



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

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

“Planeación estratégica y rendimiento productivo en las empresas
industriales, Lima, 2020”

TESIS PARA OBTENER TÍTULO PROFESIONAL DE:

Licenciada en Administración

AUTORAS:

Luna Zamata, Justina (ORCID: 0000-0003-2688-517X)

Valdivia Westraicher, Glenda (ORCID: 0000-0002-0968-3691)

ASESOR:

Mg. Romero Pacora, Jesús (ORCID: 0000-0003-4188-2479)

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Gestión de Organizaciones

LIMA – PERÚ

2020

Dedicatoria

Esta investigación está dedicada a nuestros padres, quienes son los principales pilares de nuestras vidas, siendo la motivación para lograr nuestros propósitos.

Agradecimiento

En principio agradecemos al Señor de la Misericordia Dios por darnos la fortaleza para no rendirnos ante las adversidades de la vida, guiando nuestro sendero cada día, a su vez agradecemos la oportunidad brindada a la empresa Good Sleep, por permitirnos realizar el estudio de investigación, impulsando a cumplir nuestros objetivos a lograr en el trayecto de nuestra carrera profesional.

Índice de contenidos

	Pág.
Carátula	i
Dedicatoria	ii
Agradecimiento	iii
Índice de contenidos	iv
Índice de tablas	v
Índice de figuras	vii
Resumen	ix
Abstract	x
I. INTRODUCCIÓN	1
II. MARCO TEÓRICO	8
III. METODOLOGÍA	26
3.1. Tipo y diseño de investigación	26
3.2. Variables y operacionalización	27
3.3. Población y Muestra	28
3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos	29
3.5. Procedimientos	32
3.6. Método de análisis de datos	33
3.7. Aspectos éticos	33
IV. RESULTADOS	34
IV. DISCUSIÓN	63
V. CONCLUSIONES	70
VI. RECOMENDACIONES	73
REFERENCIAS	75
ANEXOS	83

Índice de tablas

	Pág.
Tabla 1: Alpha de Cronbach para la variable Planeación Estratégica	32
Tabla 2: Alpha de Cronbach para la variable Rendimiento Productivo	33
Tabla 3: Tabla de frecuencias de la variable planeación estratégica	36
Tabla 4: Tabla de frecuencia de la dimensión principios corporativos	37
Tabla 5: Tabla de frecuencia de la dimensión diagnostico estratégico	38
Tabla 6: Tabla de frecuencia de la dimensión direccionamiento estratégico	39
Tabla 7: Tabla de frecuencia de la dimensión proyección estratégica	40
Tabla 8: Tabla de frecuencia de la dimensión alineamiento estratégico	41
Tabla 9: Tabla de frecuencia de la dimensión plan operativo	42
Tabla 10: Tabla de frecuencia de la dimensión monitoria estratégica	43
Tabla 11: Tabla de frecuencia de la variable rendimiento productivo	44
Tabla 12: Tabla de frecuencia de la dimensión eficiencia	45
Tabla 13: Tabla de frecuencia de la dimensión innovación	46
Tabla 14: Tabla de frecuencia de la dimensión competitividad	47
Tabla 15: Tabla cruzada entre las variables planeación estratégica y rendimiento productivo	48
Tabla 16: Tabla cruzada entre la dimensión principios corporativos y la variable rendimiento productivo	49
Tabla 17: Tabla cruzada entre la dimensión diagnóstico estratégico y la variable rendimiento productivo	50
Tabla 18: Tabla cruzada entre la dimensión direccionamiento estratégico y la variable rendimiento productivo	51
Tabla 19: Tabla cruzada entre la dimensión proyección estratégica y la variable rendimiento productivo	52
Tabla 20: Tabla cruzada entre la dimensión alineamiento estratégico y la variable rendimiento productivo	53
Tabla 21: Tabla cruzada entre la dimensión plan operativo y la variable rendimiento productivo	54
Tabla 22: Tabla cruzada entre la dimensión monitoria estratégica y la variable rendimiento productivo	55

Tabla 23: Prueba de normalidad para las variables y dimensiones	56
Tabla 24: Niveles de correlación bilateral	57
Tabla 25: Prueba de hipótesis general	57
Tabla 26: Prueba de hipótesis específica 1	58
Tabla 27: Prueba de hipótesis específica 2	59
Tabla 28: Prueba de hipótesis específica 3	60
Tabla 29: Prueba de hipótesis específica 4	61
Tabla 30: Prueba de hipótesis específica 5	62
Tabla 31: Prueba de hipótesis específica 6	63
Tabla 32: Prueba de hipótesis específica 7	64

Índice de figuras

	Pág.
Figura 1: Histograma de frecuencias de la variable planeación estratégica	36
Figura 2: Histograma de frecuencias de la dimensión principios estratégicos	37
Figura 3: Histograma de frecuencias de la dimensión diagnóstico estratégico	38
Figura 4: Histograma de frecuencias de la dimensión direccionamiento estratégico	39
Figura 5: Histograma de frecuencias de la dimensión proyección estratégica	40
Figura 6: Histograma de frecuencias de la dimensión alineamiento estratégico	41
Figura 7: Histograma de frecuencias de la dimensión plan operativo	42
Figura 8: Histograma de frecuencias de la dimensión monitoria estratégica	43
Figura 9: Histograma de frecuencias de la variable rendimiento productivo	44
Figura 10: Histograma de frecuencias de la dimensión eficiencia	45
Figura 11: Histograma de frecuencias de la dimensión innovación	46
Figura 12: Histograma de frecuencias de la dimensión competitividad	47
Figura 13: Histograma del cruce de variables planeación estratégica y rendimiento productivo	48
Figura 14: Histograma del cruce de la dimensión principios corporativos y la variable rendimiento productivo	49
Figura 15: Histograma del cruce de la dimensión diagnóstico estratégico y la variable rendimiento productivo	50
Figura 16: Histograma del cruce de la dimensión direccionamiento estratégico y la variable rendimiento productivo	51
Figura 17: Histograma del cruce de la dimensión proyección estratégica y la variable rendimiento productivo	52

Figura 18: Histograma del cruce de la dimensión alineamiento estratégico y la variable rendimiento productivo	53
Figura 19: Histograma del cruce de la dimensión plan operativo y la variable rendimiento productivo	54
Figura 20: Histograma del cruce de la dimensión monitoria estratégica y la variable rendimiento productivo	55

Resumen

El presente estudio tiene como título “Planeación estratégica y rendimiento productivo en la empresa Good Sleep S.A.C., Lima 2020”, el cual tuvo como objetivo principal, determinar la relación entre la planeación estratégica y rendimiento productivo en organizaciones del estudio. Los autores teóricos expuestos en la investigación fueron Serna (2017) para la primera variable planeación estratégica y a Medianero (2016) para, la segunda variable rendimiento productivo, los cuales proporcionaron conocimientos teóricos sobre ambas variables. La metodología de investigación empleada ha sido de tipo aplicada, diseño no experimental, de un nivel descriptivo correlacional y de corte transversal, para la recopilación de los datos se realizó mediante el cuestionario conformado por 30 preguntas por variable de estudio, esta fue aplicada a la muestra de 50 sujetos de estudio y se realizó la validación de la misma mediante una validez de contenido por juicio de experto, así mismo para verificar la confiabilidad del instrumento se realizó una prueba de fiabilidad mediante la prueba de Alpha de Cronbach para la variables, teniendo como resultado 0,926 para la variable planeación estratégica y 0,934 para la variable rendimiento productivo, así mismo, para la prueba de las hipótesis se aplicó el método de Rho de Spearman para datos no paramétricos, en el cual los resultados demostraron que si existe relación entre la planeación estratégica y el rendimiento productivo en beneficio de la empresa Good Sleep S.A.C., Lima 2020.

Palabras clave: Plan de acción, Procesos, Principios corporativos.

Abstract

The title of this study is "Strategic planning and productive performance in the company Good Sleep S.A.C., Lima 2020", which had as its main objective, to determine the relationship between strategic planning and productive performance in study organizations. The theoretical authors exposed in the research were Serna (2017) for the first variable strategic planning and Medianero (2016) for the second variable productive performance, which provided theoretical knowledge on both variables. The research methodology used has been of an applied type, non-experimental design, of a descriptive correlational and cross-sectional level, for the data collection it was carried out through the questionnaire consisting of 30 questions per study variable, this was applied to the sample of 50 study subjects and its validation was carried out by means of a content validity by expert judgment, likewise to verify the reliability of the instrument a reliability test was carried out using the Cronbach's Alpha test for the variables, having as a result 0.926 for the strategic planning variable and 0.934 for the productive performance variable, likewise, for the hypothesis test, the Spearman Rho method was applied for non-parametric data, in which the results showed that if there is a relationship between the strategic planning and productive performance for the benefit of the company Good Sleep SAC, Lima 2020.

Keywords: *Action plan, Processes, Corporate principles.*

I. INTRODUCCIÓN

Esta investigación está referido, a la problemática de muchas organizaciones, en relación a la planeación estratégica y su rendimiento productivo, dentro de un contexto mundial se puede observar el esfuerzo de muchas empresas de mejorar su plan estratégico y reflejar sus resultados en su productividad empresarial a través del despliegue de los distintos procesos por áreas estratégicas dentro del contexto interno y externo, se puede observar que las empresas están desarrollando estrategias que buscan mejorar su rendimiento productivo, en los últimos años las empresas han experimentado una disminución del nivel de crecimiento tal como lo indica el Banco mundial en el contexto de América latina. Peralta, Cervantes, Salgado y Espinoza (2020) hacen mención que las empresas modernas tienen retos a los cuales hacer frente, dado que el ambiente es bastante competitivo con innovaciones, por lo cual las pymes tienen la necesidad de ejecutar nuevos esquemas de dirección que le permita ejecutar sus estrategias de acuerdo a sus necesidades, capacidad y recursos.

Johanson, Johnsen, Pekkola y Reid, (2019), mencionaron que los países Nórdicos son un modelo a seguir por su gestión estratégica debido a sus tradiciones, estas estrategias dan inicio en las gestiones públicas y privadas con un enfoque deliberado y disciplinado para tomar decisiones y acciones en una organización, por otra parte, Perú experimenta la apertura de empresas, pero a la vez la desaparición de los mismos por falta de una gestión estratégica, es por ello que esta investigación requiere las adaptaciones estratégicas oportunas para las distintas organizaciones con el fin de tener una cartera de clientes internos y externos satisfechos.

Las empresas en general buscan predominar dentro del mercado empresarial y desarrollar planes estratégicos a través de herramientas viables para lograr los objetivos dentro del mercado global internacional. Por ello, es necesario realizar actividades de planeación estratégica que orienten alcanzar los objetivos o resultados en un plazo que incrementen la producción del empleado, asimismo, la planeación es ver cómo se despliegan los distintos procesos en las empresas, en el ámbito interno y externo. Zondo (2020), menciona que en Sudáfrica un problema

que afecta a varias empresas es el bajo nivel de productividad laboral, ya que es importante en las personas y los negocios, en ese sentido se debe de realizar un compromiso y responsabilidad del colaborador con la misión de incrementar la productividad. En ese contexto Figueira (2015), menciona sobre los conflictos económicos de años previos donde las organizaciones tuvieron que adaptarse y modificar sus planes estratégicos.

Por otra parte, el Banco Mundial (2015), afirmó que en América Latina se experimentó un promedio de 0.9% en contratación económica, debido a que hubo una caída del PBI en Brasil y Venezuela, razón por la cual la economía mundial se transformó, ocasionando que caigan los precios de los productos. ALIDE (2016). En ese sentido un estudio realizado por Michael Porter (2018) explicó que las compañías líderes en el mercado internacional empleaban nuevos modelos o estrategias que marcaban una diferencia frente a sus competidores. Asimismo, Pereira, Leal y Mendoca (2020), determinaron que un factor extranjero directo puede afectar la productividad de cualquier empresa si no se cuenta con planes de acción para mitigar el riesgo. Es por ello que las compañías se enfocan en el diseño de nuevos productos y planes estratégicos, usando técnicas de control de calidad y mejorando las relaciones con sus proveedores.

Neis, Pereira & Maccari (2017), en su estudio afirmaron, que el proceso de planificación es una de las herramientas de gestión más utilizadas por medio de ello se consiguió la satisfacción de los clientes. Así mismo Chiavenato (2014), mencionó que la planeación estratégica forma parte de la empresa, ya que se implementan determinados modelos para alcanzar los objetivos propuestos. Otros autores como González y Carro (2015), afirmaron que los planes estratégicos son conducidos en base a sugerencias de los clientes la cual reflejan un claro entendimiento de las metas a largo plazo de cualquier organización. Es por ello que González y Carro (2015), manifestaron que se implica realizar cambios para mejorar el proceso de productividad para favorecer los recursos, bienes y servicios, teniendo el índice de productividad relación con los recursos utilizados y lo producido.

Según Garces, Telles, Romero y Orozco (2019), expresaron que un problema que mayormente atormenta el incremento de la productividad es un mal clima laboral, este factor conlleva una serie de características, de las cuales se

resalta el estrés del colaborador y el bajo rendimiento. Así mismo Galindo & Ríos (2015) hicieron referencia que la productividad es la forma de medir los factores de producción para generar ingresos, es decir, aumentar la productividad con menos recursos.

Por otra parte el desarrollo de planes estratégicos permite que las empresas puedan aumentar su productividad, según indicó Araya (2017) la planeación estratégica ha surgido como una de las preocupaciones más relevantes para las empresas, debido a una necesidad de desarrollar nuevos procesos eficientes que permitan el intercambio de conocimiento tras generaciones y así mismo aplicar nuevas estrategias que pueda hacer frente a los cambios económicos permitiendo aumentar la rentabilidad y liquidez en el sector empresarial. Como propuesta estratégica Kloter y Armstrong (2016), afirmaron que una mayor productividad se puede conseguir buscando la satisfacción de los empleados, ya que su desempeño es percibido de un bien en relación con los anhelos del consumidor o cliente. Si no cumple con los anhelos del cliente la productividad disminuye, pero si el desempeño es superior la productividad aumenta.

Asimismo, en relación al mercado de las manufacturas según Altamirano, Morales y Lascano (2019), indicaron que el sector empresarial de colchones llegara alcanzar las ventas por la sumatoria de 33 mil millones moneda americana para el 2020, a su vez dun & bradstreet citado de Altamirano, Morales y Lascano (2019) contempla un incremento de tasa anual de 6,3% a partir del 2015 y en Asia – Pacífico se cree llegar a una tasa de 10,7% durante el período, también en EE.UU las industrias de colchones es masivo, las primordiales empresas se encuentran en el 85% de los ingresos de la industria de los colchones. Por otro lado, Bertranou y Astorga (2017), afirmaron que debido a la escasa economía internacional se plantearon en particular los términos de intercambio, cuyo manifiesto político es de gran importancia para el progreso productivo y el progreso de la productividad. Así mismo, en el 2016 se anunció como un año de productividad con el objetivo de invitar a la nación, sector empresarial, empleados y sociedad en general para contribuir en la elaboración de un plan estratégico respecto a la productividad. En ese mismo año fueron anunciadas medidas por el Ministerio de Economía para fomentar la productividad y maximizar la capacidad de crecimiento económico con objetivos enfocados en la economía, emprendimiento e inversión.

Asimismo, Ibidunni, Abiodun, Ibidunni y Olokundun (2019), determinaron que las grandes organizaciones dedican su tiempo y esfuerzo en el análisis productivo, esto debido a la función directa del trabajo y conocimiento del empleado. Asimismo, el incremento de la economía peruana y el aumento del porcentaje de la productividad es de 4,3% hasta el 2012, posterior a ello se tiene un promedio de 2,3% de aumento. Así mismo, otros sectores sufrieron de esta disminución, algunos casos se redujeron 5,5% en el periodo 2008-2012 y a 1,6% entre 2012 y 2018. Es por ello que el presidente del consejo directivo del CEPAL, Javier Abugattás consideró que las empresas privadas en el Perú están lejos del planeamiento estratégico y la prospectiva. Sin embargo, para el representante de la ONU en el Perú, Diego de la Torre, mencionó que el planeamiento estratégico y la perspectiva en las empresas privadas fue categórico al destacar la labor que realiza una entidad supranacional como la ONU.

Asimismo, se menciona que una empresa moderna del siglo XXI, responsable con la naturaleza y la sociedad, es parte de la solución de la contaminación ambiental y la pobreza Stakeholders (2018). En ese contexto Céspedes, Lavado y Ramírez (2016), mencionaron los límites de la productividad y economía se encuentran en procesos de desarrollo, ya que estas estarían enlazadas a aspectos estructurales como recursos humanos, libre comercio y aprovisionamiento de infraestructura, así mismo dimensiones relacionadas al equilibrio en la macroeconomía.

En el ámbito local la fábrica de colchones “Good Sleep” S.A.C ubicado en San Juan de Lurigancho, donde se realizará el estudio con el fin de lograr resolver las dificultades de la empresa en la cual se presenta situaciones de incertidumbre, la organización industrial Good Sleep, se ve obligada a tomar decisiones de forma momentáneas por situaciones de contingencia, ignorando su planeación estratégica, perdiendo su direccionamiento lo cual viene causando la ausencia de comunicación entre los participantes de la organización, falta de proyección estratégico, por lo cual no se llega a lograr los objetivos planteados según su proyección anual, este diagnóstico de debilidades necesita una atención urgente con el fin de brindar una solución para un crecimiento sostenido en el mercado, la empresa carece de un seguimiento y monitoreo de los procesos que apoye al rendimiento productivo en el desarrollo de las actividades, en las políticas internas,

en los procesos de fabricación y administración corporativa o en las áreas, el objetivo es minimizar las deficiencias en general, optimizar los recursos económicos dado que el propósito de la empresa es mejorar el rendimiento productivo. Good Sleep busca tener productos de calidad que cubran la expectativa del cliente, por tanto, es de importancia realizar este estudio de manera que permita el desarrollo de la investigación con un análisis adecuado, que será plasmado en las matrices para la discusión de los resultados. Habiéndose apreciado como evidencia que en el año 2018 se obtuvo un total de ventas anuales de 713 mil, 2019 se consiguió 1,5 millones y 2020 se tuvo 930 mil, moneda nacional, observado en distintos contextos la problemática de las empresas se considera importante la realización de la investigación, porque a partir de los resultados se obtendrá información relevante en relación al vacío de conocimiento, para la aplicación de las estrategias, que permita mejorar sus resultados, para la solución en diversas empresas.

