la

planificación estratégica y la Gestión Institucional, se realizó la muestra de 27 docentes, se utilizó cuestionario de encuesta Likert con 43 ítems, se ha validado por cinco expertos y todos mantenían la misma confiabilidad. La hipótesis planteada es la planificación estratégica se relaciona directamente con la gestión institucional, se comprobó encontrándose $r = 0,727$, que confirma la existencia de la correlación positiva media entre las variables de estudio; por lo tanto se encontró, $\text{Sig} = 0,00 < \alpha = 0,05$, se rechazó la hipótesis nula (H_0) y se ha aceptado la hipótesis de investigación, con la cual se cerciora que existe relación.

Para Barra y Guiñez (2017), En su artículo científico Planificación estratégica para la gestión de programas sociales de la secretaría regional ministerial de desarrollo social y los municipios de la región de Bio-Bio, Chile. Lo principal fue la realización de la planeación estratégica, con el fin de un buen manejo a los programas sociales, y tener mejor gestión por parte de la Secretaria Regional Ministerial (SEREMI), en su estudio el Alpha de Cronbach fue de 0,7 y 0,8, la encuesta aplicó a 51 municipios de Bio-Bio, el análisis descriptivo, 50% indico satisfacción, el análisis inferencial, coeficiente Rho Spearman fue de 0,5 considerándose una correlación positiva media. En conclusión, se dio inicio a la planeación estratégica ya que se analizó y diagnosticó la problemática, para lograr una mayor cobertura, que se adecue a la realidad de las comunidades.

A su vez, Luciano (2016), En la investigación "Análisis gerencial y la toma de decisiones en la empresa Estructuras portuarias S.A., Guadalajara, periodo 2011 - 2013." El objetivo fue llegar a establecer si el estudio de la gerencia se aplicaba adecuadamente respecto a sus decisiones tomadas, tener resultado a largo plazo, fue la investigación correlacional, con método deductivo, su instrumento fue retroalimentación de data, con el fin de obtener estados financieros de la organización y el investigador llego a la siguiente conclusión: según los indicadores se llevó a tomar un plan que cumpla con la mejora la atención, esto se realizó en años anteriores y era algo que se tendrá que retomarse.

Así se tiene, Rodríguez (2015), Information Management and Knowledge Management for the organizational decisión-making, el articulo nos habló del proceso de toma de decisiones y sus características en una organización, hablo de la información de este proceso y sus dependencias de data y recursos estratégicos,

nos permitió identificar como en una organización se debió de hacer la toma de decisiones y de paso que sean decisiones efectivas.

A nivel nacional tenemos; por ello, Ganoza (2015), en la tesis para optar el grado académico de Magister en Gestión Pública: Aplicación de un Plan Estratégico para la mejora de la Gestión Pública de la Municipalidad de Puerto Eten 2015-2020, de la UPC, El objetivo fue “determinar la aplicación de un plan estratégico mejora la gestión pública de una Municipalidad del Norte por el período 2015-2020” (p. 58), diseño de investigación fue no experimental de corte transversal, y su nivel de investigación es descriptivo correlacional, su muestra fue de 51 trabajadores, es una muestra censal, por último, el plan estratégico mejora la eficacia de la gestión pública de una Municipalidad del norte por el periodo 2015-2020, el investigador concluye que un plan estratégico permitió la mejora de la gestión pública.

Para el autor, Delgado (2017), concluye en su tesis un plan estratégico hacia la compañía Branvecsa S.A.C. del rubro de transportes de carga pesada, detectando que el rubro de logística en el Perú evidencia mejoras considerables en los últimos años, estas lograron equilibrar y describir de modo eficaz el rubro, mejorando los diferentes tipos de logística en el país, en concordancia con las políticas, definiendo funciones y compromisos, es una empresa de logística y carga pesada, presento deficiencias direccionales porque no hubo una gestión y no se desarrolló la visión futura, tiene baja rentabilidad en los últimos 10 años, y la administración no planteo objetivos, Branvecsa se encuentro en la búsqueda de resolución de sus problemas para cambiar el desempeño, el objetivo fue el aumento de la competitividad de la empresa con su interrelación, el resultado final es que el servicio brindado no fue el adecuado para lograr las metas, se identificó que, si se logró llevar el plan estratégico, se habrá cumplido con la visión que la organización tiene dispuesta, esta a su vez logro la fidelización de los clientes, apoyo en sus colaboradores y el cumplimiento de objetivos.

Así se tiene, La Torre (2015), en la investigación “Análisis financiero y su relación en la toma de decisiones en las pequeñas empresas ferreteras del distrito de Los Olivos, 2015. Tesis para obtener el título profesional de contador público en la Universidad Privada del Norte en Lima, Perú”, se quiso saber si existe relación en el análisis financiero y la toma de decisiones, para las ferreteras de ese distrito,

se utilizó el método hipotético-deductivo, se realizó la muestra por 75 contadores que llevan a cargo ferreterías de la zona, se llegó a una conclusión, que se realizó una prueba sobre dinero, y este afecto al liderazgo en las mypes de la zona y esto dependió su crecimiento de acorde a su presupuesto monetario.

Para Wasabaldo (2018), la investigación tiene a determinar la relación entre la contabilidad gerencial y la toma de decisiones en el Instituto de Manejo de Agua y Medio Ambiente 2018. La población son los colaboradores, en el Instituto de Manejo de Agua y Medio Ambiente, la población fue 85 en el 2018, solo participaron 42. Se utilizó el cuestionario sobre Toma de decisiones que se conforma de 42 ítems. Se confirmó que existe correlación entre la Contabilidad Gerencial y Toma de decisiones, la cual tiene referencia con el coeficiente de correlación Rho de Spearman para el que toma el valor de 0,746, se deduce con el resultado que cuanto mejor se haga la contabilidad gerencial, tendrá buenos resultados con la toma de decisiones y en ambas partes.

Según Calampa (2015), en la investigación “Toma de decisiones directivas y gestión administrativa en las instituciones educativas de la UGEL 04 – 2015. Tesis para obtener el grado profesional de doctor en educación de la Universidad Privada del Norte en Lima, Perú”, su objetivo fue identificar los factores que llegaron a influir un bajo rendimiento y reducción de eficacia de esta empresa, en el siguiente estudio se utilizó el método hipotético-deductivo y fue correlacional, el instrumento de investigación tiene la finalidad de obtener data a través de encuestas para los profesores, el muestreo estuvo integrado por 106 docentes de instituciones educativas, su conclusión fue: que las tomas de decisiones obtienen relación con la empresa administrativa en las instituciones, en relación con rho de 0,513 y su significancia de 0,000.

Para el autor, Loayza (2015), en su tesis denominada La gestión de la información y su relación con la toma de decisiones en la dirección de infraestructura de la universidad nacional José María Arguedas Andahuaylas; el autor indico que su primera variable estuvo controlado la inteligencia corporativa de alguna institución esto produjo un cambio interno y dentro del entorno de la empresa, tomando encuentra data y los recursos de información que estuvieron habilitados, también indica que las empresas son fuentes de información, el cual debió de ser validado cada vez que se haga un muestro con su debido proceso y

registro, por lo tanto, esta gestión es importante para tener exactitud de sus registros, el objetivo de la primera variable fue que se encontró organizado y utilizar los recursos de data de la empresa (tanto interno como externo), así mismo este le permitió operar, y aclimatarse a los cambios de ambiente, llegando a la conclusión que la información recolectada permitió la reingeniería interna y se podrá tener en cuenta los cambios en delante de la empresa, gracias a la información recolectada.

Continuamos con las teorías relacionadas a la primera variable de la investigación, la planificación estratégica la cual se empieza a detallar de la siguiente manera.

Igor Ansoff (1980), un autor que da función a la teoría de la estrategia identifica a la visión de la planificación estratégica en el año 1960 y relaciona a las variaciones de los impulsos y habilidades estratégicas. Algunos autores, señalan como un sistema que empieza con formalidad en 1970, como efecto natural del concepto de planificación, citado por Araque, Cruz (2014, p.8). La teoría clásica de Henry Fayol (1916), reconoce que la palabra administración tiene como sinónimo de organización, y este tiene dos conceptos, el primero nos habló de la organización como entidad social, el cual se refirió a que las personas interactúan para lograr objetivos específicos; la segunda es Organización como función administrativa que nos habla considero que se puede aplicar a todo tipo de organización, dentro de estas Fayol encontró estas cinco reglas Planificación, Organización, Dirección, Coordinación, control, con estos pasos se aseguró una gestión exitosa y cumpliendo con los objetivos. (Chiavenato 2019, p.69), ahora bien, el autor Ludwing Von Bertalanffy (1960) hablo de la teoría de Sistemas, indico de manera multidisciplinaria los sistemas en general. La TGS tiene definiciones muy amplias, caso que no ocurre que solo utilizo un solo dominio del conocimiento, considerando que los problemas deben verse un todo, de forma global, no solo considerar las formas particular e individual, tiene una manera diferente de cómo se entiende la planificación estratégica. (Chiavenato 2019, p.469).

Se detalla las teorías relacionadas a la toma de decisiones las cuales se toman en este estudio:

Así pues, la teoría de los juegos para los autores, se Von Neumann y Morgenstern (1953) usó en una situación de conflictos, entre dos o más jugadores,

se realiza un análisis de competencia para una toma de decisión; en conclusión, que para tener éxito en el objetivo también se toman en cuenta las decisiones de los demás que se encuentran en el entorno, (Chiavenato 2019, p. 387), de manera que, la teoría de las matemáticas hablo, que es la decisión que antecede, es un enfoque cuantitativo y esta se estudió bajo dos perspectivas: el proceso y el problema, realiza el énfasis en un proceso decisorio. (Chiavenato 2019, p.382), continuando con la teoría de la matemáticas tenemos como el principal autor al inglés George Boole, lo invento con la necesidad de crear un sistema de programación hoy en día usado en algebra, esta se usó para simular las situaciones reales en una organización, hace hincapié en el proceso decisorio, e indica que es un proceso racional y lógico, mediante un enfoque cuantitativo y determinista.

Referente a la definición conceptual de planificación estratégica que se desarrolló, a continuación en este estudio se tiene lo siguiente: Para los autores Banguero, Carrillo y otros (2018), "Planeación y Gestión Estratégica de las Organizaciones: conceptos, métodos y casos de aplicación", explica sobre la dirección estratégica en las organizaciones, te da conceptos y métodos fundamentales, tiene ejemplos de instituciones, universidades, municipios, etc., y así se logró comprender cuales son los procesos y pasos a utilizar estratégicamente en cualquier organización. (p.37), tal como, Gonzales, Javier, Rodríguez y otros, (2019), estos autores nos hablan de que la planificación estratégica, desarrollo el proceso completo de la visión, misión, matrices de medición, valores, elaboración de estrategias, diagnostico estratégico, retroalimentación del proceso e implantación en una organización. (p.44), lo mismo ocurre con Fernando D'Alessio (2015), la planificación estratégica, tiene cuatro elementos esenciales, que son: diagnostico situacional, el establecimiento de propósitos, los objetivos y estrategias, nos hace saber que planear es mirar nuevas estrategias que abran paso a una empresa a que se diseñe un buen futuro deseado. (p.68), continuando con las definiciones por planeación estratégica se explica de un proceso sistemático, metódico, se realiza una implementación de nuevas ideas para poder generar los objetivos y tener las respuestas concretas.

