



**UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO**

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

**Planeamiento estratégico y su relación con la gestión logística  
en el sector farmacéutico del distrito de Ate, 2020**

**TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:**

Licenciada en Administración

**AUTORAS:**

Mamani Flores, Jessica Kelly (Orcid: 0000-0002-5943-7739)

Sánchez Vásquez, Yovana del Pilar (Orcid: 0000-0001-5329-9171)

**ASESORA:**

Mg. Rosales Domínguez, Edihl Geobana (Orcid: 0000-0002-8360-4736)

**LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:**

Gestión de Organizaciones

LIMA – PERÚ

2020

### **Dedicatoria**

A mis familiares, por su amor incondicional y apoyo en todo momento para poder enfrentar las diversas dificultades que se me presentó en el camino.

Jessica Mamani Flores.

A mi esposo Rodolfo, mis hijas Susan y Fiorella por darme esa fortaleza que se necesita para seguir con este nuevo reto y por su incondicional apoyo en todo momento.

Yovana Sánchez Vásquez.

### **Agradecimiento**

Agradecer en primer lugar a Dios, por darnos salud cada día para alcanzar nuestras metas; Asimismo nuestro más grande y sincero agradecimiento a nuestra asesora Mg. Rosales Domínguez Edith, quién con su paciencia, dirección, conocimiento, permitió el desarrollo de este trabajo.

## Índice de contenidos

Dedicatoria	ii
Agradecimiento	iii
Índice de contenido	iv
Índice de tablas	v
Índice de gráficos y figuras	vi
Resumen	vii
Abstract	viii
I. INTRODUCCIÓN	9
II. MARCO TEÓRICO	12
III. METODOLOGÍA	22
3.1. Tipo y Diseño de investigación	22
3.2. Variables y Operacionalización	23
3.3. Población, Muestra, Muestreo, Unidad de análisis	28
3.4. Técnicas e Instrumentos de recolección de datos	30
3.5. Procedimiento	33
3.6. Método de Análisis de datos	33
3.7. Aspectos Éticos	34
IV. RESULTADOS	35
V. DISCUSIÓN	41
VI. CONCLUSIONES	50
VII. RECOMENDACIONES	51
REFERENCIAS	52
ANEXOS	61

## Índice de tablas

Tabla 1: Matriz de operacionalización de variables: Planeamiento Estratégico y su relación con la gestión Logística en el sector farmacéutico	27
Tabla 2: Datos agrupados por niveles e intervalos	30
Tabla 3: Juicio de Expertos: Validadores del instrumento	31
Tabla 4: Rango de confiabilidad según coeficiente Alfa de Cronbach	32
Tabla 5: Resumen de procesamiento de datos	33
Tabla 6: Alfa de Cronbach	33
Tabla 7: Estadísticos	35
Tabla 8: Variable 1: Planeamiento Estratégico	35
Tabla 9: Dimensión 1: Objetivos Estratégicos	36
Tabla 10: Dimensión 2: Estrategia Competitiva	37
Tabla 11: Variable 2: Gestión Logística	38
Tabla 12: Dimensión 3: Implementación	39
Tabla 13: Dimensión 4: Control	40
Tabla 14: Prueba de normalidad Kolmogorov-Smirnov	41
Tabla 15: Interpretación del coeficiente de correlación	42
Tabla 16: Prueba de correlación de variable - Hipótesis general	43
Tabla 17: Prueba de correlación de variable - Hipótesis específica 1	44
Tabla 18: Prueba de correlación de variable - Hipótesis específica 2	45

## Índice de figuras

Figura 1: Número de farmacias y boticas a nivel nacional (17,317)	18
Figura 2: Tipo de investigación no experimental	23
Figura 3: Variable 1: Planeamiento Estratégico	35
Figura 4: Dimensión 1: Objetivos Estratégicos	36
Figura 5: Dimensión 2: Estrategia Competitiva	37
Figura 6: Variable 2: Gestión Logística	38
Figura 7: Dimensión 3: Implementación	39
Figura 8: Dimensión 4: Control	40

## RESUMEN

La investigación tiene como objetivo general, determinar la relación entre el planeamiento estratégico y la gestión logística en el sector farmacéutico del distrito de Ate, 2020. En la investigación se aplicó el método hipotético-deductivo, con un enfoque cuantitativo, es considerada aplicada, no experimental de corte transversal de nivel descriptivo correlacional. La población de estudio está conformada por 355 establecimientos farmacéuticos entre boticas y farmacias empadronadas, de los cuales se está tomando una muestra de 57 establecimientos. El nivel de confiabilidad se procesó por el programa estadístico SPSS, el Alfa de Cronbach, teniendo un resultado de 0.956 para ambas variables significando el grado de fiabilidad de la investigación es casi perfecta. Se concluye, que se cumplió con el objetivo e hipótesis general mencionando que se obtuvo un nivel de significancia de  $0,000 < 0,05$ , que indica que existe relación entre el planeamiento estratégico y la gestión logística y con un grado de correlación Rho de Spearman de 0,870 la cual indica que es buena. Sin embargo, en un 24,6% estaría siendo malo el planeamiento estratégico. En ese sentido se logra ver que al no tener un plan de estrategias esto trascenderá en los procesos de almacenamiento, trayendo como consecuencia los quiebres de stock.

Palabras clave: Planeamiento estratégico, gestión logística, objetivos estratégicos, estrategia competitiva, control.

## **ABSTRACT**

The general objective of the research is to determine the relationship between strategic planning and logistics management in the pharmaceutical sector of the Ate district, 2020. In the research, the hypothetical-deductive method was applied, with a quantitative approach, it is considered applied, not descriptive-correlational cross-sectional experimental level. The study population is made up of 355 pharmaceutical establishments including registered pharmacies and pharmacies, of which a sample of 57 establishments is being taken. The level of reliability was processed by the SPSS program, Cronbach's Alpha, having a result of 0.956 for both variables, meaning the degree of reliability of the investigation is almost perfect. It is concluded that the objective and general hypothesis were met, mentioning that a significance level of  $0.000 < 0.05$  was obtained, which indicates that there is a relationship between strategic planning and logistics management and with a degree of Rho de Spearman correlation of 0.870 which indicates that it is good. However, 24.6% would be bad strategic planning. In this sense, it is possible to see that by not having a strategic plan this will transcend the storage processes, resulting in stock breaks.

**Keywords:** Strategic planning, logistics management, strategic objectives, competitive strategy, control.

## I. INTRODUCCIÓN

A nivel mundial el sector farmacéutico se encuentra en una etapa de afrontar nuevos retos a las naciones, entre ellas enfrentarse a un mundo de competitividad constante, por ello se considera la importancia de establecer planeamientos estratégicos en cada área que compone una organización, como el área logística, ya que está relacionada con la capacidad del cumplimiento en una empresa, sin embargo, se presenta dificultades al realizarlas, por ello Zamora, Adarme y Vanegas (2016) mencionan que: uno de los principales problemas a todo el sistema del suministro de medicamentos a nivel mundial, está relacionado con los riesgos que interrumpen el proceso de este, que a largo plazo genera costos en las industrias farmacéuticas de modo tal que ,lo representa de manera porcentual; ya que el nivel de respuesta de los sistemas de suministros corresponde al 56,91% y en los servicios logísticos de aprovisamiento al 71,31% (p.173). Esto muestra que hay inconvenientes en los tiempos de entrega y que posiblemente ocasionen las rupturas de stock sin tener un respaldo de emergencia. Así pues, las empresas del sector farmacéutico, no solo deben confiar en sus propias ideas e investigaciones que realizan internamente, sino que deben apoyarse en fuentes externas que les proporcionen estrategias para competir y lograr una capacidad de transformación, deben tener en cuenta que el éxito depende de cómo van a realinear sus procesos, en gran medida el desarrollar una cultura de colaboración y ayude a superar los síndromes de no inventar aquí y no vender aquí (Bogers, Chesbrough, Heaton y Teece, 2019, p. 78-85).

En el Perú el sector farmacéutico es un mercado fragmentado, extenso y de alta competencia lo que produce grandes ganancias a las organizaciones, es por ello que estas mismas se ven con la obligación de plantear ideas nuevas, en este contexto es importante que farmacias y boticas independientes hagan uso de un planeamiento estratégico para brindar un servicio con altos estándares de calidad según requerimientos de los clientes. Es por ello que, en un artículo de la revista, Real time Management y PAD (como se citó en Gestión, 2019) afirma que: “El 80% de las empresas del país, con presencia local ejecuta su planeamiento estratégico, pero solo un 37% está satisfecho con su implementación” (párr.1). Cabe decir entonces que al no tener un buen plan estratégico en este sector, afecta lograr una buena gestión logística y como consecuencia se obtendrá un mal desarrollo en sus

operaciones, asimismo Gestión (2018) menciona que: Sí cada organización farmacéutica le diera mayor importancia a la logística, lograría mayores ventajas en sus procedimientos, esto podría darse hasta un doce o quince por ciento (párr. 4). De acuerdo a ello se deduce la importancia del planeamiento estratégico para obtener un mejor desarrollo de dicha área.

En la actualidad el distrito de Ate, cuenta con un total de 355 establecimientos farmacéuticos empadronados de los cuales se observa frecuentemente quiebres de stock en sus distintos productos de venta, teniendo como resultado el malestar del cliente, frente a lo mencionado se ve la deficiencia de un buen planeamiento estratégico. Por ello, contar con un buen plan determinara la manera en que se va a actuar para resolver problemas con rapidez. Según Rodríguez (2017) menciona que dentro de estas áreas (logística-farmacia), el trabajo que se realiza es de forma habitual, donde se cree que no es necesario la integración de especialistas, es así como los mismos dueños son los encargados de disponer la dirección de dichas áreas, sin tomar en cuenta ningún método o mecanismo al momento de tomar decisiones (párr.4). Por otro lado García en una entrevista a América Economía (como se citó en Conexión Esan, 2018) indicó que para diseñar un plan en logística principalmente se debe tener en cuenta a todas las áreas de la organización, y de manera conjunta, tomar decisiones, siempre buscando la buena atención hacia el cliente (párr. 3), quiere decir entonces que el correcto funcionamiento de un buen planeamiento estratégico y una buena gestión logística ambas deben actuar de forma conjunta con otras áreas de la empresa y de manera esencial para un adecuado almacenamiento y dispensación de medicamentos, entonces las farmacias y boticas del distrito de Ate deberían tener en cuenta principalmente, que al implementar estrategias les proporcionaría mejores resultados, para que puedan obtener y brindar un mejor servicio, con las cuales se tomarían mejores y acertadas decisiones que conlleven a alcanzar los objetivos planeados a corto, mediano y largo plazo. De acuerdo con Salkic, señala que ignorar un buen plan estratégico dentro de las organizaciones puede acarrear un rendimiento deficiente y menores posibilidades de supervivencia en el mercado. Por lo tanto, la planificación estratégica debe centrarse en los factores que tienen un impacto considerable (citado por Saleh y Yusoff, 2019, p.3). De este modo en este rubro farmacéutico se hace necesaria la posibilidad de buscar alternativas o estrategias para seguir a flote

y no quedar fuera del mercado. Por lo tanto, teniendo como base de manera principal el bajo nivel que existe de un buen planeamiento estratégico dentro de este sector, el estudio busca plantear diversas estrategias, métodos y algunas recomendaciones, para el logro de las metas, considerando las necesidades y exigencias del mercado, y, se vea reflejado en las farmacias y boticas del distrito de Ate. Es así que el problema general que se presenta es: ¿Cuál es la relación que existe entre el planeamiento estratégico y la gestión logística en el sector farmacéutico del distrito de Ate, 2020?, en tanto los problemas específicos son: ¿Cuál es la relación que existe entre los objetivos estratégicos y la logística en el sector farmacéutico del distrito de Ate, 2020?, y ¿Cuál es la relación que existe entre la estrategia competitiva y la gestión logística en el sector farmacéutico del distrito de Ate, 2020?. Por ello se justifica la investigación, ya que tiene como finalidad ver la realidad actual de este sector y aportar conocimiento e información, para futuros trabajos de investigación relevantes al tema, sobre todo para estudiantes que busquen información relacionado a las variables investigadas.

Por consiguiente, el objetivo general es determinar la relación entre el planeamiento estratégico y la gestión logística en el sector farmacéutico del distrito de Ate, 2020. Asimismo, los objetivos específicos son: determinar la relación que existe entre los objetivos estratégicos y la gestión logística en el sector farmacéutico del distrito Ate, 2020 y por último determinar la relación que existe entre la estrategia competitiva y la gestión logística en el sector farmacéutico del distrito de Ate, 2020. Seguidamente se verá la hipótesis general de la investigación; Existe relación significativa entre el planeamiento estratégico y la gestión logística en el sector farmacéutico del distrito de Ate, 2020. Al mismo tiempo las hipótesis específicas, la primera es; Existe relación significativa entre los objetivos estratégicos y la gestión logística en el sector farmacéutico del distrito de Ate, 2020. La segunda hipótesis es; Existe relación significativa entre la estrategia competitiva y la gestión logística en el sector farmacéutico del distrito de Ate, 2020.

## II. MARCO TEÓRICO

Adicionalmente se contempla los siguientes precedentes relacionados con el presente estudio de investigación, para contrastar nuestras variables de estudio. A nivel internacional tenemos:

Murillo (2015), en la tesis titulada *Plan de comercio para la proposición en camino de la distribuidora de medicamentos e instrumentos médicos al costo en el oriente colombiano, 2015*. Tuvo el objetivo de investigación realizar el estudio del mercado de medicamentos en el entorno macro y microeconómico farmacéutico. Se trató de un estudio de tipo no experimental, los instrumentos que se utilizó fueron las entrevistas a destacados representantes que distribuyen medicamentos de la zona. Quien concluyó que hay demanda de los medicamentos en el sector estudiado, por lo tanto, el proyecto es viable ya que no presenta dificultades para el manejo de los procesos, también es importante realizar la matriz DOFA, MEFI Y MEFE, para el cumplimiento del proyecto planteado. Más adelante Ampudia (2016), refiere en la investigación que realizó y tiene como título *Plan estratégico de comercialización y su incidencia en el volumen de ventas en la farmacia SERMYFAR en la parte de Conocoto del distrito de Quito 2016*. El objetivo del estudio fue la aplicación de una planificación estratégica de comercialización y volumen de ventas en la farmacia SERMYFAR, con la intención de tener una mayor participación en el mercado. Para ello se aplicó el enfoque de investigación cualitativa y descriptiva, se utilizó como herramienta el sondeo en el campo como recolección de información. Quien concluyó que el plan estratégico refuerza de llegar a los objetivos de venta, aplicando el análisis de FODA permite tener claramente las estrategias de cambio para mejorar los procesos en la organización. También, Gómez (2017), en la investigación que sostuvo y lleva por título *Plan estratégico logístico para una Pyme. Buenos Aires, 2017*. El objetivo del mismo fue el análisis del plan estratégico logístico realizando una adecuada gestión de recursos propios y de terceros. Las técnicas de investigación fueron cualitativas, el tipo de estudio fue exploratorio descriptivo correlacional, el instrumento utilizado fue una entrevista. Como conclusión pudo encontrar las políticas de inventario lograra la suficiente cantidad de productos para que se realicen las ventas generando un adecuado proceso productivo. También, Martínez, De la Hoz, García y Molina (2017), mencionan en un artículo titulado *Dirección logística en Pymes del sector de colaboradores de carga*

del área de Atlántico, 2017 que tuvo la finalidad de estudiar el análisis de la dirección del movimiento y transportes en las PYME, en el área de los trabajadores del cargamento. Para ello realizaron un estudio de forma cuantitativa, con enfoque descriptivo utilizando un diseño no experimental de forma transeccional, por consiguiente, se llevó a cabo un formulario simple de grado ordinal Likert. Quienes concluyeron que en la organización estudiada existe un gran desempeño en el trabajo logístico en diversos puntos como; el tiempo de inventario, en la puntualidad de despachos. De igual forma Hernández, Di Pérez, León, Infante y Blanco (2016), en el artículo que llevó por título *Proposición de proceso de planificación de sistemas de información para el sector biofarmacéutica cubana, 2016*. Sostuvieron como objetivo de estudio, la propuesta de planificación de métodos de información del rubro farmacéutico cubano. El estudio se realizó mediante el diseño no experimental, también evaluaciones de TIC que concuerda con la cadena de suministro, de la misma forma se empleó el diseño de procesos de modelación, que facilita la comprensión del proceso a todos los que perteneces a la organización. La herramienta que utilizaron fue el modelo de decisión TEMIX, esto permitió evaluar la parte tecnología y automatización de los procesos. Por lo tanto, concluyeron que existe una escasez al implementar técnicas en la administración empresarial realizando estrategias para decidir acuerdos, implementando un software con la finalidad de brindar el progreso del sistema informático. Seguidamente se presenta los antecedentes nacionales según:

Flemming (2019), en la tesis que tuvo por título *Gestión por procesos y la cadena de valor en la industria farmacéutica*. Realizada en la Universidad de Lima. El principal objetivo de la investigación fue lograr una mejor rotación de los productos adjudicados en las licitaciones públicas. El estudio se llevó a cabo de nivel descriptivo explicativo-causal no experimental, con una muestra de la totalidad de las instituciones de EsSalud a nivel nacional. Los instrumentos utilizados fueron: diagrama causa-efecto (Ishikawa), planillas de inspección, gráficos de control, diagramas de flujo, histogramas. En los resultados obtenidos, quedó demostrado el éxito de la aplicación de dichas herramientas y finalmente permitió la adecuada demanda de lo adquirido en la licitación, evitando sanciones que perjudiquen a la empresa. Por otro lado, Pacoricuna y Mejía (2015), en el artículo titulado *Mejoras en la programación de la producción de una empresa farmacéutica*. Quienes

establecieron como objetivo plantear propuestas de mejora para la línea de producción de líquidos no estériles en una empresa farmacéutica. El estudio fue de diseño experimental, matemático, donde permita realizar un modelo de programación lineal entera mixta, tomándose datos para población dentro de la empresa, del área de producción. Los resultados que se obtuvieron de una modelación de cinco meses fueron, mayores de los resultados reales de la empresa, logrando, además, la producción de quince lotes más. En consecuencia, determinaron que se genera un ahorro, el cual dicho estudio debería considerarse como un proyecto. Además, Chuy y Mejía (2018), en su tesis de investigación que llevó por título *Propuesta de mejora en la gestión logística y operaciones para aumentar la rentabilidad de la empresa compañía nacional de fármacos y artículos E.I.R.L*, Universidad del Norte Trujillo-Perú. El objetivo del estudio fue definir el impacto de la propuesta de mejora de gestión logística y operaciones de la empresa Compañía Nacional de Fármacos y Artículos E.I.R.L. El estudio realizado fue de nivel exploratorio y descriptivo, los instrumentos empleados fueron la observación, la entrevista, la consulta, el registro de datos históricos que se elaboró a través de la matriz de priorización y finalmente el diagrama de Pareto, teniendo como resultados que los valores actuales no coinciden, por falta de una buena gestión operativa; quienes concluyeron que la elaboración de un diagrama de operaciones de procesos podría estandarizar los tiempos de cada actividad desarrollada para luego optimizarlos. También, Rodríguez (2017), en su investigación titulada *Análisis del proceso logístico de farmacias en la clínica San Juan de Dios, Arequipa, 2016*. El objetivo fue el análisis de los procesos logísticos hospitalario que desarrolla la clínica. El estudio fue de nivel explicativo-descriptivo, no experimental, tomando como base la población censal del área de farmacia, utilizando como instrumento el diagrama de Ishikawa, dando como resultados, deficiencia en el área de almacén, la falta de control administrativo y con ello la falta de capacitación del personal de farmacia. Finalmente, a partir del análisis de los procesos logísticos que desarrollaba la clínica en estudio, pudieron observar que no cuenta con evaluaciones permanentes del personal conjuntamente con un buen sistema de información. Además, Toro (2019), en su tesis que tuvo por título *Gestión de compras para mejorar el abastecimiento de la farmacia general de la empresa*

*Sistemas de Administración S.A.C., Lima, 2019.* El objetivo fue determinar la gestión y mejora del abastecimiento en la farmacia general de la empresa sistemas de administración S.A.C. La investigación fue de tipo aplicada, teniendo como población el número de órdenes que envían a proveedores no negociados donde también se incluyó las órdenes de emergencia que se dan por farmacias externas y finalmente se tuvo en cuenta los préstamos que se realizaron en diferentes clínicas durante el período de 8 meses. La muestra que se utilizó fue de tipo censo intencional, los instrumentos utilizados en este proyecto fue una ficha general de observaciones, tanto para la variable dependiente como la independiente y se obtuvo como resultados, mayores ingresos de las ventas efectuadas y el cumplimiento de las ordenes de compras enviadas a los distintos proveedores, además de ello, se logró reducir los gastos que generaban los medicamentos pendientes.