Prosiguiendo con la enunciación del problema, se formula el siguiente problema general: ¿Cuál es la relación que existe entre la planeación estratégica y el rendimiento productivo en la empresa industrial “Good Sleep S.A.C.” SJL 2020? Asimismo, se plantean los problemas específicos: ¿Cuál es la relación que existe entre los principios corporativos y el rendimiento productivo en la empresa industrial “Good Sleep S.A.C.” SJL 2020?, ¿Cuál es la relación que existe entre el diagnóstico estratégico y el rendimiento productivo en la empresa industrial “Good Sleep S.A.C.” SJL 2020?, ¿Cuál es la relación que existe entre el direccionamiento estratégico y el rendimiento productivo en la empresa industrial “Good Sleep S.A.C.” SJL 2020?, ¿Cuál es la relación que existe entre la proyección estratégica y el rendimiento productivo en la empresa industrial “Good Sleep S.A.C.” SJL 2020?, ¿Cuál es la relación que existe entre el alineamiento estratégico y el rendimiento productivo en la empresa industrial “Good Sleep S.A.C.” SJL 2020?, ¿Cuál es la relación que existe entre el plan operativo y el rendimiento productivo en la empresa de industrial “Good Sleep S.A.C.” SJL 2020?, ¿Cuál es la relación que existe entre la monitoria estratégica y el rendimiento productivo en la empresa industrial “Good Sleep S.A.C.” SJL 2020? la justificación de la investigación. Se define la justificación teórica de acuerdo con Bernal (2016) se desarrollará cuando el propósito del estudio es aportar un tipo de reflexión y disputa sobre un claro entendimiento, cotejar una teoría, confrontar efectos, hacer

epistemología de los conocimientos que existen o cuando se busca mostrar las posibles soluciones de un modelo.

Esta investigación busca determinar planes estratégicos que a través de actividades que ayuden a mejorar la eficiencia, innovación y competitividad del rendimiento productivo en la empresa “Good Sleep S.A.C”. Por lo tanto, en este estudio se emplearán los conceptos de Serna (2017), para la variable Planeación Estratégico al autor Medianero (2016), para la variable rendimiento productivo. En base a nuestro estudio hemos definido que gran parte del sector industrial tienen problemas de productividad por no contar con un plan estratégico, es por ello que se complementarán con aportes que ayuden a reforzar la investigación, ya que servirá como referencia para posteriores estudios en el mismo campo. Posterior a la formulación de los problemas presentados se planteó la justificación de la investigación. Se define la justificación teórica de acuerdo con Bernal (2016) que se desarrolla cuando el propósito del estudio es aportar un tipo de reflexión y disputa para realizar discusión del conocimiento existente o buscar la solución a un problema o modelo. Para definir la justificación práctica de acuerdo con Bernal (2016) se refiere a investigaciones en el campo de la gestión, donde su principal característica es enfocarse en la indignación de los problemas y en planteamiento de estrategias para ser llevado a cabo en la vida real.

Este trabajo de investigación será para el beneficio y el mejoramiento de la empresa “Good Sleep S.A.C.” ya que se plantearon estrategias para incrementar la productividad del personal. Así mismo, mejorar los objetivos de la organización. Para esto se utilizó artículos, antecedentes nacional e internacional que permitieron tener una mejor visión del presente trabajo y de esta manera contribuir con futuros estudios en el sector industrial. En el mismo orden de ideas según Bernal (2016) la justificación metodológica es una forma de indagar sobre nuevos modelos o métodos de solución de un problema, esto con el fin de proporcionar conocimientos válidos y fiables. La justificación social por otro lado asegura que la investigación mejorará en la toma de las decisiones para la organización a fin de beneficiar en las destrezas del colaborador y el logro de las metas. Después de analizar las justificaciones del estudio, se procedió a definir los objetivos generales y específicos, del presente estudio.

Determinar la relación que existe entre la planeación estratégica y rendimiento productivo en la empresa industrial “Good Sleep S.A.C.” SJL 2020, Así también se han formulado los siguientes objetivos específicos: Identificar la relación que existe entre los principios estratégicos y rendimiento productivo en la empresa industrial “Good Sleep S.A.C.” SJL 2020, examinar la relación que existe entre el diagnóstico estratégico y rendimiento productivo en la empresa industrial “Good Sleep S.A.C.” SJL 2020. Reconocer la relación que existe entre direccionamiento estratégico y rendimiento productivo en la empresa industrial “Good Sleep S.A.C.” SJL 2020”. Identificar la relación que existe entre la proyección estratégica y rendimiento productivo en la empresa industrial “Good Sleep S.A.C.” SJL 2020. Definir la relación que hay entre el alineamiento estratégico y rendimiento productivo en la empresa industrial “Good Sleep S.A.C.” SJL 2020. Examinar la relación que existe entre el plan operativo y el rendimiento productivo en la empresa industrial “Good Sleep S.A.C.” SJL 2020. Reconocer la relación que existe entre la monitoria estratégica y rendimiento productivo en la empresa industrial “Good Sleep S.A.C.” SJL 2020.

Seguidamente la hipótesis general: Existe una relación entre la planeación estratégica y el rendimiento productivo en la empresa industrial “Good Sleep S.A.C.” SJL 2020. Así también se han formulado las siguientes hipótesis específicas : Existe una relación entre los principios estratégicos y el rendimiento productivo en la empresa industrial “Good Sleep S.A.C.” SJL 2020, Existe relación entre el diagnóstico estratégico y el rendimiento productivo en la empresa industrial “Good Sleep S.A.C.” SJL 2020, Existe relación entre el direccionamiento estratégico y rendimiento productivo en la empresa industrial “Good Sleep S.A.C.” SJL 2020, Existe relación entre la proyección estratégica y rendimiento productivo en la empresa industrial “Good Sleep S.A.C.” SJL 2020, Existe relación entre alineamiento estratégico y rendimiento productivo en la empresa industrial “Good Sleep S.A.C.” SJL 2020, Existe relación entre el plan operativo y rendimiento productivo en la empresa industrial “Good Sleep S.A.C.” SJL 2020, Existe relación entre la monitoria estratégica y el rendimiento productivo en la empresa industrial “Good Sleep S.A.C.” SJL 2020.

II. MARCO TEÓRICO

Henri Fayol (1841- 1925) fue uno de los pioneros en teorizar sobre la administración, y dividió su función en 5 elementos: planeación, organización, ejecución, coordinación y control. Cada uno fue convirtiéndose en un pilar dentro de los procesos y funciones básicas de cualquier empresa, así mismo tiene como función pronosticar programas que aumenten la eficiencia del negocio.

En el presente capítulo del marco teórico se desarrolla los antecedentes con respecto al trabajo de investigación, se recurrió a recolectar información relevante, como los trabajos previos conformados por tesis nacionales e internacionales y artículos científicos los cuales tienen una relación directa con las variables objeto de investigar, así mismo para definir las teorías relacionadas de planeación estratégica y las teorías de rendimiento productivo, se recurrió a los autores desde cuyo desarrollo permitirá realizar la discusión de resultados que se obtendrán en el presente estudio, así como las teorías de definición de cada variable y los indicadores. Para permitir validar las variables del estudio se toma como alusión cuatro tesis nacionales y cinco tesis internacionales lo cual se emplea para contrastar los resultados considerando los siguientes antecedentes.

Siguiendo con la secuencia de lo acontecido se procederá a profundizar en los antecedentes nacionales, según Pacheco (2018) En su investigación "*La planificación estratégica y su influencia en la productividad de los agentes del BBVA de Junín del año 2018*". Tuvo como finalidad, determinar la influencia de la planeación estratégicas en la productividad de los agentes del BBVA de Junín del año 2018, las teorías fueron planificación estratégica de Fred, D. y Forest, D y productividad de Céspedes, N., Lavado, P. y Ramírez, N. Su metodología fue descriptiva correlacional, teniendo una muestra de 73 agentes BBVA, asimismo en su conclusión se demuestra la relación entre las variables de estudio, con nivel de significancia inferior a 0.05%, obteniendo una correlación de 61,5% positiva media entre planificación y productividad, el aporte de esta investigación es importante ya que cuenta con las dos variables del estudio, así mismo la base teórica

servirá para comparar con los indicadores del estudio, además el presente trabajo es descriptiva correlacional entre las variables.

Según Aramburu (2015) con la tesis "*Planeamiento estratégico y productividad en los trabajadores administrativos de la Clínica Municipal de Santa Anita. Lima. 2015*". Tuvo como finalidad establecer la relación entre sus variables. Las teorías aplicadas fueron: planificación estratégica de Marciniak y productividad de Torres. El método de investigación fue de diseño descriptivo, correlacional no experimental, teniendo como muestra a 70 trabajadores. Teniendo como conclusión donde el coeficiente de la correlación Rho Spearman es de 0.721% asimismo se demostró que existe relación entre las variables de la investigación, con significancia 0.05 %. Esta Investigación genera un aporte de confiabilidad para la investigación donde se demuestra la importante relación entre ambas variables, lo cual nos servirá para realizar la discusión de resultados, así mismo se asemeja a esta investigación siendo de diseño descriptivo correlacional.

Según Mayta (2017). En su tesis "Diseño de un sistema de planificación y control de la producción basada en la teoría de restricciones, para mejorar la productividad de la empresa de tratamiento de vidrios". Tuvo como objetivo, diseñar un sistema de planificación y control de la producción basado en la teoría de restricciones, para aumentar la productividad, en una empresa de tratamiento de vidrios. Las teorías Aplicadas planificación y control de Thomas E. Vollmann, 2005 Chase, Jacobs, & Aquiliano de Productividad. La metodología tiene un diseño: No experimental, de corte transversal y Correlacionales. Tuvo como población y muestra año 2014 a 2017 y varios colaboradores de los departamentos. Concluyendo que presenta una moderada correlación de ($R^2= 0.6888$) y un nivel de significancia de 0.05% entre los variables. La tesis nos da un aporte a nuestra investigación por la correlación entre las variables dado que pretende verificar la importancia de la planeación y el rendimiento productivo la cual tiene como finalidad mejorar la eficiencia operativa del personal. Asimismo, los resultados obtenidos servirán para respaldar nuestro estudio.

Según Miranda (2018). En su investigación "*Planeación estratégica para la generación de valor económico agregado*". Tuvo como objetivo determinar la relación entre sus variables. Las teorías aplicadas de planeación estratégica de Porter y valor económico de LI. La metodología fue de tipo aplicada, descriptivo correlacional y no experimental, teniendo como muestra a 16 empresas. Se concluyó mediante los cálculos estadístico que, si existe relación entre las variables de estudio, teniendo una significancia de 0.05%. El aporte de esta investigación es cómo las empresas tienen como objetivos que los planes realizados reflejan en los rendimientos económicos y la importancia de la relación entre los variables, teniendo como muestra de 50 empresas. Además, nos servirá el marco teórico de la variable planeación estratégica definido por Michael Porter en el estudio realizado.

Profundizando en el ámbito internacional el autor Cahuich (2016). con su tesis "*La Influencia de la Planeación Estratégica en el Nivel de la Gestión Financiera de las Organizaciones sin fines de lucro del Corporativo Adventista*". Su propósito fue demostrar la relación entre ambas variables en el Corporativo Adventista. Las teorías del libro titulado: para la primera variable se utilizó Kloter. (2014) con su libro titulado planeación estratégica y para la segunda variable se utilizó a Brealey, Myers y Allen, (2005). con su libro titulado finanzas corporativas la metodología fue de tipo descriptivo de campo transversal, teniendo como muestra a 116 empleados. Asimismo, se concluyó que según la hipótesis se afirma que tienen relación la planificación estratégica y el nivel de la gestión financiera de las organizaciones, con una correlación R^2 corregida es igual a .458. El valor del nivel crítico p igual a .000 indica que existe influencia significativa. Con base en los resultados anteriores, se rechazó la hipótesis nula. Asimismo, el aporte de esta investigación es de suma importancia ya que menciona la V1 que se utilizará para el presente trabajo, de la cual se utilizaran sus teorías y fundamento teóricos para apoyarnos con sus autores. Asimismo, el estudio realizado es descriptivo correlacional, de enfoque cuantitativo y el tiempo de medición será transversal donde se busca establecer la relación entre ambas variables.

Según Owuor (2018). Tesis titulada "*Strategic Planning and Performance of Pharmaceutical Manufacturing Firms in Kenya*". Cuyo objetivo general a sido determinar el impacto de la planificación estratégica en el rendimiento de las empresas farmacéuticas en Kenia. Las teorías de soporte fueron las capacidades dinámicas de Teece, Pisano y Gary en 1998, vista bajo recurso de Wernerfelt en 1984 y en búsqueda de la excelencia de Peters y Waterman en 1982. La metodología a sido de tipo descriptivo correlacional, con diseño de encuesta transversal y de enfoque hipotético deductivo, su población objetivo fueron 30 empresas farmacéuticas de Kenia durante el año 2018. Se obtuvo estadísticamente a la conclusión que la planeación estratégica representó una variación del 69% en el rendimiento de la empresa y solo el 31% del rendimiento fue explicado por otras prácticas gerenciales, lo que demuestra que el 100% de todas las actividades no están alineadas a un plan estratégico, así mismo la relación de las variables tuvo como efecto un coeficiente de correlación de Spearman de $Rho = 0,3$ a $0,5$ demostrando una correlación moderada. Por lo tanto, el aporte notable para el presente trabajo de investigación será el sustento teórico que se emplean en las variables planeación estratégica y rendimiento, así mismo la investigación nos ayudará en la discusión de resultados ya que emplean datos estadísticos de correlación y prueba de hipótesis puesto que se asemejan a lo que hemos utilizado para el estudio.

Según Orungo (2016). Tesis titulada "*Strategic Planning and Performance of Distributors animal genetic resources in Kenya*". Su objetivo general fue determinar la relación de la planificación estratégica y el rendimiento en la distribución de los recursos zoogenéticos. Las teorías de soporte fueron teoría de contingencia, teoría de la dependencia de los recursos. La metodología fue de tipo descriptivo correlacional y encuesta transversal, su población objetivo fueron 47 distribuidoras designados de recursos zoogenéticos. Se concluye estadísticamente que solo el 14% de las empresas seleccionadas tenían planes estratégicos escritos, así mismo 25.7% de las empresas tenían descritos su misión y visión, el cálculo del rendimiento se hizo en base a ventas, lo cual demostró que el 60% de los distribuidores controlaron una participación de mercado que solo supera

ligeramente el 20%, implicando así que un plan estratégico es vital en este negocio ya que maximiza las utilidades y puede generar las rendimiento en las ventas. En relación con las variables se obtuvo un coeficiente de correlación de Spearman de $Rho = 0.7$ a 0.8 , lo que demuestra una correlación positiva. Además, esta investigación es importante ya que ofrece como aporte relevante para el trabajo de investigación la correlación de las variables que son similares a nuestro estudio, los antecedentes utilizados para la discusión de resultados nos permitieron obtener nuevos factores a considerar para realizar el intercambio de resultados estadísticos entre los autores

Según Helmut (2015). Tesis titulada "*Planeación estratégica como herramienta para incrementar la competitividad en las organizaciones panificadoras de la ciudad de Quetzaltenango*". Su finalidad fue determinar cómo la planeación estratégica permite aumentar la competitividad de las empresas panificadoras de la ciudad de Quetzaltenango. Las teorías de apoyo que utilizó el autor para la primera variable, Kotler (1998), libro titulado: fundamentos de mercadotecnia, para la segunda variable fue la teoría administración y calidad de Anda (2002). La metodología ha sido de tipo descriptivo correlacional, teniendo como muestra a 50 empresas. Asimismo, se concluyó que la hipótesis afirma que hay una relación de manera significativa en planificación estratégica y la competitividad con una escala de $Rho = 0.6$ a 0.8 y una $sig = 0.000$ razón por la cual se afirma que tiene una relación elevada. Asimismo, esta investigación ofrece como aporte la variable planeación estratégica ya que se emplearán herramientas estratégicas de gran importancia para el sector industrial. Es por ello que el estudio realizado se asemeja a la investigación y se emplearán sus análisis estadísticos.

Según Chávez (2019). Tesis titulada "*Planificación estratégica y su relación con el nivel de competitividad y el desempeño financiero en las Pymes del sector de plásticos en la provincia Sabana Centro Cundinamarca*". Su finalidad es determinar la relación entre ambas variables de estudio. Las teorías de apoyo que se utilizó el autor para las variables fueron Fajardo, M.

y Soto, C. (2018) con su libro titulado: Gestión financiera empresarial y para la segunda variable utilizó a Porter, M. (1991) con su libro titulada La ventaja competitiva de naciones. La metodología ha sido de tipo descriptivo correlacional, teniendo como muestra a 18 empresas. Asimismo, se concluyó que la hipótesis afirma que existe una relación entre la planificación estratégica y su relación con el nivel de competitividad y el rendimiento financiero en las Mypes del rubro de plásticos con una correlación en escala de Rho de Spearman de 0.8 a 1 y una sig = 0.000 razón por el cual se puede afirmar que tiene una relación muy alta. El aporte de esta investigación es de suma importancia para el presente trabajo ya que menciona la V1 que se utilizará para la realización de la presente investigación. Siendo el estudio descriptivo correlacional en el cual se busca relación entre ambas variables.

En relación con las teorías, para esta investigación, se tiene como variable planeación estratégica, donde el autor Serna (2017) lo identifica como un proceso mediante el cual una organización va a definir su negocio, visión y estrategias para alcanzarlos, con base en la evaluación de su FODA. Siendo importante la participación de los participantes de la organización, el recibimiento sostenible de datos sobre sus elementos KPI, asimismo su estudio monitoria y ajustes de forma periódica para que se transforme en un modelo que haga de la empresa un ente proactivo y anticipatorio. La planeación estratégica se despliega y se integra por las siguientes dimensiones según Serna. los principios corporativos, el diagnóstico estratégico, el direccionamiento estratégico, la proyección estratégica, asimismo el alineamiento estratégico, plan estratégico operativo y monitoria estratégica. (p. 70).