A continuación, las definiciones conceptuales de la toma de decisiones:

Según XV Ediciones (2019), hay dos tipos de decisiones que toman los jugadores cuando se enfrentan, las cuales son decisiones estratégicas y decisiones tácticas. Se presentan con el juego parado y por continuar, el jugador tiene un tiempo de decidir según los planes del juego del equipo. La segunda habla sobre las decisiones intuitivas sobre situaciones dinámicas en la que el jugador puede tomar una decisión sobre alrededor del entorno (p.21), para el autor Olaz (2018), analizo, desde la perspectiva sistémica, cuando se hizo un estudio previamente el problema, logras enfocar que está sucediendo y esto te permitió hacer una toma de decisiones. Aquí se relaciona la combinación de la intuición y la razón, aparte de las actitudes de aprendizaje (p.41), también los autores Amster y Pinasco (2015), hablan sobre la teoría de juegos y la teoría de la decisión, temas que hoy en día se desarrolla en todos los campos y en especial en el de las organizaciones administrativas, hoy en día esto se aplicó en varias ramas de estudios, contiene fases, pero tres son importantes: introducción, profundización, y ejemplos para trabajos (p.35), por lo tanto, el autor Gonzalo (2017), hace saber que la toma de decisiones, descubre que tenemos mecanismos racionales como emocionales, instintivos como consciente, internos y externos, que nos llevó a tomar una decisión y no otra (p.29), por ejemplo, para Schroeder (2016), la toma de decisiones, la definición en la que más se basa es la de H. Simón en (1960), dice que la toma de decisiones tiene un enfoque amplio desde sus procesos de decisión hasta la implantación, sin embargo hay un indicador más, que es la evaluación de la decisión, se encuentran ordenados de manera lógica (p.13).

III. METODOLOGÍA

3.1. Tipo y diseño de investigación

La investigación fue de tipo básica, ya que según Hernández, Fernández y Baptista (2014), se ha basado en las experiencias y hechos concretos y esto estudia cualquier tipo de fenómeno (p.4).

3.2. Variables y operacionalización

Diseño de investigación

A su vez Hernández, et al. (2014), nos muestra que es un diseño no experimental de corte transversal, la investigación ha recopilado data informativa en un tiempo único, la finalidad al describir las variables, se analizó las incidencias y relación entre ambas, se supo qué grado de asociación tendrán, estos hechos son observables y se definió diversas hipótesis (p.152).

Enfoque de investigación

El estudio tuvo un enfoque cuantitativo, los autores Hernández, et al. (2014), nos dice que información se usa, se probó con los datos estadísticos las hipótesis, análisis y teorías, con esto se supo cuál es el comportamiento de los trabajadores de la empresa (se hizo un muestreo), se centró en una causa y efecto y nos orientó a los resultados (p.4).

Nivel de investigación

Para Hernández, et al. (2014), La investigación fue de un nivel descriptivo, es correlacional, nos habló de un grado de asociación de dos o más variables, para poder evaluar este primero se midió, luego se cuantifico, analizo y se vinculó, y se sustentó con la hipótesis; estas variables a estudiar la planificación estratégica y la toma de decisiones no se han cruzado por accidente existe relación entre ambas causales (p.157).

3.3. Población y muestra

Población

Para los autores Damián, Andrade y Torres (2018), define la población como el conjunto de elementos, de los cuales se obtendrá las conclusiones más relevantes de una investigación.

La población está conformada por 12 colaboradores de la organización Master Frio Perú Sac, Surco, 2020.

Criterios de inclusión

Este proyecto de investigación utilizara como criterio de inclusión de la población al área de operaciones, que se encuentra conformado por supervisores, ingenieros, técnicos de refrigeración, área administrativa, y el área de gerencia.

Criterios de exclusión

Se excluirá de la población al área de seguridad y limpieza de la empresa Master Frio Perú SAC, del distrito de Surco, 2020.

Muestra

Es un subconjunto de elementos de la población determinada, su finalidad es estudiar o medir las características de totalidad de dicha porción. (Niño, 2019, p. 55). En esta investigación, no se aplicara ningún tipo de muestreo, ya que se utilizara una muestra censal, el total de la población comprende de 12 colaboradores de la empresa Master Frio Perú SAC, Surco, 2020.

Muestreo

Baena (2017), define el muestreo como la finalidad de adaptar a un grupo de individuos, correspondiente a una población con la finalidad de estudiarlos, y así caracterizar el total de la población. El tipo de muestreo que se utilizara en este estudio, es no probabilístico con población censal, por no tener una población representativa para esta investigación.

Unidad de análisis

Son los colaboradores de la organización Master Frio Perú SAC, Surco, 2020.

Variable 1. Planificación estratégica

Definición conceptual

Banguero, Carillo y otros (2018), explica sobre la dirección estratégica en las organizaciones, tiene métodos fundamentales, y llegas a comprender cuáles son los procesos y pasos a utilizar estratégicamente en cualquier organización (p.37).

Definición operacional

La planificación estratégica cuenta con 4 elementos: establecimiento de propósitos, diagnostico situacional, objetivos y estrategias, las cuales son analizadas a través de sus indicadores con 11 preguntas de los 4 elementos ya mencionadas en la escala ordinal.

Dimensiones

Para Gómez (2012), cuando se realizó esta investigación, ampliamos nuestro conocimiento, también profundizamos en conceptos y teorías para fundamentar los argumentos, la investigación se caracteriza por tener ciertas dimensiones, las cuales son: por profundidad, obtención de datos, extensión, medición, objetivos o manejo de variables (p.12), por definición de la variable planificación estratégica, las dimensiones son: diagnostico situacional, establecimiento de propósitos, objetivos y estrategias.

Indicadores

Según Niño (2019), los indicadores “son las características de la realidad que se prestan a la medición, de los resultados de la definición operativa de un concepto” (Giroux y Tremblay, 2004, p.60), se detalló los indicadores de nuestra primera variable que es la planificación estratégica, para el autor Fernando D’Alessio los define de la siguiente manera.

Interno: Se tomó como factores internos a todas las cosas que se encuentran dentro de la organización y bajo un control, sin importar si son bienes tangibles o intangibles, estos se agrupan en fortalezas y debilidades (p.125).

Externo: En el caso de los factores externos, el FODA trata de identificar y se analizó los factores los cuales se encuentran fuera de le empresa, principalmente situaciones y acontecimientos, podrían ser como ejemplos los cambios en los mercados, en la competencia, cualquier elemento fuera de la empresa (p.125).

Misión: Para el autor D'Alessio (2015), dice que Peter Drucker indica "que rara vez se le da adecuada atención a la misión en una empresa, y que esa es la principal causa de su trabajo", explica también que la misión es la situación futura hacia donde se quiere llegar como organización, y principalmente responde a la interrogante: ¿Cuál es el negocio?, y que tiene que hacer la empresa para llegar al éxito (p. 62).

Visión: D'Alessio (2015), hace saber que el significado de la visión, es lo que la organización desea en un futuro, y a la cual se pregunta, ¿Qué se quiere lograr?, está basado en un tiempo considerado a largo plazo y constantemente analizado en la situación real, es decir en el momento actual, crear una visión en una organización implica estar asociado en el entorno de la empresa, esta deberá ser simple, real, transparente, con ambiciones, y sobre todo con credibilidad (p.61).

Valores: Por lo tanto, D'Alessio (2015), Explican como suelen ser considerados dentro de una organización, como se sabe cada empresa maneja sus políticas internas, suelen ser las más importantes porque estas están asociadas al desempeño de los trabajadores y así construyen diariamente la guía en la cual queremos lograr (p.68).

A largo plazo: Cuando se habló de objetivos a largo plazo, son los que la empresa desea alcanzar después que se implementan las estrategias externas específicas que se han escogido, las cuales nos conducen para una visión establecida. Para D'Alessio, estos deben de ser coherentes con la visión y dependerá de los ciclos de vida de los productos e industria de la organización (p. 219).

A corto plazo: D'Alessio dice que los objetivos a corto plazo deben de ser verificables y claros para su organización, y así se permitió su medición, y por lo tanto consiguió la eficacia y la eficiencia de todos sus recursos de la administración, estos se logró en la gestión debe de ser realistas medibles, consistentes, razonables, claros, comunicados y toda la organización siempre debe estar comprometida (p. 379).

Genéricas: Las estrategias genéricas según Porter (1980), se definen en tres: Liderazgo de Costos, se entiende que es donde la organización se propone ser el producto de menor costo en su sector encargado, diferencia, con esta se hace

creación al servicio o producto dependiendo a la necesidad,, de algo que sea percibido en toda la industria como único, enfoque, tiene la particularidad que solo está destinado a cierto segmento, tiene como finalidad un objetivo estratégico específico, citado por D´Alessio (2015), (p. 231).

Internas: Se llama estrategias internas a las que la empresa desarrolla, tal cual como se indica, al interior, D´Alessio explica cómo nos sirve la mejora de estos aspectos que sean realizados antes, o paralelamente, (p. 232).

Externas: D´Alessio explica que las estrategias externas son aquellas que se deben de desarrollar en la empresa para lograr llegar a la visión establecida y son tentativas, ya que al existir una variedad de algunas de ellas el proceso estratégico determinara cuales, de las estrategias, usualmente deberán ser más de cuatro o cinco, (p. 232).

Escala de medición: ordinal.

A continuación, se hablará de la segunda variable que es la toma de decisiones se conoce cuáles son sus definiciones conceptual y operacional como también sus indicadores:

Variable 2. Toma de decisiones

Definición conceptual

Olaz (2018), “define que cuando se estudia previamente el problema, se logró saber y enfocar que está sucediendo y esto te permite hacer una toma de decisiones” (p.41).

Definición operacional

La toma de decisiones cuenta con sus 6 procesos, que el tomador hace antes de una elección, las cuales son analizados con 15 preguntas de sus 6 procesos en la escala ordinal.

Dimensiones

Por definición de la variable toma de decisiones las dimensiones son: definición del problema, generación de alternativas, evaluación de alternativas, elección de

alternativas, implementación de la decisión y finalmente la evaluación de la decisión.

Indicadores

Schroeder (2016), hace saber que la toma de decisiones tiene sus indicadores, los cuales son importante para llegar al consenso de la decisión correcta de una empresa, a continuación, empezaremos a detallar:

Reconocer si el problema existe: Detectar las oportunidades, problemas nos puede parecer muy difícil o fácil, para reconocer si el problema existe hay que tener en cuenta tres posibilidades en este sentido: el problema te lo encuentras, prever el problema, verificar si tiene alternativa para solución, formularnos las preguntas (p.35).

Causa del problema: Para que se descubra la causa del problema, se debe de interrogarse de la manera en que se está manifestando, se detecta, se cuantifica o se registra. En esta etapa se recoge toda la data documentada, se hace encuestas, histogramas, se utilizan en ese momento. Tener información sobre los indicadores del problema, se analizó las situaciones similares: en otros lugares, circunstancias nos hizo saber cuál es la posible causa (p.35).

Diagnóstico del problema: Cuando se va a realizar el diagnóstico del problema ante la evidencia la cual contamos como investigadores del presente proyecto, se desarrollan cursos alternativos de acción para su búsqueda de solución (p.36).

Determinación del valor: Este indicador llamado la determinación del valor o también sindicado como la adecuación de las alternativas que se fue generando con la toma de decisiones (p.38).

Análisis: Este indicador va enlazado con la determinación del valor, porque es una alternativa de solución seleccionada en el proceso de la toma de decisiones, aquí se analizó la posible decisión que se enfocó hacia los objetivos (p.39).

Predecir consecuencias: Este indicador hace entender si cuando se llegó al proceso del análisis, realmente empezamos a predecir las consecuencias sobre la decisión tomada ya que podemos decir que, si se tomó una buena decisión, a

consecuencia de eso se estuvo en camino a cumplir los objetivos, pero en cambio cuando se ha elegido mal tenemos que anteceder que va a suceder (p.39).

Costo: El objetivo referente al costo es de gran importancia para las operaciones y en sentido amplio puede decirse que significa lo mismo que eficiencia. Cuando en una decisión se evalúan los costos deben considerarse todos los que sean relevantes. El concepto de costo relevante requiere que los costos varíen directamente con la decisión se ha considerado que se identifiquen dentro de la misma decisión. Los costos que no se vean afectados por la decisión deben ignorarse. Más tarde se darán algunos ejemplos que ilustran como aislar los costos relevantes (p.30).