Frente al contexto anterior, se presenta las diferentes teorías investigadas relacionadas a nuestras variables: planeamiento estratégico y su relación con la gestión logística. Por ello se encontró la teoría general de contingencia de la cual Meléndez (2019) menciona que esta teoría se define como “una posibilidad de que algo pueda suceder, o no, algo incierto o eventual,” creada en 1980 por William Dill, William Starbuck, James Thompson, Paul Lawrence, Jay Lorsch y Tom Burns, donde indican: toda organización es un sistema abierto, subrayan los ajustes que deben tener los procesos y características de cada situación, la adaptación a la estructura de la empresa y a diversas contingencias, los objetivos que se toman deben de tener un plan A, B y C para cada situación (p. 4). Es decir, que esta teoría nace a raíz de los resultados de investigaciones realizadas para verificar los modelos de estructuras organizacionales y del comportamiento administrativo. Por lo tanto, Chiavenato (2014) subraya que esta teoría dentro de las organizaciones nada es absoluto, al ser relativo, todo depende de algo más, existe una relación práctica entre las condiciones del ambiente y las técnicas administrativas para alcanzar con eficiencia los objetivos de la organización (p. 371). Sin embargo, fue entre los años 1965 y 1967 el austriaco Fred Fiedler, como el más representativo de esta teoría, desarrolló una nueva teoría: del liderazgo, basada en que no existe un estilo único de liderazgo aplicado a todas las situaciones. Propuso que mejor que tratar de enseñar un tipo de liderazgo a las personas, era mejor hacerlas entender y tratar de aplicarlo a distintas situaciones y criterio frente a variables situacionales

que influyen en un liderazgo eficaz (Jáuregui, 2019, párr. 10). Posteriormente; Luna, Osorio y Valenzuela (2018), refieren que la teoría de contingencia analiza la eficiencia de las organizaciones y que no alcanzan a un solo modelo administrativo, sino, que es de acuerdo al diagnóstico situacional, considerando variables internas y externas. Además, otorgan una variedad de soluciones, las mismas que pueden ser aplicadas para solucionar problemas con relación a la empresa (párr. 1-3). Es así como desde esta perspectiva Segredo (2016) define dos enfoques, el de sistemas y contingencias, el primero (sistemas) distingue que las organizaciones no deben estar separadas, dependen de su entorno para obtener sus recursos, por otro lado, el enfoque de contingencia, plantea que las organizaciones no son iguales, confrontan diferentes situaciones, y a su vez utilizan distintos tipos de estrategias, pero necesitan diferentes formas de dirección (p. 42). Es decir que una estrategia propuesta para la organización minimiza cualquier costo de error financiero que afecte la rentabilidad, debido a esto, Chandler en 1962 observó la importancia de la función gerencial y como se debe identificar y determinar la estrategia con pautas de crecimiento y de algún tipo de estructura que sigue la organización,[...]. Así pues, también aclara que la estrategia es una definición de objetivos básicos a largo plazo, la aceptación de vías de acción y la asignación de recursos necesarios para que se pueda cumplir los objetivos y las metas (citado en Calderón, 2017, p. 6). De la misma forma podemos mencionar a Porter, padre de la estrategia competitiva (citado en Huerta, 2016) indica que, parte de un buen plan estratégico dentro de una organización es tener en cuenta una relación de factores, el cual ayude a desarrollar la estrategia correcta frente a la competencia. Sus ideas no solo están enfocadas en la parte interna de la empresa, sino también la parte externa en que estas organizaciones se desarrollan (párr. 12). Sin embargo, Ansoff (citado en Cardoza, 2018) refiere que una implementación de estrategias para el crecimiento de una empresa es en función a la relación existente entre la situación actual y los nuevos desarrollos corporativos; es por ello que relaciona al producto con el mercado, donde identifica a cuatro tipos de estrategias básicas para un buen desarrollo, estas son: penetración y desarrollo de mercado, desarrollo de nuevos productos o servicios y la diversificación (p. 26). Por otro lado, Andrews (citado en Calderón, 2017) identificó que la estrategia es como un patrón de los principales objetivos y metas que se necesitan para conseguir dichos logros con propósitos fijos, de tal manera que se pueda identificar en qué clase de negocio requiera estar la empresa (p. 24). De lo

mencionado, se entiende que es necesario el planeamiento estratégico en el sector farmacéutico, ya que esto conlleva a tener mejores resultados en la organización. Por otro lado, Kendall y Kendall, afirma: “Las organizaciones se consideran sistemas diseñados para cumplir metas y objetivos predeterminados con la intervención de las personas y otros recursos de que se disponen” (citado en Pantoja y Salazar, 2019, p. 3), es decir que en los establecimientos farmacéuticos deben incluir dentro de sus estrategias diseños que les proporcionen resultados en favor de las empresas. Además las decisiones que se van a tomar van a depender del tamaño de la organización, ya que si son pequeñas o que recién se estén iniciando las decisiones que van a tomar van a ser intuitivas e informales, hasta que formen parte del mercado sus decisiones serán más formales y colectiva, También, Pantoja y Salazar (2019) subrayan que el proceso del enfoque de contingencias aportó un elemento fundamental para la situación actual en referencia a lo sistémico, logrando incluir como elemento determinante una posición válida en la parte administrativa, con sus condiciones inesperadas (p. 4). Es por ello que sector farmacéutico tiene como prioridad proponer planes de contingencia como se menciona en el contexto anterior, por lo tanto no se tiene un buen control de las estrategia a seguir. Es por ello que en la revista Conexión Esan (2019) subraya que el sector farmacéutico peruano es sumamente competitivo, y supera a las ventas con más de 4000 millones de dólares al año, con un aporte del 10.8% del PBI para país y que actualmente identifican acciones y áreas en las que se busca crear estrategias para poder mantenerse con ese margen, es por ello que una de las cadenas de farmacias, como lo es Inkafarma, que cuenta actualmente con más de 2000 puntos de venta a nivel nacional, fue la primera empresa farmacéutica en incorporar una estrategia del comercio electrónico, que a través de un desarrollo web y un aplicativo móvil logro elevar aproximadamente el 5 % de sus ventas que se realizan haciendo uso de estos canales digitales (párr. 2-4). Así pues, frente a ello según Digemid (2018), indica que en el país el número de farmacias es de 1,929 y Boticas de 13,040 esto como establecimientos independientes, sin embargo, no se está tomando como referencia a las cadenas que suman un total de 2,402 empresas a nivel nacional, dando como resultado un total de 17,371 establecimientos farmacéuticos, como se muestra en la figura 1. (p. 20). De acuerdo a lo mencionado cabe destacar que en el 2018 el sector farmacéutico dio un gran giro ya que el 90% de las farmacias han sido adquiridas por un solo dueño, al llevar a cabo Inkafarma, por medio de in retail,

la compra de las cadenas de distribución a sus excompetidores MiFarma, BTL, Fasa, y Arcángel, estableciendo así un monopolio en este sector (Romero, 2018; “Intercorp,” 2018). Finalmente podemos mencionar, a las principales cadenas de farmacias representada principalmente por Inkafarma cuyos márgenes se encuentra en promedio en 31% de ventas, pudiendo incrementarse conforme pasen los años debido al monopolio que existe actualmente y al fuerte poder de negociación (Perú Retail, 2016). Por lo tanto, conforme han pasado los años y al rápido crecimiento de las cadenas, muchas farmacias y boticas independientes fueron desapareciendo, ya que cuya administración utiliza una infraestructura tradicional, y esto les ha resultado muy difícil de competir de forma equitativa con las cadenas de farmacias modernas que incursionaron con innovadores conceptos de gestión y atención al cliente . Por esta razón en noviembre del 2019 se aprobó y publicó en el Diario el Peruano el Decreto de Urgencia 013-2019, donde establece el control previo de operaciones de concentración empresarial; para un mejor control sobre las empresas en el país.

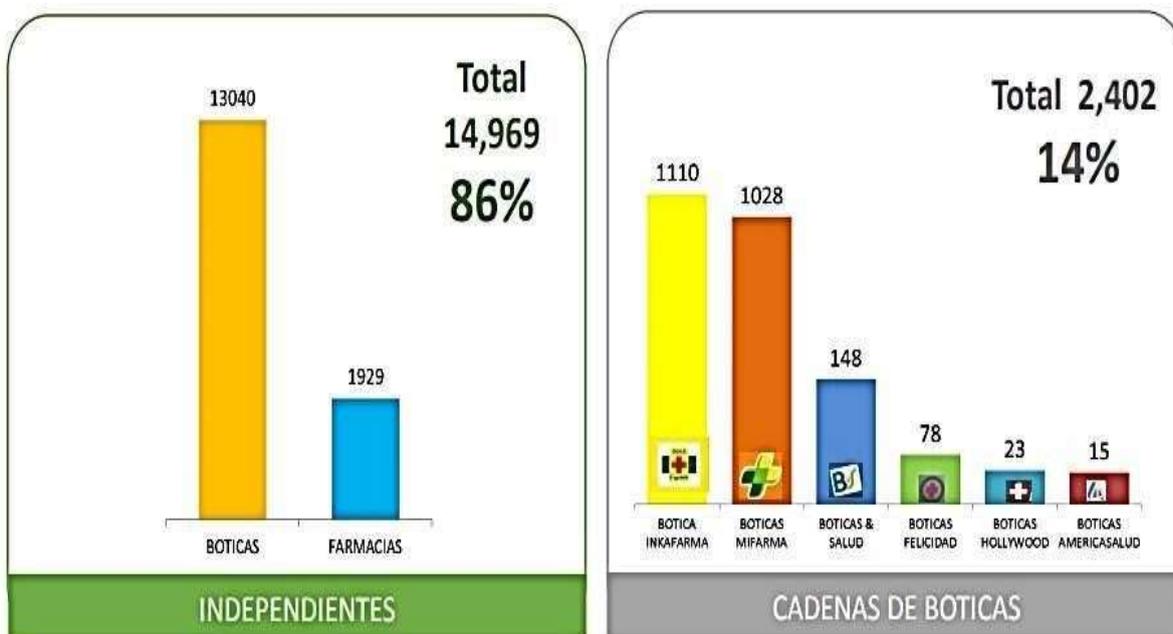


Figura 1: Número de farmacias y boticas a nivel nacional (17,317)

Fuente: DIGEMID (2018, p. 20)

Sin embargo, a raíz de la competencia tan fuerte con las cadenas, las pequeñas empresas del sector activas, optan por mantener buenas relaciones con los clientes con el fin de lograr su fidelización así como lo mencionan, Raimondo, Miceli, Costabile, Reichheld y Sasser, que dentro de un establecimiento el desarrollar las relaciones que se dan con los clientes es muy beneficiosa ,ya que perder uno de

ellos en este sector que es sumamente competitivo puede resultar muy costoso, es por ello que se debe mantener estas relaciones exitosas a largo plazo, teniendo en cuenta que los clientes antiguos generan más beneficios que los nuevos (citado Hamzeh,2019.p. 108-109). Por otro lado, según un estudio del Congressional Budget Office (CBO) las empresas farmacéuticas tratan de mejorar la salud y la vida, ya que los productos que se expenden son cruciales para los pacientes, en ese sentido todos los procesos deben controlarse, monitorearse estrictamente y alinearse con la ética y el cumplimiento (citado por Yu, Arokiasamy y Tham, 2019, p. 596).

Al mismo tiempo, con respecto a la variable, gestión logística tenemos a; Padrón (2016) menciona a la teoría de sistemas, concebida por Ludwig Von Bertalanffy en 1940, como un aporte valioso a la integración de la logística, por el funcionamiento, ya que está compuesta por un sistema de actividades en la gestión de flujos físicos de información. La teoría general de sistemas se puede relacionar con el área logística ya que conforma una unidad de redes autónomas y bien organizadas, de ese modo se puede alcanzar la satisfacción de los clientes en diversos aspectos como; tiempo, cantidad y calidad (p. 104). Años más tarde los físicos israelíes, Goldratt y Cox desarrollan en 1993 la teoría de restricciones. Esta teoría busca desarrollar una ventaja competitiva haciendo un buen manejo de gestión de recursos menos significativos en una organización, de manera que debilita a las restricciones, ya que estas impiden el alcance de los objetivos en una empresa y por ende afecta su rentabilidad. Por ello habla del mejoramiento continuo y solución en los procesos en el área logístico, también menciona el análisis de los costos, el manejo del talento humano, buscando las restricciones que afecta principalmente la satisfacción del cliente (citado en Acevedo y Ramírez, 2017, p. 49). Así mismo, sobre la teoría de restricciones nos habla del esfuerzo en conjunto Corbet (citado en Romero, Ortiz y Caicedo, 2019) mencionando que la teoría estudiada examina a cada organización como sistema, en el cual cada parte interactúa con el otro, desempeñándose sistemáticamente y todos aportan esfuerzos en conjunto. Por ello es importante reconocer al eslabón más débil del proceso que juega como papel de restricción en el sistema (p.76). De la misma forma Tamayo (2017) menciona algunas características más relevantes de la teoría de sistemas como: Abarcativo, por que como su mismo nombre lo menciona, abarca

la mayor parte de objetivos. Otra característica es ordenada; ya que muestra los recursos organizados para el logro de metas. También se muestra funcional; por que ejecuta cada acción en función de la satisfacción de necesidades en una organización y la toma de decisiones. Por otro lado, también es creativa por que proporciona nuevos métodos para alcanzar las metas propuestas. Sin embargo, también es crítica, ya que por medio de una constante evaluación no permite la desviación de los objetivos. Otra característica es ser eficiente, porque está interesado en que todo marche bien, solucionando cada restricción que impida el estudio. La última característica es interdisciplinaria, ya que cuenta con múltiples áreas, con funciones específicas, aplicando eficientes métodos de manera conjunta. Frente a ello se presenta dos enfoques en la teoría general de sistemas, que se relaciona a su vez, el primero trata de verificar un todo y escoger las diferentes posibilidades en cada área, mientras que el segundo enfoque ordena estas mismas áreas con todas sus características que la compone en función a la organización (p. 88).

Es así que también se presenta enfoques relacionados a la segunda variable estudiada, la gestión logística, por el cual Ballou (citado en Cano, Orué, Martínez, Mayett y López, 2015) refiriere una logística interna como el proceso de planeación de materiales, la aplicación de nuevas ideas en el almacenamiento de la producción, también relacionado con el reparto del mismo. También organiza las actividades en la empresa con el objetivo de que el producto tenga un mayor valor para el consumidor, por ello la importancia de los procesos productivos (p.182). Además, Ariful, Choudhury y Jahid (2019) afirman que el tiempo de entrega es muy importante para las empresas farmacéuticas porque necesitan suministrar los productos al mercado lo más rápido posible para aprovechar una ventaja competitiva. No solo es importante suministrar el producto a su debido tiempo, sino también la salud y seguridad de los clientes en relación con esto (p. 130). Más adelante Jonsson (citado en Pinheiro, Breval, Rodríguez y Follmann 2016) menciona a la logística interna como una serie de actividades que se encuentran confinadas en una pared, como un soporte de una empresa, en donde la distribución y el uso de la materia prima es organizada de manera interna, así como también el almacenamiento y empaque de los productos, de manera que se alcance el objetivo en conjunto con los abastecedores y los clientes (p. 217). Asimismo, Pan y Pokharel, describen que las

actividades de logística, es un conjunto de parámetros para identificar el potencial de mejora, y Aronsson, Abrahamsson y Spens identifican, que es lo más importante que se debe tener en cuenta al desarrollar una cadena de suministro en el sector sanitario (como se citó Cordes, Andersen y Jacobsen, 2019, p.109). Es por ello que es necesario actuar de manera conjunta en el proceso de la gestión logística para el alcance de manera eficiente a los objetivos. Por otro lado, en la actualidad, el sector farmacéutico según la Organización Panamericana de la Salud (OPS) (citado en Monzón, García y Marrero, 2019) ha encontrado retos para la gestión logística, en este sector, el abastecimiento de este tipo de productos, la necesidad de corregir cada fase en su flujo y promover sistemas de almacenamientos, además, mejorar la eficiencia de la distribución de medicamentos al público (p. 3). También, Dimitrov (Citado en Lepchak y Voese, 2020) expresa que es necesario que las organizaciones tienen que tener un dominio sobre la logística y todo con respecto a su ejecución, con la finalidad de mejorar sus prácticas, herramientas y métodos de gestión (p. 3-20). La eficiencia de la gestión logística a nivel internacional debe ser analizado más allá de solo generar utilidades, también debe considerar garantizar el nivel de abastecimiento de manera eficiente y diversa de todos los medicamentos que necesita la población. Por otro lado, según Ugarte (2019) afirma que, en los últimos años en el Perú, en el sector farmacéutico, ha presentado barreras en la gestión logística, generando retrasos en las compras y desabastecimiento en el sector público y privado [...] también se observa al sector privado que está compuesto por farmacias, boticas y clínicas con 72% de valores predominantes de ventas y al sector publico 28% de ventas (p. 105-106). Esto muestra que en el sector público hay una mayor deficiencia en la gestión logística, lo cual impacta en las ventas, a diferencia del sector privado que ha sabido manejar esta barrera, ya que tiene un mayor porcentaje de ventas.

### **III. METODOLOGÍA**

Por consiguiente, se presente la metodología estudiada: Según (Hernández et al., 2018) afirman que la metodología tiene como finalidad del estudio en la aplicación del método científico de tal manera que garantiza que las conclusiones de una investigación se logren a partir de los datos obtenidos (p. 29). Por ello se debe tener en cuenta que el método que se va a utilizar sea de carácter objetivo. Asimismo, el método es hipotético-deductivo porque llegado un momento se va a contrastar las hipótesis y se llegara a las conclusiones; Por lo tanto, Sánchez (2019) afirma que, tiene el propósito de entender los fenómenos y explicar a detalle las causas que la crean, también indica que está compuesta por otros objetivos, tal como son el control y la predicción, estas son las aplicaciones con más importancia, también, en las leyes y teorías científicas (p.108). Para explicar y dar el porqué de dicho problema, es una suposición provisional, siendo el enfoque cuantitativo, por ello Sampieri y Mendoza (2018) afirma que este enfoque representa un grupo de procesos organizados en serie para que se pueda comprobar algunas suposiciones, de donde parte una idea que se delimita y, una vez señalada genera un objetivo y preguntas e investigación (p. 5-6).