Para la primera dimensión, los principios corporativos, el autor Serna H. (2017) lo define que el direccionamiento estratégico empieza con la enunciación de los principios de la corporación y se fortalece por medio de la enunciación de su visión, misión y objetivos, la organización tiene que tener claro los principios, las creencias, los valores, la definición de la filosofía empresarial y el liderazgo, es decir todo aquello que sea importante para la empresa. Estos principios son el sustento y el cimiento de la cultura

organizacional, el mismo que debe ser conocido por todos los colaboradores y miembros en general (p. 125). Esta dimensión se enfoca en los siguientes Indicadores: Valores según el autor Serna una organización se soporta en un conjunto de principios entre ellas esta las creencias o valores que una empresa profesa y esto se refleja y se hace realidad en su cultura. (p. 113) y Filosofía empresarial, según Serna debe ser del conocimiento de todos los integrantes de la empresa plasmada en los manuales en los cuales se tiene de forma clara las estrategias los mismos que logran el compromiso de los colaboradores en la participación de los procesos a realizarse en el direccionamiento estratégico. (p. 126). Continuando con la segunda Dimensión: Diagnóstico estratégico, según Serna H (2017). Un diagnóstico estratégico se considera como base de partida para el análisis de la realidad actual de la empresa, tanto interno como externo he ahí surge la pregunta ¿dónde estamos?; ¿dónde nos situamos hoy? por ende es fundamental conseguir y procesar datos sobre el ambiente con el propósito de identificar las oportunidades, amenazas, asimismo sus fortalezas y debilidades internas de la organización. (p. 62). Esta dimensión está enfocada en los siguientes indicadores: Fortalezas. Se menciona que una Organización sobresale cuando logra identificar sus fortalezas en las áreas o aspectos en las cuales logra destacar ante las otras empresas, ya que valoran sus habilidades y sus cualidades. (p. 72).

El indicador de las oportunidades, las empresas tienden a mejorar la ejecución de sus estrategias en todas sus áreas del negocio, utilizando sus herramientas para mejorar su productividad con las inversiones en tecnología, innovación de productos y servicios según el crecimiento de los mercados, mejorando las relaciones con los inversores y logrando nuevos canales de marketing. Obteniendo nuevas oportunidades en el mercado competitivo. (p. 72). Por otra parte, Gama, Amboni, Alperstedt, & Moraes, (2016) la primera acción de la organización debe ser la captación de las oportunidades con una estructura más creativo, segunda acción, desarrollo capacidades multifuncionales, tercera acción, analizando el potencial tecnológico de la competencia, estos puntos deben ser analizado por los

altos directivos para hacer frente al mercado agresivo con nuevos métodos estratégicos

Debilidades, son la parte vulnerable en una organización, ya que estos atributos internos los cuales dificultan en el éxito de un negocio, los cuales pueden ser en el incumplimiento de las políticas corporativas por parte de sus participantes con el trato de calidad a sus clientes, un alto costo de un producto o también la ausencia de información sobre los propósitos de la organización. (p. 72), por otra parte, la dimensión: Las amenazas, son las situaciones, o propensiones en el entorno de una empresa que impiden y limitan con dificultad su progreso en el mercado. Las amenazas son parte de su día a día de las empresas dado que no se tiene el control de estos actores externos tan fluctuantes. (p. 27)

Asimismo, siguiendo con la tercera dimensión: Direccionamiento estratégico, para Serna H. (2017). Las empresas para poder conseguir ganancias y permanecer en el mercado deben tener claro hacia dónde se dirigen, eso quiere decir que deben tener definido su direccionamiento estratégico, por ello se considera los principios corporativos, su visión, también su misión organizacional, ya que un desarrollo de planificación estratégica se da inicio por tener identificado y definido los principios de la organización, lo cual forma las cláusulas de una organización y es la base de la cultura organizacional (p. 58 y 59). La dimensión contiene los siguientes Indicadores: Visión, se debe tener claro hacia dónde se dirige la organización enfocando su dirección que permita saber a dónde quiere llegar la empresa en el plazo de mediano y largo plazo. Asimismo, la visión no es expresada en números, estos deben ser prometedores, motivadoras de forma que logre estimular, promover de todos los participantes de la empresa. (p. 61).

Así también el indicador: Misión, donde la organización formula explícitamente sus finalidades de esta o de un área, en los cuales se identifica las tareas a realizar también se tiene presente los actores de la organización en los logros de sus objetivos. La misión expresa el motivo de ser de su negocio, teniendo presente que la misión considera al cliente como parte importante del negocio. (p. 73). Por otro lado, el indicador: Objetivos

estratégicos, la organización cuando logra los objetivos consigue hacer realidad su misión al igual que su visión de la empresa o área, los resultados de la organización es alcanzar el desarrollo en el mercado, los objetivos deben cubrir e involucrar a todos los participantes de la organización. (p. 73). Así también el autor manifiesta como cuarta dimensión: la Proyección Estratégica, según Serna (2017). Que son un número limitado de sectores estratégicos en la organización en las cuales un negocio y su unidad estratégica deben prestar una atención especial para conseguir un desempeño excepcional, teniendo como propósito asegurar una competencia en el mercado.

Los planes estratégicos en una organización son para lograr sus metas. Las estrategias son las acciones que se deben de realizar para mantener los logros de los propósitos de la empresa y así en cada unidad de trabajo ver los resultados que se esperan conseguir. Asimismo, los planes de acción son actividades que debe realizar la empresa, así poder incrementar un plan operativo el cual permita, un seguimiento y posteriormente una evaluación (p. 73), el autor define para esta dimensión los siguientes indicadores: Áreas Estratégicas, donde el autor menciona que son un grupo de tareas económicas (producción de bienes y/o de los servicios de una organización, áreas encargadas de la correcta gestión de los recursos que dispone una organización también tiene el control del capital humano ya que son el recurso indispensable en toda empresa. Estas áreas están dirigidas por personas que poseen ciertas habilidades y aplican las estrategias de la organización para un control y rentabilidad deseada. (p. 73).

En este contexto sobre manejo de GRH por Armando (2015) obtuvo mediante resultados matemáticos el nivel de compromiso del personal en las empresas cubanas, habiendo aplicado la planeación y el control de la gestión estratégica en las organizaciones con el fin de lograr el compromiso y el desempeño en las jornadas, de igual manera la competitividad, según Porter citado por Serna. (2017), menciona que son un conjunto de métodos que en general podrían unirse para ser competentes: estas agrupaciones son de discusión, la finalidad de estos métodos es obviar o mitigar el tamaño de los

conflictos con los competidores en el mercado. Las estrategias agresivas, con el fin de debilitar la competencia, y la defensiva con el fin de protegerse de los ataques de los competidores, finalmente cooperación o alianza, esto es para la combinación de esfuerzos entre empresas y ser más eficientes en su propósito. (p. 32)

Siguiendo con la quinta dimensión: Alineamiento estratégico, según Serna. (2017) una vez determinado el plan estratégico de la organización y antes de que esto sea implementado, esta información se debe difundir a toda la organización. Esta difusión del plan estratégico va a generar que todos los trabajadores puedan identificar sus responsabilidades en la ejecución del plan, de esa forma tengan un compromiso con la misma y generar fidelidad en el cliente para asegurar un claro entendimiento de la visión compartida entre todo y esto será la clave del éxito estratégico de una organización. La comunicación del plan se debe hacer progresivamente al igual que la formulación con el propósito de consolidar el liderazgo de cada nivel o área también será fácil de monitorear. (p. 67). Esta dimensión según el autor tiene los siguientes indicadores: Mapas Estratégicos, que sirve para formular y hacer un plan estratégico no es suficiente para las gerencias modernas.

La organización se basa en los principios para tener claro su mapa estratégico, la estrategia se basa en un ofrecimiento de valor especial para el cliente con el fin de satisfacer las necesidades, los procesos internos de la organización son elaborados con el fin de poder cubrir las necesidades de los clientes. El mapa estratégico debe leerse de abajo hacia arriba. Llamado diagrama causa y efecto, un diagnóstico interno de la organización y lo que logra con su capital humano o recursos. (p.p. 253 - 279); por lo tanto, en el indicador de: Comunicación de la Información, el autor menciona que la difusión del plan se debe información a todo el personal de forma cascada, el proceso de la comunicación debe involucrar a la mayoría de sus participantes de la organización, ya que la comunicación estratégica necesita de una adecuada planificación, se entiende como el proceso de la organización para analizar el entorno en el que se despliega y fija sus

objetivos de corto y largo plazo, esta comunicación se debe difundir con mejor atención a su cliente interno y externo. (p.67)

Continuando con la sexta dimensión: Plan Operativo, define el autor Serna. (2017) que la planeación estratégica operativa sucede en su sección de la unidad de operación. Aquí se incluye departamentos como son el área financiera, marketing, etc. Estas áreas se alinean a los planes existentes de la empresa. Así mismo, deben realizar un diagnóstico estratégico que se incorpore al diagnóstico funcional. Asimismo, deben definir de manera clara y explícitamente su misión así poder tener una dirección de las tareas que realice cada unidad, establecer sus objetivos, hacer un detallado de un plan de acción. Que se debe hacer, cuando debe de hacerse, quién debe hacerlo, los recursos que debe tener, tareas definidas, el tiempo que se requiere. (p. 285),

Según de Vasconcelos, dos Santos, & de Andrade (2021) el objetivo de estudio fue buscar recursos que contribuyen a la composición de capacidades de respuestas gerenciales en los PYMES, encontrándose que la capacidad gerencial está compuesta por la relación con la sociedad, los proveedores, el liderazgo, el intercambio de información y el conocimiento así como la gestión de personas, por otro lado la capacidad comercial está compuesta con la relación que se maneja con los clientes, los resultados logrados por la empresa. Las organizaciones deben tener el desarrollo de capacidades de innovación para la obtención de ventajas competitivas. También Ivanova, Holionko, Tverdushka, Olejarz & Yakymchuk. (2019). mencionan que las competencias tecnológicas implementadas en su plan operativa de una empresa se dan mediante la identificación del peso de la tecnología, ya que esto es la herramienta para lograr objetivos, mediante un análisis del entorno de una empresa mediante la determinación de la estructura de la competencia.

Especificando el indicador de esta dimensión encontramos el: Plan de acción, son las tareas que realizan cada departamento o área de la organización para concretar las estrategias en su plan operativo juntamente con un seguimiento y evaluación permanentes y poder justificar las

inversiones de los recursos en los procesos de la empresa. Por lo tanto, las tareas requieren un compromiso en su totalidad de la gerencia de la organización, las tareas requieren disciplina y seguimiento para lograr un resultado, las tareas pueden ser específicas, pero también los integrantes pueden intercambiar sus tareas según las necesidades de la organización. (p. 73,285).

Finalizando con la séptima Dimensión: Monitoria Estratégica, Serna. (2017) considera que la monitoria es una observación sistemática del proceso estratégico con base a los índices del desempeño y gestión los cuales permite medir el resultado del proceso. Por ello la organización debe proporcionar el reporte situacional para las decisiones oportunas los mismos que logren la subsanación de los problemas internas (p.73), el autor resalta el indicador nivel de desempeño: las metas que una organización desea lograr en cada acción realizada, esto puede ser el tiempo o cuantitativa. La organización realiza una evaluación del desempeño el cual permite determinar la participación de cada persona esto se da como un reto para el departamento encargado del capital humano de la organización el mismo que debe ser eficiente para lograr el desempeño deseado de los participantes en la empresa. (p. 73).

El autor Kotler y Armstrong (2017). Definen la planificación estratégica como una guía para conseguir los objetivos de la organización en largos plazos, considerando sus capacidades y aspectos cambiantes, la estrategia empresarial también debe estar orientada al cliente teniendo como dimensión la definición en la misión empresarial, fijación de objetivos y el diseño de cartera de clientes. (p.38) Para Chiavenato y Sapiro (2017) la planeación estratégica es un proceso esencial en las organizaciones para alcanzar los objetivos y las normas para lograr los planes, con la planeación se identifica los recursos potenciales, identificando las fortalezas y debilidades para establecer conjunto de medidas que permitan alcanzar los resultados deseados. teniendo como dimensiones financiero, producción, mercadotecnia, recursos humanos, administrativa. (p. 30)

Para Heger y Aulbach (2019) la planeación estratégica es una disciplina sofisticada, integrando una cantidad de capacidades para crear valor: estrategia, datos y análisis, por nombrar algunos. Por otro lado, La planeación estratégica según Guy (2019) implica transferir una solución de un entorno a otro más o menos como esta. Puede significar descubrir pensamientos completamente nuevos sobre los problemas (u oportunidades) al encontrar pioneros que están por la cima del juego. Asimismo, según Howell (2019) la planificación estratégica es una parte integral de la planificación a largo plazo de cualquier organización. Teniendo como actividad ayudar en la gestión de las empresas y establecer prioridades, enfocar la energía, alinear recursos, fortalecer las operaciones procesos, ayudar a garantizar que la fuerza laboral y otras partes interesadas clave (es decir, la cadena de suministro) estén trabajando hacia objetivos organizacionales comunes.

En diferentes rubros la planificación es el inicio de una visión al futuro de un crecimiento económico empresarial, para Seiko, Murray, Davies, Oake & Houle (2018). El proceso de la planificación estratégica da inicio con la recopilación de la información por parte de los interesados por medio de reuniones, entrevistas, encuestas, gráficos entre otros. Ya que el objetivo es garantizar que todos los asuntos importantes dentro de la empresa se capturen con el fin de que el plan estratégico no pierda el objetivo principal, basándose en la entrada, la estrategia marco, misión, visión, los valores. La comunicación de las partes clave de la organización son los motores que mantienen el funcionamiento día a día, es importante su participación sobre todo para los planes de acción hasta conseguir el éxito del plan estratégicos

Por otro parte Petkovic, Jasinskas, & Jeseviciute-Ufartiene (2016). Indican que las actividades de planificación estratégica se distinguen y se analizan su importancia para las organizaciones, los cuales se enfatizan en las siguientes actividades, establecimiento de objetivos estratégicos, análisis, pronósticos, la elección de una estrategia y su implementación. Dado que las organizaciones prestan suficiente importancia al proceso de gestión estratégica, con el propósito de lograr resultados por medio de la

innovación. Asimismo, Gomera, Chinyamurindi, & Mishi (2018). Argumentan a favor de la planeación estratégica como una capacidad organizativa primordial que se utiliza para conseguir las metas y los objetivos de una organización, habiéndose realizado estudios de la relación que hay entre la planeación estratégica y el desempeño financiero en el contexto sudafricano, se ha realizado algunos estudios con el fin de determinar la relación, especialmente en las (MYPES), los hallazgos revelan una relación positiva con el desempeño financiero estratégico mediante la formulación, implementación, evaluación y control.

Según, de Azevedo, Filho, Freitas & Silva (2018) la planeación estratégica se ha convertido en una práctica en las organizaciones privadas y públicas sean con o sin fines de lucro. a pesar del uso que se le da a la planeación, algunos autores cuestionan su eficiencia dentro de un proceso, dado que su enfoque es analítico limitando un pensamiento estratégico. Siguiendo con la explicación de las variables, se menciona la variable rendimiento productivo a Medianero (2016) quien indica que la productividad puede ser medida por la cantidad de insumos y el tiempo que se emplea para crear un determinado producto y/o un servicio, permitiendo a la empresa obtener mayores beneficios si se utiliza bien los recursos la empresa tendrá más eficiencia. (p .24) seguidamente, se definirán las dimensiones, comenzando por la primera dimensión: Eficiencia, según Medianero (2016), Es cuando se relaciona los objetivos trazados con el uso adecuado de los recursos o insumos que la empresa dispone, logrando obtener mayores resultados. (p.158).

En la que considera como indicadores: Mejora de procesos definido según Pérez (2016) se debe adaptar permanentemente a las necesidades del entorno y evolucionar conforme surjan nuevos retos o tecnologías, evitando perecer en el mercado laboral. Seguidamente el indicador: Auditoría Interna, según Bendermacher (2017) lo define como una actividad de refuerzo y seguimiento objetivo e imparcial de las operaciones de una empresa. Seguidamente el indicador: Control de inventario, que menciona según Castro (2016) emplea los procesos que ayudan al proceso de la

creación de productos en la empresa para reducir costos y tiempos. Así mismo se define que el indicador: Tiempo de atención, según Flores (2016) menciona que el tiempo de atención es una actividad temporal que permite medir el rendimiento del empleado al momento de realizar una venta o brindar un servicio. Finalmente se presenta el indicador: Disponibilidad de Información, según tesis Zapata (2015) define la disponibilidad de información como una capacidad o función de tal modo que permita entender un proceso producción o servicio con claridad, confiabilidad y seguridad.

Siguiendo con la segunda dimensión: Innovación, en el cual Medianero (2016) lo define como una nueva creación dependiendo del rubro en el que se encuentre la empresa y el valor que genera para esta, además que contribuye a la optimización del proceso productivo. (p. 202). Este autor descompone la dimensión en los siguientes indicadores: Relación laboral, Según revista Aular (2018) lo enlaza con el modo en que los empleados, supervisores y la alta gerencia puede comunicarse para así lograr las normas básicas del trabajo. Siguiendo indicador: Condición de trabajo, según Neffa (2015) nos indica que las condiciones de trabajo están vinculadas con el estado del entorno laboral, los accidentes o enfermedades están relacionados en este ámbito y por ello debe existir en toda empresa normas que minimicen estos riesgos. Seguidamente el indicador: Tecnología. Según Grande, Cañón y Cantón (2016) define como la unión de ciencias, culturas y experiencias de científicos que permiten originar, comercializar y manejar bien y servicios.