Calidad: El objetivo referente al costo es de gran importancia para las operaciones y en sentido amplio puede decirse que significa lo mismo que eficiencia. Cuando en una decisión se evalúan los costos (p.30).

Confiabilidad: Como objetivo, se refiere al grado en que se puede confiar en la entrega de un bien o servicio en particular, en el ámbito operativo, la confiabilidad se mide con el porcentaje de faltantes de inventario, el porcentaje de promesas de entrega de material que hayan sido cumplidas y otros criterios. La confiabilidad también se ve afectada por muchas de las decisiones de programación, las de inventario o las de diseño de procesos (p. 30-31).

Flexibilidad: Explica que tiene la capacidad que se encuentre en las operaciones y que estas tienen acogerse al cambio de producto diseñado o dependiendo de la producción del volumen. Se puede medir la flexibilidad por el tiempo que se requiere cambiar de un producto a otro. Algunas veces se menosprecia el objetivo referente a la flexibilidad dentro del ámbito operativo; sin embargo, es de importancia para la toma de decisiones de cualquier tipo (p.31).

Comprensión: Cuando ya se ha tomado la decisión la organización se encarga de que todos los trabajadores comprendan como se ha llegado hasta esa situación, y las circunstancias y razones por las cuales se han tomado dichas medidas (p.39).

Compromiso: La alta dirección siempre se ha exhortado a todos los trabajadores de la organización para que se hayan comprometido con la implementación exitosa de la alternativa seleccionada mediante una comunicación oral y escrita (p.39).

Información: Aquí se habla de que cuando ya se ha tomado una decisión camino al éxito, nosotros tenemos mediante información brindada por los responsables de la implementación y el monitoreo que nos dan, como también análisis de informe, personal in situ (p.40).

Retroalimentación: Cuando ya se han culminado todas las etapas de la toma de decisiones, la organización toma una retroalimentación de las áreas correspondientes (p.40).

Escala de medición: Ordinal

3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos

Técnicas de recolección de datos

Para Niño (2019), dice que son medios, que se usaron para obtener los datos de una investigación, sus técnicas convencionales son: observación, entrevista y encuesta (p.155). Por ello, lo que uso fue la técnica de la encuesta, ya que se realizó preguntas únicamente para medir las dos variables de estudio (planificación estratégica y toma de decisiones), dirigidas a los trabajadores de la empresa Master Frio Perú S.A.C., surco, 2020.

Para Arias (2016), define que la encuesta pretende obtener información, o relación con un tema en particular. Existen dos tipos de encuestas: la primera es la oral, esta se hace en un “cara a cara”, o por vía telefónica, suele ser muy rápida y con breve preguntas, es poco profunda, pero de gran alcance. La segunda es la escrita, se le denomina cuestionario auto administrativo porque debe de ser llenado por el encuestado, sin intervenciones, se realiza con preguntas cerradas o abiertas (p.72).

Instrumentos de recolección de datos

Hernández et. al. (2016), los define como recursos en los que el investigador obtiene y de ellos puede extraer información debe de tener confiabilidad, validez y “objetividad”. La investigación utilizo el cuestionario (p. 282). Tomando en cuenta que se ha estructurado y diseñado un cuestionario llamado “planificación estratégica y toma de decisiones en la empresa Master Perú SAC, Surco, 2020”

con 25 ítems de preguntas, que se formuló con relación a los indicadores de cada la variable, formuladas en relación a sus indicadores.

Según Arias (2016), el cuestionario debe de guardar una correlación con sus objetivos específicos de la investigación, son productos de la operacionalización de las variables estudiadas y concepto de los indicadores (p.75).

Validez

Para Behar (2008), la validez mide las cualidades para las que ha sido creada. Ya que una escala confusa no puede tener validez, o una escala que este midiendo, distintas variables supuestas, la escala tendrá validez cuando realmente mide lo que afirma medir (p.73), la investigación fue validada por tres jurados indicando que es aplicable.

Confiabilidad

Según Behar (2008), afirma que la confiabilidad, discrimina de una forma que es constante de un valor a otro, se tiene que aplicar los mismos resultados a una misma muestra, en conclusión, cuando los mismos objetos estén valorados de la misma forma (p.73). Se toma en cuenta, que el instrumento que se diseñó para la investigación haya sido aprobado mediante la prueba de fiabilidad con el alfa de Cronbach, para determinar la relación y conexión teórica con el problema planteado, es decir, que los instrumentos son netamente confiables para el estudio. Según los resultados del alfa de Cronbach para las dos variables fueron 0,763 y 0,944 respectivamente y se interpreta que ambos cuestionarios son altamente confiables.

3.5. Procedimientos

El procedimiento de recolección de datos, respecto al nivel de planificación estratégica en la empresa Master Frio Perú S.A.C., Surco, 2020; así como el nivel de percepción de los colaboradores con relación la toma de decisiones de la empresa se empleó el siguiente procedimiento: la encuesta aplicada a los trabajadores de la compañía. Por lo tanto, en la actual coyuntura de emergencia sanitaria que se encuentra nuestro país y el mundo por la pandemia covid-19, el instrumento de recolección de datos que es el cuestionario ha sido aplicado de

manera virtual, a través del formulario de google, contando además con los permisos pertinentes que la situación lo requiere.

3.6. Métodos de análisis de datos

Consiste en la separación de los elementos, para que se pueda observar su naturaleza, causa, efecto y se estudia para comprender su esencia, la información que se ha procesado, se ha basado en la estadística descriptiva e inferencial, las que son analizadas con cuadros estadísticos, distribución de frecuencias, entre otros. (Davidian y Louis, 2012).

3.7. Aspectos éticos

La investigación se ha realizado de manera inédita y con información verídica, evitando cualquier tipo de información que no se encuentre al alcance o tomando en cuenta información realizada por otros investigadores en cualquier modalidad, sustentando lo indicado se anexa el reporte de similitud antiplagio permitida por la universidad. Por ende, se está respetando todos los lineamientos de manera correcta y estricta que establece el código de ética de la Universidad Cesar Vallejo Con La Resolución N° 0126-2017/UCV, También se ha tomado en cuenta el Código Nacional De Integridad Científica Emitida Por CONCYTEC (Consejo Nacional De Ciencia Tecnología e Innovación Tecnológica) dirigida a la Comunidad Científica), por ello se deja en claro que la información colocada que se muestra en la investigación, está basada en la realidad y veracidad en honor a los aspectos éticos del autor.

IV. RESULTADOS

Según Silva LC (1977), el análisis o la estadística descriptiva, es la parte que se encarga de resumir, ordenar y analizar los datos mediante una serie de técnicas y métodos, donde el resultado no va más allá del conjunto de datos, citado por Epidat (2014), (p.3).

Según Rendón (2016), nos dice que la estadística descriptiva, es la que nos da recomendaciones a manera resumida, de una forma factible de entender y con evidencia, en su data informativa, los datos de la investigación en gráficos, tablas, o figuras. Por lo tanto en su análisis cuantitativo en estos escenarios se utilizó el software estadístico como Excel o SPSS 25.

Tabla 1: Variable Planificación Estratégica (agrupada)

PLANIFICACION ESTRATEGICA (Agrupada)					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	MALO	4	33,3	33,3	33,3
	REGULAR	3	25,0	25,0	58,3
	BUENO	5	41,7	41,7	100,0
Total		12	100,0	100,0	

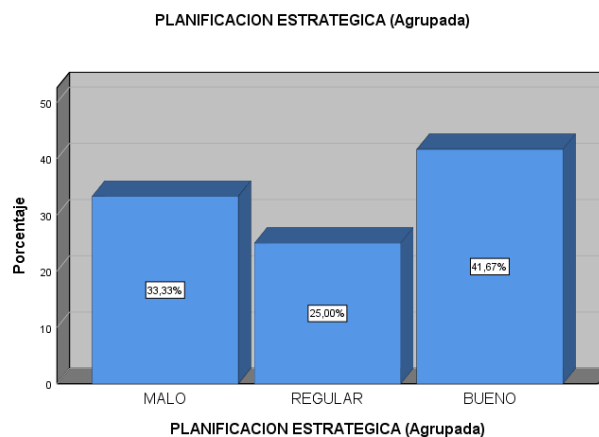


Figura 1: Planificación estratégica

Interpretación: Según la Tabla 1, Figura 1, del total de encuestados (12), el 33,33% (4) considera que existe un nivel malo de planificación estratégica, un 25,00 % (3) considera que es regular y el 41,67 % (5) considera que el nivel de planificación estratégica en la empresa Master Frio Perú S.A.C., surco 2020 es bueno.

Tabla 2: Dimensión Diagnostico situacional (agrupada)

DIAGNOSTICO SITUACIONAL (Agrupada)

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	MALO	2	16,7	16,7	16,7
	REGULAR	8	66,7	66,7	83,3
	BUENO	2	16,7	16,7	100,0
	Total	12	100,0	100,0	

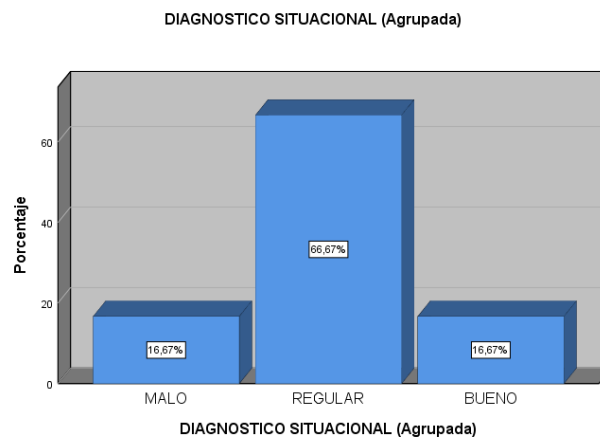


Figura 2: Diagnostico Situacional

Interpretación: Según la Tabla 2, Figura 2, del total de encuestados (12), el 16,67% (2) considera que existe un nivel malo de diagnóstico situacional, un 66,67 % (8) considera que es regular y el 16,67 % (2) considera que el nivel de diagnóstico situacional en la empresa Master Frio Perú S.A.C., surco 2020 es bueno.

Tabla 3: Dimensión Establecimiento de propósitos (agrupada)

ESTABLECIMIENTO DE PROPOSITOS (Agrupada)

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	MALO	2	16,7	16,7	16,7
	BUENO	10	83,3	83,3	100,0
	Total	12	100,0	100,0	

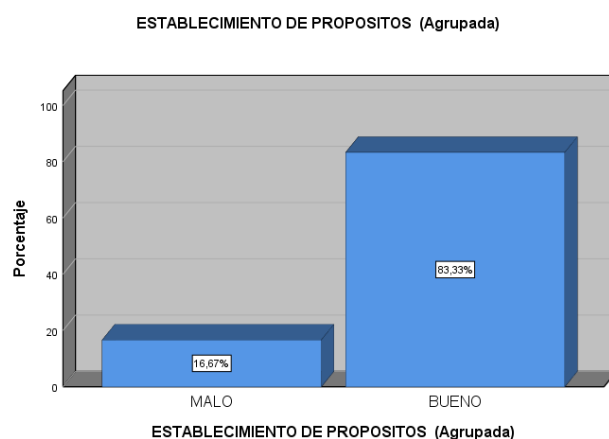


Figura 3: Establecimiento de propósitos

Interpretación: Según la Tabla 3, Figura 3, del total de encuestados (12), el 16,67% (2) considera que existe un nivel malo de establecimiento de propósitos, un 83,33 % (10) considera que el nivel de establecimiento de propósitos en la empresa Master Frio Perú S.A.C., surco 2020 es bueno.