#### **3.1. Tipo y Diseño de investigación**

Tipo de investigación: Aplicada, para conocer los elementos teóricos se busca transformar los datos que se tienen, al respecto Sánchez y Reyes (2015), indica que también es denominada constructiva o utilitaria; por lo que busca aplicar el conocimiento generado por la investigación pura (p. 19); Es decir, el objetivo de este tipo de investigación es ver las formas, y caminos de llegar al conocimiento. Asimismo, el Diseño de investigación: según Hernández, Fernández, y Baptista (2014) lo definen como una estrategia que presenta un desarrollo con la finalidad de adquirir solo la información que demanda una investigación y así poder responder al planteamiento (p. 128). Se sabe que existen dos tipos de diseños, el experimental y el no experimental de corte transversal. Por tanto, la investigación es de corte transversal. De acuerdo a Álvarez y Delgado (2015) una investigación de corte transversal es el estudio para examinar el efecto del contenido de un tema de interés expuesto, ambos hechos ocurridos en un tiempo determinado y en una población específica (p. 28). Por su parte Gerstman (citado en Rodríguez y Mendivelso, 2018) define un estudio de corte transversal como un estudio basado en la observación

individual con un doble objetivo: descriptivo y analítico. Así mismo el estudio descriptivo tiene un importante objetivo, identificar la frecuencia de una condición en la población estudiada (p. 142). Es así que el nivel de investigación es correlacional, por lo cual Mendoza y Hernández (2018) define que son estudios que asocia conceptos como; variables o hechos, los cuales se pueden medir en términos estadístico, también permite conocer la relación entre las variables estudiadas (p. 109). En ese sentido la investigación realizada es de tipo descriptivo correlacional, ya que ayudo a recopilar una cierta cantidad de información en el tiempo que fue estudiado, y se utilizó para determinar lo que sucede con la relación de nuestras variables en un momento determinado.

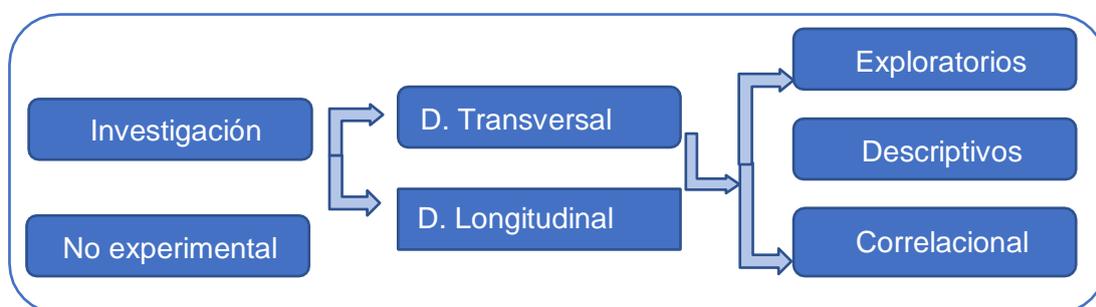


Figura 2: Tipo de investigación no experimental  
 Fuente: Elaboración propia con información de Mendoza y Hernández (2018)

### 3.2. Variables y Operacionalización

En efecto, se muestra la conceptualización de variables, dimensiones e indicadores estudiados:

#### Variable 1 (V1): Planeamiento estratégico

Según Aguirre (2015) afirma que: “planeamiento estratégico es un método que contiene procesos de análisis de contexto interno y externo, a partir del cual facilita la fijación de objetivos estratégicos y estrategias competitivas para el buen desempeño en beneficio de la empresa” (p. 110).

**Dimensión 1: Objetivos estratégicos:** son metas en donde se establece una respectiva participación de mercado para lograr obtener específicamente la productividad requerida y sea sostenible a futuro en favor de la organización (Otero, Barrios, Prieto, 2016, p. 1).

**Indicador 1: Participación de mercado;** de acuerdo con Luciani y Navarro (2018) puede definirse como un índice de competitividad que tiene una empresa y que hace ver cómo es que se está desempeñando en relación a los competidores, para aplicar estrategias acertadas con relación a los recursos materiales, tecnológicos y humanos (párr. 5)

**Indicador 2: Logro de metas;** según Locke y Latham, se caracterizan por contener dentro de sí varias funciones [...], como refuerzo para la elaboración de estrategias (citado en Martín, 2018, párr. 6)

**Dimensión 2: Estrategia competitiva:** López (2017) la define como “las líneas de actuación que una empresa tiene para competir en un segmento de mercado y se producen en un entorno competitivo conjuntamente con el de mantener un alto liderazgo de costes y diferenciación” (p. 11).

**Indicador 3: Segmentación de mercado;** la segmentación de mercado divide un mercado poblacional en grupos de consumidores que cuentan con necesidades y con características homogéneas, para poder ofertar bienes y servicios que tengan un valor de uso o de consumo (Soto, Tamayo y Almanza, 2017, p. 87)

**Indicador 4: Diferenciación;** Porter (citado en Vásquez, 2017) la define como, “una estrategia para superar la competencia dentro de un sector al que ofrece un producto o servicio único y diferentes a los de sus rivales” (párr. 2).

## **Variable 2 (V2): Gestión logística**

También se menciona a la segunda variable estudiada, gestión logística, por lo que Hurtado (2018) afirma que es el procedimiento al momento de planificar, implementar y controlar todo abastecimiento, transporte, colocación de los trabajadores y materiales con el objetivo de lograr las metas en una campaña, plan proyecto o estrategia. Puede ser definido como la gestión de inventario y todo lo que involucra esta operación (p.17). Por otro lado, Hong y Col (como lo citó Kuzmanovic, et. al, 2019), indican que en la gestión es de suma importancia analizar cómo las diferentes actividades que se desenvuelven en una empresa impactan en el desempeño de una organización (p.104).

**Dimensión 3: Implementación:** Quiala et al. (2018) afirma que es la acción de poner en práctica nuevos métodos y estrategias que permitan conseguir objetivos para el bien de una empresa, de tal forma que garantice la optimización del movimiento de los materiales de manera coordinada. (...) por ello es fundamental implementar en ciertos aspectos; el almacenamiento, el abastecimiento, la automatización de procesos (p. 93-98).

**Indicador 5: almacenamiento;** Navarro, Meza, Obredor, y Mercado (2019) el almacenamiento es el desarrollo de la organización y la inspección de los productos que garanticen la disponibilidad de los mismos de forma efectiva que no generan mayores costos, consta de procesos desde el origen y la llegada al cliente. Un manejo eficiente de los productos, garantiza un buen proceso de almacenamiento, evita daños y averías para la entrega en perfectas condiciones. Lo más importante es tener una adecuada comunicación en las ordenes de salidas, manejando información veraz en los sistemas de información (p. 31).

**Indicador 6: automatización de procesos;** Es un punto importante al momento de controlar la gestión logística, ya que gran parte de los inventarios son controlados manualmente, por ello la importancia de la automatización de procesos, que proporciona confiabilidad eficiencia y flexibilidad, satisfaciendo la demanda de un mercado, tiene como base principal el control y seguimiento de procesos productivos de forma secuencial (Vallejo citado en Molina, 2018, párr. 3). Además, Sadre, et al. (Citado en Madakam, Holmukhe y Durgesh, 2019) mencionan que es un sistema que logra editar, ejecutar, monitorear y depurar un programa de aplicación con el fin de llevar un control automatizado de forma industrial (p. 4).

**Dimensión 4: Control:** Es la facultad para establecer un lugar de forma equilibrada, crear la proporción entre los bienes, también sobre todo lo que represente un elemento negativo que no permita la realización de objetivos planteados en una empresa. Por ello, la finalidad del control hace que una acción o actividad continúe con el flujo planteado, así mismo el control no permite la desviación del curso (...) además es importante que las organizaciones apliquen medidas de control en la disponibilidad de insumos y equipos, como también el control en la calidad de los productos y el aprovechamiento de los recursos (Navarro et al., 2019 p. 26-28).

**Indicador 7: Disponibilidad de insumos;** Es la agrupación y clasificación de insumos, dirigido al proceso que está destinado en la producción o con fines de investigación. Tiene como característica simplificar la gestión de inventarios de los insumos con procedimientos estandarizados en cada grupo, también mejora la planificación de compra del mismo (Domínguez, López, Felipe, Vallin, Cruz, 2018, p. 56).

**Indicador 8: Calidad de producto;** Según Ishikawa (citado en Aguilar et al., 2014) menciona que el controlar la calidad está basado en tres aspectos, los cuales son; el desarrollo, diseño y la manufactura, también conservar un producto de calidad significa que sea económico, de utilidad, todo ello para la satisfacción de cliente. Para llegar a este objetivo es necesario que en la organización se practique la participación tanto como de los trabajadores de rango menor como también los gerentes en el control de calidad (p. 147)

**Tabla 1:**

Matriz de operacionalización de variables: Planeamiento Estratégico y su relación con la gestión Logística en el sector farmacéutico

VARIABLES	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES	ITEMS	ESCALA DE MEDICIÓN NIVELES
Variable 1: PLANEAMIENTO ESTRATÉGICO	Planeamiento estratégico es un método que contiene procesos de análisis de contexto interno y externo, a partir del cual facilita la fijación de objetivos estratégicos y estrategias competitivas para el buen desempeño en beneficio de la empresa (Aguirre, 2015, p.110).	El planeamiento estratégico está conformado por objetivos estratégicos para trazar líneas que marcan el futuro de la empresa; implica la convicción de lo que hace la institución para tratar de anticipar y prepararse de forma apropiada donde se pueda incluir los aspectos estructurales para lograr dentro de la organización los objetivos trazados.	Objetivos Estratégicos	Participación de mercado	1-2-3	ORDINAL TIPO LIKERT (5) SIEMPRE (4) CASI SIEMPRE (3) A VECES (2) CASI NUNCA (1) NUNCA  Agrupados por niveles: Malo: (12-27) Regular: (28-43) Bueno: (44-60)
				Logro de metas	4-5-6	
			Estrategia Competitiva	Segmentación de Mercado	7-8-9	
				Diferenciación	10-11-12	
Variable 2: GESTIÓN LOGÍSTICA	Es el procedimiento al momento de planificar, implementar y controlar todo abastecimiento, transporte, colocación de los trabajadores y materiales con el objetivo de lograr las metas en una campaña, plan proyecto o estrategia. Puede ser definido como la gestión de inventario y todo lo que involucra esta operación (Hurtado, 2018, p. 17).	El área logística es la suma de factores como; el implementar y controlar, aspectos como el almacenamiento, automatización de procesos que requerirá el debido control de la disponibilidad de insumos y calidad en el producto en el sector farmacéutico.	Implementación	Almacenamiento	13-14-15	
				Automatización de procesos	16-17-18	
			Control	Disponibilidad de insumos	19-20-21	
				Calidad de producto	22-23-24	

Fuente: Elaboración propia.

### **3.3. Población, Muestra, Muestreo, Unidad de análisis**

**Población:** Según Arias, Villasís y Miranda (2016) definen a la población de la investigación como un conjunto de casos, que se muestra determinado, limitado y a la vez accesible, de esto se tomará como referencia para la elección de la muestra que se quiere tomar, además tiene que cumplir con ciertos puntos de vista ya predispuestos. Por ello se aclara que, al hablar sobre población de estudio, esto no significa que necesariamente se refiere a seres humanos, sino que también puede referirse a animales, muestras biológicas, objetos, familias y organizaciones, a los cuales el término más adecuado que se podría mencionar es como un universo de estudio (p. 202). Se debe plantear de manera concreta la población, por ello que la población de la investigación comprende a un total de 355 establecimientos farmacéuticos entre boticas y farmacias empadronadas, los cuales se encontraron en la página web de la dirección general de medicamentos, insumos y drogas – Digemid, como se muestra en el Anexo 5. A partir de esta población se determina la muestra.

**Muestra:** Según Otzen y Manterola (2017) expresan que una muestra es un fragmento de elementos los cuales se seleccionan previamente de una población, por ello se representa como una selección al azar, es decir que tiene la misma posibilidad de ser elegido. Por otro lado, la población viable se muestra como el conjunto de sujetos que se encuentran dentro de la misma y están aptos para una investigación (p. 227). Para determinar la muestra se llegó a considerar un muestreo de tipo probabilístico, en ese sentido, el muestreo viene a ser una manera de obtener información deseada de una población basado en ciertos criterios, se hace porque no se puede medir la totalidad de la población debido a que los recursos son limitados (Badii, 2017, p. 34-35). Es así que para determinar la muestra de la investigación se tomó la información según Digemid donde indica que en el sector farmacéutico del distrito de Ate se encuentran empadronadas a un total de 355 boticas y farmacias, a partir de esta información tomamos como dato nuestra población; en donde se determinó la muestra que se utilizó para realizar las encuestas. Por lo tanto, debido a que la muestra es ligeramente grande y con las complicaciones existentes en el país; para poder realizar esta investigación, se aclara que para llevar a cabo las encuestas se consideró la emergencia sanitaria que atraviesa el país y dentro de ello las medidas que ha decretado el gobierno, donde, una de ellas es evitar el contacto directo con personas a menos de un metro y medio.

Por ello se hizo necesario calcular la muestra a un nivel de confianza del 90% con un margen de error muestral del 10%, es así que para calcularla se procedió a utilizar la formula estadística como se observa a continuación:

$$n = \frac{N Z^2 P Q}{(N - 1) + Z^2 P Q} d^2$$

Reemplazamos y obtenemos:

N: 355

Para un nivel de confianza al 90%, 1.65 (citado en Garcia, Reding y Lopez, 2013, p. 221)

Z: 1.65

P=0.5 Q=1-P=0.5

d: 0.1

$$n = \frac{355 (1.65)^2 (0.5) (0.5)}{(0.1)^2 (355-1) + (1.65)^2 (0.5) (0.5)}$$

$n = 57.24$

$n = 57$  representantes legales entre farmacias y boticas.

Como resultado la muestra determinada es de 57 representantes legales de farmacias y boticas del distrito de Ate.

**Muestreo:** El tipo de muestreo que se toma es el probabilístico aleatorio simple, por ello, Walpole y Myers (citado en Otzen y Manterola, 2017) mencionan que el muestreo probabilístico proporciona el conocimiento de la probabilidad de cada individuo que se encuentra en la investigación, es por ello que es necesario que se incluya en la muestra por una selección al azar (...) por lo tanto el muestreo probabilístico aleatorio simple avala que toda la población, los cuales están compuestos por sujetos, poseen la misma oportunidad de ser incluidos en la muestra. Esto da a conocer que la probabilidad de clasificación de los que lo componen, es decir, un individuo, es independiente de la probabilidad que tienen la otra parte de los sujetos que completan la población (p. 228).

**Unidad de análisis:** Según Carballo y Guelmes (2016) afirma que la unidad de análisis es el elemento sobre el cual se focaliza el estudio (p. 142). Por ello la unidad de análisis de la investigación fue al sector farmacéutico del distrito de Ate teniendo como estudio a boticas y farmacias de este sector.

### 3.4. Técnicas e Instrumentos de recolección de datos

La técnica utilizada para la recopilación de datos en la investigación es la encuesta, por ello según Roldán y Fachelli (2015) mencionan que la encuesta es una técnica para la recolección de datos a través de preguntas a los sujetos, que tienen por finalidad obtener de forma sistemática respuestas sobre conceptos que conducen a una problemática de investigación previamente construida (p. 8). Por otro lado, como instrumento de recolección se utiliza un cuestionario para generar datos necesarios que se requiere en una investigación, de esta manera, el investigador elige el tipo de alternativas que se va a seguir, haciendo uso de respuestas escalonadas de tipo Likert, con una medición de: Siempre (5), Casi Siempre (4), A Veces (3), Casi Nunca (2) y Nunca (1). Los cuales fueron agrupados por niveles e intervalos, como se detalla en la siguiente tabla:

**Tabla 2:**

Datos agrupados por niveles e intervalos

Categorías	Malo	Regular	Bueno
Variable 1: Planeamiento Estratégico	12 - 27	28 - 43	44 - 60
Variable 2: Gestión Logística	12 - 27	28 - 43	44 - 60
Dimensión 1: Objetivos Estratégicos	6 - 13	14 - 21	22 - 30
Dimensión 2: Estrategia Competitiva	6 - 13	14 - 21	22 - 30
Dimensión 3: Implementación	6 - 13	14 - 21	22 - 30
Dimensión 4: Control	6 - 13	14 - 21	22 - 30

Fuente: Elaboración propia

Por tanto, Columbié et al. (2016) mencionan al cuestionario como instrumento que se utiliza para recabar información, lo cual está diseñado para poder cuantificar y universalizar la investigación, tiene como finalidad conseguir la comparabilidad de la misma (p. 5). En consecuencia, el cuestionario contiene veinticuatro ítems relacionados con 8 indicadores: participación de mercado, logro de metas, segmentación de mercado, diferenciación, almacenamiento, automatización de procesos, disponibilidad de insumos y calidad de producto. Asimismo, es importante tener la seguridad de que el instrumento que se va a utilizar para extraer la información mida lo que realmente se quiera medir,

para esto todo instrumento de medición debe tener dos importantes características que son: la validez y la confiabilidad.

**Validez del instrumento:** Según Ñaupas, Valdivia, Palacios y Romero (2018) refieren, “la exactitud con que el instrumento mide lo que se propone medir, es la eficacia de un instrumento para representar, describir o pronosticar el atributo que le interesa al examinador” (p. 276). Sin embargo, Mejía (como se citó en Ñaupas, Valdivia, Palacios y Romero, 2018) menciona que es la exactitud y autenticidad o eficacia de la prueba que comprende varios tipos de validez; entre ellos tenemos a la validez de contenido de constructo, predictiva, concurrente y estadística, aclarando que estos tipos de validez no son universales para todos los instrumentos de medición (p. 276). Es por ello que para validar el instrumento que se utiliza en esta investigación, es a través, del juicio de expertos donde Escobar y Cuervo (como lo cito Galicia, Balderrama y Navarro, 2017) lo definen como opiniones de personas con experiencia, que están calificadas, y que tienen una cierta trayectoria en el tema, las cuales son reconocidas por su trabajo, también proporcionan información, juicio y valoraciones (p. 29). En ese sentido la investigación contó con tres validadores expertos: Mg. Álvarez Rodríguez Juliana Cristina, Mg. Mestas Vega Darwin Guillermo y Mg. Romero Escalante Víctor Fabián, donde se les permita valorar, de contenido y de forma a cada una de las preguntas, con esto deberán tener claridad de los objetivos y posicionamiento teórico de la investigación. Asimismo, se les adjunto los documentos con las definiciones conceptuales de cada variable y dimensiones, matriz de operacionalización y el certificado de validez de contenido de los instrumentos, para que constaten la debida pertinencia, relevancia y claridad del mismo.