También se menciona el indicador: Capacitación. Que según tesis Quispe (2017) se compone de una serie de actividades para aumentar la habilidad, conocimiento y actitudes de los empleados para que la organización consiga sus metas establecidas. Se menciona como último indicador al Desarrollo, según Medianero (2016) es el componente que permite el incremento de la productividad en un tiempo dado, a su vez permite aumentar el capital del empleado (p. 25). En la tercera dimensión: Competitividad, según Medianero (2016), lo define como una capacidad que permite a un individuo seguir mejorando a costa de mejorar la productividad

y disminuir el costo de los elementos utilizados. (p. 190). Esta dimensión se compone de los siguientes indicadores: Rentabilidad, según Carro y González (2016) lo define como una relación entre la ganancia obtenida y el precio de los activos que generan los empleados. (p. 5) Seguidamente el indicador: Disminución de Costos, que Según Moreira (2019) menciona que la reducción de costos consiste en aumentar la producción, pero reducir los costos de producción, en otras palabras, hacer más por menos. Es por ello que Según Garzarelli y Rim (2019) un factor que últimamente se está analizando es la descomposición de los productos, teniendo un enfoque negativo en la productividad ya que estos productos deben de ser desechados y no puede ser consumido por los clientes.

Asimismo, se tiene como indicador el valor agregado, según Sancho (2015) lo mencionó como un plus o un añadido al producto o servicio brindado donde el cliente se vea identificado y satisfecho con los servicios de la organización (p. 171.), asimismo, se considera como indicador la Calidad de producto, según Amstrong y Gary (2017) lo señaló como un factor de suma importancia para el posicionamiento del producto en el mercado, si no se toma en cuenta este factor la empresa obtendrá menores clientes y por ende su rendimiento será bajo. (p. 201). Asu vez el indicador: Valor de Marca. Según Aaker citado de Juan (2016) lo define como una serie de activos y pasivos relacionados al valor que representa un producto o servicio de una compañía. Así mismo según la definición de Robbins y Judge (2015), considera como factor más importante en toda empresa la producción, logrando así medir los costos y tiempos en las operaciones, lo divide de la siguiente manera: eficacia que se define como el nivel de conformidad de los clientes, y la eficiencia, que se define como el logro de las metas a menor costo. (p. 54) Continuamente el siguiente autor Carro y Gonzales (2015), define a la productividad como una mejora favorable entre la eficacia de recursos utilizados y cuantía de bienes y servicios emanados, puede entenderse como un sistema en el cual hay entradas, proceso y salida.

También menciona según Arestis y Peinado (2018) la productividad es definida como la producción por hora trabajada, es el factor clave para el

crecimiento económico y, por lo tanto, es un factor fundamental en términos del desempeño de la economía. Por otro lado, en el siguiente artículo Philips (2019) la productividad de los empleados es a menudo un tema candente, con líderes empresariales que trabajan continuamente para descubrir nuevas formas de avanzar en los resultados. Sin embargo, si no se implementa correctamente, las presiones asociadas con el deseo de aumentar las ganancias pueden llevar a que los empleados se vuelven menos productivos debido al aumento del estrés y una cultura laboral deficiente. Por consiguiente, según la revista Ramanathan et. al (2019) es una métrica que se usa a menudo al intentar determinar tendencias para una industria completa o en diferentes industrias. Así mismo, hace mención sobre el rendimiento productivo los autores Galindo, Mariana y Viridiana (2015) quienes indican que es una unidad de cálculo que se emplean en las actividades laborales y permiten generar ganancias. Los picos de productividad son una producción mayor y por lo tanto mayor capital. Por otro lado, Carvalho y Macedo (2017) definen a la productividad como el objetivo empírico que toda empresa por más pequeña o grande debe considerar, esto es porque la medición de la productividad permite controlar la actividad laboral de los empleados y tomar decisiones en base a indicadores.

Asimismo, Landa (2019), menciona que la productividad es considerada un papel importante en toda organización, puesto que es un indicador alineado a cuanta ganancia genera o pierde la empresa. Por otra parte, Kim, Chinta & Enriquez (2017), mencionó que la productividad se mide en términos de rendimiento del capital invertido o rendimiento sobre activos (ingresos operativos sobre activos totales), tal es que la garantía no refleja la inversión de una empresa si no en eficiencia. Asimismo, en este artículo utiliza la productividad laboral como medida de la productividad de una empresa y se define como la relación entre la producción de bienes y servicios y la mano de obra horas dedicadas a la producción de ese producto.

Asu vez Czumanski & Lödding (2016), señalaron que La productividad se define generalmente como la relación de la salida y la entrada de un sistema o proceso, mientras que ambas entidades pueden expresarse de manera diferente, es por ello que las medidas de tiempo se utilizan ampliamente como resultados de desempeño. En caso de la productividad laboral de una línea de producción, el insumo debe reflejar los recursos humanos proporcionados para que la línea produzca un número demandado de bienes, que a su vez representa la salida para mantener una alta productividad laboral.

Según la OCDE citado en Ramirez, Ferrer & Sobieraj (2017), determinaron que la productividad es un motor de crecimiento económico y bienestar. que implica un alto nivel de producción por unidad de factor trabajo (medido por horas trabajadas o por el stock de empleados).

III. METODOLOGÍA

3.1. Tipo y diseño de investigación

Tipo de investigación:

Según Valderrama (2019) mencionó que el tipo de investigación se compone principalmente de: investigaciones básica, aplicada y tecnológica u operativa. (p. 164). Por ende, este trabajo empleó el tipo de investigación aplicada ya que se utilizarán la base teórica y los conocimientos adquiridos en la carrera para realizar el presente estudio. Según Valderrama (2019), menciona que es una indagación aplicada, se especializa por utilizar conocimientos teóricos y aplicarlos en la vida real (p. 44).

Diseño de investigación:

El estudio empleó un diseño de investigación no experimental, ya que según el autor Hernández & Mendoza (2019) lo define como una investigación donde no se manipulan las variables y busca medir el efecto de estos en su entorno natural, sin alterar algún factor para posteriormente analizarlo. (p.150).

Corte transversal:

Según Sampieri y Batista (2014), consiste en la realización de la recolección de datos en un momento determinado por el estudio. (p. 154)

Enfoque cuantitativo:

Según Sampieri y Batista (2014), se basa en el procesamiento de datos numéricos y análisis de estadística con el propósito de comprobar hipótesis o teorías. (p. 4)

Diseño descriptivo:

Según Sampieri & batista (2014), consiste en una posible medición u obtención de características de un fenómeno en conjunto con conceptos o variables del estudio. (p.92)

3.2. Variables y operacionalización

Variable X: Planeación Estratégica

Definición Conceptual:

Serna H. (2017) Define como el proceso mediante el cual una empresa va a definir su negocio, visión y estrategias para alcanzarlos, con base en la evaluación de su FODA. Siendo importante la participación de los participantes de la organización, el recibimiento sostenible de información sobre sus elementos claves de éxito, asimismo su estudio monitoria y ajustes de forma periódica para que se transforme en un modelo que haga de la empresa un ente proactivo y anticipatorio. (p.70)

Definición Operacional: La variable planeación estratégica se desarrolla y se integra por las siguientes dimensiones según Serna: Principios corporativos, el diagnóstico estratégico, el direccionamiento, la proyección, el alineamiento, plan estratégico operativo y monitoria estratégica. Se medirá mediante un cuestionario, aplicando la escala tipo Likert, mediante la técnica encuesta

Indicadores: Valores, filosofía empresarial, fortalezas, oportunidades, debilidades, amenazas, visión, misión, objetivos estratégicos, áreas estratégicas, competitividad, mapas estratégicos, comunicación de la información, plan de acción y nivel de desempeño

Variable Y: Rendimiento productivo

Definición conceptual:

Para Medianero (2016) la productividad puede ser medida por el precio que se emplea en los insumos para crear un determinado producto o servicio, si se utiliza bien los recursos la empresa tendrá más eficiencia. (p .201)

La Definición Operacional: El rendimiento productivo se desarrolla y se integra por las siguientes dimensiones según Medianero: Eficiencia, Innovación y Competitividad. Se medirá mediante un cuestionario, aplicando la escala tipo Likert, mediante la técnica encuesta

Indicadores: mejora de procesos, auditoría interna, control de inventario, tiempo de atención, disponibilidad de información, relación laboral, condición de trabajo, tecnología, capacitación, desarrollo, rentabilidad, disminución de costos, valor agregado, cantidad de producto y valor de marca.

Escala: Ordinal: Según Bernal (2010) se busca el orden de los datos a fin de priorizar la investigación. (p.246)

3.3. Población y Muestra

Población

Para Bernal (2016) describe a la población como un grupo de elementos que presentan peculiaridades equivalentes para así poder realizar una deducción (p. 210).

Es por ello que la investigación contará con una población de 100 colaboradores de la organización “Good Sleep S.A.C.” ubicado en San Juan de Lurigancho, solo se considera como trabajador al personal inscrito en planilla durante el periodo de investigación.

Criterios de inclusión: Se considera como elemento de investigación al personal de altos directivos, jefes de área y supervisores y personal administrativo de la empresa “Good Sleep S.A.C.”

Criterios de exclusión: se excluye como elemento de investigación a los dueños de la empresa, puesto que no son aplicables a la medición del trabajador.

Muestra

Para Hernández (2014) indica que la muestra viene a ser un subconjunto de una población, para obtener datos, los mismos que deben ser representativos de la muestra (p.173). Debido a que la población es menor a cien elementos. Por lo tanto, no se hace el cálculo en tamaño de la muestra.

Siendo el tamaño de muestra 50 trabajadores, altos directivos, jefes de área y supervisores y personal administrativo de la empresa "Good Sleep S.A.C."

Según Valderrama (2019) es una pequeña porción de la población objetivo, el cual será analizado mediante una técnica de muestreo seleccionada por el investigador. (184)

Muestreo

Según Valderrama (2019) el muestreo es una técnica que permite segmentar una porción de la muestra para un primer análisis de estudio. (p. 188)

Hernández (2014) define el muestreo, no probabilístico a la selección de una porción de la muestra mediante factores o características que disponga el investigador del objeto de estudio. (p. 200)

Unidad de análisis

Según Hernández & Mendoza (2018) mencionó que la unidad de análisis en donde se van a buscar y medir. Por consiguiente, la investigación se hizo en la empresa Good Sleep S.A.C. Mediante la aplicación del cuestionario en altos directivos, también, jefes de área entre otros encargados de supervisión y personal administrativo.

3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos

Esta investigación se basará en la aplicación de una encuesta puesto que la investigación analizará la percepción del personal con respecto a los indicadores de cada variable, según Bernal (2016) esta técnica permite realizar preguntas diseñadas por el investigador a manera que se pueda

alcanzar los objetivos determinados. Este cuestionario contará con 50 ítems para la variable planeamiento estratégico y se medirá bajo la escala de Likert.

Encuesta

Estimado de alfa de Cronbach

Según Hayes (2017) indicó que el cálculo del estimado de alfa de Cronbach se realiza por lo general con la ayuda de un paquete estadístico diseñado para calcular este estimado de confiabilidad. (p.46)

Instrumento

Según Hernández & Mendoza (2018). "Se refiere al instrumento que mide a la variable" (p.200). Por lo tanto, la validación se realizó por medio de la validez del juicio de expertos que es la validación interna. Finalmente, la validación del instrumento fue revisada y aprobada, mediante el juicio de expertos integrados por los docentes temáticos y metodológicos de la Universidad César Vallejo, considerando que sea pertinencia, relevancia y claridad

Según Valderrama (2019) un instrumento es la herramienta que permite la recolección de información, para ello el investigador debe de analizar si realizará una encuesta o ficha de registro. (p. 195).

El instrumento que se uso ha sido el cuestionario mediante la aplicación de la técnica encuesta y la escala de Likert para poder medir las variables.

Validación y confiabilidad del instrumento

Validez

La validez según Bernal (2016) afirmó que es una medición para inferir el grado de validez de un instrumento, esto se logra a partir de resultados obtenidos. Esta investigación empleó la validez de contenido mediante juicio de experto, el cual se basa en evaluar el instrumento mediante docentes de la facultad para así obtener el nivel de validez requerido.

Confiabilidad del instrumento

Para analizar la confiabilidad del instrumento se utilizará el estadístico de alfa de Cronbach logrando así ver el grado de fiabilidad. Según Hernández, R (2014) define que “Este estadístico consiste en el coeficiente del Alfa de Cronbach tiene valorización” (p.189). El grado de fiabilidad se corroboró mediante el alfa de Cronbach en la cual nos detalla si es fiable.

Prueba de fiabilidad de la variable Planeación Estratégica

Tabla 1

Alpha de Cronbach para la variable: Planeación estratégica

Resumen de procesamiento de casos

		N	%
Casos	Válido	50	100,0
	Excluido ^a	0	,0
	Total	50	100,0

a. La eliminación por lista se basa en todas las variables del procedimiento.

Estadísticas de fiabilidad

Alfa de Cronbach	N de elementos
,926	30

Interpretación: Como se detalla en la Tabla 1, los elementos analizados dan un total de 50, de los cuales no se excluye ninguno, así mismo para las 30 preguntas estipuladas en el instrumento de la variable planeación estratégica se identificó el valor de Alpha de 0,926 mayor a 0,70 exigido, afirmando que el instrumento es fiable.

Prueba de fiabilidad para la variable Rendimiento Productivo

Tabla 2

Alpha de Cronbach para la variable: Rendimiento Productivo

Resumen de procesamiento de casos			
		N	%
Casos	Válido	50	100,0
	Excluido ^a	0	,0
	Total	50	100,0

a. La eliminación por lista se basa en todas las variables del procedimiento.

Estadísticas de fiabilidad	
Alfa de Cronbach	N de elementos
,934	30

Interpretación: Como se detalla en la tabla 2, los elementos analizados dan un total de 50, de los cuales no se excluye ninguno, así mismo para las 30 preguntas estipuladas en el cuestionario sobre la variable rendimiento productivo se muestra un valor con la prueba de Alpha de Cronbach de 0,934 > 0,70 exigible; demostrando que el instrumento es fiable.

3.5. Procedimientos

Para realizar la presente investigación se consideró varios procedimientos con el fin de determinar la relación entre dos variables para lo cual se realizó los permisos pertinentes para la realización de las encuestas a los altos directivos, jefes de cada área y supervisores de la empresa Good Sleep S.A.C. Habiéndose solicitado con anterioridad la autorización para realizar el estudio de tesis. Asimismo, el instrumento que se utilizó fue validado y revisado por tres jueces expertos especializados en la materia de estudio dando por resultado la aceptación del instrumento.

Posteriormente la aplicación del cuestionario fue realizada mediante formularios de google forms de manera virtual al personal de la empresa en

coordinación con el representante. Asimismo, se precisó que la información recolectada era en estricta confidencialidad.

3.6. Método de análisis de datos

La investigación utilizará como método para análisis de datos la estadística descriptiva ya que se busca hacer un análisis de la relación que existe entre la planeación estratégica y el rendimiento productivo, según Hernández, Fernández, & Mendoza (2018) la estadística descriptiva hace referencia a la medición cuantitativa de los datos recolectados y así verificar su relación entre estos.

A su vez, para procesar la información se utilizará el programa SPSS v25 ya que proporciona facilidades para realizar gráficos de porcentaje y determinar la correlación entre dos variables.

3.7. Aspectos éticos

Según Bernal (2016) los aspectos éticos son características o propiedades que el investigador emplea para salvaguardar la información de los encuestados, permitiendo el anonimato y minimizando el daño a la persona. (p. 18). Es por tal motivo que la investigación se realizó con el citado en APA conforme al manual para evitar plagios, así mismo se realizó un estudio entendible para los lectores permitiendo la veracidad de los datos.

Es por ello que la aplicación del cuestionario no permite mostrar el nombre del encuestado de la empresa "Good Sleep S.A.C.". Por ende, este trabajo se realizó con los principios éticos para que no perjudique la veracidad de la empresa.

IV. RESULTADOS

1. Análisis descriptivo univariado

Tabla: 3

Tabla de frecuencias de la variable planeación estratégica

		Frecuencia.	Porcentaje.	Porcentaje válido.	Porcentaje acumulado
Válido	MEDIO	2	4,0	4,0	4,0
	ALTO	48	96,0	96,0	100,0
	Total	50	100,0	100,0	

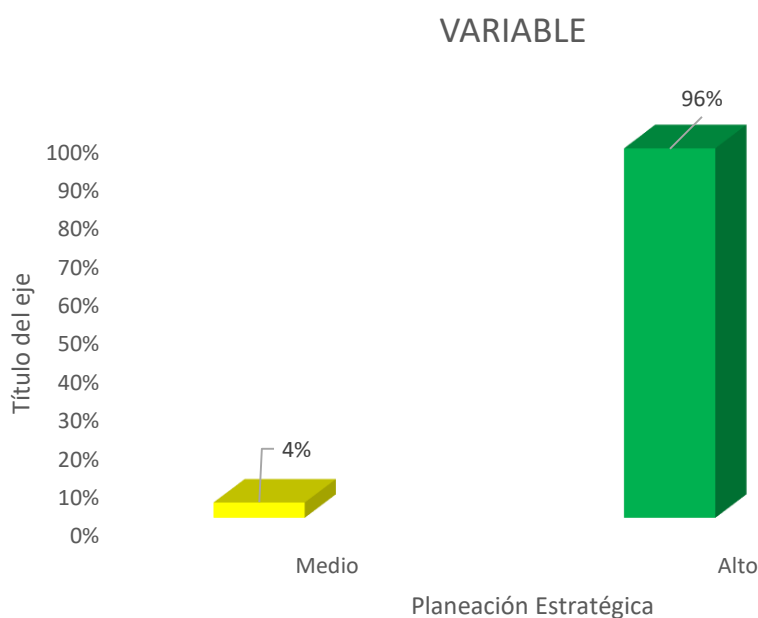


Figura 1. Histograma de frecuencias de la variable planeación estratégica

Interpretación. En base a la tabla 3 y la figura 1 se puede inferir que del 100% de encuestados, el 96% declaró que la planeación estratégica presenta una influencia alta a la empresa Good Sleep S.A.C. del distrito de SJL. Por otra parte, el 4% de los encuestados afirma que la planeación estratégica afecta en un nivel medio a la empresa Good Sleep S.A.C. del distrito de SJL.