Tabla 4: Dimensión Objetivos (agrupada)

OBJETIVOS (Agrupada)

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	MALO	2	16,7	16,7	16,7
	REGULAR	8	66,7	66,7	83,3
	BUENO	2	16,7	16,7	100,0
	Total	12	100,0	100,0	

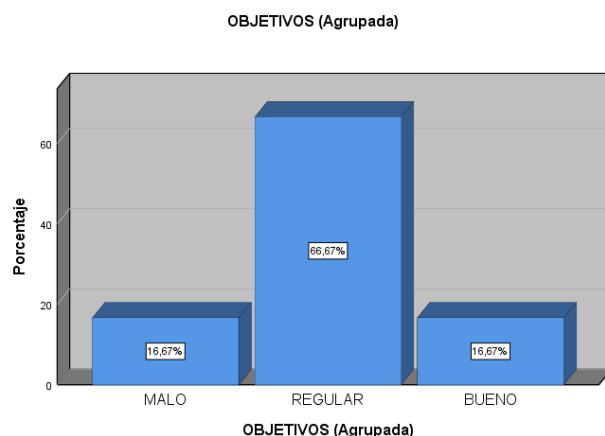


Figura 4: Objetivos

Interpretación: Según la Tabla 4, Figura 4, del total de encuestados (12), el 16,67% (2) considera que existe un nivel malo de objetivos, un 66,67 % (8) considera que es regular y el 16,67 % (2) considera que el nivel de objetivos en la empresa Master Frio Perú S.A.C., surco 2020 es bueno.

Tabla 5: Dimensión Estrategias (agrupada)

ESTRATEGIAS (Agrupada)

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	MALO	2	16,7	16,7	16,7
	REGULAR	5	41,7	41,7	58,3
	BUENO	5	41,7	41,7	100,0
Total		12	100,0	100,0	

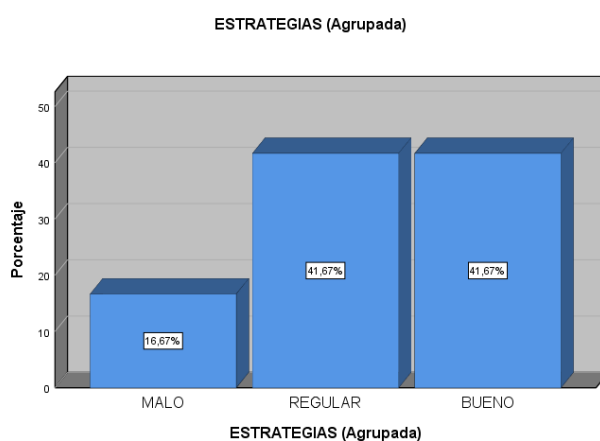


Figura 5: Estrategias

Interpretación: Según la Tabla 5, Figura 5, del total de encuestados (12), el 16,67% (2) considera que existe un nivel malo de estrategias, un 41,67 % (5) considera que es regular y el 41,67 % (5) considera que el nivel de estrategias en la empresa Master Frio Perú S.A.C., surco 2020 es bueno.

Tabla 6: Variable Toma de Decisiones (agrupada)

TOMA DE DECISIONES (Agrupada)

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	MALO	2	16,7	16,7	16,7
	BUENO	10	83,3	83,3	100,0
	Total	12	100,0	100,0	

TOMA DE DECISIONES (Agrupada)

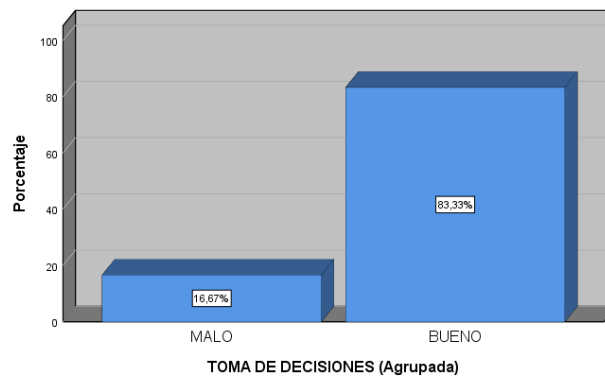


Figura 6: Toma de Decisiones

Interpretación: Según la Tabla 6, Figura 6, del total de encuestados (12), el 16,67% (2) considera que existe un nivel malo de toma de decisiones, un 83,33 % (10) considera que el nivel de toma de decisiones en la organización Master Frio Perú S.A.C., surco 2020 es bueno.

Tabla 7: Dimensión Definición del problema (agrupada)

DEFINICIÓN DEL PROBLEMA (AGRUPADA)

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	MALO	2	16,7	16,7	16,7
	REGULAR	8	66,7	66,7	83,3
	BUENO	2	16,7	16,7	100,0
Total		12	100,0	100,0	

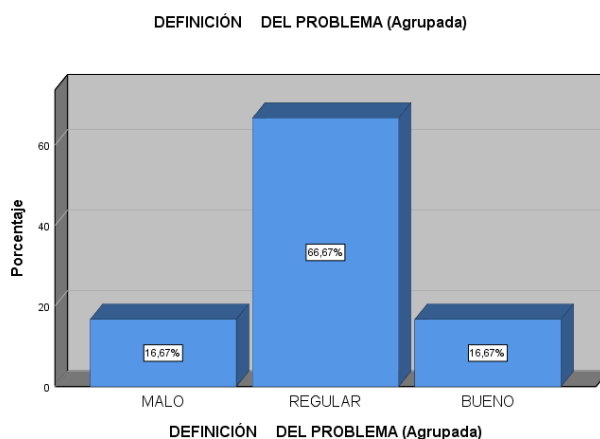


Figura 7: Definición del problema

Interpretación: Según la Tabla 7, Figura 7, del total de encuestados (12), el 16,67% (2) considera que existe un nivel malo de definición del problema, un 66,67 % (8) considera que es regular y el 16,67 % (2) considera que el nivel de estrategias en la empresa Master Frio Perú S.A.C., surco 2020 es bueno.

Tabla 8: Dimensión Evaluación de la decisión (agrupada)

DEFINICIÓN DEL PROBLEMA (AGRUPADA)

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	MALO	2	16,7	16,7	16,7
	BUENO	10	83,3	83,7	100,0
Total		12	100,0	100,0	

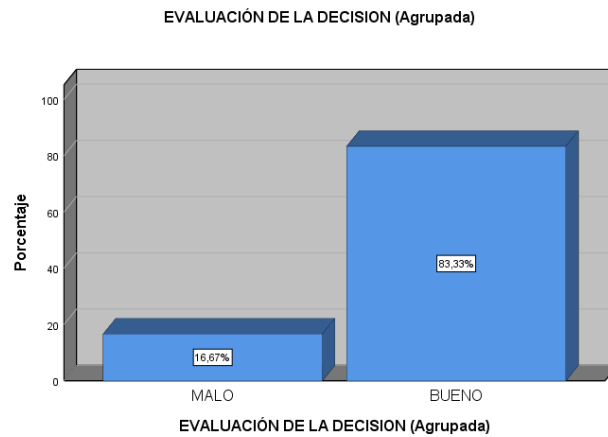


Figura 8: Toma de Decisiones

Interpretación: Según la Tabla 8, Figura 8, del total de encuestados (12), el 16,67% (2) considera que existe un nivel malo de evaluación de la decisión, un 83,33 % (10) considera que el nivel de evaluación de la decisión, en la empresa Master Frio Perú S.A.C., surco 2020 es bueno.

Tabla 9: Dimensión Generación de Alternativas (agrupada)

GENERACIÓN DE ALTERNATIVAS (Agrupada)

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	MALO	2	16,7	16,7	16,7
	REGULAR	2	16,7	16,7	33,3
	BUENO	8	66,7	66,7	100,0
Total		12	100,0	100,0	

GENERACIÓN DE ALTERNATIVAS (Agrupada)

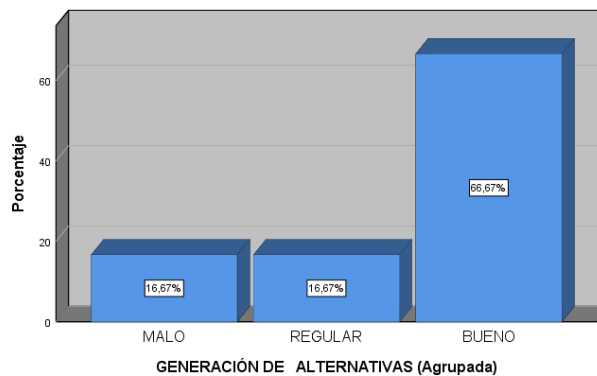


Figura 9: Generación de alternativas

Interpretación: Según la Tabla 9, Figura 9, del total de encuestados (12), el 16,67% (2) considera que existe un nivel malo de generación de alternativas, un 16,67 % (2) considera que es regular y el 66,67 % (8) considera que el nivel de generación de alternativas en la empresa Master Frio Perú S.A.C., surco 2020 es bueno.

Tabla 10: Dimensión Evaluación de alternativas (agrupada)

EVALUACIÓN DE ALTERNATIVAS (Agrupada)					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	MALO	2	16,7	16,7	16,7
	REGULAR	2	16,7	16,7	33,3
	BUENO	8	66,7	66,7	100,0
	Total	12	100,0	100,0	

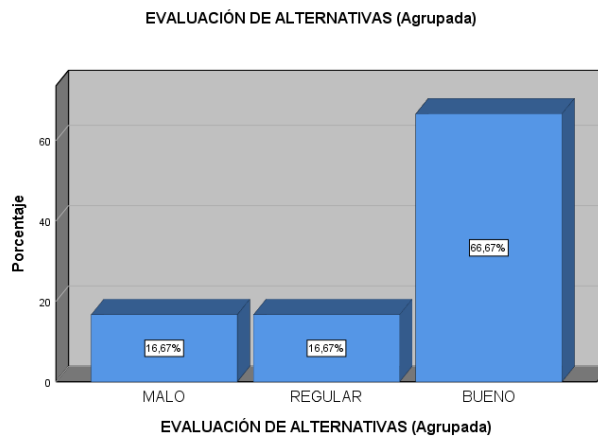


Figura 10: Evaluación de alternativas

Interpretación: Según la Tabla 10, Figura 10, del total de encuestados (12), el 16,67% (2) considera que existe un nivel malo de evaluación de alternativas, un 16,67 % (2) considera que es regular y el 66,67 % (8) considera que el nivel de evaluación de alternativas en la empresa Master Frio Perú S.A.C., Surco 2020 es bueno.

Tabla 11: Dimensión Elección de una alternativa (agrupada)

ELECCIÓN DE UNA ALTERNATIVA (Agrupada)

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	MALO	2	16,7	16,7	16,7
	REGULAR	8	66,7	66,7	83,3
	BUENO	2	16,7	16,7	100,0
Total		12	100,0	100,0	

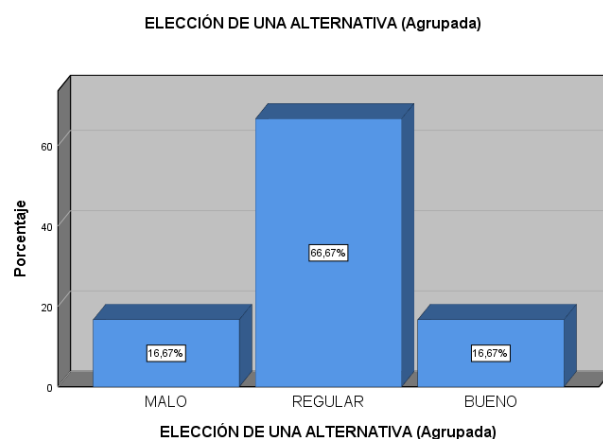


Figura 11: Elección de una alternativa

Interpretación: Según la Tabla 10, Figura 10, del total de encuestados (12), el 16,67% (2) considera que existe un nivel malo de elección de una alternativa, un 66,67 % (8) considera que es regular y el 16,67 % (2) considera que el nivel de elección de una alternativa, en la empresa Master Frio Perú S.A.C., surco 2020 es bueno.