**Tabla 3:**

Juicio de Expertos: Validadores del instrumento

Número	Nombres y Apellidos	Grado	Resultado
1	Juliana Cristina Álvarez Rodríguez	Magister	Aplicable
2	Darwin Guillermo Mestas Vega	Magister	Aplicable
3	Víctor Fabián Romero Escalante	Magister	Aplicable

Fuente: Elaboración propia

**Confiabilidad del instrumento:** Según Santos (2017) indica que es la precisión correspondiente al grado, en los cuales los puntajes de medición no tienen error en su medida (p. 2). De la misma forma en esta investigación para medir el grado de

Confiabilidad del instrumento se utiliza el indicador del coeficiente del Alfa de Cronbach en donde Cozby (citado en Quero, 2016) menciona que “el valor del alfa es el promedio de todos los coeficientes de correlación” (p. 250). También, Marland, Dearlove y Carpenter (Citado en Simelane y Mji, 2017) expresan que el cálculo de alfa se basa en la confiabilidad de una prueba relativa a otras pruebas con similar número de ítems, y midiendo el mismo constructo de interés (p. 210). En ese sentido en la investigación se debe

	< 0,01	No acuerdo	obtener un rango de
	0,01 – 0,20	Ninguna a escaso	confiabilidad mayor a 0.8
para	0,21 – 0,40	Regular o razonable	verificar si las variables
se	0,41 – 0,60	Moderado	relacionan.
	0,61 – 0,80	Substancial	
<b>Tabla 4</b>	0,81 – 1,00	Casi perfecto	

Rango de confiabilidad según coeficiente Alfa de Cronbach

Valores	Interpretación
---------	----------------

Fuente: Manterola, Grande, Otzen, García, Salazar y Quiroz (2018, p. 6)

Teniendo en cuenta los coeficientes de fiabilidad, se hace uso de la tabla de valoración presentada por Manterola, Grande, Otzen, García, Salazar y Quiroz (2018, p. 6) como se presenta en la tabla 4. En ese sentido se ve la necesidad de llevar a cabo una prueba piloto, que según Malhotra (citado Moreno,2019) significa, “determinar un cuestionario en una pequeña muestra de encuestados, con el fin de identificarlos y así poder eliminar los posibles problemas”(p. 28).En efecto de acuerdo con los resultados del análisis de concordancia y para determinar la confiabilidad del instrumento, se procedió a tomar un porcentaje de la muestra que será administrado como prueba piloto, a un total de 20 gerentes encargados de cada establecimiento en el distrito de Ate respectivamente y que posteriormente se pasó a procesar los datos y análisis estadísticos a través del SPSS respectivamente.

**Tabla 5**  
Resumen de procesamiento de datos

		N	%
Casos	Válido	20	100,0
	Excluído	0	,0
	Total	20	100,0

Fuente: Elaboración propia en SPSS

**Tabla 6**

Alfa de Cronbach

Estadística de fiabilidad		
Alfa de Cronbach basada en elementos estandarizados		
Alfa de Cronbach		N de elementos
,938	,940	24

Fuente: Elaboración propia en SPSS

**Interpretación:** Para medir el nivel de confiabilidad se procesó por la vía estadística mediante el software SPSS, el Alfa de Cronbach, teniendo un resultado de 0.940 para ambas variables como se muestra en la tabla 6, que comparado con el rango de confiabilidad de acuerdo a la tabla 4, significa que el grado de fiabilidad de la investigación es perfecta.

### 3.5. Procedimiento

Para realizar el instrumento de estudio se procede, primero; se planifica elaborar las preguntas de las variables y dimensiones tomando en cuenta la matriz de operacionalización para el cuestionario. Segundo; se realiza la preparación de materiales para proceder a encuestar. Tercero; aplicar la encuesta a la muestra, sin embargo, debido a la crisis sanitaria actual en el país, se lleva a cabo por medio de encuestas virtuales, a través del correo electrónico y el WhatsApp, previa coordinación por vía telefónica con los gerentes de las farmacias/boticas. Cuarto; se recopila las encuestas realizadas, luego se procede a registrarlas en Excel creando una base de datos para finalmente ser procesada por la vía estadística a través del software SPSS.

### 3.6. Método de Análisis de datos

En la presente investigación se estudia los datos a través del método estadístico, por ello se utiliza el análisis descriptivo y el análisis inferencial.

**Análisis Descriptivo:** Según Rendón, Villasís y Miranda (2016) mencionan, que es parte de la estadística que expone algunas sugerencias acerca de cómo resumir una determinada información en cuadros, tablas, gráficas o figuras (p. 398). Es por ello que para tabular la información se utilizaran todos los datos obtenidos para verificar si las variables tienen relación entre sí.

**Análisis Inferencial:** Navarro, Jiménez, Rappoport y Thoilliez (2017) señalan que esta herramienta estadística emplea la probabilidad para poder inferir los resultados que se obtienen de una muestra buscando la generalización de los resultados, la misma que depende de una adecuada elección de muestra que tiene que ser la más significativa de la población (p. 236). Por otro lado, Sykes, Gani y Vally (2016) indican que la estadística inferencial busca hacer predicciones sobre una población en base a los resultados observados en una muestra de esa población (p. 275). Por ende, las hipótesis específicas van a inferir hacia la hipótesis general. En este sentido para la recolección de las preguntas y análisis se procederá a través del SPSS, tomando en cuenta la prueba de normalidad y de acuerdo a los resultados que se obtengan someterlo a estadísticos de Pearson o Sperman, la cual usaremos para contrastar la hipótesis. Es decir, al hablar del método inferencial, se refiere al resultado de la muestra que afecta a toda la población de la investigación.

### **3.7. Aspectos Éticos**

Por razones éticas en esta investigación no se mencionan datos de los establecimientos que se llegaron a encuestar debido a que la información tiene fines académicos, guardando el respeto por la propiedad, también se indica que las encuestas realizadas fueron sin ningún tipo de presión, por lo tanto, se practicó en todo momento el compromiso de la confiabilidad y veracidad de toda la información recabada.

## IV. RESULTADOS

### 4.1 Estadística descriptiva

#### Tablas de frecuencia

**Tabla 7:**  
Estadísticos

N	Válido	57
	Perdidos	0

Fuente: Elaboración propia

**Tabla 8**

Variable 1: Planeamiento Estratégico

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado	Porcentaje
Válido	Malo	14	24,6	24,6	24,6	
	Regular	33	57,9	57,9	82,5	
	Bueno	10	17,5	17,5	100,0	
	Total	57	100,0	100,0		

Fuente: Elaboración propia

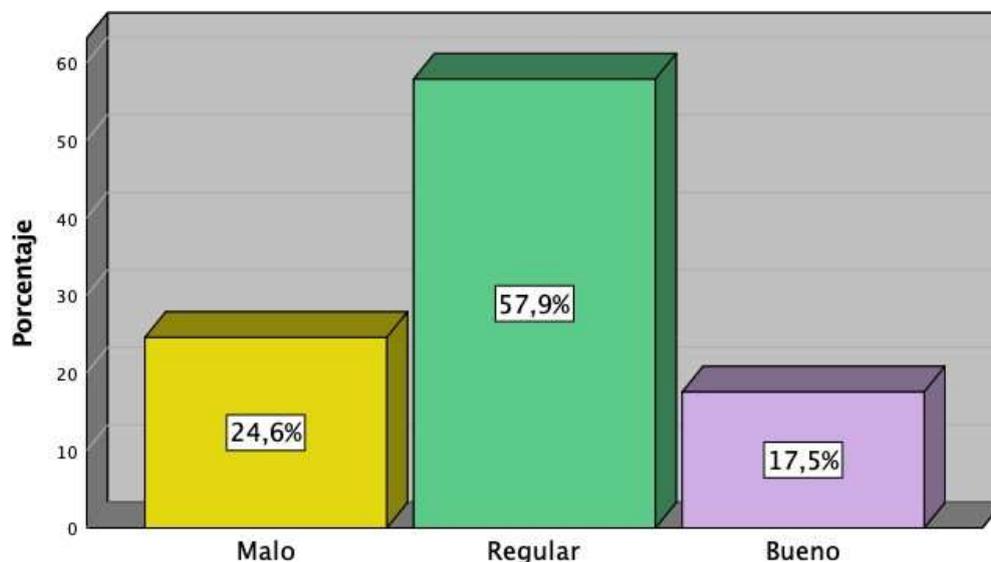


Figura 3. Variable 1: Planeamiento Estratégico  
Fuente: Elaboración propia tomado del SPSS

#### Interpretación:

Según la Tabla 8 y figura 3 se verifica que de los 57 encuestados, entre boticas y farmacias del sector farmacéutico, el 24,6% indican que el planeamiento estratégico es

malo, mientras que 57,9% afirman que es regular y por otro lado solo el 17,5% manifiestan que es bueno.

### Dimensiones de la variable 1

**Tabla 9:**

Dimensión 1: Objetivos Estratégicos

		Porcentaje			
		Frecuencia	Porcentaje	válido	Porcentaje acumulado
Válido	Malo	25	43,9	43,9	43,9
	Regular	18	31,6	31,6	75,4
	Bueno	14	24,6	24,6	100,0
	Total	57	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia

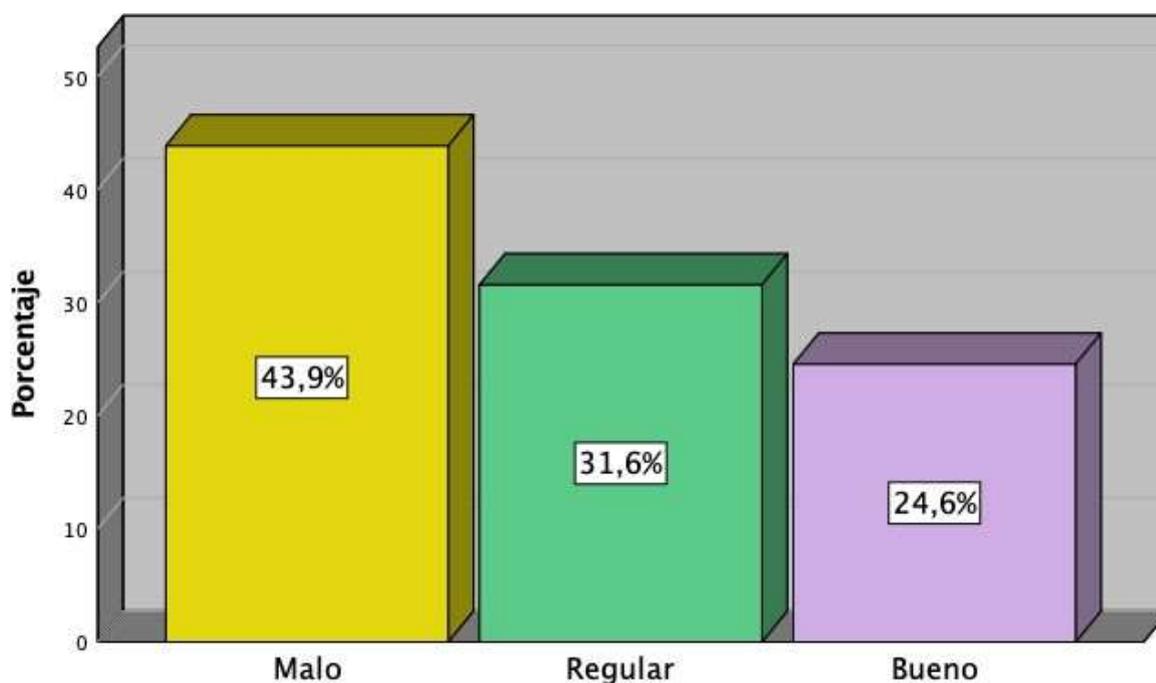


Figura 4. Dimensión 1: Objetivos Estratégicos  
Fuente: Elaboración propia tomado del SPSS

### Interpretación:

Según la Tabla 9 y figura 4 se verifica que de los 57 encuestados, entre boticas y farmacias del sector farmacéutico, el 43,9% indican que la aplicación de objetivos estratégicos es mala, por otro lado, el 31,6% indican que es regular y finalmente el 24,6% afirman que es bueno.

**Tabla 10**  
Dimensión 2: Estrategia Competitiva

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Malo	12	21,1	21,1	21,1
	Regular	23	40,4	40,4	61,4
	Bueno	22	38,6	38,6	100,0
	Total	57	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia

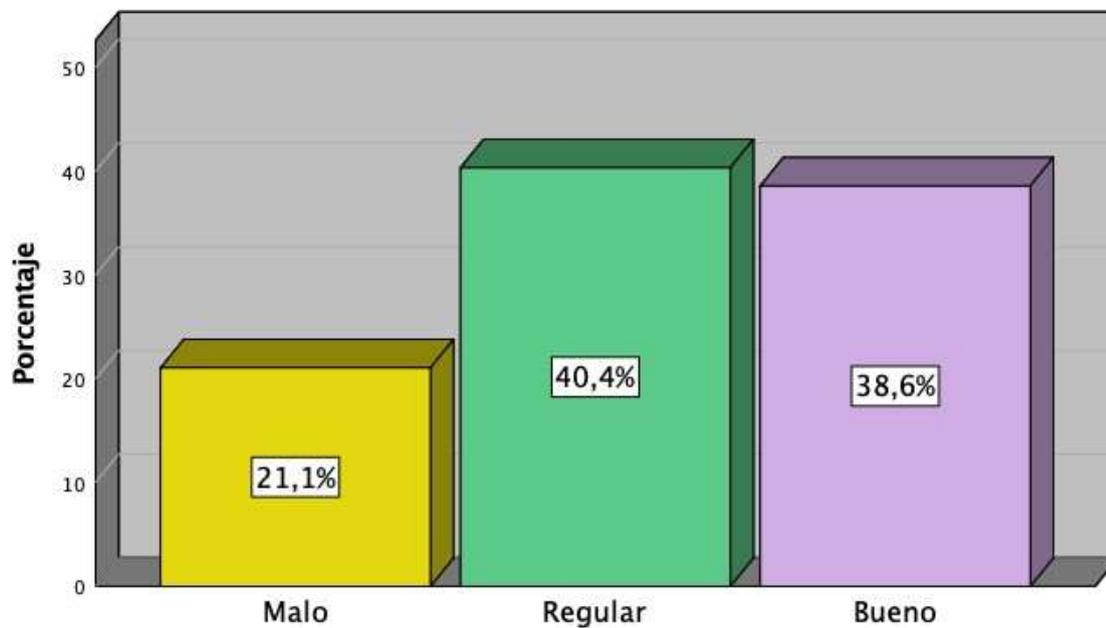


Figura 5. Dimensión 2: Estrategia Competitiva  
Fuente: Elaboración propia tomado del SPSS

**Interpretación:**

Según la Tabla 10 y figura 5 se verifica que de los 57 encuestados, entre boticas y farmacias del sector farmacéutico, el 21,1% afirman que la estrategia competitiva es mala, por otro lado, el 40,4% mencionan que es regular y por otro lado el 38,6% manifiestan que es bueno.

**Tabla 11**

Variable 2: Gestión Logística

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado	Porcentaje
Válido	Malo	21	36,8	36,8	36,8	
	Regular	26	45,6	45,6	82,5	
	Bueno	10	17,5	17,5	100,0	
	Total	57	100,0	100,0		

Fuente: Elaboración propia

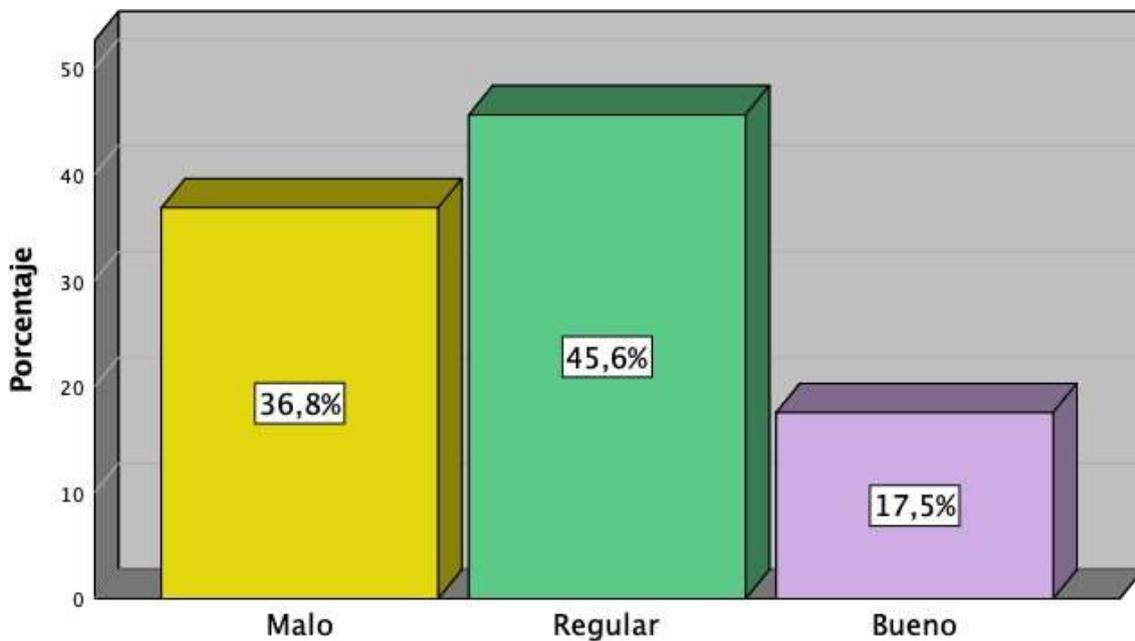


Figura 6. Variable 2: Gestión Logística

Fuente: Elaboración propia tomado del SPSS

**Interpretación:**

Según la Tabla 11 y figura 6 se verifica que de los 57 encuestados, entre boticas y farmacias del sector farmacéutico, el 36,8% indican que la gestión logística en la organización es mala, mientras que el 45,6% mencionan que es regular y finalmente el 17,5% manifiestan que es bueno.

**Dimensiones de la variable 2**

**Tabla 12**

Dimensión 3: Implementación

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Malo	28	49,1	49,1	49,1
	Regular	15	26,3	26,3	75,4
	Bueno	14	24,6	24,6	100,0
	Total	57	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia

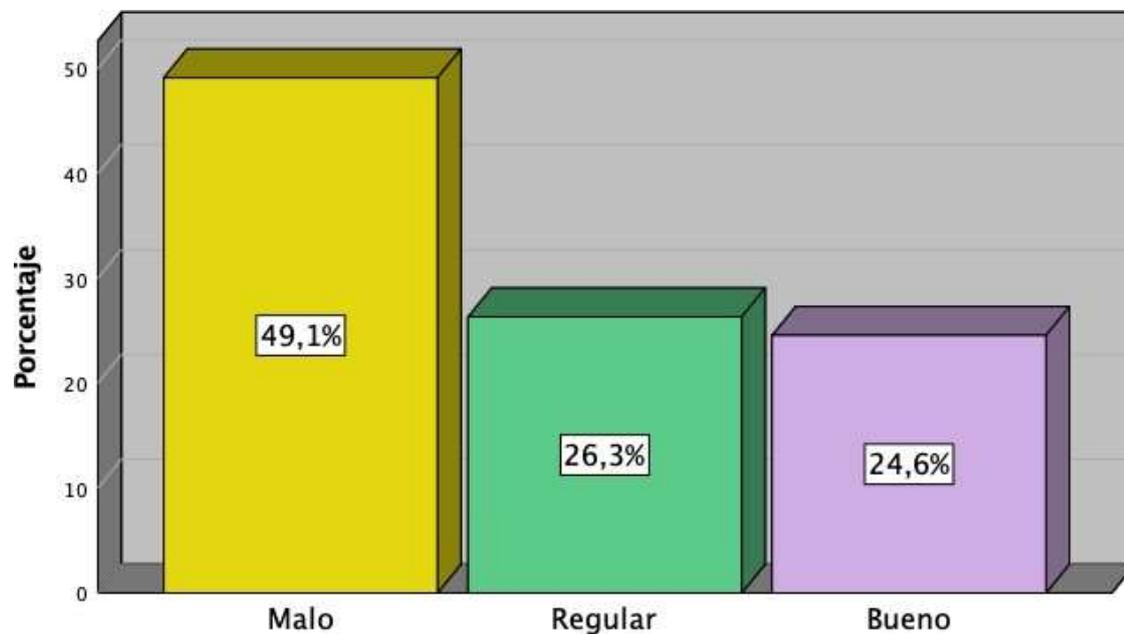


Figura 7. Dimensión 3: Implementación

Fuente: Elaboración propia tomado del SPSS

**Interpretación:**

Según la Tabla 12 y figura 7 se verifica que de los 57 encuestados, entre boticas y farmacias del sector farmacéutico, el 49,1% mencionan que la implementación en la organización es mala, además, el 26,3% afirman que es regular y finalmente el 24,6% indican que es bueno.