Tabla 4

Tabla de frecuencia de la dimensión principios corporativos

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	BAJO	2	4,0	4,0	4,0
	MEDIO	21	42,0	42,0	46,0
	ALTO	27	54,0	54,0	100,0
	Total	50	100,0	100,0	

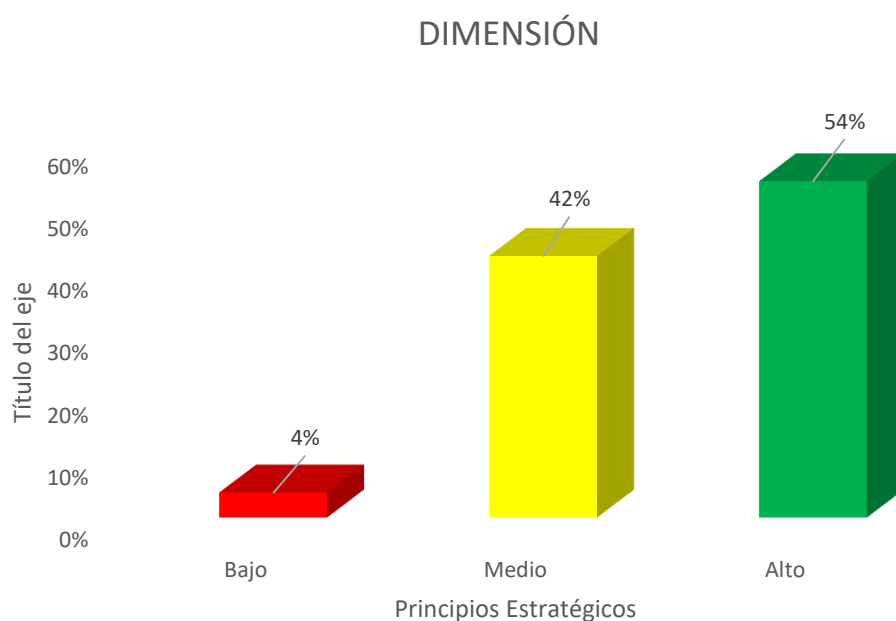


Figura 2. Histograma de frecuencias de la dimensión principios estratégicos

Interpretación. En base al cuadro 4 y figura 2 se puede inferir que del 100% de los encuestados; el 54% declaró que los principios corporativos presentan una influencia alta a la empresa Good Sleep S.A.C. del distrito de SJL. Por otra parte, el 42% declaró que los principios corporativos afectan de forma media a las empresas industriales del distrito de SJL. También existe el 4% que afirmó que los principios corporativos afectan de manera baja a la empresa Good Sleep S.A.C. en distrito de SJL.

Tabla: 5

Tabla de frecuencia de la dimensión diagnóstico estratégico

		Frecuencia.	Porcentaje.	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	MEDIO	13	26,0	26,0	26,0
	ALTO	37	74,0	74,0	100,0
	Total	50	100,0	100,0	

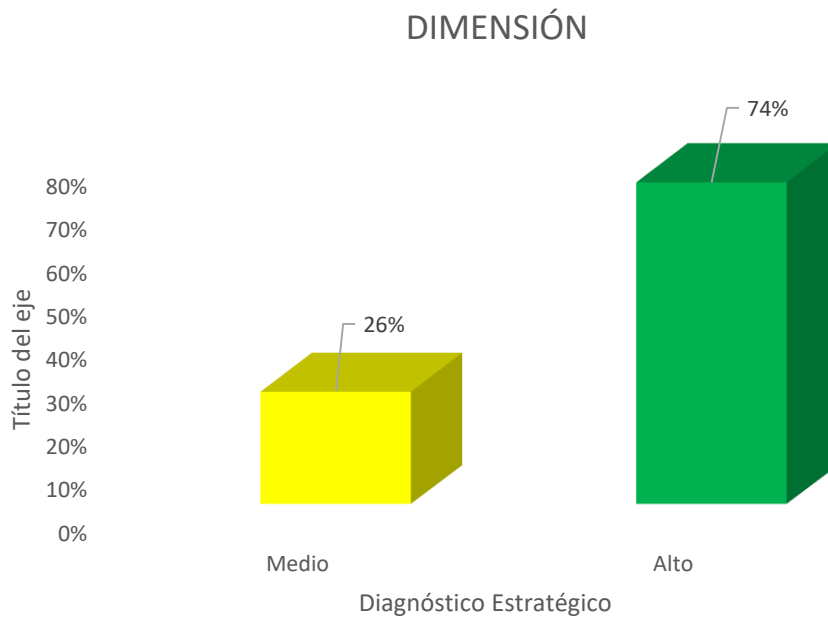


Figura 3. Histograma de frecuencias de la dimensión diagnóstico estratégico

Interpretación: En base al cuadro 5 y figura 3, del 100% de encuestados; el 74% declaró que el diagnóstico estratégico presenta una influencia alta en la empresa Good Sleep S.A.C. del distrito de SJL. También existe un 26% que afirmó que el diagnóstico estratégico influye de manera moderada a la empresa Good Sleep S.A.C. en distrito de SJL.

Tabla: 6

Tabla de frecuencia de la dimensión direccionamiento estratégico

		Frecuencia.	Porcentaje.	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	MEDIO	16	32,0	32,0	32,0
	ALTO	34	68,0	68,0	100,0
	Total	50	100,0	100,0	

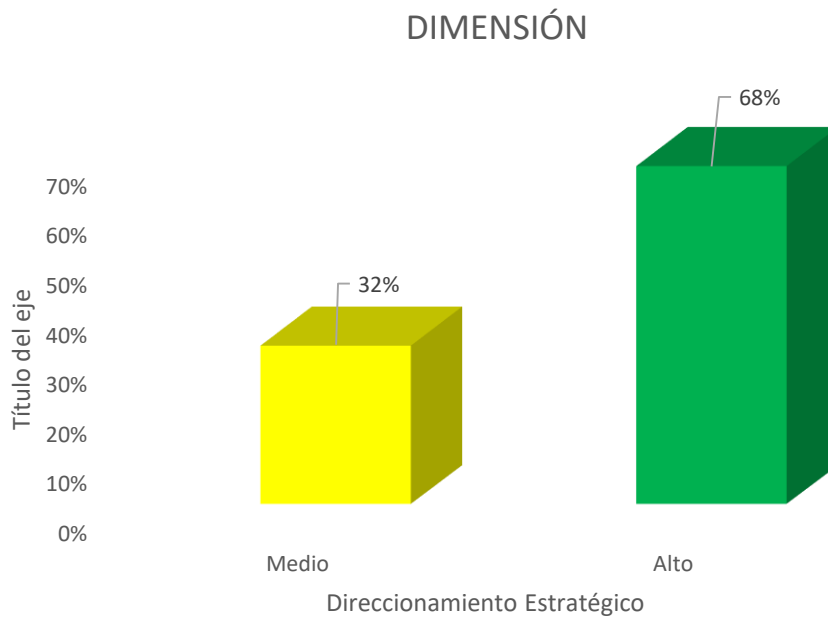


Figura 4. Histograma de frecuencias de la dimensión direccionamiento estratégico

Interpretación. En base del cuadro 6 y figura 4, el 100% del total de encuestados; el 68% manifestó que el direccionamiento estratégico presenta una influencia alta en la empresa Good Sleep S.A.C. del distrito de SJL. También existe el 32% que declaró que el direccionamiento estratégico influye de manera regular en la empresa Good Sleep S.A.C. del distrito de SJL.

Tabla: 7

Tabla de frecuencia de la dimensión proyección estratégica

		Frecuencia.	Porcentaje.	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	MEDIO	38	76,0	76,0	76,0
	ALTO	12	24,0	24,0	100,0
	Total	50	100,0	100,0	

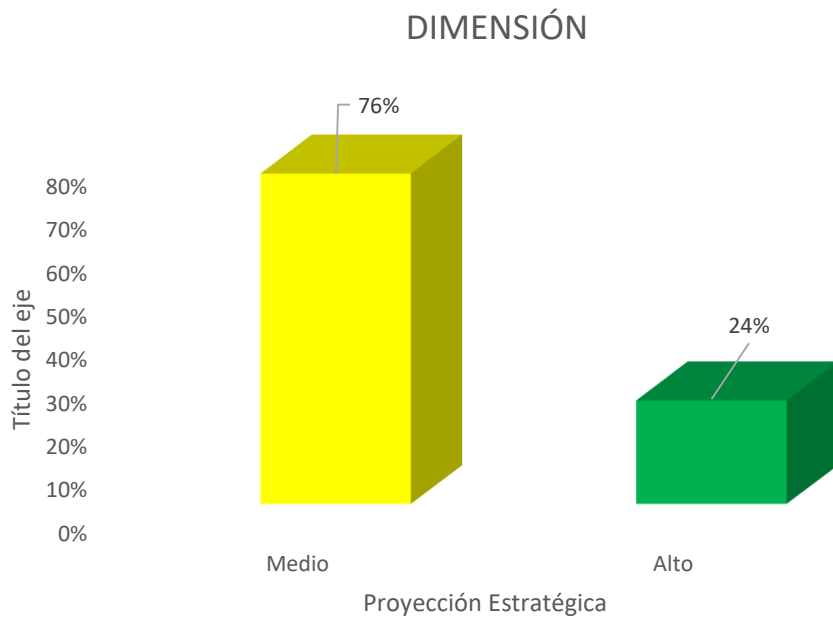


Figura 5. Histograma de frecuencias de la dimensión proyección estratégica

Interpretación. En base al cuadro 7 y figura 5, de la totalidad de encuestados; el 76% manifestó que la proyección estratégica influye de forma media a la empresa Good Sleep S.A.C. del distrito de SJL. También existe el 24% que declaró que perciben que la proyección estratégica influye de manera alta a la empresa Good Sleep S.A.C. en distrito de SJL.

Tabla: 8

Tabla de frecuencia de la dimensión alineamiento estratégico

		Frecuencia.	Porcentaje,	Porcentaje válido,	Porcentaje acumulado
Válido	BAJO.	2	4,0	4,0	4,0
	MEDIO	36	72,0	72,0	76,0
	ALTO.	12	24,0	24,0	100,0
	Total	50	100,0	100,0	

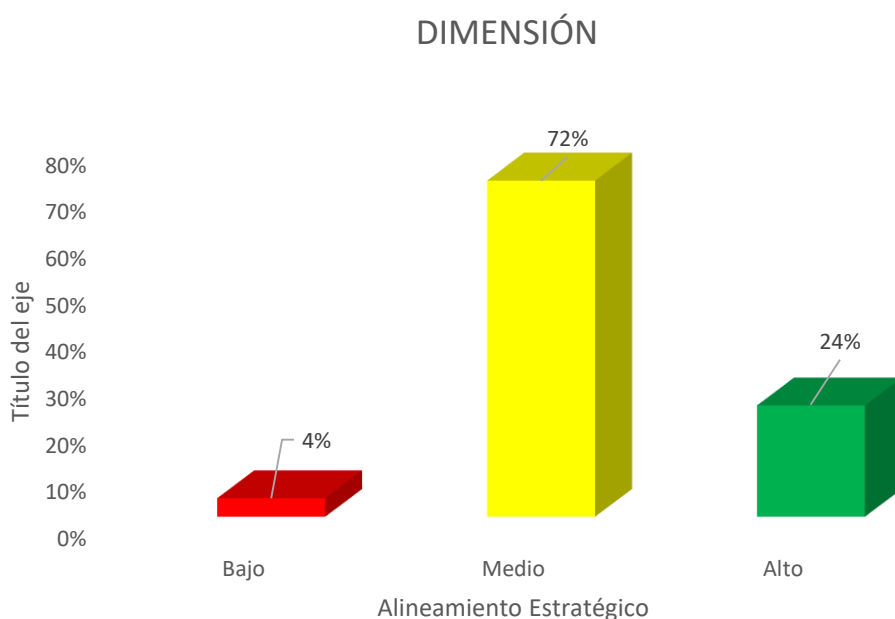


Figura 6. Histograma de frecuencias de la dimensión alineamiento estratégico

Interpretación. En base al cuadro 8 y figura 6, del total de encuestados; el 72% afirmó que el alineamiento estratégico presenta una influencia media en la empresa Good Sleep S.A.C del distrito de SJL. Por otra parte, el 24% declaró que el alineamiento estratégico influye de manera alta a la empresa Good Sleep S.A.C. del distrito SJL. También existe el 4% que declaró que perciben que el alineamiento estratégico influye de manera baja a la empresa Good Sleep S.A.C. del distrito de SJL.

Tabla: 9

Tabla de frecuencia de la dimensión plan operativo

		Frecuencia,	Porcentaje.	Porcentaje válido.	Porcentaje acumulado.
Válido	BAJO	13	26,0	26,0	26,0
	MEDIO	29	58,0	58,0	84,0
	ALTO	8	16,0	16,0	100,0
	Total	50	100,0	100,0	

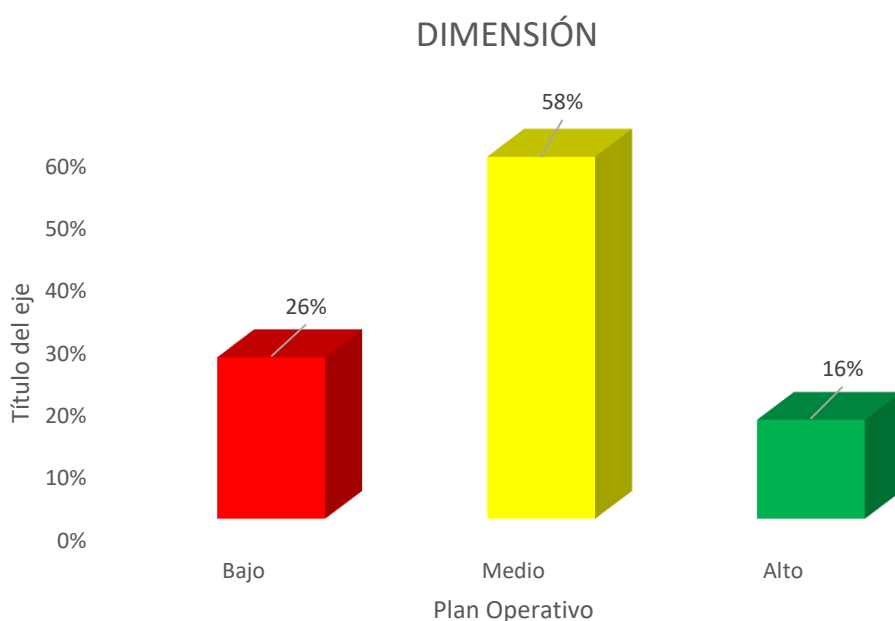


Figura 7. Histograma de frecuencias de la dimensión plan operativo

Interpretación. En base al cuadro 9 y figura 7, del total de los encuestados; el 58% manifestó, que el plan operativo presenta una influencia media en la empresa Good Sleep S.A.C. del distrito de SJL. Por otra parte, el 26% declaró que el plan operativo influye de manera baja a la empresa Good Sleep S.A.C. del distrito de SJL. Así mismo, existe el 16% que declaró que perciben que el plan operativo influye de manera alta a la empresa Good Sleep S.A.C. del distrito de SJL.

Tabla: 10

Tabla de frecuencia de la dimensión monitoria estratégica

		Frecuencia.	Porcentaje.	Porcentaje válido.	Porcentaje acumulado.
Válido	BAJO	12	24,0	24,0	24,0
	MEDIO	24	48,0	48,0	72,0
	ALTO	14	28,0	28,0	100,0
	Total	50	100,0	100,0	

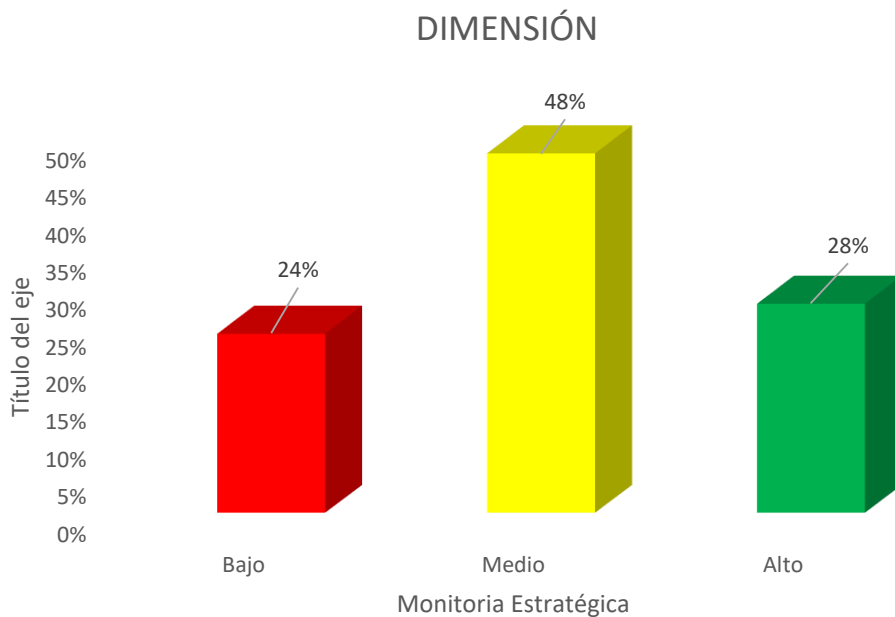


Figura 8. Histograma de frecuencias de la dimensión monitoria estratégica

Interpretación. En base al cuadro 10 y figura 8, de los 100% de encuestados; el 48% ratificó, que la monitoria estratégica presenta una influencia media en la empresa Good Sleep S.A.C. del distrito de SJL. Por otra parte, el 28% declaró que la monitoria estratégica influye de manera alta a la empresa Good Sleep S.A.C. del distrito de SJL. Así mismo, existe el 24% que declaró que perciben que la monitoria estratégica influye de manera baja a la empresa Good Sleep S.A.C. en distrito de SJL.