Tabla 12: Dimensión Implementación de la decisión (agrupada)

IMPLEMENTACION DE LA DECISION (Agrupada)

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	MALO	9	75,0	75,0	75,0
	BUENO	3	25,0	25,0	100,0
Total		12	100,0	100,0	

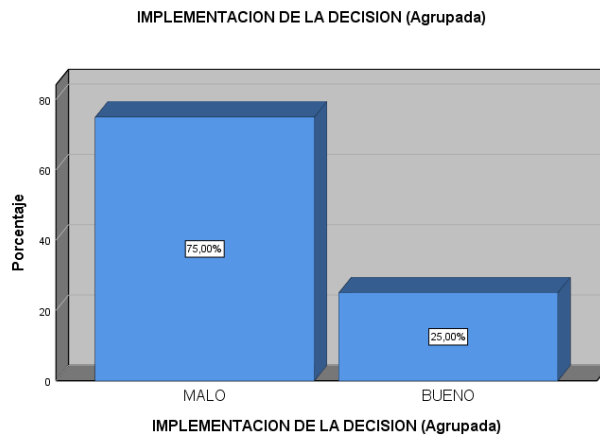


Figura 12: Implementación de la decisión

Interpretación: Según la Tabla 12, Figura 12, del total de encuestados (12), el 75,00% (9) considera que existe un nivel malo de evaluación de la decisión, un 25,00 % (3) considera que el nivel de evaluación de la decisión, en la empresa Master Frio Perú S.A.C., surco 2020 es bueno.

Prueba de hipótesis general

Según Silva LC (1977) et al., análisis o la estadística inferencial, estudia las técnicas, las cuales se puede extraer conclusiones sobre una población a través de sus resultados que se obtienen en una muestra, citado por Epidat (2014), (p.3).

Según Hernández (2014), nos indicó que las hipótesis en el proceso de su cuantificación, se les ha realizado sometidas a pruebas para verificar si estas son aprobadas o rechazadas, dependiendo de la observación del investigador. Si bien es cierto, en el contexto no podemos probar que una hipótesis sea falsa o verdadera, sino que no tuvo el soporte con ciertos datos conseguidos en la investigación propia.

H0: No existe relación significativa entre la planificación estratégica y la toma de decisiones en la empresa Master Frio Perú S.A.C., Surco, 2020.

H1: Existe relación significativa entre la planificación estratégica y la toma de decisiones en la empresa Master Frio Perú S.A.C., Surco, 2020.

Tabla: Coeficientes de correlación Spearman

VALORES	SIGNIFICADO
-0.90	Correlación negativa muy fuerte
-0.75	Correlación negativa considerable
-0.50	Correlación negativa media
-0.25	Correlación negativa débil
-0.10	Correlación negativa muy débil
0.00	No existe correlación alguna entre las variables
+0.10	Correlación positiva muy débil
+0.25	Correlación positiva débil
+0.50	Correlación positiva media
+0.75	Correlación positiva considerable
+0.90	Correlación positiva muy fuerte
+1.00	Correlación positiva perfecta

Fuente: Hernández, Fernández y Baptista (2014)

Nivel de significancia

Regla de decisión:

Sig. Bilateral $\leq 0,05$ en este caso se rechaza el H0 y se acepta la H1.

Sig. Bilateral $> 0,05$ en este caso se rechaza el H1 y se acepta la H0.

Tabla 13. Correlación de planificación estratégica y la toma de decisiones

		Correlaciones	
		Planificación estratégica	Toma de decisiones
Rho de Spearman	Planificación estratégica	Coeficiente de correlación	1,000
		Sig. (bilateral)	.
		N	12
Toma de decisiones	Toma de decisiones	Coeficiente de correlación	,631
		Sig. (bilateral)	,000
		N	12

La planificación estratégica se relaciona significativamente con la toma de decisiones en la empresa Master Frio Perú SAC, Surco, 2020, ya que la significación bilateral es de ,000 siendo menor a 0,05 en este caso se rechaza la H0 y se acepta la H1, según, la tabla 1 el coeficiente de correlación de Rho de Spearman es 0,631” representando una correlación positiva media.

Prueba de hipótesis específicas

Hipótesis específica N°1

H0: No existe relación significativa entre el diagnóstico situacional y la toma de decisiones en la empresa Master Frio Perú S.A.C., Surco, 2020.

H1: Existe relación significativa entre el diagnóstico situacional y la toma de decisiones en la empresa Master Frio Perú S.A.C., Surco, 2020.

Tabla 14. Correlación de diagnóstico situacional y la toma de decisiones

		Correlaciones	
		Diagnostico Situacional	Toma de decisiones
Rho de Spearman	Diagnostico	Coefficiente de correlación	1,000
	Situacional	Sig. (bilateral)	,771
		N	,000
			12
			12
Toma de decisiones		Coefficiente de correlación	,771
		Sig. (bilateral)	1,000
		N	,000
			12
			12

La planificación estratégica se relaciona significativamente con la toma de decisiones en la empresa Master Frio Perú SAC, Surco, 2020, ya que la significación bilateral es de ,000 siendo menor a 0,05 en este caso se rechaza la H0 y se acepta la H1, según, la tabla 1 el coeficiente de correlación de Rho de Spearman es 0,631” representando una correlación positiva media.

Hipótesis específica N°2

H0: No existe relación significativa entre el establecimiento de propósitos y la toma de decisiones en la empresa Master Frio Perú S.A.C., Surco, 2020.

H1: Existe relación significativa entre establecimiento de propósitos y la toma de decisiones en la empresa Master Frio Perú S.A.C., Surco, 2020.

Tabla 15. Correlación de establecimiento de propósitos y la toma de decisiones

		Correlaciones		
			Establecimiento de propósitos	Toma de decisiones
Rho de Spearman	Establecimiento de propósitos	Coeficiente de correlación	1,000	,679 .
		Sig. (bilateral)	.	,000 .
		N	12	12 12
Toma de decisiones	Toma de decisiones	Coeficiente de correlación	,679	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	12	12

El establecimiento de propósitos se relaciona significativamente con la toma de decisiones en la empresa Master Frio Perú SAC, Surco, 2020, ya que la significación bilateral es de ,000 siendo menor a 0,05 en este caso se rechaza la H0 y se acepta la H1, según, la tabla 1 el coeficiente de correlación de Rho de Spearman es 0,679” representando una correlación positiva media

Hipótesis específica N°3

H0: No existe relación significativa entre los objetivos y la toma de decisiones en la empresa Master Frio Perú S.A.C., Surco, 2020.

H1: Existe relación significativa entre los objetivos y la toma de decisiones en la empresa Master Frio Perú S.A.C., Surco, 2020.

Tabla 16. Correlación de objetivos y la toma de decisiones

		Correlaciones		
			Objetivos	Toma de decisiones
Rho de Spearman	Objetivos	Coeficiente de correlación	1,000	,833
		Sig. (bilateral)	.	0,00
		N	12	12
Toma de decisiones	Toma de decisiones	Coeficiente de correlación	,833	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	12	12

Los objetivos se relaciona significativamente con la toma de decisiones en la empresa Master Frio Perú SAC, Surco, 2020, ya que la significación bilateral es de ,000 siendo menor a 0,05 en este caso se rechaza la H0 y se acepta la H1, según, la tabla 1 el coeficiente de correlación de Rho de Spearman es 0,833” representando una correlación positiva considerable.

Hipótesis específica N° 4

H0: No existe relación significativa entre las estrategias y la toma de decisiones en la empresa Master Frio Perú S.A.C., Surco, 2020.

H1: Existe relación significativa entre las estrategias y la toma de decisiones en la empresa Master Frio Perú S.A.C., Surco, 2020.

Tabla 17. Correlación de estrategias y la toma de decisiones

		Correlaciones	
		Estrategias	Toma de decisiones
Rho de Spearman	Estrategias	Coeficiente de correlación	1,000
		Sig. (bilateral)	.
		N	12
Toma de decisiones	Toma de decisiones	Coeficiente de correlación	,556
		Sig. (bilateral)	,000
		N	12

Las estrategias se relaciona significativamente con la toma de decisiones en la empresa Master Frio Perú SAC, Surco, 2020, ya que la significación bilateral es de ,000 siendo menor a 0,05 en este caso se rechaza la H0 y se acepta la H1, según, la tabla 1 el coeficiente de correlación de Rho de Spearman es 0,556” representando una correlación positiva media.

V. DISCUSIÓN

Se tuvo como objetivo determinar la relación entre la planificación estratégica y la toma de decisiones en la empresa Master Frio Perú S.A.C., 2020. La prueba de Spearman se indicó que tiene un nivel de sig. (bilateral) menor 0.05, es decir $0.000 \leq 0.05$, por ende, se acepta la hipótesis alterna (H1) y se rechaza la nula (H0), las variables en estudio tienen una correlación 0.631; la cual se indica que la correlación en los consiguiente, se acepta la hipótesis de investigación indicando que existe relación positiva media entre la planificación estratégica y la toma de decisiones de la empresa Master Frio Perú S.A.C., Surco, 2020.

De modo que, el objetivo general queda demostrado. Para Barra y Guiñez et al. (2017), En su artículo científico Planificación estratégica para la gestión de programas sociales de la secretaría regional ministerial de desarrollo social y los municipios de la región de Bio-Bio, Chile. El objetivo principal fue la realización de la planeación estratégica, con el fin de un buen manejo a los programas sociales, y tener mejor gestión por parte de la Secretaria Regional Ministerial (SEREMI), en su estudio el Alpha de Cronbach fue de 0,7 y 0,8, la encuesta aplicó a 51 municipios de Bio-Bio, el análisis descriptivo, 50% indico satisfacción, el análisis inferencial, coeficiente Spearman fue de 0,5 considerándose una correlación positiva media.

En conclusión, se dio inicio a la planeación estratégica ya que se analizó y diagnosticó la problemática, para lograr una mayor cobertura, que se adecue a la realidad de las comunidades. Coincido en la conclusión del artículo científico de Barra y Guiñez et al., que la planificación estratégica da soporte a la toma de decisiones y ayuda a una mejor gestión en la organización. Taylor: Indicaba que lo esencial del "management", exige que la planificación de la tareas de los empleados realizaban, y que tareas hacia el empleador. Por lo cual su aporte es de suma importancia para esta investigación.

Se tuvo como objetivo determinar la relación entre el diagnostico situacional y la toma de decisiones en la empresa Master Frio Perú S.A.C., Surco, 2020. La prueba de Spearman se indicó que tiene un nivel de sig. (bilateral) menor 0.05, es decir $0.000 \leq 0.05$, por ende, se acepta la hipótesis alterna (H1) y se rechaza la nula (H0),

la variable toma de decisiones en estudio tiene una correlación con la dimensión del diagnóstico situacional 0.771; por el cual se indica que la correlación en los valores de Spearman es positiva media en la escala de Likert. Por consiguiente, se acepta la hipótesis específica de investigación indicando que existe relación positiva media entre el diagnóstico situacional y la toma de decisiones en la empresa Master Frio Perú, SAC, Surco, 2020.

De modo que, el objetivo específico queda demostrado. Los autores Acevedo y Gaspar et al. (2018), Su trabajo de investigación fue de “Planificación Estratégica y Gestión Institucional en las Instituciones Educativas, 2018”, es investigación básica, descriptivo correlacional, su objetivo es de establecer la relación de la Planificación Estratégica y la Gestión Institucional, se realizó la muestra de 27 docentes, se utilizó cuestionario de encuesta Likert con 43 ítems, se ha validado por cinco expertos y todos mantenían la misma confiabilidad.

La hipótesis planteada fue; la planificación estratégica se relaciona directamente con la gestión institucional, se comprobó habiéndose realizado el Rho, encontrándose $r = 0,727$, que confirma la existencia de la correlación positiva media entre las variables de estudio; por lo tanto se encontró, $\text{Sig} = 0,00 < \alpha = 0,05$, se rechazó la nula (H_0) y se ha aceptado la hipótesis de investigación, con la cual se cerciora que existe relación. En conclusión se valida que si existe correlación con la planificación estratégica esta indica que para lograrse deberá de tener procesos a ejecutarse y se lograrán los objetivos los cuales se deben de tener en cuenta cuales son las fortalezas, oportunidades, debilidades ya amenazas. Coincido con la tesis de Acevedo y Gaspar et al., que la planificación estratégica evalúa los quiebres y rescata lo que sucede en la empresa si le prestan atención a sus fortalezas. Esto nos quiere decir que para Igor Ansoff (1980), un autor que da función a la teoría de la estrategia identifica a la visión de la planificación estratégica en el año 1960 y relaciona a las variaciones de los impulsos y habilidades estratégicas, los cuales tienen resultados de mejora para alcanzar el éxito.