**Tabla 13**

Dimensión 4: Control

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Malo	19	33,3	33,3	33,3
	Regular	23	40,4	40,4	73,7
	Bueno	15	26,3	26,3	100,0
	Total	57	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia

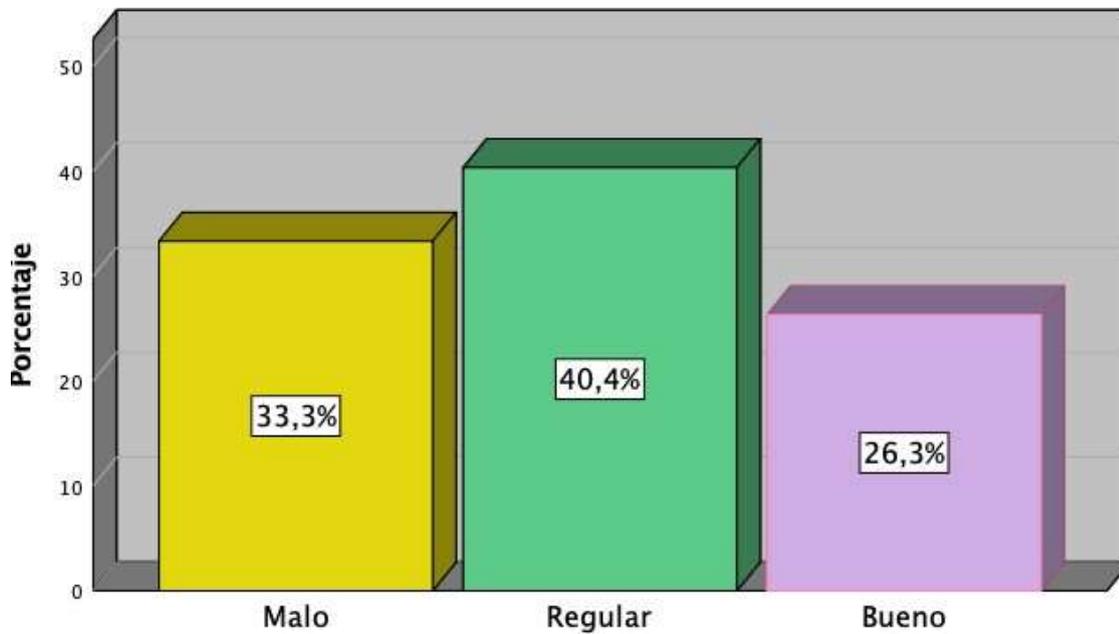


Figura 8. Dimensión 4: Control

Fuente: Elaboración propia tomado del SPSS

**Interpretación:**

Según la Tabla 13 y figura 8 se verifica que de los 57 encuestados, entre boticas y farmacias del sector farmacéutico, el 33,3% manifiestan que el control en la empresa es malo, mientras el 40,4% indican que es regular y por otro lado el 26,3% indican que es bueno.

## 4.2 Prueba de normalidad:

Según Miot (2017) indica que la eficacia de las pruebas de normalidad se ve afectada por el tamaño de la muestra. Con muestras pequeñas de 4 a 30 unidades, se infla el error y son preferibles las pruebas de Shapiro-Wilk para mayor especificidad, por otro lado, la prueba D'Agostino-Pearson se desarrolló para tratar muestras más grandes en cuyo caso ofrece un rendimiento similar al de la prueba Shapiro-Wilk, también brinda un buen rendimiento para evaluar la normalidad en muestras de más de 50 unidades (p. 90). Para determinar el tipo estadístico (paramétrico o no paramétrico) a emplear se realizará la prueba de normalidad.

### Hipótesis de normalidad:

H<sub>0</sub>: La distribución de la muestra **tiene una distribución normal**.

H<sub>a</sub>: La distribución de la muestra **no tiene una distribución normal**.

### Significación:

a. Sig. p = 0.05 o 5% **Regla**

#### de decisión:

a. Sig. E < Sig. p (0.05) entonces se rechaza H<sub>0</sub>.

b. Sig. E > Sig. p (0.05) entonces se acepta H<sub>0</sub>.

#### Regla de decisión:

N = 57

1. Tamaño de muestra N ≤ 30 se aplicará el estadístico Shapiro-Wilk
2. Tamaño de muestra N > 30 se aplicará el estadístico Kolmogorov-Smirnov.

**Tabla 14**

Prueba de normalidad Kolmogorov-Smirnov

	Kolmogorov-Smirnov			Shapiro-Wilk		
	Estadístico	gl	Sig.	Estadístico	gl	Sig.
Planeamiento Estratégico	,297	57	,000	,789	57	,000
Gestión Logística	,238	57	,000	,797	57	,000

a. Corrección de significación de Lilliefors

**Interpretación:** Se observa que en la Tabla 14 se utilizó el estadístico Kolmogorov-Smirnov ya que la muestra estuvo conformada por 57 gerentes de boticas y farmacias.

Por ello la variable Planeamiento Estratégico y Gestión Logística tienen un nivel de significancia de 0,000 es decir ( $0,000 < 0,05$ ), por lo tanto, según la regla de decisión se rechaza la  $H_0$  y en consecuencia se acepta la  $H_a$ , por lo que el estudio no tiene distribución normal.

### **Contrastación de hipótesis:**

De acuerdo al contraste que se realizó, para esta investigación se aplicaran pruebas **no paramétricas**, por medio de la prueba de Rho de Spearman, debido a que se utilizó como instrumento el cuestionario tipo Likert. En consecuencia, Roy, Rivas, Pérez y Palacios (2019) definen que el coeficiente de correlación es un indicador usado para describir cuantitativamente la fuerza y dirección de la relación entre dos variables cuantitativas de distribución normal y ayuda a determinar la tendencia de dos variables a ir juntas, a lo que también se denomina covarianza (p. 356).

**Tabla 15**

Interpretación del coeficiente de correlación

<b>Rango</b>	<b>Correlación</b>
0	Sin correlación
$\pm 0.20$	Correlación débil
$\pm 0.50$	Correlación moderada
$\pm 0.80$	Correlación buena
$\pm 1.00$	Correlación perfecta

Fuente: Roy, Rivas, Pérez y Palacios (2019, p. 356)

## **4.3 Hipótesis General**

### **Hipótesis de trabajo**

Existe relación significativa entre el planeamiento estratégico y la gestión logística en el sector farmacéutico del distrito de Ate, 2020.

**Hipótesis Nula ( $H_0$ ):** No existe relación significativa entre el planeamiento estratégico y la gestión logística en el sector farmacéutico del distrito de Ate, 2020.

**Hipótesis de investigación (H<sub>a</sub>):** Si existe relación significativa entre el planeamiento estratégico y la gestión logística en el sector farmacéutico del distrito de Ate, 2020.

**Significación:**

a. Sig. p = 0.05 o 5% **Regla**

**de decisión:**

a. Sig. E < Sig. p (0.05) entonces se rechaza H<sub>0</sub>.

b. Sig. E > Sig. p (0.05) entonces se acepta H<sub>0</sub>.

**Tabla 16**

Prueba de correlación de variable - Hipótesis general

			Planeamiento Estratégico	Gestión Logística
Rho de Spearman	Planeamiento Estratégico	Coeficiente de correlación	1,000	,870**
		Sig. (bilateral) N	. 57	,000 57
	Gestión Logística	Coeficiente de correlación	,870**	1,000
		Sig. (bilateral) N	,000 57	. 57

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

**Interpretación:** De acuerdo a la Tabla 16, la prueba de Rho de Spearman, que muestra a las variables de la investigación con un nivel de significancia menor a 0.05, es decir  $0,000 < 0,05$ , por lo que se rechaza la hipótesis nula. También se interpreta de acuerdo a los resultados que las dos variables tienen una correlación de 0,870, y según la Tabla 15 se demuestra que es una correlación buena. Por consiguiente, se acepta la hipótesis de investigación probando que, si existe una relación buena entre el planeamiento estratégico y la gestión logística en el sector farmacéutico del distrito de Ate, 2020.

### **Hipótesis Específica 1**

Existe relación significativa entre los objetivos estratégicos y la gestión logística en el sector farmacéutico del distrito de Ate, 2020.

**Hipótesis Nula (H<sub>0</sub>):** No existe relación significativa entre los objetivos estratégicos y la gestión logística en el sector farmacéutico del distrito de Ate, 2020.

**Hipótesis de investigación (H<sub>a</sub>):** Si existe relación significativa entre los objetivos estratégicos y la gestión logística en el sector farmacéutico del distrito de Ate, 2020.

**Significación:**

a. Sig. p = 0.05 o 5%

**Regla de decisión:**

a. Sig. E < Sig. p (0.05) entonces se rechaza H<sub>0</sub>.

b. Sig. E > Sig. p (0.05) entonces se acepta H<sub>0</sub>.

**Tabla 17**

Prueba de correlación de variable - Hipótesis específica 1

			Objetivos Estratégicos	Gestión Logística
Rho de Spearman	Objetivos Estratégicos	Coefficiente de correlación	1,000	,615**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	57	57
	Gestión Logística	Coefficiente de correlación	,615**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	57	57

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

**Interpretación:** De acuerdo a la Tabla 17 se muestra la prueba de Rho de Spearman, que indica un nivel de significancia menor a 0,05 (0,000<0,05), por lo que se rechaza la hipótesis nula. También se muestra una correlación de 0,615, esto según la Tabla 15 demuestra que es una correlación moderada entre los objetivos estratégicos y la gestión logística en el sector farmacéutico del distrito de Ate, 2020.

### **Hipótesis Especifica 2**

Existe relación significativa entre la estrategia competitiva y la gestión logística en el sector farmacéutico del distrito de Ate, 2020.

**Hipótesis Nula (H<sub>0</sub>):** No existe relación significativa entre la estrategia competitiva y la gestión logística en el sector farmacéutico del distrito de Ate, 2020.

**Hipótesis de investigación (H<sub>a</sub>):** Si existe relación significativa entre la estrategia competitiva y la gestión logística en el sector farmacéutico del distrito de Ate, 2020.

**Significación:**

a. Sig. p = 0.05 o 5%

**Regla de decisión:**

a. Sig. E < Sig. p (0.05) entonces se rechaza H<sub>0</sub>.

b. Sig. E > Sig. p (0.05) entonces se acepta H<sub>0</sub>.

**Tabla 18**

Prueba de correlación de variable - Hipótesis específica 2

		Estrategia Competitiva	Gestión Logística
Rho de Spearman	Estrategia Competitiva	Coefficiente de correlación	1,000
		Sig. (bilateral)	,000
	Gestión Logística	N	57
		Coefficiente de correlación	,633**
		Sig. (bilateral)	,000
		N	57

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

**Interpretación:** De acuerdo a la Tabla 18 se presenta la prueba de Rho de Spearman, que indica un nivel de significancia menor a 0,05 (0,000<0,05), por lo que se rechaza la hipótesis nula. También se muestra una correlación de 0,633, por ello según la Tabla 15 demuestra que es una correlación moderada entre la estrategia competitiva y la gestión logística en el sector farmacéutico del distrito de Ate, 2020.

## V. DISCUSIÓN

La presente investigación tiene como objetivo general, determinar la relación entre el planeamiento estratégico y la gestión logística en el sector farmacéutico del distrito de Ate, 2020, se encontró que según la Tabla 8 y figura 4 se verifica que de los 57 encuestados, entre boticas y farmacias del sector farmacéutico, el 24,6% indican que el planeamiento estratégico es malo, el cual tiene coincidencia con lo sostenido por Chuy y Mejía (2018) en su investigación, donde menciona que la propuesta de mejora en la gestión logística no obtuvo buenos resultados y que sus valores actuales no coinciden por falta de un buen planeamiento; mientras que 57,9% afirman que es regular y por otro lado solo el 17,5% manifiestan que es bueno, respaldado por lo encontrado en la investigación de Ampudia (2016) quién dice en su estudio que el planeamiento estratégico refuerza los procesos en la gestión logística para llegar a los objetivos de venta; también se verifica que el 36,8% indican que la gestión logística en la organización es mala, en ese mismo contexto al respecto de los resultados Rodríguez (2017) subraya que por falta de control y capacitación con relación al planeamiento estratégico propuesto por la empresa obtuvieron como resultados una deficiencia en el área logística; mientras que el 45,6% mencionan que es regular y finalmente el 17,5% manifiestan que es bueno, respaldado por la teoría de contingencias, en donde Meléndez (2019) afirma que toda organización debe tener una buena gestión logística, subrayando los ajustes que deben tener los procesos y características de cada situación, la adaptación a la estructura de la empresa y a diversas contingencias, los objetivos que se toman deben de tener un plan A, B y C para cada situación. Frente a lo mencionado, de acuerdo a la Tabla 16, la prueba de Rho de Spearman, que muestra a las variables de la investigación con un nivel de significancia menor a 0.05, es decir  $0,000 < 0,05$ , por lo que se rechaza la hipótesis nula, en dicho caso se estaría aceptando la hipótesis alterna, al comparar estas evidencias se puede afirmar que, si existe relación entre el planeamiento estratégico y la gestión logística en el sector farmacéutico del distrito de Ate, 2020. Encontrándose además una correlación de 0,870, y según la Tabla 15 se demuestra que es una correlación buena. Por consiguiente, se acepta la hipótesis de investigación. Esto determina que a mayor aplicación del planeamiento estratégico se obtendrá una mejor gestión dentro del área logística, es decir que los objetivos estratégicos y la estrategia competitiva, tienden a relacionarse con la acción de poner en práctica nuevos métodos que permitan

conseguir los objetivos (implementación) y que no se permita la desviación de algún método planteado (control) en el área logística. Estos resultados son corroborados en el enfoque de contingencia que presenta Chiavenato (2014) indicando que dentro de las organizaciones nada es absoluto, al ser relativo, todo depende de algo más, existe una relación práctica entre las condiciones del ambiente y las técnicas administrativas para alcanzar con eficiencia los objetivos de la organización. En tal sentido, bajo lo referido anteriormente y al analizar estos resultados se confirma que mientras haya un buen planeamiento estratégico en la organización, mejor será la gestión logística en el sector farmacéutico del distrito de Ate, 2020.

El primer objetivo específico es determinar la relación que existe entre los objetivos estratégicos y la gestión logística en el sector farmacéutico del distrito Ate, 2020, en donde dieron como resultados según la Tabla 9 y figura 5, que de los 57 encuestados, entre boticas y farmacias del sector farmacéutico, el 43,9% indican que la aplicación de objetivos estratégicos es malo, en ese sentido en Gestión (2018) refiere que si cada organización farmacéutica le diera mayor importancia a la logística, lograría mayores ventajas en sus procedimientos para el logro de objetivos; por otro lado, el 31,6% indican que es regular y finalmente el 24,6% afirman que es bueno, así también Flemming (2019) en sus resultados obtenidos, quedó demostrado el éxito de la aplicación de los objetivos estratégicos que permitió la adecuada demanda en el mercado beneficiando a la empresa. De acuerdo a ello en la Tabla 17 se muestra la prueba de Rho de Spearman, que indica un nivel de significancia menor a 0,05 ( $0,000 < 0,05$ ), por lo que se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna, si existe una relación entre los objetivos estratégicos y la gestión logística en el sector farmacéutico del distrito de Ate, 2020. También se muestra una correlación de 0,615, esto según la Tabla 15 demuestra que cuando se establece metas en favor de la organización tienden a mejorar la gestión logística en un 0,615 relacionándose de manera moderada con el desempeño dentro de una organización. Estos resultados son corroborados por Congressional Budget Office (CBO) (citado por Yu, Arokiasamy y Tham, 2019) en donde indican que las empresas farmacéuticas tratan de mejorar la salud y la vida, ya que los productos que se expenden son cruciales para los pacientes, por ello el implementar los objetivos estratégicos para el control y monitoreo estricto de los procesos ayuda alinearse con la ética y el cumplimiento. Frente al contexto anterior y al analizar los resultados se observa que mientras se proponga objetivos estratégicos en la empresa, mejor será la gestión logística aumentando así la eficacia de los procesos en el sector farmacéutico en el

distrito de Ate, 2020. Sin embargo, de acuerdo a los resultados para el sector farmacéutico solamente se estaría cumpliendo con dicha relación de forma moderada.

Seguidamente el segundo objetivo específico es determinar la relación que existe entre la estrategia competitiva y la gestión logística en el sector farmacéutico del distrito de Ate, 2020. Obteniendo como resultados según la Tabla 10 y figura 6 se verifica que de los 57 encuestados, entre boticas y farmacias del sector farmacéutico, el 21,1% afirman que la estrategia competitiva es mala, lo cual coincide con la afirmación de Ugarte (2019) en donde menciona que, en los últimos años en el Perú, en el sector farmacéutico, se ha presentado barreras en la gestión logística, generando retrasos en las compras y desabastecimiento en el sector público y privado; mientras que, el 40,4% mencionan que es regular y finalmente el 38,6% manifiestan que es bueno, de esta manera Martínez, De la Hoz, García y Molina (2017), refieren que el planeamiento estratégico mejora un gran desempeño en el trabajo logístico aplicando diversas estrategias competitivas. Sin embargo, se observa que, dentro de las farmacias y boticas del distrito de Ate, no se le da la debida importancia a las estrategias que son propuestas para lograr un mejor desenvolvimiento dentro de la empresa para llegar a la meta esperada. Por otro lado, de acuerdo a la Tabla 18 se presenta la prueba de Rho de Spearman, que indica un nivel de significancia menor a 0,05 ( $0,000 < 0,05$ ), por lo que se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna, si existe relación entre la estrategia competitiva y la gestión logística en el sector farmacéutico del distrito de Ate, 2020. También se muestra una correlación de 0,633, por ello según la Tabla 15 demuestra que es una correlación moderada entre la estrategia competitiva y la gestión logística en el sector farmacéutico del distrito de Ate, 2020. Esto significa que cuando se incluye una diferenciación en el entorno competitivo en el sector farmacéutico se establece una mejora de forma moderada al momento de planificar, implementar y controlar el abastecimiento que se da en una empresa, no obstante, Porter (citado en Huerta, 2016) afirma que parte de un buen plan estratégico dentro de una organización es tener en cuenta una relación de factores, el cual ayude a desarrollar una estrategia competitiva correcta frente a la competencia. De acuerdo a dichos resultados tuvieron semejanza con lo mencionado por la Organización Panamericana de la Salud (OPS) (citado en Monzón, García y Marrero, 2019) donde mencionan que se han encontrado retos para la gestión logística, en este sector, en base a estrategias competitivas como el abastecimiento de este tipo de productos, se ven en la necesidad de corregir cada fase

de su flujo y promover sistemas de almacenamiento, además, mejorar la eficiencia de la distribución de medicamentos al público. De lo expuesto anteriormente y verificando los resultados, se comprueba que mientras se implementen estrategias competitivas en la organización mejor será la contribución en la gestión, control y administración en la logística en el sector farmacéutico del distrito de Ate, 2020. Sin embargo, para el presente estudio solo se está llevando a cabo con una correlación de forma moderada lo cual hace que el sector farmacéutico no cumpla con todas las solicitudes del requerimiento de medicamentos teniendo como resultado una carencia de stock en los distintos productos que se expenden ya que no se está aplicando un planeamiento en la gestión logística, en consecuencia los mismos empresarios son los encargados de dirigir la empresa sin ningún método o mecanismo al momento de la toma de decisiones.