Tabla: 11

Tabla de frecuencia de la variable rendimiento productivo

		Frecuencia.	Porcentaje.	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado.
Válido	MEDIO	5	10,0	10,0	10,0
	ALTO	45	90,0	90,0	100,0
	Total	50	100,0	100,0	

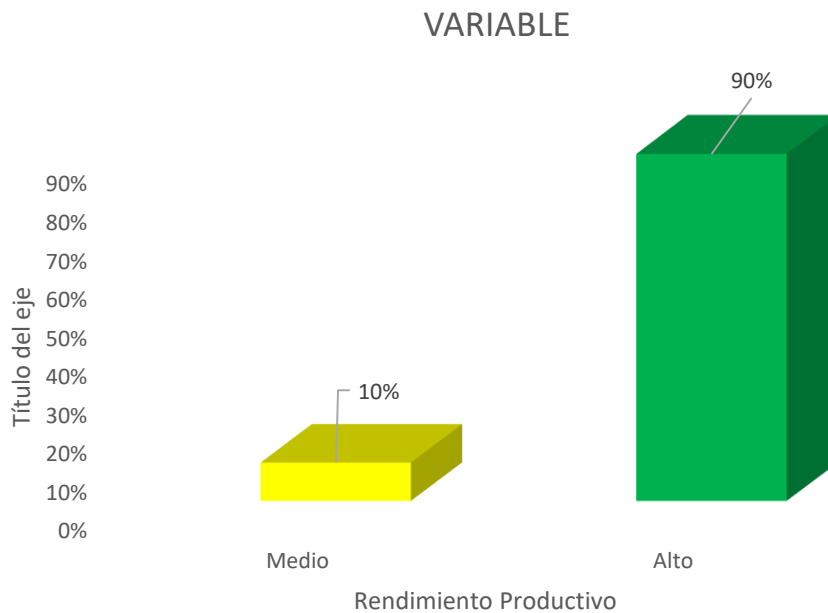


Figura 9. Histograma de frecuencias de la variable rendimiento productivo

Interpretación. En base de cuadro 11 y figura 9, del total de los encuestados; el 90% manifestaron que el rendimiento productivo influye de manera alta en la empresa Good Sleep S.A.C. del distrito de SJL. Así mismo, existe el 10% que declaró que el rendimiento productivo influye de manera media a la empresa Good Sleep S.A.C. en distrito de SJL.

Tabla: 12

Tabla de frecuencia de la dimensión eficiencia

		Frecuencia.	Porcentaje	Porcentaje válido.	Porcentaje acumulado
Válido	MEDIO.	10	20,0	20,0	20,0
	ALTO	40	80,0	80,0	100,0
	Total	50	100,0	100,0	

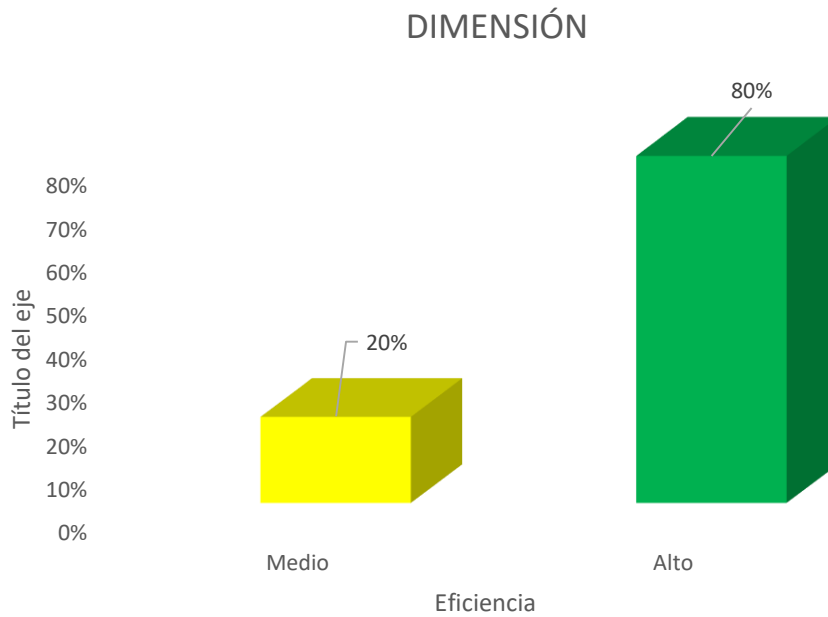


Figura 10. Histograma de frecuencias de la dimensión eficiencia

Interpretación. En base al cuadro 12 y figura 10, del 100% de encuestados; el 80% afirmó que la efectividad de la eficiencia influye de una manera alta en la empresa Good Sleep S.A.C. en el distrito de SJL. Así mismo, existe el 20% que declaró que la eficiencia influye de manera media en la empresa Good Sleep S.A.C. en distrito de SJL.

Tabla: 13

Tabla de frecuencia de la dimensión innovación

		Frecuencia.	Porcentaje.	Porcentaje válido.	Porcentaje acumulado.
Válido	MEDIO	14	28,0	28,0	28,0
	ALTO	36	72,0	72,0	100,0
	Total	50	100,0	100,0	

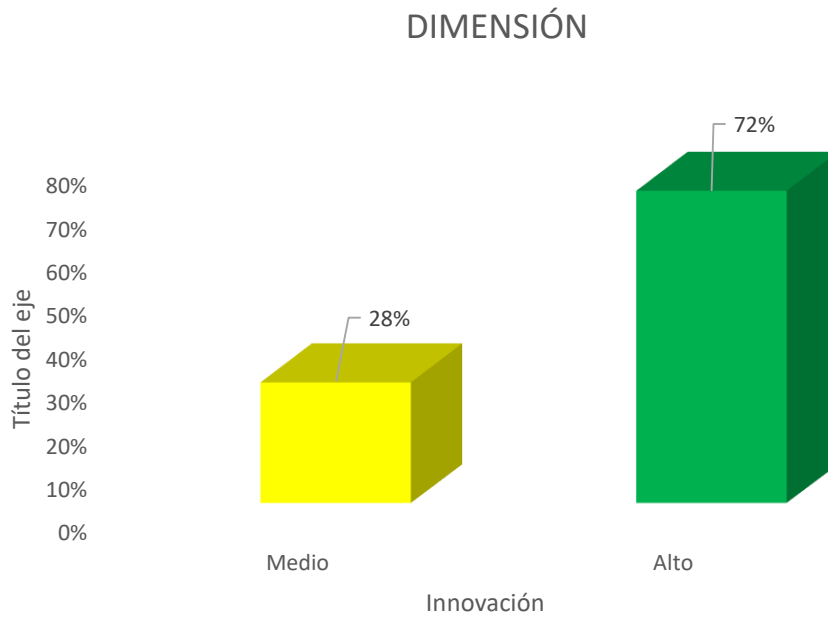


Figura 11. Histograma de frecuencias de la dimensión innovación

Interpretación. En base al cuadro 13 y la figura 11, en total de encuestados; el 72% manifestó, que la innovación influye de forma alta en la empresa Good Sleep S.A.C. del distrito de SJL. Así mismo, existe el 28% que declaró que la innovación influye de manera media a la empresa Good Sleep S.A.C. en distrito de SJL.

Tabla 14

Tabla de frecuencia de la dimensión competitividad

		Frecuencia.	Porcentaje.	Porcentaje válido.	Porcentaje acumulado.
Válido	MEDIO	15	30,0	30,0	30,0
	ALTO	35	70,0	70,0	100,0
	Total	50	100,0	100,0	

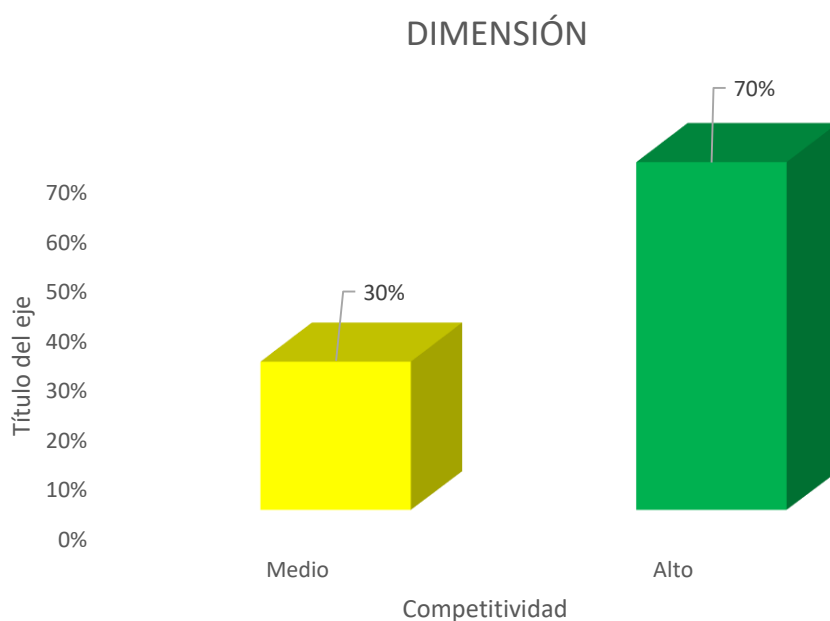


Figura 12. Histograma de frecuencias de la dimensión competitividad

Interpretación. En base al cuadro 14 y la figura 12, del total de encuestados; donde el 70% ratificó que la competitividad, producto del rendimiento productivo influye de manera alta a la empresa Good Sleep S.A.C. del distrito de SJL. Así mismo, existe el 30% que declaró que influye de forma media a la empresa Good Sleep S.A.C. en distrito de SJL.

2. Análisis descriptivo bivariada

Tabla: 15

Tabla cruzada entre las variables planeación estratégica y rendimiento productivo

Tabla cruzada PLANEACIÓN ESTRATÉGICA*RENDIMIENTO PRODUCTIVO
% del total

		RENDIMIENTO PRODUCTIVO		Total
		MEDIO	ALTO	
PLANEACIÓN ESTRATÉGICA	MEDIO	2,0%	2,0%	4,0%
	ALTO	8,0%	88,0%	96,0%
Total		10,0%	90,0%	100,0%

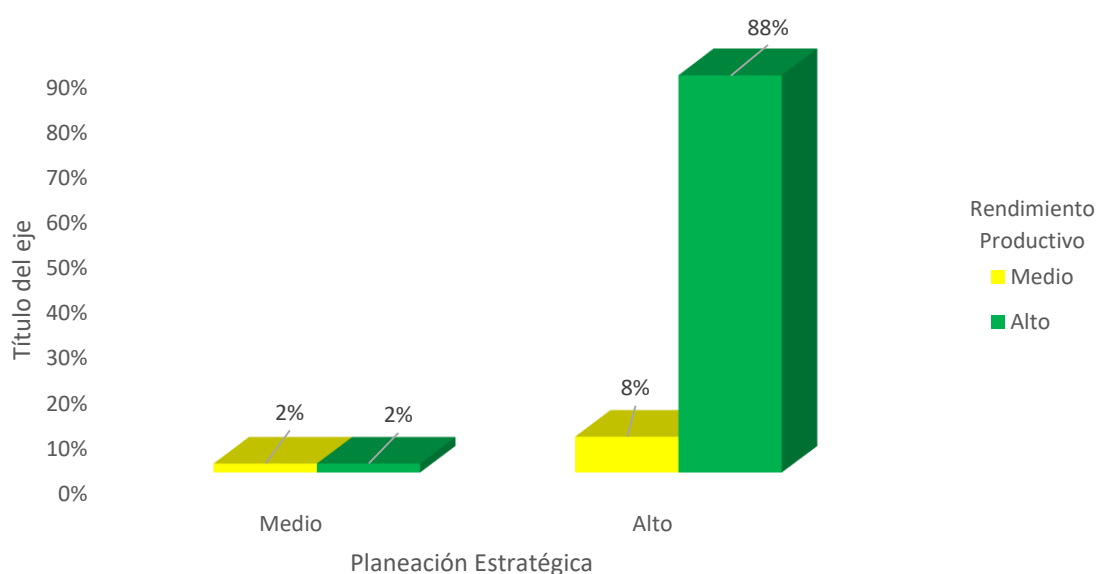


Figura 13. Histograma del cruce de variables planeación estratégica y rendimiento productivo

Interpretación. En base al cuadro 15 y la figura 13, del total de encuestados, el 88% afirmó que el cruce entre las variables planeación estratégica y rendimiento productivo está en un nivel alto; el 2% declaró que el cruce de las variables planeación estratégica y rendimiento productivo está en un nivel medio. Así mismo, el 8% manifestó que cuando la variable planeación estratégica está en un nivel alto el rendimiento productivo se posiciona en un nivel medio. También, el 2% manifestó que cuando la variable planeación estratégica está en un nivel medio el rendimiento productivo alcanza el nivel alto.

Tabla: 16

Tabla cruzada entre la dimensión principios corporativos y la variable rendimiento productivo

Tabla cruzada PRINCIPIOS CORPORATIVOS*RENDIMIENTO PRODUCTIVO
% del total

		RENDIMIENTO PRODUCTIVO		Total
		MEDIO	ALTO	
PRINCIPIOS CORPORATIVOS	BAJO	2,0%	2,0%	4,0%
	MEDIO	6,0%	36,0%	42,0%
	ALTO	2,0%	52,0%	54,0%
Total		10,0%	90,0%	100,0%

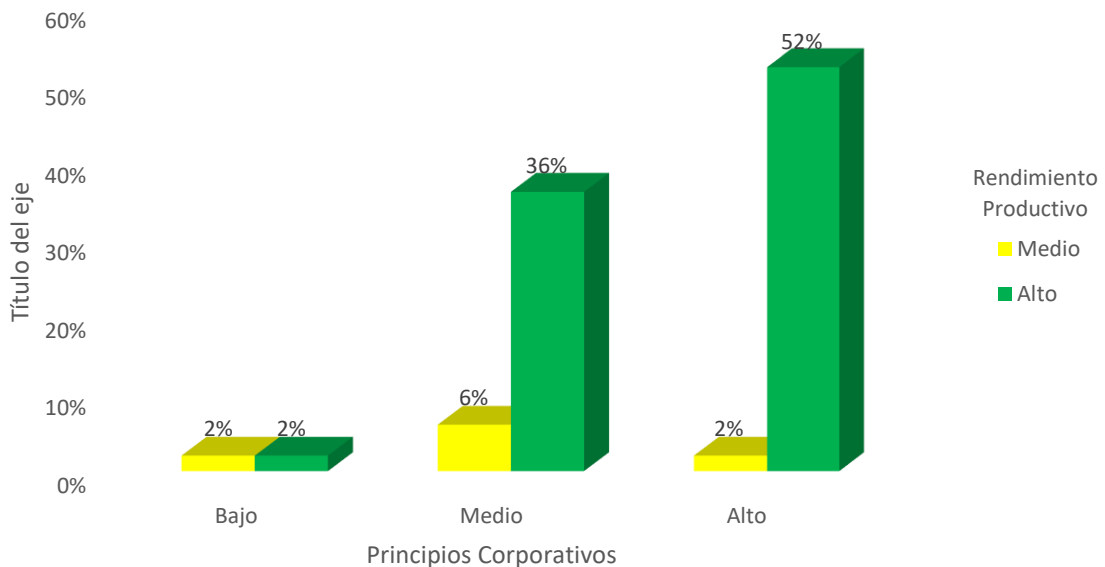


Figura 14. Histograma del cruce de la dimensión principios corporativos y la variable rendimiento productivo

Interpretación. En base a cuadro 16 y figura 14, de los 100% de encuestados, el 52% indicaron que el cruce de la dimensión principios corporativos y la variable rendimiento productivo, se encuentra en un nivel alto; el 6% declaró que, el cruce de los principios corporativos y el rendimiento productivo tiene un nivel medio. Así mismo, el 36% afirmó que cuando los principios corporativos están a nivel medio, el rendimiento productivo, alcanzó el nivel alto. También, el 2% declaró que cuando los principios corporativos están a nivel bajo, el rendimiento productivo, alcanzó el nivel medio. El 2% afirmó que cuando los principios corporativos alcanzaron el nivel alto, el rendimiento productivo resultó en un nivel medio. Así mismo, el 2% declaró que cuando los principios

corporativos alcanzaron un nivel bajo, el rendimiento productivo, llego a un nivel alto.

Tabla: 17

Tabla cruzada entre la dimensión diagnóstico estratégico y la variable rendimiento productivo

Tabla cruzada DIAGNOSTICOS ESTRATEGICO*RENDIMIENTO PRODUCTIVO

% del total

		RENDIMIENTO PRODUCTIVO		Total
		MEDIO	ALTO	
DIAGNÓSTICO	MEDIO	2,0%	24,0%	26,0%
ESTRATÉGICO	ALTO	8,0%	66,0%	74,0%
Total		10,0%	90,0%	100,0%

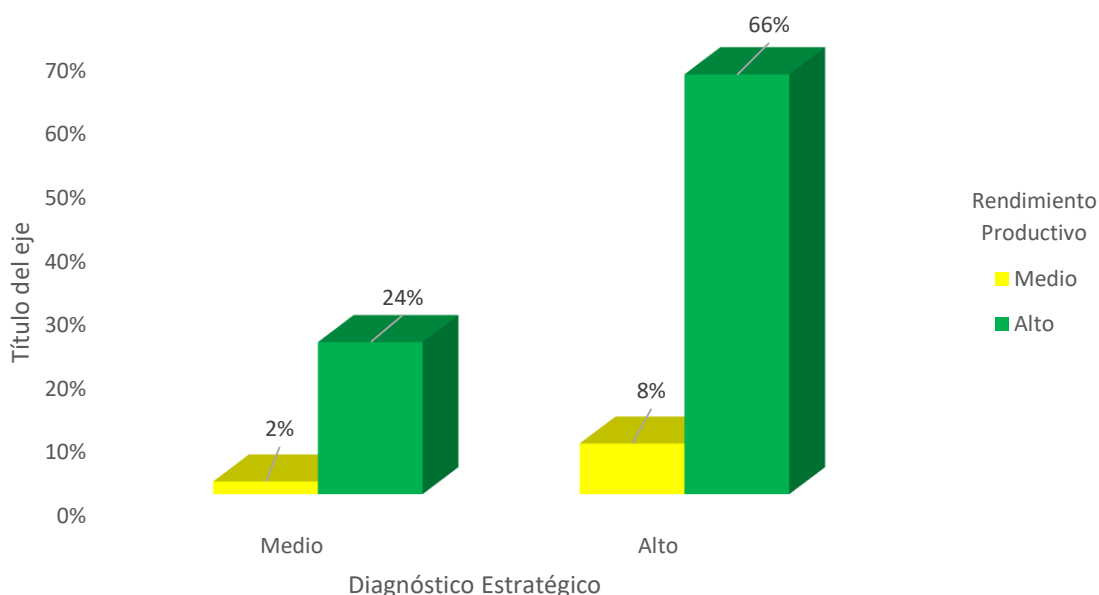


Figura 15. Histograma del cruce de la dimensión diagnóstico estratégico y la variable rendimiento productivo

Interpretación. En base de cuadro 17 y la figura 15, del 100% de encuestados, el 66% manifestó el cruce de la dimensión diagnóstico estratégico y la variable rendimiento productivo, se encuentra en un nivel alto; el 2% menciona que, el cruce del diagnóstico estratégico y el rendimiento productivo está en un nivel medio. Así mismo, el 24% confirmó que cuando el diagnóstico estratégico está a nivel medio, el rendimiento productivo, alcanzó el nivel alto. Asimismo, el 8% afirmó que cuando el diagnóstico estratégico está a nivel alto, el rendimiento productivo, alcanzó el nivel medio.