Se tuvo como objetivo determinar la relación entre el establecimiento de propósitos y la toma de decisiones en la empresa Master Frio Perú S.A.C., Surco,

2020. La prueba de Spearman se indicó que tiene un nivel de sig. (bilateral) menor 0.05, es decir $0.000 \leq 0.05$, por ende, se acepta la hipótesis alterna (H1) y se rechaza la nula (H0), la variable toma de decisiones en estudio tiene una correlación con la dimensión del establecimiento de propósitos 0.679; por el cual se indica que la correlación en los valores de Spearman es positiva media en la escala de Likert.

Por consiguiente, se acepta la hipótesis específica de investigación indicando que existe relación positiva media entre el establecimiento de propósitos y la toma de decisiones de la empresa Master Frio Perú S.A.C., Surco, 2020. De modo que, el objetivo específico queda demostrado. Según Calampa (2015) et. al., en la investigación "Toma de decisiones directivas y gestión administrativa en las instituciones educativas de la UGEL 04 – 2015. El objetivo es saber qué factores estuvieron afectando el bajo rendimiento de la institución, se trabajó el método hipotético- deductivo y fue correlacional, se consiguió la data a través de encuestas para los profesores, el muestreo estuvo integrado por 106 docentes de instituciones educativas, su conclusión fue: que las tomas de decisiones siempre tienen un nivel de relación con la parte administrativa en organizaciones, en relación con la rho de Spearman 0,513 y con una significancia de 0,000, considerándose una correlación positiva media.

En conclusión, se dio inicio a la toma de decisiones ya que se puede analizar con el establecimiento de propósitos, para que se logre un mayor soporte con las organizaciones. Coincidió en la conclusión de la tesis de Calampa et. Al (2015), que la toma de decisiones tiene relación con la parte administrativa en las instituciones, por lo cual los establecimientos de propósitos de una empresa, forman parte del valor administrativo, ya que con ellos podremos enfocar hacia donde queremos llegar. Para H. Simón (1960) citado por Schroeder (2016), nos indica que tenemos dos tipos de decisiones las repetitivas y las que necesitan un proceso, las cuales vemos que para este escenario se adecuan las programadas, ya que son decisiones que sabemos cómo se van a desarrollar no tenemos que usar procesos.

Se tuvo como objetivo determinar la relación entre los objetivos y la toma de decisiones en la empresa Master Frio Perú S.A.C., Surco, 2020. La prueba de

Spearman se indicó que tiene un nivel de sig. (bilateral) menor 0.05, es decir $0.000 \leq 0.05$, por ende, se acepta la hipótesis alterna (H1) y se rechaza la nula (H0), la variable toma de decisiones en estudio tiene una correlación con la dimensión de los objetivos 0.833; por el cual se indica que la correlación en los valores de Spearman es positiva considerable en la escala de Likert.

Por consiguiente, se acepta la hipótesis específica de investigación indicando que existe relación positiva media entre los objetivos y la toma de decisiones de la empresa Master Frio Perú S.A.C., Surco, 2020. De modo que, el objetivo específico queda demostrado. Para Wasabaldo et al. (2018), la investigación tiene por objetivo determinar la relación entre la contabilidad gerencial y la toma de decisiones en el Instituto de Manejo de Agua y Medio Ambiente 2018.

La población son los funcionarios, colaboradores en el Instituto de Manejo de Agua y Medio Ambiente, la población fue 85 en el 2018, solo participaron 42. Se utilizó el cuestionario sobre Toma de decisiones que se conforma de 42 ítems. Se confirmó que existe correlación entre la Contabilidad Gerencial y Toma de decisiones, la cual tiene referencia con el coeficiente de correlación Rho de Spearman para el que toma el valor de 0,746, se deduce con el resultado que cuanto mejor se realice la contabilidad gerencial, tendrá buenos resultados con la toma de decisiones y viceversa. En conclusión, se valida que cuando tenemos los objetivos claros a corto o largo plazo y con un buen manejo de toma de decisiones, esta hace la mejora en las organizaciones creando las metas. Coincidió en la conclusión con la tesis de Wasabaldo et al., que en cuanto mejor se tome la decisiones se van más exitosas las organizaciones y así seguirá en ascenso.

Se tuvo como objetivo determinar la relación entre las estrategias y la toma de decisiones en la empresa Master Frio Perú S.A.C., Surco, 2020. Mediante la prueba de Spearman se indicó que tiene un nivel de sig. (bilateral) menor 0.05, es decir $0.000 \leq 0.05$, por ende, se acepta la hipótesis alterna (H1) y se rechaza la hipótesis nula (H0), la variable toma de decisiones en estudio tiene una correlación con la dimensión de las estrategias 0.631; por el cual se indica que la correlación en los valores de Spearman es positiva considerable en la escala de Likert.

Por consiguiente, se acepta la hipótesis específica de investigación indicando que existe relación positiva media entre las estrategias y la toma de decisiones de la empresa Master Frio Perú S.A.C., Surco, 2020. De modo que, el objetivo específico queda demostrado. Según los autores Gonzales S., Manosalvas L., Bustillos S., Jiménez J. (2019), En su artículo científico Strategic planning to improve the quality of the construction of homes of the Diteco Constructores Company, with the Ceibo Real project, in the city of Quevedo.

El objetivo general fue evolucionar las estrategias de planificación, se hizo un estudio teórico metodológico sobre el proceso de planificación estratégica, la metodología que se aplicó, fue de ayuda para que esta investigación se haya desarrollado, aparte del análisis documental y bibliográfico, por último, se presentó la propuesta del análisis de la gestión de procesos administrativos en la empresa a raíz de las estrategias generales que se proyectó.

En conclusión se dio inicio a la toma de decisiones y se analizó las estrategias, con esto verificamos que se necesita en toda decisión, estrategias para la gestión de las organizaciones. Coincido en la conclusión del artículo científico de Gonzales S., Manosalvas L., Bustillos S., Jiménez J. et al., que la toma de decisiones y las estrategias se torna han sido evolucionadas dentro de la empresa, ya que con esta ayuda al planeamiento y decisiones futuras a seguir.

Para Von Neumann y Morgenstern (1953), citado por Chiavenato (2019) usó en una situación de conflictos, entre dos o más jugadores, se realiza un análisis de competencia para una toma de decisión; en conclusión, que para tener éxito en el objetivo también se toman en cuenta las decisiones de los demás que se encuentran en el entorno, por lo tanto las estrategias establecidas se tienen que ejecutar dentro de las decisiones.

VI. CONCLUSIONES

Primera

Se determina que existe una correlación positiva media de 0,631 entre la planificación estratégica y la toma de decisiones en la empresa Master Frio Perú S.A.C, Surco, 2020. Estos resultados permiten afirmar que los gerentes y colaboradores de la empresa no tienen mucha correlación entre la planificación

estratégica y la toma de decisiones. Por lo tanto se tiene que tener organizado un plan estratégico y la toma de decisiones establecidas para los acontecimientos programados y no programados.

Segunda

Se determina que existe una correlación positiva media de 0,771 entre la dimensión del diagnóstico situacional y la toma de decisiones en la empresa Master Frio Perú S.A.C, Surco, 2020. Esto significa que los colaboradores conocen y tienen un poco de noción sobre la misión, visión y valores de la empresa, cabe recalcar que lo que se tiene que realizar es seguir impulsando el conocimiento.

Tercera

Se determina que existe una correlación positiva media de 0,679 entre la dimensión de establecimiento de propósitos y la toma de decisiones en la empresa Master Frio Perú S.A.C, Surco, 2020. Nos indica los resultados que el personal está enterado de las deficiencias con la que cuenta la empresa en este caso el FODA, tanto las amenazas, debilidades, oportunidades y fortalezas, esto se basa en las decisiones.

Cuarta

Se determina que existe una correlación positiva considerable de 0,833 entre la dimensión de los objetivos y la toma de decisiones en la empresa Master Frio Perú S.A.C, Surco, 2020. Es de conocimiento que el personal tiene claro cuáles son los objetivos que la empresa maneja a corto y largo plazo según los resultados que vemos, esto nos indica que vamos de camino hacia el éxito.

Quinta

Se determina que existe una correlación positiva media de 0,556 entre la dimensión de las estrategias y la toma de decisiones en la empresa Master Frio Perú S.A.C, Surco, 2020. Se puede visualizar que en la organización los trabajadores tienen una correlación de saber cuáles son las estrategias internas, externas y genéricas de la empresa, la cual deberá de ser especificada para que se logre la meta.

VII. RECOMENDACIONES

Primera

Se recomienda a las áreas correspondiente a realizar una buena planeación estratégica en base a los acontecimientos en los cuales se vienen encontrando deficiencias, así mismo la toma de decisiones que son efectuadas si se vuelven a tener malos resultados se deberá analizar, para Robbins y Coulter nos dice que la planificación son las metas a cumplir como organización, en un corto o largo plazo, según Fernando D'Alessio nos dice que unos de los cuatro elementos de la planificación son los objetivos y estrategias estos definen los aportes a la empresa.

Segunda

Se sugiere que siempre a todos los colaboradores se le haga un recordatorio de cuáles son los establecimientos de propósitos de la empresa, como la visión, misión y valores, para que ellos se encuentren identificados con la empresa y así puedan llevar una satisfacción de conocimiento al cliente, Kotler y Armstrong, nos dice que la misión, visión y valores, es la razón de ser de la empresa, para que una empresa tenga en cuenta cual ha de ser su crecimiento al futuro nos debe de decir hacia donde llegar, para eso es importante tener identificados nuestros indicadores.

Tercera

Se aconseja que las áreas encargadas de encontrar las deficiencias cuando se realice el FODA, se le explique al personal cuales son los quiebres específicos como las amenazas y debilidades, y resaltar más las oportunidades y fortalezas para así poder balancear las empresas, si esta no habría sido creada alrededor de 1960 como lo indica el autor Albert S. Humphrey, ayuda a identificar en la empresa sus problemas y a la vez las virtudes que resalta, una de las reglas de Porter es saber identificar lo que hace nuestros clientes como proveedores, debemos de tener señalado el crecimiento de la empresa.

Cuarta

Se encomienda que se establezca los objetivos de corto plazo y estos sean dirigidos de manera inmediata al personal operativo, ya que los que se realizan a

largo plazo lo ejecutara la gerencia hacia los supervisores por lo tanto este tomara un tiempo más en cumplirse y así sacar adelante a la organización, nos hacen saber que podrían existir productos sustitutos los cuales cubran la necesidad, influye mucho, sus ofertas, precios y alcance.

Quinta

Se aconseja que las estrategias elaboradas sean ejecutadas y analizadas las de corto plazo verificar que se cumpla ya que esta se desarrolla en el campo, y las que se usarían a futuro, en esta ocasión validar la coyuntura actual que es la del covid19, manejarla de una manera para que puedan cumplirse las funciones, aquí podríamos usar una de las fuerzas de Porter que sería el poder de negociación de los proveedores, tanto como el coste de cambio y los beneficios del cliente por parte de los proveedores.