## VI. CONCLUSIONES

En contraste con los resultados de la investigación, los objetivos planteados y la comprobación de hipótesis, se llegó a obtener las siguientes conclusiones:

1. Se llegó a cumplir con el objetivo general y a la vez con la hipótesis general planteada, respecto al cual los resultados mostraron que las variables del estudio alcanzaron un nivel de significancia de  $0,000 < 0,05$ , es decir se aceptó la hipótesis alterna, determinando que si existe relación entre el planeamiento estratégico y la gestión logística. Por lo tanto, se concluye que existe relación entre el planeamiento estratégico y la gestión logística en 0,870 de grado de correlación la cual indica que es buena. Además de no tener un plan de estrategias (24,6% es malo el planeamiento estratégico) repercutirá en los procesos del almacenamiento, produciendo así rupturas de stock.
2. Se cumplió con el objetivo específico 1 y a la vez con la hipótesis específica 1, frente a los resultados, muestra un nivel de significancia de  $0,000 < 0,05$ , es decir se aceptó la hipótesis alterna, indicando que si existe relación entre los objetivos estratégicos y la gestión logística. Por lo tanto, se concluye que existe relación entre los objetivos estratégicos y la gestión logística en 0,615, de grado de correlación la cual indica que es moderada. Y además en un 43,9% los objetivos estratégicos son malos por lo que establecer objetivos claros en favor de la empresa ayudaría a mejorar la gestión logística aumentando la eficacia de los procesos en el sector farmacéutico.
3. Se cumplió con el objetivo 2 y a la vez con la hipótesis específica 2, frente a los resultados muestra un nivel de significancia de  $0,000 < 0,05$ , lo que determina que se aceptó la hipótesis alterna, indicando que si existe relación entre la estrategia competitiva y la gestión logística. Por lo tanto, se concluye que existe relación entre la estrategia competitiva y la gestión logística en 0,633, de grado de correlación la cual indica que es moderada. Y además aún es mala la estrategia competitiva en un 21,1%, frente a ello también se concluye que marcar una diferenciación como estrategia competitiva en la empresa ayuda de forma moderada en la gestión logística, es decir al momento de implementar y controlar todo el abastecimiento en la organización, sin embargo, todo ello significa un reto para la organización.

## **VII. RECOMENDACIONES**

Luego del análisis de los resultados de la investigación se propone las siguientes recomendaciones:

1. Se recomienda que, con la aplicación de un buen planeamiento estratégico dentro de la gestión logística, a través de actividades (capacitaciones, talleres, análisis FODA actualizado) que desarrollen de forma secuencial, lo cual les dará una mejor visualización de todo el manejo de la empresa, esto les va a permitir un equilibrio adecuado para tener capacidad de respuesta de cada una de las boticas y farmacias del distrito de Ate, generando una mejora en la gestión logística para el abastecimiento de medicamentos.
2. Se recomienda a las farmacias y boticas rediseñar sus objetivos estratégicos e implementar estrategias alternativas (minimizar las rupturas de stock en un 10% gradualmente creando una base de datos referente a los proveedores) para cualquier situación del proceso operativo especialmente en el área de logística ya que esto les va a permitir mejorar la administración de las boticas y farmacias y así evitar las rupturas de stock. Además, se recomienda facilitar la integración de sus procesos logísticos que conlleve a fortalecer la ordenación de los recursos a través de una planificación óptima.
3. Finalmente se recomienda para marcar una diferenciación en su estrategia competitiva invertir en su capital intelectual del área logístico ya que de ellos va a depender todas las operaciones en relación a la gestión logística, para reducir la duplicidad y así evitar mermas y demoras de los procesos, con esto lograrán optimizar los recursos de la organización, tanto económicos, técnicos y administrativos.

## REFERENCIAS

- Acevedo, E. y Ramírez, A. (2017). Los modelos logísticos como herramientas para la construcción de la eficiencia empresarial. *Punto de vista*, 8(12), 46-11.
- Aguilar A., Rojas, V., Cabral, A., Alvarado, L., Alvarado, T. y de La Cruz, I. (2014). Adaptación de la técnica "control total de calidad" al sector agroalimentario de la carne. *Revista Mexicana de Agronegocios*, 35(), 1145-1153.
- Aguirre, J. (2015). Inteligencia estratégica: un sistema para gestionar la innovación. *Estudios gerenciales*. 31(134), 100-110.
- Álvarez, G. y Delgado, J. (2015). Design of Epidemiological Studies. *Bol Clin Hosp Infant Edo Son*, 32(1), 26-34.
- Ampudia Morales (2016), *Plan estratégico de comercialización y su incidencia en el volumen de ventas en la farmacia SERMYFAR en el sector de Conocoto en el distrito metropolitano de Quito*. (Tesis inédita de bachiller). Universidad Codillera. Ecuador
- Ariful, I., Choudhury, A. y Jahid, H. (2019). Raw materials shortage and their impact on the manufacturing business – an empirical study in the pharmaceutical sector of Bangladesh. *Review of General Management*, 27(2), 128-144.
- Badii, M. (2017). Muestreo como un requisito fundamental en las ciencias experimentales. *Innovaciones de Negocios*, 1(1). Recuperado de:  
<http://revistainnovaciones.uanl.mx/index.php/revin/article/view/4/3>
- Bogers, M., Chesbrough, H., Heaton, S. y Teece, D. (2019). Strategic Management of Open Innovation: A Dynamic Capabilities Perspective. *California Management Review*, Vol. 62(1) 77–94
- Calderón, G. (2017). La generación de conocimiento en estrategia organizacional en Colombia. Disponible en:  
<https://repository.usergioarboleda.edu.co/bitstream/handle/11232/968/>

- Cano, P., Orué, F., Martínez, J., Mayett, Y. y López, G. (2015). Modelo de gestión logística para pequeñas y medianas empresas en México. *Contaduría y Administración*, 60(1), 181-203.
- Cardoza, L. (2018). La aplicación de la matriz de Ansoff para la mejora de la competitividad empresarial. Recuperado de:  
<https://www.repositorioacademico.usmp.edu.pe>
- Carballo, M. y Guelmes, E. (2016). Algunas consideraciones acerca de las variables en las investigaciones que se desarrollan en educación. *Revista Universidad y Sociedad*, 8(1), 140-150.
- Columbié, M., Morasen, E., Daudinot, B., Pría, M., Moya, Y. y Couturejuzón, L. (2016). Instrument to explore level of knowledge on patient safety in undergraduate students. *Higher Medical Education*, 30(2)
- Cordes, D. Andersen, B. and Jacobsen, P. (2019). Benchmarking healthcare logistics processes – a comparative case study of Danish and US hospitals. *Total, Quality Management*, 2019 Vol. 30, No. 1, 108–134,  
<https://doi.org/10.1080/14783363.2017.1299570>
- Chiavenato, I. (2014). *Introducción a la teoría general de la administración*. México: McGraw-Hill Interamericana editores.
- Chuy, A. y Mejía, E. (2018). *Propuesta de mejora en la gestión logística y operaciones para aumentar la rentabilidad de la empresa Compañía Nacional de Fármacos y Artículos E.I.R.L* (tesis inédita de título profesional). Universidad Privada del Norte, Trujillo.
- Decretos de Urgencia N°013-2019-SA. Decreto de Urgencia que establece el control previo de operaciones de concentración empresarial. Presidencia de la República del Perú. (2019).
- Dirección General de Medicamentos, Insumos y Drogas (DIGEMID). (2015). Establecimientos farmacéuticos autorizados y empadronados. Recuperado de:  
<https://www.digemid.minsa.gob.pe>.

- Dirección General de Medicamentos, Insumos y Drogas (DIGEMID). (2018a). Situación farmacéutica nacional. Lima, Perú: Autor.p.20
- Domínguez, F., Lopes, I., Felipe, P., Vallin, A. y Cruz, A. (2018). Propuesta de clasificación de insumos para la gestión de inventarios en la industria biofarmacéutica. Caso de Estudio en el Centro de Inmunología Molecular. *VacciMonitor*, 27(2), 51-60.
- Empresas. (20 de junio del 2019). *Gestión*, párr. 1.
- Empresas. (16 de septiembre del 2018). *Gestión*, párr. 4.
- Flemming, C. (2017). *Gestión de procesos y la cadena de valor en la industria farmacéutica* (tesis inédita de título profesional). Universidad de Lima.
- Galicia, L., Balderrama, J. y Navarro, R. (2017). Validez de contenido por juicio de expertos: propuesta de una herramienta virtual. *Apertura (Guadalajara, Jal.)*, 9(2), 42-53
- García J., Reding A.y Lopez J. (2013). Cálculo del tamaño de la muestra en investigación en educación médica. *Investigación en Educación Médica* 2(8):217 224. Recuperado 7 diciembre 2020 en: [https://www.researchgate.net/publication/265211484\\_Calculo\\_del\\_tamano\\_de\\_la\\_muestra\\_en\\_investigacion\\_en\\_educacion\\_medica](https://www.researchgate.net/publication/265211484_Calculo_del_tamano_de_la_muestra_en_investigacion_en_educacion_medica)
- García, S. (2018). 5 ventajas de implementar un plan estratégico logística en tu empresa. *Revista Conexionesan* (parr.3)
- Gómez V. (2017), *Plan estratégico logístico para una Pyme*. (Tesis inédita de bachiller). Universidad Nacional del centro de la provincia de Buenos Aires.
- Hamzeh Q. (2019). Relationship Quality as Predictor of B2B Customer Loyalty in the Pharmaceutical Sector: Evidence from Jordan. *Journal of relationship marketing* 2019, vol. 18, no. 2, 108–123. 2019, VOL. 18, NO. 2, 108–123 is available: <https://doi.org/10.1080/15332667.2018.1534062>
- Hernández, A. et al. (2018). *Metodología de la investigación científica*. (1. Ed.). Editorial Área de innovación y desarrollo, S.L.

- Hernández D., Di Pérez D., León E., Infante M. y Blanco J. (2016). Proposal of an information systems planning procedure for the Cuban biopharmaceutical industry. *Cuban Journal of Information on Health Sciences*, 27(2), 185-205.
- Hernández, R., Fernández, C. y Baptista, P. (2014). *Metodología de la investigación*. (6ª. ed.). México: McGraw - Hill/Interamericana de editores, S.A.de C.V.
- Huerta, A. (2016). *Principales exponentes de las Teorías Administrativas*. Recuperado <https://www.gestiopolis.com/principales-exponentes-las-teoriasadministrativas/x>
- Hurtado, F. (2018). *Gestión logística*. Lima, Perú: Fondo editorial.
- Intercorp, dueño de Inkafarma, compró a las cadenas MiFarma, Fasa y BTL. (2018, 27 de enero). Gestión. Recuperado de <https://gestion.pe/economia/intercorp-compramifarma-fasa-btl-us-583-millones-225907>
- Jáuregui, A. (2019). *Teoría de contingencia empresarial*. Recuperado de: <https://www.lifeder.com/teoria-contingencia-empresarial/> (párr. 10)
- Kuzmanovic, B., Tesic, Z., Tomic, I., Buncic, S., Tomic, M. and Sujic, M. (2019). Performance Management Methods: A Case Study from International Industrial Companies. *Inzinerine Ekonomika-Engineering Economics*, 2019, 30(1), 103–111 <http://dx.doi.org/10.5755/j01.ee.30.1.16264>
- Lepchak, A., & Voese, S. B. (2020). Evaluation of the efficiency of logistics activities using Data Envelopment Analysis (DEA). *Gestão & Produção*, 27(1), e3371. <http://dx.doi.org/10.1590/0104-530X3371-20>
- López, A. (2017). *Estrategias de diferenciación: Desafío para un retail eficiente*. Ed. Esic.Madrid-España
- López, P. y Fachelli, S. (2015). *Metodología de la investigación social cuantitativa*. Barcelona, España: Creative Commons.
- Luciani, C. y Otmara, C. (2018). Los sistemas de información en la competitividad de las pequeñas y medianas empresas. *Revista Universidad y Sociedad*, 10(2), 139- 144.

- Luna Y., Osorio K.y Valenzuela D. (2018). Administración y Gerencia de los Servicios de Enfermería 6° semestre. Recuperado de:  
<https://es.slideshare.net/yahairagil/enfoque-decontingencias->
- Madakam, S., Holmukhe, R., y Jaiswal, D. (2019). The Future Digital Work Force: Robotic Process Automation (RPA). *JISTEM - Journal of Information Systems and Technology Management*, 16, e201916001. Epub January 10, 2019. <https://doi.org/10.4301/s1807-1775201916001>
- Manterola, C., Grande, L., Otzen, T., García, N., Salazar, P. y Quiroz, G. (2018). Confiabilidad, precisión o reproducibilidad de las mediciones. Métodos de valoración, utilidad y aplicaciones en la práctica clínica *Rev. Chil. Infectol.* vol.35 no.6 Santiago 2018
- Martín, J. (2018). Theory of Goal Setting and Task Performance. *Cerem International Business School*. Vol. (1) (6)
- Martínez J., De la Hoz J., García J. y Molina I. (2017), Gestión logística en Pymes del sector de operadores de carga del departamento de Atlántico. *Revista Espacio*, 38, 1-6.
- Meléndez, L. (2019). *Teorías de la administración* (párr. 4). Disponible: <https://teoriasdelaadministracion04.com/2019/02/teoriacontingencial>
- Mendoza, C. y Hernández, R. (2018), *Metodología de la investigación: Las rutas cuantitativa, cualitativa y mixta*. (1.ed.). Mexico. McGraw - Hill Interamericana S.L.
- Miot, H. (2017). Assessing normality of data in clinical and experimental trials. *Jornal Vascular Brasileiro*, 16(2), 88-91.
- Molina, M. (2018). Automatización del sistema de control de la máquina empaquetadora de Blíster. *Revista Politécnica*, 41(1), 1-4.
- Monzón, A., García, A. y Marrero, M. (2019). Eficiencia en la distribución de medicamentos en las droguerías cubanas durante el año 2016. *Revista Cubana de Salud Pública*, 45(1), 13-59

- Moreno, E. (2019). La escritura de géneros especializados y su relación con la identidad disciplinar. Estudio de caso en ingeniería industrial. *Íkala, Revista de Lenguaje y Cultura*, 24(2), 249-269.
- Murillo Rincón, O. (2015). *Plan de negocio para la propuesta en marcha de distribuidora de medicamentos y dispositivos médicos de al costo en el oriente colombiano*. (Tesis inédita de maestría). Universidad industrial de Santander, Bucaramanga
- Navarro, E., Jiménez, E., Rappoport, S. y Thoilliez, B. (2017). Fundamentos de la investigación y la innovación educativa. Ed. Universidad Internacional de la Rioja S.A
- Navarro, K., Meza, J., Obredor, T. Y Mercado, N. (2019). Evaluación de la Cadena de Suministro para Mejorar la Competitividad y Productividad en el Sector Metalmeccánico en Barranquilla, Colombia. *Información Tecnológica*, 30(2), 25-32.
- Ñaupas, H., Valdivia, M., Palacios, J. y Romero, H. (2018). *Metodología de la investigación, Cuantitativa-Cualitativa y redacción de tesis*. 5ª ed. Bogotá: Ediciones de la U.
- Otero, J., Irene Barrios, I. y Prieto, G. (2016). The objective in the context of strategic management, the teaching process and scientific research. *Cuban Magazine of Public Health*. Vol.32 (3) (p. 1)
- Otzen, T. y Manterola, C. (2017). Sampling Techniques on a Study Population. *International Journal of Morphology*, 35(1), 227-232.
- Pacoricuna, E. y Mejía M. (2015). Mejoras en la programación de la producción de una empresa farmacéutica. *Revista de la Facultad de Ingeniería Industrial* 18(2): 27- 35 (2015) UNMSM.
- Padrón, L. (2016). The logistical focus in the system of managerial administration of the non-agricultural cooperatives. *Cooperativism and Development Magazine*, 4(2), 102-109.
- Pantoja M. y Garza, J. (2019). Etapas de la administración: hacia un enfoque sistémico. *Revista Escuela de Administración de Negocios*, Vol. (87), 139-154.

Perú Retail. (2016, 4 de marzo). Inkafarma obtuvo ingresos por S/ 613 millones durante el cuarto trimestre del 2015. Recuperado de:

<https://www.peruretail.com/inkafarma-obtuvo-ingresos-613-millones-durante-cuarto-trimestre2015>

Pinheiro, O., Breval, S., Rodríguez, C. y Follmann, N. (2016). A new definition of internal logistics and how to evaluate it. *Chilean engineering magazine*, 25(2), 264-276.

Quero, M. (2016). Reliability and coefficient of Cronbach's Alpha. *Journal of Interdisciplinary Studies in the Social Sciences*. Rafael Belloso Chacín University. Vol.12 (2) 248-252

Quiala, L., Fernández Y., Vallín, A., Lopes, I., Domínguez, F. y Rey, Y. (2018). Una nueva visión en la gestión de la logística de aprovisionamientos en la industria biotecnológica cubana. *Vaccimonitor*, 27(3), 93-101

Rendón, M., Villasís, M. y Miranda, M. (2016). Estadística descriptiva. *Revista Alergia México*, 63 (4), 397-407. Disponible en: <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=4867/486755026009>

Rodríguez V. (2017). *Análisis del proceso logístico de farmacia en la clínica San Juan de Dios Arequipa – 2016*. (Tesis de título profesional). Recuperado de: <http://redalyc.org/repositorio.unsa.edu.pe/handle/unsa/6427>

Rodríguez, M. y Mendivelso, F. (2018). Diseño de investigación de corte transversal, *Revista.Médica Sanitas*, 21(3) ,141-146.

Rojas, C. (2019). La industria farmacéutica peruana se transforma. *Revista Empresarial Conexión Esan* (parr.2-4). Recuperado de: <https://www.esan.edu.pe/conexion/actualidad/2019/12/09/industria-farmaceutica/>

Romero, J., Ortiz, V. y Caicedo, A. (2019). Constraint Theory and Optimization as Management Tools for Production Scheduling. *Magazine of quantitative methods for the economy and business*, 27, 74-90.

Roy, I., Rivas, R., Pérez, M. y Palacios, L. (2019). Correlación: no toda correlación implica causalidad. *Revista alergia México*, 66(3), 354-360.

Saleh, M.y Yusoff, R. (2019). The effect of innovation and strategic planning on enhancing organizational performance of Dubai Police. *Innovation & Management. Review* Vol. 17 No. 1, pp. 2-24. The current issue and full text archive of this journal is available on Emerald Insight at: <https://www.emerald.com/insight/2515-8961.htm>

Sánchez, C. y Reyes, M. (2015). Metodología y diseños de la investigación científica. *Visión Universitaria*, Lima- Perú. (p.19)

Santos, G. (2017). Validez y confiabilidad del cuestionario de calidad de vida SF-36 mujeres con LUPUS, *Puebla*. Disponible en:

<https://www.fcfm.buap.mx/assets/docs/docencia/tesis/ma/GuadalupeSantosSanchez.pdf>

Segredo A. (2016). Aproximación teórica a la evolución, teorías, enfoques y características que han sustentado el desarrollo de las organizaciones. *Revista Cubana de Salud Pública*; 42(4)

Simelane, S. y Mji, A. (2017). Establishing the reliability and validity of the ASSIST questionnaire: A South African sample perspective. *Electronic Journal of Research in Educational Psychology*, 15(1), 201-223.