Tabla 18

Tabla cruzada entre la dimensión direccionamiento estratégico y la variable rendimiento productivo

Tabla cruzada DIRECCIONAMIENTO ESTRATEGICO*RENDIMIENTO PRODUCTIVO
% del total

		RENDIMIENTO PRODUCTIVO		Total
		MEDIO	ALTO	
DIRECCIONAMIENTO ESTRATÉGICO	MEDIO	2,0%	30,0%	32,0%
	ALTO	8,0%	60,0%	68,0%
Total		10,0%	90,0%	100,0%

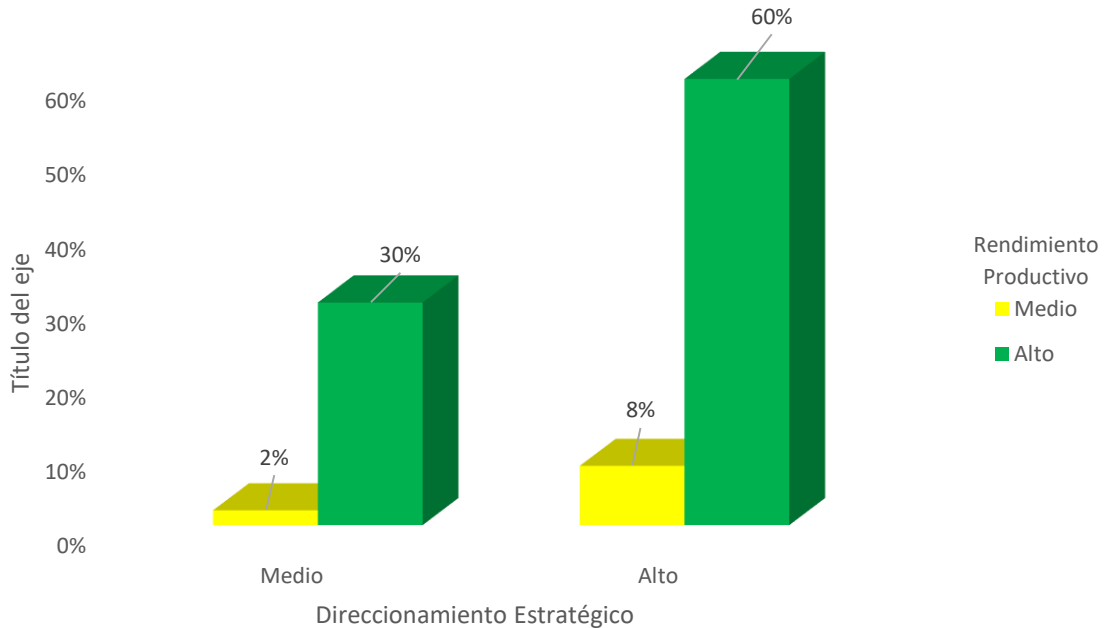


Figura 16. Histograma del cruce de la dimensión direccionamiento estratégico y la variable rendimiento productivo

Interpretación. En base al cuadro 18 y la figura 16, del 100% de los encuestados, el 60% afirmó que el cruce de la dimensión direccionamiento estratégico y la variable rendimiento productivo, se encuentra en un nivel alto; por otro lado 2% declaró que, el cruce del direccionamiento estratégico y el rendimiento productivo está en un nivel medio. Así mismo, el 30% declaró que cuando el direccionamiento estratégico está a nivel medio, el rendimiento productivo, alcanzó el nivel alto. También, el 8% afirmó que cuando el direccionamiento estratégico está a nivel alto, el rendimiento productivo, alcanzó al nivel medio.

Tabla: 19

Tabla cruzada entre la dimensión proyección estratégica y la variable rendimiento productivo

Tabla cruzada PROYECCIÓN ESTRATÉGICA*RENDIMIENTO PRODUCTIVO

% del total

		RENDIMIENTO PRODUCTIVO		Total
		MEDIO	ALTO	
PROYECCIÓN ESTRATÉGICA	MEDIO	8,0%	68,0%	76,0%
	ALTO	2,0%	22,0%	24,0%
Total		10,0%	90,0%	100,0%

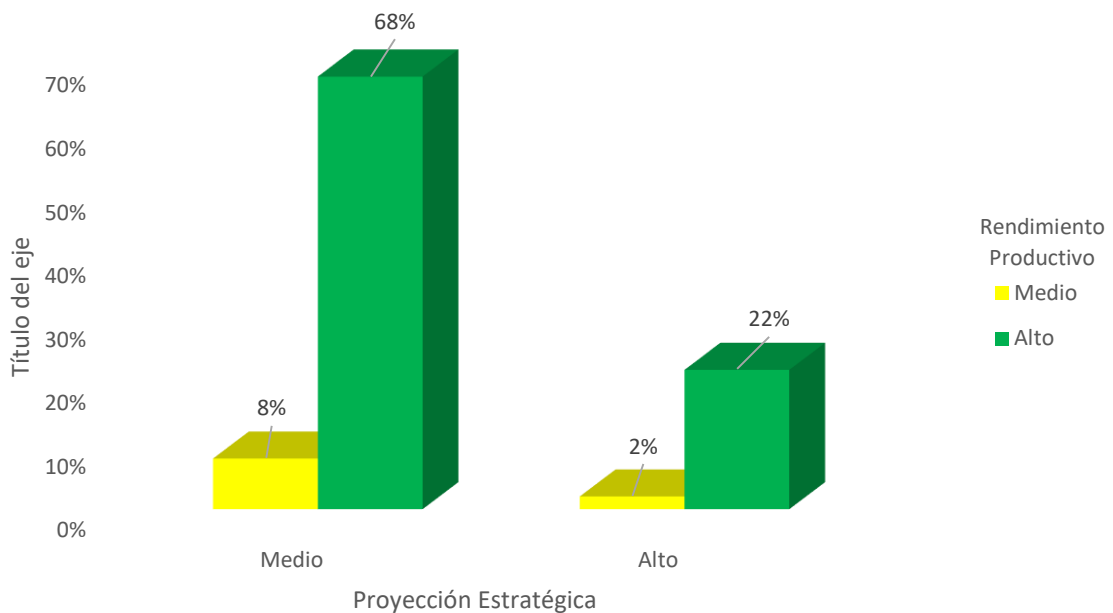


Figura 17. Histograma del cruce de la dimensión proyección estratégica y la variable rendimiento productivo

Interpretación. En base al cuadro 19 y la figura 17, del 100% de los encuestados, el 22% ratificó que cruce entre la dimensión proyección estratégica y la variable rendimiento productivo, se encuentra en un nivel alto; el 8% declaró que, el cruce de la proyección estratégica y el rendimiento productivo está en un nivel medio. Así mismo, el 68% afirmó que cuando la proyección estratégica está a nivel medio, el rendimiento productivo, alcanzó el nivel alto. También, el 2% declaró que cuando la proyección estratégica está a nivel alto, el rendimiento productivo, alcanzó el nivel medio.

Tabla 20

Tabla cruzada entre la dimensión alineamiento estratégico y la variable rendimiento productivo

Tabla cruzada ALINEAMIENTO ESTRATÉGICO*RENDIMIENTO PRODUCTIVO
% del total

		RENDIMIENTO PRODUCTIVO		Total
		MEDIO	ALTO	
ALINEAMIENTO ESTRATÉGICO	BAJO	2,0%	2,0%	4,0%
	MEDIO	8,0%	64,0%	72,0%
	ALTO		24,0%	24,0%
Total		10,0%	90,0%	100,0%

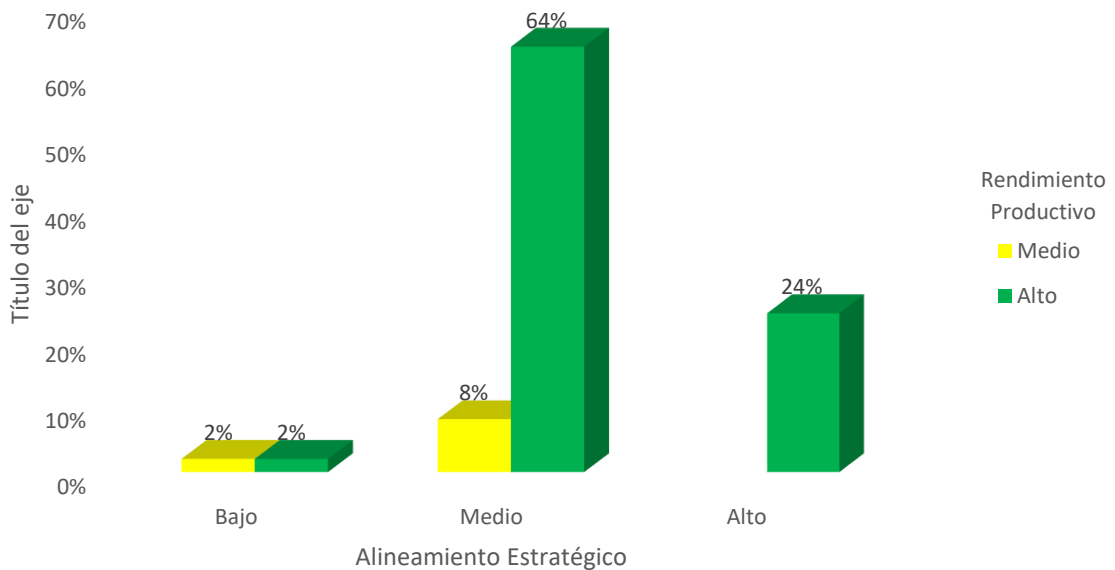


Figura 18. Histograma del cruce de la dimensión alineamiento estratégico y la variable rendimiento productivo

Interpretación. En base al cuadro 20 y la figura 18, del 100% de encuestados, el 24% afirmaron que el cruce entre la dimensión alineamiento estratégico y la variable rendimiento productivo, se encuentra en un nivel alto; por otro lado, 8% declaró que, el cruce del alineamiento estratégico y el rendimiento productivo está en un nivel medio. Asimismo, el 64% declaró que cuando el alineamiento estratégico está a nivel medio, el rendimiento productivo, alcanzó el nivel alto. También, el 2% afirmó que cuando el alineamiento estratégico está a nivel bajo, el rendimiento productivo, alcanzó el nivel alto. Así mismo, el 2% afirmó que cuando el alineamiento estratégico está a nivel bajo, el rendimiento productivo, alcanzó nivel medio.

Tabla: 21

Tabla cruzada entre la dimensión plan operativo y la variable rendimiento productivo

Tabla cruzada PLAN OPERATIVO*RENDIMIENTO PRODUCTIVO

		RENDIMIENTO PRODUCTIVO		Total
		MEDIO	ALTO	
PLAN OPERATIVO	BAJO	4,0%	22,0%	26,0%
	MEDIO	6,0%	52,0%	58,0%
	ALTO		16,0%	16,0%
Total		10,0%	90,0%	100,0%

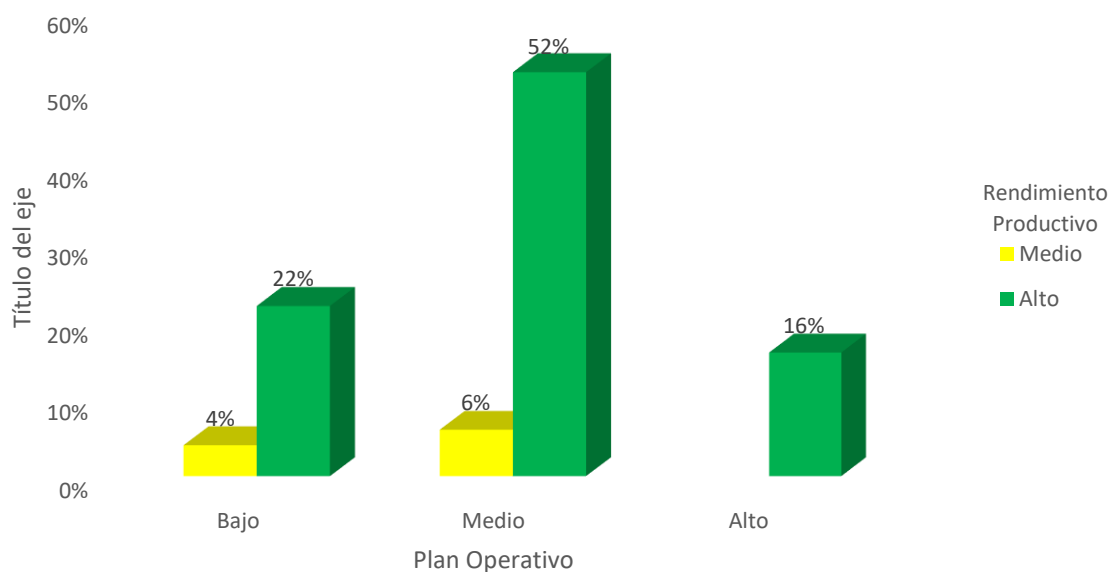


Figura 19. Histograma del cruce de la dimensión plan operativo y la variable rendimiento productivo

Interpretación. En base a la tabla 21 y la figura 19, del 100% de los encuestados, el 16% indicó que el cruce de la dimensión plan operativo y la variable rendimiento productivo, se encuentra en un nivel alto; por otro lado, el 6% manifestó que, el cruce del plan operativo y el rendimiento productivo está en un nivel medio. Así mismo, el 52% declaró que cuando el plan operativo está a nivel medio, el rendimiento productivo, alcanzó el nivel alto. También, el 22% consideró que cuando el plan operativo está a nivel bajo, el rendimiento productivo, alcanzó el nivel alto. Así mismo, el 4% declaró que cuando el plan operativo está a nivel bajo, el rendimiento productivo, alcanzó un nivel medio.

Tabla 22

Tabla cruzada entre la dimensión monitoria estratégica y la variable rendimiento productivo

Tabla cruzada MONITORIA ESTRATÉGICA*RENDIMIENTO PRODUCTIVO
% del total

		RENDIMIENTO PRODUCTIVO		Total
		MEDIO	ALTO	
MONITORIA ESTRATÉGICA	BAJO	8,0%	16,0%	24,0%
	MEDIO	2,0%	46,0%	48,0%
	ALTO		28,0%	28,0%
Total		10,0%	90,0%	100,0%

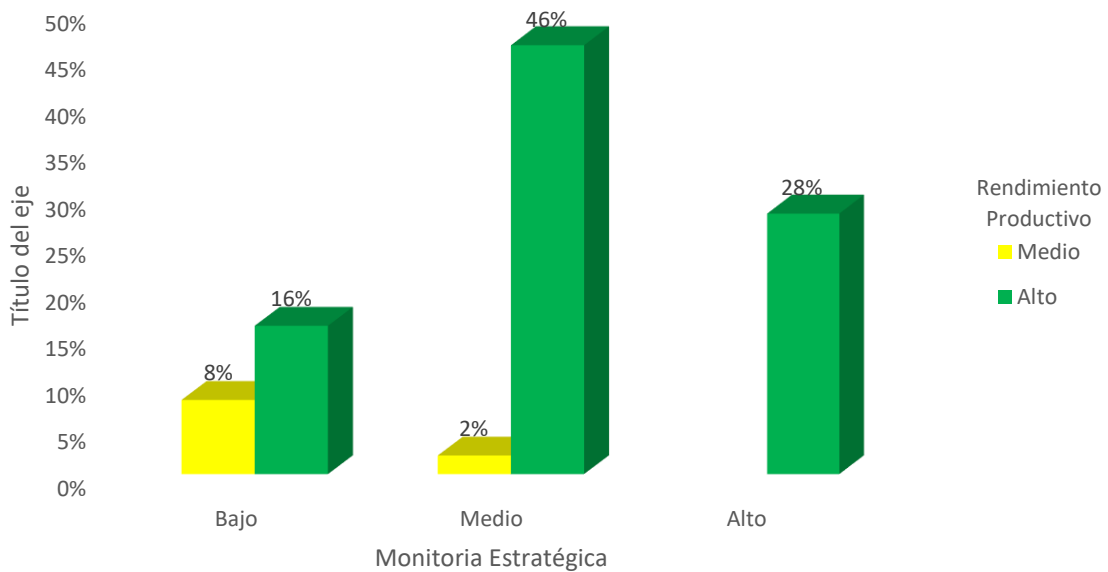


Figura 20. Histograma del cruce de la dimensión monitoria estratégica y la variable rendimiento productivo

Interpretación. En base a cuadro 22 y la figura 20, del 100% de encuestados, el 26% afirmó que el cruce de la dimensión monitoria estratégica y la variable rendimiento productivo, se encuentra en un nivel alto; por otro lado, el 2% declaró que, el cruce de la monitoria estratégica y el rendimiento productivo, está en un nivel medio. Así mismo, el 46% declaró que cuando la monitoria estratégica está a nivel medio, el rendimiento productivo, alcanzó el nivel alto. También, el 16% afirmó que cuando la monitoria estratégica está a nivel bajo, el rendimiento productivo, alcanzó el nivel alto. Así mismo, el 8% declaró que cuando la monitoria estratégica está a nivel bajo, el rendimiento productivo, alcanzó el nivel medio.