REFERENCIAS

- Amster y Pinasco (2015), *Teoría de juegos, una introducción matemática a la toma de decisiones* (1° ed.) México, México DF.
- Baena Guillermina (2017), *Metodología de la Investigación*, (3° ed.), México, México DF.
- Banguero, Carrillo, Aponte (2018), *Planeación y gestión estratégica de las organizaciones: conceptos, métodos y casos de aplicación*. (1° ed.), Cali, Colombia.
- Barra y Guíñez (2017), *Planificación estratégica para la gestión de programas sociales de la secretaría regional ministerial de desarrollo social y los municipios de la región de Bio-Bio, Chile*.
- Behar Daniel, (2008), *Metodología De la introducción*, (1° Ed.), México, México DF.
- Bernardo, Carbajal, Contreras (2019), *Metodología de la investigación, Manual del estudiante* (1° Ed.), Lima, Perú, Santa Anita.
- Bouygues. (Mayo, 2018). Recuperado de <https://es.wikipedia.org/wiki/Bouygues#Norteam%C3%A9rica>
- Calampa (2015), en la investigación “*Toma de decisiones directivas y gestión administrativa en las instituciones educativas de la UGEL 04 – 2015. Tesis para obtener el grado profesional de doctor en educación de la Universidad Privada del Norte en Lima, Perú*”.
- Chiavenato, I. (2019). *Introducción a la teoría general de la administración* (10° ed.) España: McGraw_Hill Interamericana de España S.L.
- Corcuera, N. (2018), *Relación entre la gestión de la información y la toma de decisiones en las Comisiones Metropolitanas de la Municipalidad Metropolitana de Lima*. (Tesis en Maestría en Gestión Pública).
- Cosapi, (enero 2020). Web Cosapi. Recuperado de https://www.cosapi.com.pe/Upload/revista/archivo/brochure_un_ingenier%C3%ADa.pdf
- Cosapi, (enero 2020). Web Cosapi. Recuperado de <https://www.cosapi.com.pe/Site/Index.aspx?aID=1400>
- Cosapi,(enero 2020). Web Cosapi. Recuperado de <https://www.cosapi.com.pe/Site/Index.aspx?aID=1780>

- Damián, Andrade, Torres (2018). *Introducción a la Metodología de la investigación* (1°. ed.). Sangolquí: Ecuador:
- Delgado (2017), *tesis un plan estratégico hacia la compañía Branvecsa S.A.C.*
- Fernando D'Alessio (2015). *Proceso Estratégico, EG.* (3°. ed.). Recuperado de http://dalessio.pearsonperu.pe/el_proceso_estrategico_3/presentacion.html
- Fidias G. Arias (2016), *El proyecto de investigación, introducción a la metodología científica* (7°. Ed.). Caracas: Venezuela.
- Ganoza (2015), en la *tesis para optar el grado académico de Magister en Gestión Pública: Aplicación de un Plan Estratégico para la mejora de la Gestión Pública de la Municipalidad de Puerto Eten 2015-2020*, de la UPC.
- Piaggio, (abril 2020). *Diario Gestión.* Recuperado de <https://gestion.pe/economia/coronavirus-peru-mvcs-sector-construccion-trabajara-a-una-capacidad-menor-al-50-tras-la-cuarentena-nndc-noticia/?ref=gesr>
- Gómez S. (2012), *Metodología de la Investigación*, (1° Ed). Bogotá, Colombia.
- Gonzales S., Manosalvas L., Bustillos S., Jimenez J. (2019), *Strategic planning to improve the quality of the construction of homes of the Diteco Constructores Company, with the Ceibo Real project, in the city of Quevedo.*
- Hernández, Fernández, Baptista (2014). *Metodología de la investigación* (6°. ed.). México: México DF.
- Industrytrend, (enero 2020). Recuperado de <https://industrytrend.net/las-10-empresas-de-construccion-mas-grandes-del-mundo-y-que-las-hace-grandes/>
- La Torre (2015), “*Análisis financiero y su relación en la toma de decisiones en las pequeñas empresas ferreteras del distrito de Los Olivos, 2015. Tesis para obtener el título profesional de contador público en la Universidad Privada del Norte en Lima, Perú*”.
- Loayza (2015), en su tesis denominada *La gestión de la información y su relación con la toma de decisiones en la dirección de infraestructura de la universidad nacional José María Arguedas Andahuaylas.*
- Luciano (2016), “*Análisis gerencial y la toma de decisiones en la empresa Estructuras portuarias S.A., Guadalajara, periodo 2011 - 2013. Tesis para*

optar el título profesional de contador público con mención en auditoría en la universidad privada de Guadalajara, México.”

Niño R., Víctor (2019), *Metodología de la investigación Diseño y ejecución* (2°. Ed.) Bogotá, Colombia.

Olaz (2018), *Guía para el análisis de problemas y toma de decisiones*, (1° ed.), Madrid, España.

Oñate, Gonzales C., Cagiao, Vasquez P., y Farran E. (2019), *Effective communication models in advertising campaigns. A strategic analysis in the search for effectiveness, in the city of Spain.*

Solano, (noviembre, 2019). Recuperado de <https://www.merco.info/pe/ranking-merco-empresas>

Rodríguez (2015), *Information Management and Knowledge Management for the organizational decision-making.*

Schroeder R., (2016). *Administración de operaciones, Toma de Decisiones en la función de operaciones* (5°. ed.). México: México DF.

XV ediciones (2019), *Ejercicios de Toma de Decisiones Tácticas*, (1°ed.), España.

Wong, B. (2019), Plan estratégico 2019 – 2021 para la mejora de la gestión empresarial de Almacenes de la selva S.A.C., Tarapoto. (Tesis de Maestría en Mba, UCV). (Acceso 2019)

Zinobe, C. (abril, 2020). *Revista Forbes Colombia*. Recuperado de <https://forbes.co/2020/04/09/red-forbes/decidir-en-tiempos-de-coronavirus-un-reto-empresarial/>

ANEXOS

VARIABLES DE ESTUDIO	DEFINICION CONCEPTUAL	DEFINICION OPERACIONAL	DIMENSION	INDICADORES	ESCALA DE MEDICION
PLANIFICACION ESTRATEGICA	Fernando D'Alessio (2015), la planificación estratégica, tiene cuatro elementos esenciales, que son: diagnostico situacional, el establecimiento de propósitos, los objetivos y estrategias, nos hace saber que planear es buscar estrategias que permitan a una organización diseñar un futuro deseado. (p.68)	La planificación estratégica cuenta con 4 elementos: diagnostico situacional, establecimiento de propósitos, objetivos y estrategias, las cuales serán analizadas a través de sus indicadores con 10 preguntas de los 4 elementos.	<p>Diagnostico Situacional</p> <p>Establecimiento de Propósitos</p> <p>Objetivos</p> <p>Estrategias</p>	<p>Interno Externo</p> <p>Misión Visión Valores</p> <p>Largo Plazo Corto Plazo</p> <p>Genéricas Externas Internas</p>	Ordinal
TOMA DE DECISIONES	Schroeder (2016), la toma de decisiones, la definición en la que más se basa es la de H. Simón en (1960), dice que la toma de decisiones tiene un enfoque amplio desde sus procesos de decisión hasta la implantación, sin embargo hay un indicador más, que es la evaluación de la decisión, se encuentran ordenados de manera lógica. (p.13)	La toma de decisiones cuenta con sus 6 procesos, que el tomador hace antes de una elección, las cuales serán analizadas con 15 preguntas de sus dimensiones en la Escala Ordinal de Likert.	<p>Definición del Problema</p> <p>Generación de Alternativas</p> <p>Evaluación de Alternativas</p> <p>Elección de una Alternativa</p> <p>Implementación de la decisión</p> <p>Evaluación de la decisión</p>	<p>Reconocer si el problema existe Causa del Problema</p> <p>Diagnostico del Problema Soluciones a medida</p> <p>Determinación del valor Análisis Predecir consecuencias</p> <p>Costo Calidad Confiabilidad Flexibilidad</p> <p>Comprensión Compromiso</p> <p>Información Retroalimentación</p>	Ordinal

ANEXO 1

Matriz de Consistencia

PREGUNTA DE INVESTIGACIÓN	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLES DE ESTUDIO	DEFINICION CONCEPTUAL	DEFINICION OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES	ITEMS (CUESTIONARIOS)	ESCALA DE VALORACION
PROBLEMA GENERAL	OBJETIVO GENERAL	HIPÓTESIS GENERAL							
¿Qué relación existe entre la planificación estratégica y la toma de decisiones en la empresa Master Frio Perú SAC, Surco,2020?	Determinar la relación entre la planificación estratégica y toma de decisiones en la empresa Master Frio Perú SAC, Surco,2020	Existe relación significativa entre la planificación estratégica y toma de decisiones en la empresa Master Frio Perú SAC, Surco, 2020	PLANIFICACION ESTRATEGICA	Fernando D'Alessio (2015), la planificación estratégica, tiene cuatro elementos esenciales, que son: diagnostico situacional, el establecimiento de propósitos, los objetivos y estrategias, nos hace saber que planear es buscar estrategias que permitan a una organización diseñar un futuro deseado. (p.68)	La planificación estratégica cuenta con 4 elementos: diagnostico situacional, establecimiento de propósitos, objetivos y estrategias, las cuales serán analizadas a través de sus indicadores con 10 preguntas de los 4 elementos.	Diagnostico Situacional	Interno Externo	1,2	(5) Siempre (4) Casi siempre (3) A veces (2) Casi nunca (1) Nunca
						Establecimiento de Propositos	Misión Visión Valores	3,5,4	
						Objetivos	Largo Plazo Corto Plazo	6,7	
						Estrategias	Genéricas Externas Internas	8,9,10	
PROBLEMAS ESPECÍFICOS	OBJETIVOS ESPECIFICOS	HIPÓTESIS ESPECIFICAS	TOMA DE DECISIONES	Schroeder (2016), la toma de decisiones, la definición en la que más se basa es la de H. Simón en (1960), dice que la toma de decisiones tiene un enfoque amplio desde sus procesos de decisión hasta la implantación, sin embargo hay un indicador más, que es la evaluación de la decisión, se encuentran ordenados de manera lógica. (p.13)	La toma de decisiones cuenta con sus 6 procesos, que el tomador hace antes de una elección, las cuales serán Analizadas con 15 preguntas de sus dimensiones en la Escala Ordinal de Likert.	Definición del problema	Reconocer si el problema existe Causa del Problema	11,12	
1.¿Qué relación existe entre el diagnostico situacional y la toma de decisiones en la empresa Master Frio Perú SAC, Surco,2020?, 2.¿qué relación existe entre el establecimiento de propósitos y la toma de decisiones en la empresa Master Frio Perú SAC, Surco,2020?. 3.¿qué relación existe entre los objetivos y la toma de decisiones en la empresa Master Frio Perú SAC, Surco,2020?. 4.¿qué relación existe entre las estrategias y la toma de decisiones en la empresa Master Frio Perú SAC, Surco,2020?	1. Determinar la relación entre el diagnostico situacional y la toma de decisiones en la empresa Master Frio Perú SAC, Surco,2020. 2. determinar la relación entre el establecimiento de propósitos y la toma de decisiones en la empresa Master Frio Perú SAC, Surco,2020 3. determinar la relación entre los objetivos y la toma de decisiones en la empresa Master Frio Perú SAC, Surco,2020; 4. determinar la relación entre las estrategias y la toma de decisiones en la empresa Master Frio Perú SAC, Surco,2020.	1. Existe relación significativa entre el diagnostico situacional y la toma de decisiones en la empresa Master Frio Perú SAC, Surco,2020. 2. existe relación significativa entre el establecimiento de propósitos y la toma de decisiones en la empresa Master Frio Perú SAC, Surco,2020. 3. existe relación significativa entre los objetivos y la toma de decisiones en la empresa Master Frio Perú SAC, Surco,2020. 4. existe relación significativa entre las estrategias y la toma de decisiones en la empresa Master Frio Perú SAC, Surco,2020.				Elección de una alternativa	Diagnostico del Problema Soluciones a medida	13,14	
						Generación de alternativas	Determinación del valor Análisis Predecir consecuencias	15,16,17	
						Evaluación de alternativas	Costo Calidad Confiabilidad Flexibilidad	18,19,20,21	
						Implementación de la decisión	Comprensión Compromiso	22,23	
Evaluación de la decisión	Información Retroalimentación	24,25							

ANEXO 2

Instrumento de recolección de datos

El cuestionario que se presenta, es para medir las variables de planificación estratégica y toma de decisiones, por favor conteste según su opinión, la encuesta es anónima y se recalca la confidencialidad de la información recolectada. Gracias.