Sykes, L M, Gani, F, & Vally, Z. (2016). Statistical terms Part 1: The meaning of the MEAN, and other statistical terms commonly used in medical research. *South African Dental Journal*, 71(6), 274-278. Retrieved September 29, 2020, from [http://www.scielo.org.za/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S0011-85162016000600009&lng=en&tlng=en](http://www.scielo.org.za/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0011-85162016000600009&lng=en&tlng=en).

Sotelo, G. (2018). Standard planning of the audit in a system of quality management on the basis of standard ISO 19011:2011RIDE. *Ibero-American Journal for Educational Research and Development*, 8(16), 97-129.

Soto, A., Tamayo, Y. & Almanza, C. (2018). Análisis de variables de segmentación de mercados. *I+D Revista de Investigaciones*, Vol. 11(1), p.85-99.

Tamayo, A. (2017). Teoría general de sistemas. Disponible en: <http://bdigital.unal.edu.co/57900/1/teoriageneraldesistemas.pdf>

- Toro J. (2019). *Gestión de compras para mejorar el abastecimiento de la farmacia general de la empresa Sistemas de Administración Hospitalaria S.A.C., Lima, 2019.* (Tesis de título profesional). Repositorio.ucv.edu.pe
- Ugarte, O. (2019). Estrategias para mejorar el acceso a medicamentos en el Perú. *Anales de la Facultad de Medicina*, 80(1), 104-108.
- Vásquez, C. (2017). Estrategias de diferenciación y la competitividad en las cooperativas de transporte terrestre Interprovincial de pasajeros: Milagro– Guayaquil del Cantón Milagro. *Revista Observatorio de la Economía Latinoamericana*, Ecuador. (2) (2).
- Vásquez, S. (2017). Situación Farmacéutica Nacional recuperado de:  
[http://www.congreso.gob.pe/Docs/comisiones2017/Comision\\_de\\_Economia/files/situacion\\_farmaceutica\\_nacional\\_-\\_digemid](http://www.congreso.gob.pe/Docs/comisiones2017/Comision_de_Economia/files/situacion_farmaceutica_nacional_-_digemid)
- Yu, L., Arokiasamy, L. and Tham, J. (2019). A Study on Ethical Customer Management and Organizational Sustainability in Pharmaceutical Industry in Malaysia. *Global Business and Management Research: An International Journal* Vol. 11, No. 1 (2019, Special Issue)
- Zamora, J., Adarme, W., y Vanegas, E. (2016). Coordination in drug supply networks. Case applied to the Colombian health sector. *EIA University Magazine*, 13(25) 171-183

## ANEXOS

### Anexo 1: CUESTIONARIO

**OBJETIVO:** Determinar la relación de la planificación estratégica y la gestión logística en el sector farmacéutico del Distrito de Ate.

**INSTRUCCIONES:** Lea atentamente cada una de las siguientes preguntas, responda con veracidad, por favor no deje ninguna pregunta sin responder. Recuerde que no existe respuesta correcta o incorrecta, elija y marque con una "x" de forma consiente alguna de las siguientes alternativas:

**Siempre (5) Casi Siempre (4) A Veces (3) Casi Nunca (2) Nunca (1)**

PREGUNTAS						
Ítems	Dimensión 1: Objetivos Estratégicos	Escala				
	Indicador 1: Participación de mercado	5	4	3	2	1
1	La empresa cumple con su cuota de crecimiento de mercado cada cierre de mes.					
2	Para el planteamiento de los objetivos estratégicos de la empresa se contempla la participación de los empleados.					
3	La empresa busca mayor posicionamiento de su marca en nuevos mercados.					
	Indicador 2: Logro de Metas	5	4	3	2	1
4	Se cumple con las metas mensuales propuestas para la empresa					
5	¿Con qué frecuencia se revisan los objetivos generales de la empresa con los empleados?					
6	¿Con qué frecuencia se comparten los logros de la empresa con los empleados?					
	Dimensión 2: Estrategia Competitiva	5	4	3	2	1
	Indicador 3: Segmentación de Mercado					
7	¿Con qué frecuencia la empresa se prepara para ingresar a nuevos mercados?					
8	Las estrategias de segmentación de mercado previstas por la empresa brindan resultados óptimos.					
9	El segmento de mercado delimitado por la empresa permite cumplir con los objetivos previstos.					
	Indicador 4: Diferenciación	5	4	3	2	1
10	¿Con qué frecuencia el personal es capacitado para que marque la diferencia en la atención personalizada?					
11	La empresa se diferencia de la competencia por ofrecer una atención más personalizada.					
12	Para diferenciarse de la competencia la empresa recurre a ofrecer marcas alternativas.					
	Dimensión 3: Implementación	5	4	3	2	1
	Indicador 5: Almacenamiento					

13	¿Con qué frecuencia se optimizan los espacios de almacenamiento de productos?					
14	¿Con que frecuencia se implementan equipos para el buen almacenamiento de los productos?					
15	¿Se verifica que la cantidad de productos genéricos y de marca tengan un apropiado abastecimiento antes de estar agotados?					
	<b>Indicador 6: Automatización de procesos</b>	<b>5</b>	<b>4</b>	<b>3</b>	<b>2</b>	<b>1</b>
16	¿Con que frecuencia se automatizan los procesos manuales mediante un software para registrar y evidenciar las reservas de los productos?					
17	¿Con que frecuencia la empresa está automatizando los procesos de información para garantizar la comunicación y así evitar las roturas de stock?					
18	Se corrobora que la automatización de procesos en el almacenamiento evita pérdidas de información importante.					
	<b>Dimensión 4: Control</b>	<b>5</b>	<b>4</b>	<b>3</b>	<b>2</b>	<b>1</b>
	<b>Indicador 7: Disponibilidad de Insumos</b>					
19	¿Con que frecuencia se controla la disponibilidad de insumos para lograr la reposición de productos con rapidez de acuerdo a lo planificado?					
20	Se cumple con el control de especificaciones técnicas para el abastecimiento de insumos.					
21	Los insumos están disponibles cuando son requeridos.					
	<b>Indicador 8: Calidad del producto</b>	<b>5</b>	<b>4</b>	<b>3</b>	<b>2</b>	<b>1</b>
22	Se actualizan los protocolos de manipulación y almacenaje de productos.					
23	El tratamiento y manipulación de los productos en almacén son realizada solo por personas autorizadas.					
24	¿Qué tan frecuente se realiza inspecciones de calidad en el almacén a pesar de que la entrega de los productos se realizó de manera correcta?					

**GRACIAS POR SU ATENCIÓN**

## ANEXO 2

Matriz de consistencia de las variables: Planeamiento Estratégico y su relación con la Gestión Logística en el sector farmacéutico, Ate 2020

PROBLEMAS	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLES	DIMENSIONES E INDICADORES	METODOLOGÍA	POBLACIÓN	TÉCNICAS E INSTRUMENTOS
<p><b>Problema general</b></p> <p>¿Cuál es la relación que existe entre el planeamiento estratégico y la gestión logística en el sector farmacéutico del distrito de Ate, 2020?</p>	<p><b>Objetivo General</b></p> <p>Determinar la relación entre el planeamiento estratégico y la gestión logística en el sector farmacéutico del distrito de Ate, 2020.</p>	<p><b>Hipótesis general</b></p> <p>Existe relación significativa entre el planeamiento estratégico y la gestión logística en el sector farmacéutico del distrito de Ate, 2020.</p>	<p><b>Variable 1</b></p> <p>Planeamiento Estratégico</p>	<p><b>Dimensión 1:</b> <u>Objetivos estratégicos</u> -Participación de mercado</p> <p>-Logro de metas. <b>Dimensión 2:</b> <u>Estrategia Competitiva</u> -Segmentación de mercado -Diferenciación</p>	<p>La metodología se presenta de la siguiente manera:</p> <p><b>Tipo de Investigación</b> El tipo de investigación que se utiliza es aplicada.</p> <p><b>Nivel de</b></p>	<p><b>Población</b></p> <p>355 establecimientos farmacéuticos.</p> <p><b>Muestra</b></p> <p>57 establecimientos farmacéuticos.</p> $n = \frac{355(1.66)^2(0.835)}{57.24}$	<p><b>Técnica</b></p> <p>La técnica utilizada para la recopilación de datos en la investigación es la encuesta</p> <p><b>Instrumento</b></p> <p>Cuestionario para generar los datos</p> <p>Respuestas</p>
<p><b>Problemas específicos</b></p> <p>¿Cuál es la relación que existe entre los objetivos estratégicos y la logística en el sector farmacéutico del distrito de Ate, 2020?, y ¿Cuál es la relación que existe entre la estrategia competitiva y la gestión logística en el sector farmacéutico del distrito de Ate, 2020?.</p>	<p><b>Objetivos específicos</b></p> <p>Determinar la relación que existe entre los objetivos estratégicos y la gestión logística en el sector farmacéutico del distrito de Ate, 2020 y determinar la relación que existe entre la estrategia competitiva y la gestión logística en el sector farmacéutico del distrito de Ate, 2020.</p>	<p><b>Hipótesis específicas</b></p> <p>la primera es; Existe relación significativa entre los objetivos estratégicos y la gestión logística en el sector farmacéutico del distrito de Ate, 2020. La segunda hipótesis es; Existe relación significativa entre la estrategia competitiva y la gestión logística en el sector farmacéutico del distrito de Ate, 2020.</p>	<p><b>Variable 2</b></p> <p>Gestión Logística</p>	<p><b>Dimensión 3:</b> <u>Implementación</u> -Almacenamiento -Automatización de procesos</p> <p><b>Dimensión 2:</b> <u>Control</u> -Disponibilidad de insumos -Calidad de producto</p>	<p><b>Investigación</b></p> <p>El tipo de investigación empleado en este estudio es de nivel Descriptivo-Correlacional.</p> <p><b>Diseño de Investigación</b></p> <p>El diseño que se presenta en la investigación es no experimental y de corte transversal</p>	<p>escalonadas de tipo Likert, con una medición de: Siempre (5), Casi Siempre (4), A Veces (3), Casi Nunca (2) y Nunca (1).</p>	

Fuente: elaboración propia

**ANEXO 3**

Validaciones del Instrumento a través de Juicio de Expertos



**CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE  
VARIABLE INDEPENDIENTE: Planeamiento Estratégico**

Nº	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia <sup>1</sup>		Relevancia <sup>2</sup>		Claridad <sup>3</sup>		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
<b>DIMENSIÓN 1: Objetivos Estratégicos</b>								
1	La empresa cumple con su cuota de crecimiento de mercado cada cierre de mes.	✓		✓		✓		
2	Para el planteamiento de los objetivos estratégicos de la empresa se contempla la participación de los empleados.	✓		✓		✓		
3	La empresa busca mayor posicionamiento de su marca en nuevos mercados.	✓		✓		✓		
4	Se cumple con las metas mensuales propuestas.	✓		✓		✓		
5	¿Con qué frecuencia se revisan los objetivos generales de la empresa con los empleados?	✓		✓		✓		
6	¿Con qué frecuencia se comparten los logros de la empresa con los empleados?	✓		✓		✓		
<b>DIMENSIÓN 2: Estrategia Competitiva</b>								
7	¿Con qué frecuencia la empresa se prepara para ingresar a nuevos mercados?	✓		✓		✓		
8	Las estrategias de segmentación de mercado previstas por la empresa brindan resultados óptimos.	✓		✓		✓		
9	El segmento de mercado delimitado por la empresa permite cumplir con los objetivos previstos.	✓		✓		✓		
10	¿Con qué frecuencia el personal es capacitado para que marque la diferencia en la atención personalizada?	✓		✓		✓		
11	La empresa se diferencia de la competencia por ofrecer una atención más personalizada.	✓		✓		✓		
12	Para diferenciarse de la competencia la empresa recurre a ofrecer marcas alternativas.	✓		✓		✓		

- Si hay suficiencia

Observaciones (precisar si hay suficiencia): Considerar las opciones de respuesta para preguntas de frecuencia y de opinión

Opinión de aplicabilidad:   Aplicable    Aplicable después de corregir    No aplicable

Apellidos y nombres del juez validador. Dr./ Mg: Alvarez Rodriguez, Fabiana Cristina   DNI: 09304074

Especialidad del validador: Lic. en Adm. de Empresas   Mg. en Gerencia de Proyectos Empresariales

<sup>1</sup>Pertinencia: El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

<sup>2</sup>Relevancia: El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo.

<sup>3</sup>Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo.

**Nota:** Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión.

30 de 06 del 2020

Firma del Experto Informante.



**CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE VARIABLE DEPENDIENTE: Gestión Logística**

Nº	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia <sup>1</sup>		Relevancia <sup>2</sup>		Claridad <sup>3</sup>		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
<b>DIMENSIÓN 3: Implementación</b>								
13	¿Con qué frecuencia se optimizan los espacios de almacenamiento de productos?	✓		✓		✓		
14	¿Con que frecuencia se implementan equipos para el buen almacenamiento de los productos?	✓		✓		✓		
15	¿Se verifica que la cantidad de productos genéricos y de marca tengan un apropiado abastecimiento antes de estar agotados?	✓		✓		✓		
16	¿Con que frecuencia se automatizan los procesos manuales mediante un software para registrar y evidenciar las reservas de los productos?	✓		✓		✓		
17	¿Con que frecuencia la empresa está automatizando los procesos de información para garantizar la comunicación y así evitar las roturas de stock?	✓		✓		✓		
18	Se corrobora que la automatización de procesos en el almacenamiento evita pérdidas de información importante.	✓		✓		✓		
<b>DIMENSIÓN 4: Control</b>								
19	¿Con que frecuencia se controla la disponibilidad de insumos para lograr la reposición de productos con rapidez de acuerdo a lo planificado?	✓		✓		✓		
20	Se cumple con el control de especificaciones técnicas para el abastecimiento de insumos.	✓		✓		✓		
21	Los insumos están disponibles cuando son requeridos.	✓		✓		✓		
22	Se actualizan los protocolos de manipulación y almacenaje de productos.	✓		✓		✓		
23	El tratamiento y manipulación de los productos en almacén son realizada solo por personas autorizadas.	✓		✓		✓		
24	¿Qué tan frecuente se realiza inspecciones de calidad en el almacén a pesar de que la entrega de los productos se realizó de manera correcta?	✓		✓		✓		

Observaciones (precisar si hay suficiencia): *si hay suficiencia. Considerar la redacción de las opciones de respuesta para preguntas de frecuencia, son # a las de opinión.*

Opinión de aplicabilidad:   Aplicable    Aplicable después de corregir    No aplicable

Apellidos y nombres del juez validador. Dr./ Mg: *Alvarez Rodulguo, Joliana Cristina* ..... DNI: *09304074* .....

Especialidad del validador: Lic.: *en Adm. de Empresas* Mg: *en Gerencia de Proyectos Empresariales* .....

<sup>1</sup>Pertinencia: El ítem corresponde al concepto teórico formulado.  
<sup>2</sup>Relevancia: El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo  
<sup>3</sup>Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo  
**Nota:** Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión.

30 de 06 del 2020

*[Firma]*  
 Firma del Experto Informante.

**CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE**  
**VARIABLE INDEPENDIENTE: Planeamiento Estratégico**

N°	DIMENSIONES / Items	Pertinencia <sup>1</sup>		Relevancia <sup>2</sup>		Claridad <sup>3</sup>		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
<b>DIMENSIÓN 1: Objetivos Estratégicos</b>								
1	La empresa cumple con su cuota de crecimiento de mercado cada cierre de mes.	✓		✓		✓		
2	Para el planteamiento de los objetivos estratégicos de la empresa se contempla la participación de los empleados.	✓		✓		✓		
3	La empresa busca mayor posicionamiento de su marca en nuevos mercados.	✓		✓		✓		
4	Se cumple con las metas mensuales propuestas.	✓		✓		✓		
5	¿Con qué frecuencia se revisan los objetivos generales de la empresa con los empleados?	✓		✓		✓		
6	¿Con qué frecuencia se comparten los logros de la empresa con los empleados?							
<b>DIMENSIÓN 2: Estrategia Competitiva</b>								
7	¿Con qué frecuencia la empresa se prepara para ingresar a nuevos mercados?	✓		✓		✓		
8	Las estrategias de segmentación de mercado previstas por la empresa brindan resultados óptimos.	✓		✓		✓		
9	El segmento de mercado delimitado por la empresa permite cumplir con los objetivos previstos.	✓		✓		✓		
10	¿Con qué frecuencia el personal es capacitado para que marque la diferencia en la atención personalizada?	✓		✓		✓		
11	La empresa se diferencia de la competencia por ofrecer una atención más personalizada.	✓		✓		✓		
12	Para diferenciarse de la competencia la empresa recurre a ofrecer marcas alternativas.	✓		✓		✓		

Observaciones (precisar si hay suficiencia): \_\_\_\_\_

 Opinión de aplicabilidad:   Aplicable []   Aplicable después de corregir [ ]   No aplicable [ ]

 Apellidos y nombres del juez validador. Dr./ Mg: Alfonso Vega Del Real D. Guillén P.   DNI: 43345514

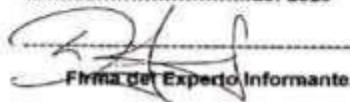
 Especialidad del validador: Administración de Empresas
<sup>1</sup>Pertinencia: El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

<sup>2</sup>Relevancia: El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo.

<sup>3</sup>Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo.

Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión.

03 de Julio del 2020


 Firma del Experto Informante.

**CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE VARIABLE DEPENDIENTE: Gestión Logística**

N°	DIMENSIONES / Items	Pertinencia <sup>1</sup>		Relevancia <sup>2</sup>		Claridad <sup>3</sup>		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
<b>DIMENSIÓN 3: Implementación</b>								
13	¿Con qué frecuencia se optimizan los espacios de almacenamiento de productos?	✓		✓		✓		
14	¿Con que frecuencia se implementan equipos para el buen almacenamiento de los productos?	✓		✓		✓		
15	¿Se verifica que la cantidad de productos genéricos y de marca tengan un apropiado abastecimiento antes de estar agotados?	✓		✓		✓		
16	¿Con que frecuencia se automatizan los procesos manuales mediante un software para registrar y evidenciar las reservas de los productos?	✓		✓		✓		
17	¿Con que frecuencia la empresa está automatizando los procesos de información para garantizar la comunicación y así evitar las roturas de stock?	✓		✓		✓		
18	Se corrobora que la automatización de procesos en el almacenamiento evita pérdidas de información importante.	✓		✓		✓		
<b>DIMENSIÓN 4: Control</b>								
19	¿Con que frecuencia se controla la disponibilidad de insumos para lograr la reposición de productos con rapidez de acuerdo a lo planificado?	✓		✓		✓		
20	Se cumple con el control de especificaciones técnicas para el abastecimiento de insumos.	✓		✓		✓		
21	Los insumos están disponibles cuando son requeridos.	✓		✓		✓		
22	Se actualizan los protocolos de manipulación y almacenaje de productos.	✓		✓		✓		
23	El tratamiento y manipulación de los productos en almacén son realizada solo por personas autorizadas.	✓		✓		✓		
24	¿Qué tan frecuente se realiza inspecciones de calidad en el almacén a pesar de que la entrega de los productos se realizó de manera correcta?	✓		✓		✓		

Observaciones (precisar si hay suficiencia): \_\_\_\_\_

 Opinión de aplicabilidad:    **Aplicable** [ x ]    **Aplicable después de corregir** [ ]    **No aplicable** [ ]

 Apellidos y nombres del juez validador. Dr./ Mg: MONTAS Vega De la Cruz Guillera    DNI: 43345514

 Especialidad del validador: Administración
<sup>1</sup>Pertinencia: El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

<sup>2</sup>Relevancia: El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo.

<sup>3</sup>Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo.

Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión.

03 de Julio del 2020


 Firma del Experto Informante.

**CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE LA VARIABLE INDEPENDIENTE: Planeamiento Estratégico**

N°	DIMENSIONES / items	Pertinencia <sup>1</sup>		Relevancia <sup>2</sup>		Claridad <sup>3</sup>		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
	<b>DIMENSION 1: Objetivos Estratégicos</b>							
1	La empresa cumple con su cuota de crecimiento de mercado cada cierre de mes	x		x		x		
2	Para el planteamiento de los objetivos estratégicos de la empresa se contempla la participación de los empleados	x		x		x		
3	La empresa busca mayor posicionamiento de su marca en nuevos mercados	x		x		x		
4	Se cumple con las metas mensuales propuestas	x		x		x		
5	¿Con qué frecuencia se revisan los objetivos generales de la empresa con los empleados?	x		x		x		
6	¿Con qué frecuencia se comparten los logros de la empresa con los empleados?	x		x		x		
	<b>DIMENSION 2: Estrategia Competitiva</b>							
7	¿Con qué frecuencia la empresa se prepara para ingresar a nuevos mercados?	x		x		x		
8	Las estrategias de segmentación de mercado previstas por la empresa brindan resultados óptimos	x		x		x		
9	El segmento de mercado delimitado por la empresa permite cumplir con los objetivos previstos.	x		x		x		
10	¿Con qué frecuencia el personal es capacitado para que marque la diferencia en la atención personalizada?	x		x		x		
11	La empresa se diferencia de la competencia por ofrecer una atención más personalizada	x		x		x		
12	Para diferenciarse de la competencia la empresa recurre a ofrecer marcas alternativas	x		x		x		

Observaciones (precisar si hay suficiencia): \_\_\_\_\_

Opinión de aplicabilidad:    Aplicable [  ]            Aplicable después de corregir [  ]            No aplicable [  ]

Apellidos y nombres del juez validador. Dr./ Mg: VICTOR FABIAN ROMERO ESCALANTE            DNI: 40786760

Especialidad del validador: ADMINISTRADOR

26 de junio del 2020

<sup>1</sup>Pertinencia: El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

<sup>2</sup>Relevancia: El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo

<sup>3</sup>Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión

FIRMA:



Firma del Experto Informante.

**CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE LA VARIABLE DEPENDIENTE: Gestión Logística**

N°	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia <sup>1</sup>		Relevancia <sup>2</sup>		Claridad <sup>3</sup>		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
<b>DIMENSION 3: Implementación</b>								
13	¿Con que frecuencia se optimizan los espacios de almacenamiento de productos?	x		x		x		
14	¿Con que frecuencia se implementan equipos para el buen almacenamiento de los productos?	x		x		x		
15	Se verifica que la cantidad de productos genéricos y de marca tengan un apropiado abastecimiento antes de estar agotados	x		x		x		
16	¿Con que frecuencia se automatizan los procesos manuales mediante un software para registrar y evidenciar las reservas de los productos?	x		x		x		
17	¿Con que frecuencia la empresa está automatizando los procesos de información para garantizar la comunicación y así evitar las roturas de stock?	x		x		x		
18	Se corrobora que la automatización de procesos en el almacenamiento evita pérdidas de información importante	x		x		x		
<b>DIMENSION 4: Control</b>								
19	¿Con que frecuencia se controla la disponibilidad de insumos para lograr la reposición de productos con rapidez de acuerdo a lo planificado?	x		x		x		
20	Se cumple con el control de especificaciones técnicas para el abastecimiento de insumos	x		x		x		
21	Los insumos están disponibles cuando son requeridos	x		x		x		
22	Se actualizan los protocolos de manipulación y almacenaje de productos	x		x		x		
23	El tratamiento y manipulación de los productos en almacén son realizada solo por personas autorizadas	x		x		x		
24	¿Qué tan frecuente se realiza inspecciones de calidad en el almacén a pesar de que la entrega de los productos se realizó de manera correcta?	x		x		x		

Observaciones (precisar si hay suficiencia): \_\_\_\_\_

 Opinión de aplicabilidad:   Aplicable [ **x** ]           Aplicable después de corregir [   ]           No aplicable [   ]

 Apellidos y nombres del juez validador. Dr./ Mg: **VICTOR FABIAN ROMERO ESCALANTE**           DNI: 40786760

 Especialidad del validador: **ADMINISTRADOR**

26 de Junio del 2020

<sup>1</sup>Pertinencia: El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

<sup>2</sup>Relevancia: El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo

<sup>3</sup>Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión

 FIRMA: 

Firma del Experto Informante.

## ANEXO 4

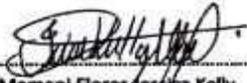
### Carta de compromiso

#### ACTA DE COMPROMISO

Yo Mamani Flores Jessica Kelly identificada con DNI N° 46941738 y código 6500100513 y Sánchez Vásquez Yovana Del Pilar con DNI N° 10874085 y código 7000932831, alumnos del IX ciclo de la Escuela profesional de Administración, a la fecha matriculados en la asignatura de Proyecto de Investigación/Desarrollo de Proyectos de Investigación, nos presentamos ante usted y exponemos:

Que, siendo requisito para aprobar la asignatura, la elaboración y sustentación de un Proyecto/ Informe de Investigación; y estando contemplado en el acápite 6.15 de la Directiva de Investigación N° 001-2020-VI-UCV, la posibilidad de elaborar el trabajo de investigación entre DOS alumnos, NOS COMPROMETEMOS a elaborar nuestro Proyecto de Investigación/Desarrollo del proyecto de Investigación hasta el final, es decir hasta concluir satisfactoriamente el DESARROLLO DEL PROYECTO DE INVESTIGACIÓN en el IX ciclo. En caso una de las partes abajo firmantes desista deberá ceder en libertad y voluntad los derechos de información a la otra parte que decide continuar.

En conformidad a lo expuesto, procedemos a firmar.



Mamani Flores Jessica Kelly  
DNI 46941738



Sánchez Vásquez Yovana Del Pilar  
DNI 10874085



Huella digital



Huella digital

## ANEXO 5

Establecimientos farmacéuticos empadronados, a través del formulario virtual de la página web de Digemid 2014 -2015 consultado el 16-06-2020 en: <http://www.digemid.minsa.gob.pe>

Dirección de Salud Lima Este	FARMACIA	FARMACIA LOS PORTALES DE JAVIER PRADO	ATE
Dirección de Salud Lima Este	BOTICA	BOTICA SABRINA	ATE
Dirección de Salud Lima Este	BOTICA	BOTICA VIRGEN DEL CARMEN	ATE
Dirección de Salud Lima Este	BOTICA	BOTICA ROJAS	ATE
Dirección de Salud Lima Este	BOTICA	BOTICA EDGAR	ATE
Dirección de Salud Lima Este	BOTICA	BOTICA SALDAÑA	ATE
Dirección de Salud Lima Este	BOTICA	BOTICA SABRINA II	ATE
Dirección de Salud Lima Este	BOTICA	BOTICA MARIA AUXILIADORA	ATE
Dirección de Salud Lima Este	BOTICA	BOTICA RAYME	ATE
Dirección de Salud Lima Este	BOTICA	BOTICA TRINIDAD	ATE
Dirección de Salud Lima Este	BOTICA	BOTICA FARMACOM SURI	ATE
Dirección de Salud Lima Este	BOTICA	BOTICA 90 GRADOS	ATE
Dirección de Salud Lima Este	BOTICA	BOTICA HILDA	ATE
Dirección de Salud Lima Este	BOTICA	BOTICA SALVE SOCORRO	ATE
Dirección de Salud Lima Este	FARMACIA	FARMACIA LUZ ESTRELLA	ATE
Dirección de Salud Lima Este	BOTICA	BOTICA C. ROJAS	ATE
Dirección de Salud Lima Este	BOTICA	BOTICA VALDIVIESO	ATE
Dirección de Salud Lima Este	FARMACIA	FARMACIA LILY	ATE
Dirección de Salud Lima Este	BOTICA	BOTICA SEÑOR DE LOS MILAGROS	ATE
Dirección de Salud Lima Este	BOTICA	BOTICA MARICE	ATE
Dirección de Salud Lima Este	BOTICA	BOTICA FE	ATE

Dirección de Salud Lima Este	BOTICA	BOTICA SAN MARTIN	ATE
Dirección de Salud Lima Este	FARMACIA	FARMACIA LAS PRADERAS	ATE
Dirección de Salud Lima Este	BOTICA	BOTICA EL OLIVAR	ATE
Dirección de Salud Lima Este	BOTICA	BOTICA MANTARO	ATE
Dirección de Salud Lima Este	BOTICA	BOTICA CONTINENTAL	ATE
Dirección de Salud Lima Este	BOTICA	BOTICA BOTICAS & SALUD	ATE
Dirección de Salud Lima Este	BOTICA	MIFARMA	ATE
Dirección de Salud Lima Este	BOTICA	BOTICA BOTICAS DEL AHORRO	ATE
Dirección de Salud Lima Este	BOTICA	BOTICA BOTICAS DEL VECINO	ATE
Dirección de Salud Lima Este	BOTICA	BOTICA BOTICAS DEL VECINO	ATE
Dirección de Salud Lima Este	BOTICA	BOTICA BOTICAS ECONOFARMA	ATE
Dirección de Salud Lima Este	BOTICA	BOTICA BOTICAS FARMAMEDIC	ATE
Dirección de Salud Lima Este	BOTICA	BOTICA BOTICAS INKAFARMA	ATE
Dirección de Salud Lima Este	BOTICA	BOTICA BOTICAS INKAFARMA	ATE
Dirección de Salud Lima Este	BOTICA	BOTICA BOTICAS MIFARMA	ATE
Dirección de Salud Lima Este	BOTICA	BOTICA DYFARMA	ATE
Dirección de Salud Lima Este	BOTICA	BOTICA ECCO	ATE
Dirección de Salud Lima Este	BOTICA	BOTICA EMANUEL	ATE
Dirección de Salud Lima Este	BOTICA	BOTICA FARMA DAVID I	ATE
Dirección de Salud Lima Este	BOTICA	BOTICA FARMA SALUD	ATE
Dirección de Salud Lima Este	BOTICA	BOTICA FARMASALUD	ATE
Dirección de Salud Lima Este	BOTICA	BOTICA FARMAVILCHEZ	ATE

**Resultado de Anexo 5:** Formulario de establecimientos farmacéuticos empadronados.

DISTRITO	ATE
<b>Etiquetas de fila</b>	<b>Cuenta de DISA</b>
<b>BOTICA</b>	<b>322</b>
2014	60
2015	262
<b>FARMACIA</b>	<b>22</b>
2014	10
2015	12
<b>SERVICIO DE FARMACIA</b>	<b>11</b>
2014	2
2015	9
<b>Total general</b>	<b>355</b>

## ANEXO 6

Base de datos para el procesamiento de la prueba de normalidad en el SPSS

Planeamiento Estratégico y Gestión Logística.sav [ConjuntoDatos1] - IBM SPSS Statistics Editor de datos

Visible: 12 de 12 variables

	D1	D2	D3	D4	VAR1	VAR2	D1ACRUP	D2ACRUP	D3ACRUP	D4ACRUP	VAR1ACRUP	VAR2ACRUP				
2	9	26	8	25	35	33	1	3	1	3	2	2				
3	14	25	13	24	35	37	2	3	1	3	2	2				
4	20	26	20	26	46	46	2	3	2	3	3	3				
5	11	25	10	25	36	35	1	3	1	3	2	2				
6	11	26	13	26	39	39	1	3	1	3	2	2				
7	26	22	26	23	45	49	3	3	3	3	3	3				
8	23	24	26	23	48	49	3	3	3	3	3	3				
9	13	21	12	20	34	32	1	3	1	2	2	2				
10	26	22	26	22	48	48	3	3	3	3	3	3				
11	26	23	26	22	45	48	3	3	3	3	3	3				
12	12	21	8	20	33	28	1	3	1	2	2	2				
13	25	23	26	24	48	50	3	3	3	3	3	3				
14	20	23	20	23	43	43	2	3	2	3	2	2				
15	11	23	11	23	34	34	1	3	1	3	2	2				
16	10	22	9	22	32	31	1	3	1	3	2	2				
17	9	23	9	23	32	31	1	3	1	3	2	2				
18	12	22	11	21	34	32	1	3	1	2	2	2				
19	12	21	10	19	33	29	1	3	1	2	2	2				
20	10	21	9	18	31	27	1	3	1	2	2	1				
21	15	19	15	19	34	34	2	2	2	2	2	2				
22	18	19	16	18	35	34	2	2	2	2	2	2				
23	26	21	26	20	47	46	3	3	3	2	3	3				
24	24	21	26	20	47	46	3	3	3	2	3	3				
25	16	18	17	18	34	35	2	2	2	2	2	2				
26	11	18	9	17	29	26	1	2	1	2	2	1				
27	26	20	26	20	46	46	3	2	3	2	3	3				
28	12	17	9	17	28	26	1	2	1	2	2	1				
29	12	19	8	18	31	26	1	2	1	2	2	1				
30	12	17	11	18	29	27	1	2	1	2	2	1				
31	10	17	9	15	27	24	1	2	1	2	1	1				
32	26	14	26	15	40	41	3	2	3	2	2	2				
...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...				

Vista de datos    Vista de variables

IBM SPSS Statistics Processor está listo    Unicode:ON

## ANEXO 7

### Resultado del turnitin

Planeamiento estratégico y su relación con la gestión logística en el sector farmacéutico del distrito de Ate, 2020

#### INFORME DE ORIGINALIDAD



#### FUENTES PRIMARIAS

<b>1</b>	<a href="https://repositorio.ucv.edu.pe">repositorio.ucv.edu.pe</a> Fuente de Internet	<b>12%</b>
<b>2</b>	<a href="https://hdl.handle.net">hdl.handle.net</a> Fuente de Internet	<b>1%</b>
<b>3</b>	<a href="https://repositorio.une.edu.pe">repositorio.une.edu.pe</a> Fuente de Internet	<b>&lt;1%</b>
<b>4</b>	<a href="https://www.scielo.org.mx">www.scielo.org.mx</a> Fuente de Internet	<b>&lt;1%</b>
<b>5</b>	<a href="https://docplayer.es">docplayer.es</a> Fuente de Internet	<b>&lt;1%</b>
<b>6</b>	<a href="https://www.slideshare.net">www.slideshare.net</a> Fuente de Internet	<b>&lt;1%</b>
<b>7</b>	<a href="https://scielo.conicyt.cl">scielo.conicyt.cl</a> Fuente de Internet	<b>&lt;1%</b>
<b>8</b>	<a href="https://slidehtml5.com">slidehtml5.com</a> Fuente de Internet	<b>&lt;1%</b>
<b>9</b>	Eddy Pacoricuna Cabrera, Miguel Mejía Puente. "Mejoras en la programación de la producción de una empresa farmacéutica", Industrial Data, 2015 Publicación	<b>&lt;1%</b>
<b>10</b>	<a href="https://repositorio.unsa.edu.pe">repositorio.unsa.edu.pe</a> Fuente de Internet	<b>&lt;1%</b>

## ANEXO 8

Fotos de encuesta realizada virtualmente



## ANEXO 9

Captura de pantalla de la encuesta que se envió virtualmente.

No se pueden editar las respuestas

### CUESTIONARIO DEL PLANEAMIENTO ESTRATEGICO Y SU RELACION CON LA GESTION LOGISTICA EN EL SECTOR FARMACEUTICO

Lee atentamente cada una de las siguientes preguntas, responda con veracidad, por favor no deje ninguna pregunta sin responder.

#### Objetivos Estratégicos

	Siempre	Casi Siempre	A Veces	Casi Nunca	Nunca
1. La empresa cumple con su cuota de crecimiento de mercado cada cierre de mes.	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
2. Para el planteamiento de los objetivos estratégicos de la empresa se contempla la participación de los empleados.	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
3. La empresa busca mayor posicionamiento de su marca en nuevos mercados.	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
4. Se cumple con las metas mensuales propuestas para la empresa	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
5. ¿Con qué frecuencia se revisan los objetivos generales de la empresa con los empleados?	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
6. ¿Con qué frecuencia se comparten los logros de la empresa con los empleados?	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

## ANEXO 10

Captura de pantalla de la encuesta que se envió virtualmente.

Estrategia Competitiva					
	Siempre	Casi Siempre	A Veces	Casi Nunca	Nunca
7 ¿Con qué frecuencia la empresa se prepara para ingresar a nuevos mercados?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
8 Las estrategias de segmentación de mercado previstas por la empresa brindan resultados óptimos.	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
9 El segmento de mercado delimitado por la empresa permite cumplir con los objetivos previstos.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
10 ¿Con qué frecuencia el personal es capacitado para que marque la diferencia en la atención personalizada?	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
11 La empresa se diferencia de la competencia por ofrecer una atención más personalizada.	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
12 Para diferenciarse de la competencia la empresa recurre a ofrecer marcas alternativas.	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

## ANEXO 11

Captura de pantalla de la encuesta que se envió virtualmente.

Implementación	Siempre	Casi Siempre	A Veces	Casi Nunca	Nunca
13 ¿Con qué frecuencia se optimizan los espacios de almacenamiento de productos?	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
14 ¿Con que frecuencia se implementan equipos para el buen almacenamiento de los productos?	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
15 ¿Se verifica que la cantidad de productos genéricos y de marca tengan un apropiado abastecimiento antes de estar agotados?	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
16 ¿Con que frecuencia se automatizan los procesos manuales mediante un software para registrar y evidenciar las reservas de los productos?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
17 ¿Con que frecuencia la empresa está automatizando los procesos de información para garantizar la comunicación y así evitar las roturas de stock?	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
18 Se corrobora que la automatización de procesos en el almacenamiento evita pérdidas de información importante.	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

## ANEXO 12

Captura de pantalla de la encuesta que se envió virtualmente.

Control	Siempre	Casi Siempre	A Veces	Casi Nunca	Nunca
19 ¿Con que frecuencia se controla la disponibilidad de insumos para lograr la reposición de productos con rapidez de acuerdo a lo planificado?	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
20 Se cumple con el control de especificaciones técnicas para el abastecimiento de insumos.	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
21 Los insumos están disponibles cuando son requeridos.	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
22 Se actualizan los protocolos de manipulación y almacenaje de productos.	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
23 El tratamiento y manipulación de los productos en almacén son realizada solo por personas autorizadas.	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
24 ¿Qué tan frecuente se realiza inspecciones de calidad en el almacén a pesar de que la entrega de los productos se realizó de manera correcta?	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

## **Glosario de términos**

DOFA o FODA: Matriz de debilidades, oportunidades, fortalezas y amenazas de una empresa.

MEFI: Matriz de evaluación de los factores internos.

MEFE: Matriz de evaluación de factores externos.

PAD: Escuela de dirección de la universidad de Piura.

PYME: Pequeñas y medianas empresas

TIC: Tecnología de información y comunicaciones.

TEMIX: Tecnología mix

E.I.R.L: Empresa individual de responsabilidad limitada

S.A.C: Sociedad anónima cerrada

DIGEMID: Dirección general de medicamentos, insumos y drogas

CBO: Congressional Budget Office