TOTAL DESACUERDO	DESACUERDO	INDIFERENTE	ACUERDO	TOTAL ACUERDO
TD	D	I	A	TA

ITEM	PREGUNTA	VALORACIÓN				
		TD	D	I	A	TA
1	Realiza diagnósticos internos (fortalezas y debilidades).					
2	Realizan evaluaciones tomando en cuenta el diagnóstico externo (amenazas y oportunidades).					
3	Le han enseñado, con qué fin se encuentra en el mercado (misión).					
4	La gerencia general de su empresa, se encuentra ejecutando hacia donde quieren llegar (visión).					
5	La gerencia es explícita con sus políticas empresariales (valores).					
6	La alta dirección está cumpliendo con los objetivos establecidos a largo plazo.					
7	La gerencia otorga a tiempo la información que ayudara a cumplir los objetivos a corto plazo.					
8	Se procesa información del entorno con la finalidad de planificar estrategias genéricas (liderazgo, diferenciación y concentración), orientadas a dar respuestas a situaciones que requieren estar atendidas.					
9	Se hace de manera oportuna el buen uso de las estrategias internas para la resolución de problemas.					
10	Es determinante que en su empresa se apliquen las estrategias externas (estudios de mercado, análisis, etc. De la competencia), para que su empresa tenga una realización de planificación exitosa.					
11	Realizan evaluaciones de identificación de problemas para tomar acciones frente a la toma de decisiones.					
12	Se identifican las causas del problema antes de tomar decisiones.					
13	Se realiza un diagnóstico de los problemas para la toma de decisiones.					

14	Se generan medidas de solución para los problemas presentados					
15	Se utiliza el componente de la determinación del valor para la toma de decisiones.					
16	Realiza correctamente la evaluación de alternativas empleando el análisis para la toma de decisiones.					
17	Realiza evaluaciones de su alternativa para predecir las consecuencias.					
18	Se evalúan los costos que se generan de cada una de las alternativas para la toma de decisiones.					
19	Se evalúa la calidad de cada alternativa de soluciones en la toma de decisiones.					
20	La empresa mide la confiabilidad de cada alternativa en la toma de decisiones.					
21	Tiene su empresa un plan de flexibilidad de cada alternativa para la toma de decisiones.					
22	La empresa a través de sus directivos toma medida para la comprensión de las decisiones.					
23	La alta dirección promueve el compromiso en la implementación de la decisión tomada.					
24	Se evalúa la decisión en función a la información que se obtiene de su empresa.					
25	Se toma medidas correctivas en función a las decisiones tomadas.					

ANEXO 3

VALIDACIÓN DE EXPERTOS

N°	EXPERTOS	RESULTADO
1	Dr. Carranza Estela Teodoro	Es aplicable
2	Dra. Luna Gamarra Magaly Ericka	Es aplicable
3	Mg. Maurtua Gurmendi Luzmila Gabriela	Es aplicable




Dr. Teodoro Carranza Estela



MATRIZ DE VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO DE OBTENCIÓN DE DATOS							
Título de la investigación: "PLANIFICACION ESTRATEGICA Y TOMA DE DECISIONES EN LA EMPRESA MASTER FRIO PERU SAC, SURCO, 2020"							
Apellidos y nombres del investigador: Carrascal Wong, Carla Giannina							
Apellidos y nombres del experto: Dr. Carranza Estela, Teodoro							
ASPECTO POR EVALUAR				OPINION DEL EXPERTO			
VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	ITEM/PREGUNTA	ESCALA	SI CUMPLE	NO CUMPLE	OBSERVACIONES / SUGERENCIAS
PLANIFICACION ESTRATEGICA	DIAGNOSTICO SITUACIONAL	INTERNO	Realiza diagnósticos internos (fortalezas y debilidades).	LIKERT: Ordinal.	X		
		EXTERNO	Realizan evaluaciones tomando en cuenta el diagnostico externo (amenazas y oportunidades).		X		
	ESTABLECIMIENTO DE PROPOSITOS	MISION	Le han enseñado, con qué fin se encuentra en el mercado (misión).		X		
		VISION	La gerencia general de su empresa, se encuentra ejecutando hacia donde quieren llegar (visión).		X		
		VALORES	La gerencia es explicita con sus políticas empresariales (valores).		X		
	OBJETIVOS	LARGO PLAZO	La alta dirección está cumpliendo con los objetivos establecidos a largo plazo.		X		
		CORTO PLAZO	La gerencia otorga a tiempo la información que ayudara a cumplir los objetivos a corto plazo.		X		
	ESTRATEGIAS	GENERICAS	Se procesa información del entorno con la finalidad de planificar estrategias genéricas (liderazgo, diferenciación y concentración), orientadas a dar respuestas a situaciones que requieren estar atendidas.		X		
		INTERNAS	Se hace de manera oportuna el buen uso de las estrategias internas para la resolución de problemas.		X		
		EXTERNAS	Es determinante que en su empresa se apliquen las estrategias externas (estudios de mercado, análisis, etc. De la competencia), para que su empresa tenga una realización de planificación exitosa.		X		
Firma del experto: DR. TEODORO CARRANZA ESTELA			Fecha: 03/07/2020				

MATRIZ DE VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO DE OBTENCIÓN DE DATOS							
Título de la investigación: "PLANIFICACION ESTRATEGICA Y TOMA DE DECISIONES EN LA EMPRESA MASTER FRIO PERU SAC, SURCO, 2020"							
Apellidos y nombres del investigador: Carrascal Wong, Carla Giannina							
Apellidos y nombres del experto: Dr. Carranza Estela, Teodoro							
ASPECTO POR EVALUAR				OPINION DEL EXPERTO			
VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	ITEM/PREGUNTA	ESCALA	SI CUMPLE	NO CUMPLE	OBSERVACIONES / SUGERENCIAS
TOMA DE DECISIONES	DEFINICIÓN DEL PROBLEMA	RECONOCER SI EL PROBLEMA EXISTE	Realizan evaluaciones de identificación de problemas para tomar acciones frente a la toma de decisiones.	LIKERT: Ordinal.	X		
		CAUSA DEL PROBLEMA	Se identifican las causas del problema antes de tomar decisiones.		X		
	GENERACIÓN DE ALTERNATIVAS	DIAGNÓSTICO DEL PROBLEMA	Se realiza un diagnóstico de los problemas para la toma de decisiones.		X		
		SOLUCIONES A MEDIDA	Se generan medidas de solución para los problemas presentados		X		
	EVALUACIÓN DE ALTERNATIVAS	DETERMINACIÓN DEL VALOR	Se utiliza el componente de la determinación del valor para la toma de decisiones.		X		
		ANÁLISIS	Realiza correctamente la evaluación de alternativas empleando el análisis para la toma de decisiones.		X		
		PREDECIR CONSECUENCIAS	Realiza evaluaciones de su alternativa para predecir las consecuencias.		X		
	ELECCIÓN DE UNA ALTERNATIVA	COSTO	Se evalúan los costos que se generan de cada una de las alternativas para la toma de decisiones.		X		
		CALIDAD	Se evalúa la calidad de cada alternativa de soluciones en la toma de decisiones.		X		
		CONFIABILIDAD	La empresa mide la confiabilidad de cada alternativa en la toma de decisiones.		X		
		FLEXIBILIDAD	Tiene su empresa un plan de flexibilidad de cada alternativa para la toma de decisiones.		X		
	IMPLEMENTACION DE LA DECISION	COMPRESIÓN	La empresa a través de sus directivos toma medida para la comprensión de las decisiones.		X		
		COMPROMISO	La alta dirección promueve el compromiso en la implementación de la decisión tomada.		X		
	EVALUACION DE LA DECISION	INFORMACION	Se evalúa la decisión en función a la información que se obtiene de su empresa.		X		
		RETROALIMENTACION	Se toma medidas correctivas en función a las decisiones tomadas.		X		
Firma del experto: DR. TEODORO CARRANZA ESTELA			Fecha: 03/07/2020				





o si proceden, en dependencia de la naturaleza de la investigación y de las variables.

Dra. Luna Gamarra Magaly Ericka


MATRIZ DE INSTRUMENTO - CARRASCAL WONG, CARLA- IX CICLO UCV Recibidos x   

 **Carla Carrascal Wong** sáb., 27 jun. 16:33 (hace 5 días) 

Dra. Luna buenas tardes, disculpe la molestia. adjunto mi trabajo con las observaciones levantadas. Frente a esta situación de emergencia en la que nos en...

 **MAGALY ERICKA LUNA GAMARRA** sáb., 27 jun. 18:10 (hace 5 días)   

para mí ▾



ES APLICABLE en sus dos variables. 





El sáb., 27 jun. 2020 a las 16:33, Carla Carrascal Wong (<carla.carrascal@gmail.com>) escribió:
Dra. Luna

buenas tardes, disculpe la molestia.
adjunto mi trabajo con las observaciones levantadas.



Frente a esta situación de emergencia en la que nos encontramos los estudiantes de IX ciclo requiero POR FAVOR la validación de mis instrumentos, los mismos que adjunto para su revisión bajo Juicio de Experto. De ser el caso que usted considera que los instrumentos en cada una de las variables son Aplicable, sólo señale la **palabra ES APLICABLE** como respuesta en este correo.
Agradecemos su colaboración y dedicación,

Mg. Maurtua Gurmendi Luzmila Gabriela

Matriz 2020 Recibidos x  

 **gabriela maurtua** dom., 28 jun. 10:43 (hace 4 días)   



para mí ▾

 inglés ▾ >  español ▾ [Traducir mensaje](#) Desactivar para: inglés x

ES APLICABLE

Saludos
Mgr. Maurtua Gurmendi Luzmila **Gabriela**

Obtener [BlueMail para Android](#)

 Responder  Reenviar

CONFIABILIDAD

ALFA DE CRONBACH			
PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA		TOMA DE DECISIONES	
Estadísticas de fiabilidad		Estadísticas de fiabilidad	
Alfa de Cronbach	N de elementos	Alfa de Cronbach	N de elementos
,763	10	,944	15

Coefficiente de Alfa de Cronbach

	Coeficiente	Relación
1	0.00 a +/-0.20	Despreciable
2	0.20 a 0.40	Bajo o Ligera
3	0.40 a 0.60	Moderada
4	0.60 a 0.80	Marcada
5	0.80 a 1.00	Muy alta

Fuente: Hernández, Fernández y Baptista

De acuerdo al análisis de confiabilidad el resultado de la variable planificación estratégica fue 0,763 y la variable toma de decisiones 0,944 de acuerdo a la tabla de valores del alfa de valores de Cronbach, el instrumento de medición es muy marcado y muy alto en ambas variables respectivamente.

Surco, 13 de diciembre del 2020

Señorita
Carla Giannina Carrascal Wong
Presente. –

De nuestra consideración:

En respuesta a su solicitud con fecha 28 de noviembre del año en curso, se le autoriza a realizar su estudio de investigación con las restricciones que ello conlleva, desarrollando los instrumentos respectivos dentro de la empresa MASTER FRIO PERU SAC, se le hace la autorización de la misma.

Así mismo, deberá presentar avances y mostrar instrumentos desarrollados cada vez que se le solicite, así como deberá coordinar previamente horarios de entrevistas u cualquier otra actividad que comprometa el normal desarrollo de las funciones de la empresa en mención.

Finalmente, le deseamos éxitos en su investigación.

Atentamente,

MASTER FRIO INGENIEROS
Ing. Omar Tarazona Rodríguez
Gerente General

OMAR TARAZONA RODRIGUEZ
GERENTE GENERAL
MASTER FRIO PERU SAC