3. Prueba de normalidad

Hipótesis estadística

Hipótesis nula Valor $p > 0.05$ Los datos siguen una distribución normal

Hipótesis alterna Valor $p < 0.05$ Los datos no siguen una distribución normal

Tabla 23

Prueba de normalidad para las variables y dimensiones

	Pruebas de normalidad					
	Kolmogorov-Smirnov ^a			Shapiro-Wilk		
	Estadístico	gl	Sig.	Estadístico	gl	Sig.
Planeación estratégica	,335	50	,000	,738	50	,000
Principios corporativos	,337	50	,000	,731	50	,000
Diagnostico estratégico	,312	50	,000	,758	50	,000
Direccionamiento estratégico	,324	50	,000	,746	50	,000
Proyección estratégica	,312	50	,000	,758	50	,000
Alineamiento estratégico	,325	50	,000	,743	50	,000
Plan operativo	,380	50	,000	,688	50	,000
Monitoria estratégica	,403	50	,000	,659	50	,000
Rendimiento productivo	,380	50	,000	,688	50	,000

*. Esto es un límite inferior de la significación verdadera.

a. Corrección de significación de Lilliefors

Interpretación. Se infiere de tabla 24 que, las variables de estudio y las dimensiones de la variable planeación estratégica muestra un p valor de $0,000 \leq 0,05$, por lo cual se acepta la hipótesis alterna que indica que los datos no siguen una distribución normal, por consiguiente, se utilizará el estadístico de Rho de Spearman para evaluar muestras no paramétricas.

4. Análisis inferencial bivariada

Tabla 24

Niveles de correlación bilateral

Rango	Relación
-0.91 a -1.00	Correlación negativa perfecta
-0.76 a -0.90	Correlación negativa muy fuerte
-0.51 a -0.75	Correlación negativa considerable
-0.11 a -0.50	Correlación negativa media
-0.01 a -0.10	Correlación negativa débil
0.00	No existe correlación
+0.01 a +0.10	Correlación positiva débil
+0.11 a +0.50	Correlación positiva media
+0.51 a +0.75	Correlación positiva considerable
+0.76 a +0.90	Correlación positiva muy fuerte
+0.91 a +1.00	Correlación positiva perfecta

Fuente: tomado de la revista científica *Movimiento Científico*, 8(1), p. 100. Mondragón M. (2014).

Prueba de hipótesis general.

Hipótesis estadística

H₀ No existe relación significativa entre la planeación estratégica y el rendimiento productivo en la empresa Good Sleep S.A.C. del distrito de SJL, 2020.

H_a Existe relación significativa entre la planeación estratégica y el rendimiento productivo en la empresa Good Sleep S.A.C. del distrito de SJL, 2020.

Tabla 25

Prueba de hipótesis general

			PLANEACIÓN ESTRATÉGICA	RENDIMIENTO PRODUCTIVO
Rho de Spearman	Planeación estratégica	Coefficiente de correlación	1,000	,616**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	50	50
	Rendimiento productivo	Coefficiente de correlación	,616**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	50	50

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

Interpretación. En tabla 25, se evidenció la relación entre las variables planeación estratégica y rendimiento productivo es significativa al nivel de 0,616 positivo; por este motivo se infiere que la relación entre variables es positiva considerable, por lo tanto, se puede mencionar que a mayor control de la planeación estratégica mayor será la exigencia de aplicar el rendimiento productivo a la empresa Good Sleep S.A.C. del distrito de SJL.

Decisión. En base a la Sig. (Bilateral)=0,000<0,05 se infiere como resultado la aceptación de la hipótesis alterna y se rechaza la hipótesis nula, afirmando que existe una relación positiva considerable entre ambas variables, esto beneficiara a la empresa Good Sleep S.A.C. del distrito de SJL.

Prueba de hipótesis específica 1.

Hipótesis estadística

H₀ No existe relación significativa entre los principios corporativos y el rendimiento productivo en la empresa Good Sleep S.A.C. del distrito de SJL, 2020.

H_a Existe relación significativa entre los principios corporativos y el rendimiento productivo en la empresa Good Sleep S.A.C. del distrito de SJL, 2020.

Tabla 26

Prueba de hipótesis específica 1

			Correlaciones	
			RENDIMIENTO PRODUCTIVO	PRINCIPIOS CORPORATIVOS
Rho de Spearman.	Rendimiento productivo	Coefficiente de correlación	1,000	,701**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	50	50
	Principios corporativos	Coefficiente de correlación	,701**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	50	50

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

Interpretación. En la tabla 26, se evidenció la relación entre la dimensión principios corporativos y el rendimiento productivo es significativa al nivel de 0,701 positivo; por este motivo se infiere que la relación es positiva considerable, así mismo, se afirma que, a mayor control de los principios corporativos, mayor será la aplicación del rendimiento productivo en la empresa Good Sleep S.A.C. del distrito de SJL.

Decisión. En base a la Sig. (Bilateral)=0,000<0,05 se infiere como resultado la aceptación de la hipótesis alterna y se rechaza la hipótesis nula, afirmando que existe una relación positiva considerable entre la dimensión principios corporativos y rendimiento productivo, esto beneficiara a la empresa Good Sleep S.A.C. del distrito de SJL.

Prueba de hipótesis específica 2.

Hipótesis estadística

H0 No existe relación significativa entre el diagnóstico estratégico y el rendimiento productivo en la empresa Good Sleep S.A.C. del distrito de SJL, 2020.

Ha Existe relación significativa entre el diagnóstico estratégico y el rendimiento productivo en la empresa Good Sleep S.A.C. del distrito de SJL, 2020.

Tabla 27

Prueba de hipótesis específica 2

Correlaciones				
			RENDIMIENTO PRODUCTIVO	DIAGNÓSTICO ESTRATÉGICO
Rho de Spearman	RENDIMIENTO PRODUCTIVO	Coefficiente de correlación	1,000	,745**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	50	50
	DIAGNÓSTICO ESTRATÉGICO	Coefficiente de correlación	,745**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	50	50

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

Interpretación. En la tabla 27, indica la relación entre la dimensión diagnóstico estratégico y la variable rendimiento productivo es significativa al nivel de 0,745 positivo; por este motivo se infiere que la relación es positiva considerable, así mismo, se afirma que, a mayor control del diagnóstico estratégico, mayor será la exigencia de ejecutar el rendimiento productivo en la empresa Good Sleep S.A.C. en distrito de SJL.

Decisión. En base a la Sig. (Bilateral)=0,000<0,05 se infiere como resultado la aceptación de hipótesis alterna y el rechazo hipótesis nula, afirmando que existe una correlación positiva considerable entre la dimensión diagnóstico estratégico y la variable rendimiento productivo, esto beneficiaría a la empresa Good Sleep S.A.C. del distrito de SJL.

Prueba de hipótesis específica 3.

Hipótesis estadística

H₀ No existe relación significativa entre el direccionamiento estratégico y el rendimiento productivo en la empresa Good Sleep S.A.C. del distrito de SJL, 2020.

H_a Existe relación significativa entre el direccionamiento estratégico y el rendimiento productivo en la empresa Good Sleep S.A.C. del distrito de SJL, 2020.

Tabla 28

Prueba de hipótesis específica 3

		Correlaciones		
			RENDIMIENTO PRODUCTIVO	DIRECCIONAMIENTO ESTRATÉGICO
Rho de Spearman	RENDIMIENTO PRODUCTIVO	Coeficiente de correlación	1,000	,563**
		Sig. (bilateral)	.	,000
	N	50	50	
	DIRECCIONAMIENTO ESTRATÉGICO	Coeficiente de correlación	,563**	1,000
Sig. (bilateral)		,000	.	
N	50	50		

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

Interpretación. En la tabla 28, indica la relación entre la dimensión direccionamiento estratégico y la variable rendimiento productivo es significativa al nivel de 0,563 positivo; por este motivo se infiere que la relación es positiva considerable, así mismo se afirma que, a mayor control del direccionamiento estratégica mayor será la exigencia de ejecutar el rendimiento productivo en la empresa Good Sleep S.A.C. del distrito de SJL.

Decisión. En base a la Sig. (Bilateral)=0,000<0,05 se infiere como resultado la aceptación de hipótesis alterna y el rechazo de hipótesis nula, afirmando que existe una correlación positiva considerable entre la dimensión direccionamiento estratégico y la variable rendimiento productivo, dualidad que beneficiaría a la empresa Good Sleep S.A.C. del distrito de SJL.

Prueba de hipótesis específica 4.

Hipótesis estadística

H₀ No existe relación significativa entre la proyección estratégica y el rendimiento productivo en la empresa Good Sleep S.A.C. del distrito de SJL, 2020.

H_a Existe relación significativa entre la proyección estratégica y el rendimiento productivo en la empresa Good Sleep S.A.C. del distrito de SJL, 2020.

Tabla 29

Prueba de hipótesis específica 4

			Correlaciones	
			RENDIMIENTO PRODUCTIVO	PROYECCIÓN ESTRATÉGICA
Rho de Spearman	RENDIMIENTO PRODUCTIVO	Coefficiente de correlación	1,000	,700**
		Sig. (bilateral)	.	,000
			N	50
	PROYECCIÓN ESTRATÉGICA	Coefficiente de correlación	,700**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
			N	50

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

Interpretación. En la tabla 29, indica la relación entre la dimensión proyección estratégica y la variable rendimiento productivo es significativa al nivel de 0,700 positivo; por este motivo se infiere que la relación es positiva considerable, así mismo, se afirma que, a mayor control de la proyección estratégica, mayor será la exigencia de ejecutar el rendimiento productivo en la empresa Good Sleep S.A.C. del distrito de SJL.

Decisión. En base a la Sig. (Bilateral)=0,000<0,05 se infiere como resultado la aceptación de hipótesis alterna y el rechazo de hipótesis nula, afirmando que existe una correlación positiva considerable entre la dimensión proyección estratégica y la variable rendimiento productivo, dualidad que beneficiaría a la empresa Good Sleep S.A.C. del distrito de SJL.

Prueba de hipótesis específica 5.

Hipótesis estadística

H₀ No existe relación significativa entre el alineamiento estratégico y el rendimiento productivo en la empresa Good Sleep S.A.C. del distrito de SJL, 2020.

H_a Existe relación significativa entre el alineamiento estratégico y el rendimiento productivo en la empresa Good Sleep S.A.C. del distrito de SJL, 2020.

Tabla: 30

Prueba de hipótesis específica 5

			RENDIMIENTO PRODUCTIVO	ALINEAMIENTO ESTRATÉGICO
Rho de Spearman	RENDIMIENTO PRODUCTIVO	Coeficiente de correlación	1,000	,656**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	50	50
	ALINEAMIENTO ESTRATÉGICO	Coeficiente de correlación	,656**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	50	50

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

Interpretación. En la tabla 30, indica la relación entre la dimensión alineamiento estratégico y la variable rendimiento productivo es significativa al nivel de 0,656 positivo; por este motivo se infiere que la relación es positiva considerable, así mismo, se afirma que, a mayor control del alineamiento estratégico, mayor será la exigencia de ejecutar el rendimiento productivo en la empresa Good Sleep S.A.C. del distrito de SJL.

Decisión. En base a la Sig. (Bilateral)=0,000<0,05 se infiere como resultado la aceptación de la hipótesis alterna y el rechazo a la hipótesis nula, afirmando que existe una correlación positiva considerable entre la dimensión alineamiento estratégico y la variable rendimiento productivo, dualidad que beneficiaría a la empresa Good Sleep S.A.C. del distrito de SJL.

Prueba de hipótesis específica 6.

Hipótesis estadística

H₀ No existe relación significativa entre el plan operativo y el rendimiento productivo en la empresa Good Sleep S.A.C. del distrito de SJL, 2020.

H_a Existe relación significativa entre el plan operativo y el rendimiento productivo en la empresa Good Sleep S.A.C. del distrito de SJL, 2020.

Tabla: 31

Prueba de hipótesis específica 6

			RENDIMIENTO PRODUCTIVO	PLAN OPERATIVO
Rho de Spearman.	RENDIMIENTO PRODUCTIVO	Coeficiente de correlación	1,000	,622**
		Sig. (bilateral).	.	,000
		N	50	50
	PLAN OPERATIVO	Coeficiente de correlación	,622**	1,000
		Sig. (bilateral).	,000	.
		N	50	50

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

Interpretación. En la tabla 31, indica la relación entre la dimensión plan operativo y la variable rendimiento productivo es significativa al nivel de 0,622 positivo; por este motivo se infiere que la relación es positiva considerable, así mismo, se afirma que, a mayor control del plan operativo, mayor será la exigencia de ejecutar el rendimiento productivo en la empresa Good Sleep S.A.C. del distrito de SJL.

Decisión. En base a la Sig. (Bilateral)=0,000<0,05 se infiere como resultado la aceptación de hipótesis alterna y el rechazo de hipótesis nula, afirmando que, si existe una correlación positiva considerable entre la dimensión plan operativo y la variable rendimiento productivo, dualidad que beneficiaría a la empresa Good Sleep S.A.C. en distrito de SJL.

Prueba de hipótesis específica 7.

Hipótesis estadística

H₀ No existe relación significativa entre la monitoria estratégica y el rendimiento productivo en la empresa Good Sleep S.A.C. del distrito de SJL, 2020.

H_a Existe relación significativa entre la monitoria estratégica y el rendimiento productivo en la empresa Good Sleep S.A.C. del distrito de SJL, 2020.

Tabla 32

Prueba de hipótesis específica 7

			RENDIMIENTO PRODUCTIVO	MONITORIA ESTRATÉGICA
Rho de Spearman	RENDIMIENTO PRODUCTIVO	Coeficiente de correlación	1,000	,711**
		Sig. (bilateral)	.	,000
	N	50	50	
	MONITORIA ESTRATÉGICA	Coeficiente de correlación	,711**	1,000
Sig. (bilateral)		,000	.	
N		50	50	

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

Interpretación. En la tabla 32, indica la relación entre la dimensión monitoria estratégica y la variable rendimiento productivo es significativa al nivel de 0,711 positivo; por este motivo se infiere que la relación es positiva considerable, así mismo, se afirma que, a mayor control de la monitoria estratégica, mayor será la exigencia de ejecutar el rendimiento productivo en la empresa Good Sleep S.A.C. del distrito de SJL.

Decisión. En base a la Sig. (Bilateral)=0,000<0,05 se infiere como resultado la aceptación de hipótesis alterna y el rechazo de hipótesis nula, afirmando que, si existe una correlación positiva considerable entre la dimensión monitoria estratégica y la variable rendimiento productivo, dualidad que beneficiaría a la empresa Good Sleep S.A.C. del distrito de SJL.

IV. DISCUSIÓN

De acuerdo con el objetivo general, es determinar la relación entre la planeación estratégica y el rendimiento productivo en la empresa Good Sleep S.A.C. y los resultados analizados previamente, se concluye que se acepta la hipótesis alterna en las variables y dimensiones, así mismo estos datos estadísticos han cumplido con las pruebas de confiabilidad y validez.

En base a la hipótesis general, se tuvo como finalidad determinar si existe relación entre la variable planeación estratégica y rendimiento productivo en la empresa Good Sleep S.A.C. San Juan de Lurigancho, 2020. Los resultados a través de la prueba estadística Rho de Spearman indican que se acepta la hipótesis alterna y se rechaza la hipótesis nula, con un nivel de significancia (bilateral) de $0,000 < 0,05$. Así mismo, la correlación entre ambas variables dio como resultado un p valor = 0,616, por ende, se demostró que existe relación positiva considerable entre la variable planeación estratégica y rendimiento productivo, así como la demostración de nuestro objetivo general. Esta afirmación de acuerdo con Serna (2017) indica que la planeación estratégica permite a las organizaciones gestionar sus procesos con la finalidad de aumentar la productividad. En concordancia con la tesis internacional de Owuor (2018) indica que sus resultados demostraron una influencia considerable en las variables planeación estratégica y rendimiento productivo, así mismo su significancia (bilateral) dio como el resultado 0,025 siendo esto menor a 0,05, por lo tanto, se aceptó su hipótesis alterna y se rechazó su hipótesis nula, concluyendo que si existe relación entre ambas variables. En relación con lo expuesto por los investigadores Azevedo, Filho, Freitas y Silva (2018) explica que la planeación estratégica está siendo convertido en una práctica estandarizada para las organizaciones, permitiendo mejorar la eficiencia dentro de los procesos de la empresa. Así mismo, la tesis nacional, Aramburu (2017) afirma en sus resultados que la correlación entre la variable planeación estratégica y la productividad presenta un p valor = 0,815 indicando una correlación positiva alta, en relación con ello, la Sig. < 0.05 afirma si existe relación significativa entre la planeación estratégica y la productividad. Esta afirmación en semejanza a Gomera, Chinyamurindi y Mishi (2018) en su

investigación mencionan que la planeación estratégica con el transcurso de los años se ha transformado en una capacidad organizativa primordial puesto que facilita a las empresas conseguir sus metas y objetivos. Así mismo, Petkovic, Jasinkas y Jeseviciute-Ufartinene (2016) indican en su estudio que la planeación estratégica es de importancia en las organizaciones dado que sus actividades hacen hincapié en mecanismos que permitan mejorar los procesos del negocio, permitiendo lograr mejores resultados.

Continuando con la hipótesis específica 1, su finalidad fue determinar si existe relación entre la dimensión principios corporativos y la variable rendimiento productivo, el cual se comprobó por medio de la prueba estadística Rho de Spearman que se acepta hipótesis alterna y se rechaza hipótesis nula, con un nivel de significancia (bilateral) de $0,000 < 0,05$. Así mismo, la correlación entre la dimensión principios corporativos y la variable rendimiento productivo dio como resultado un p valor = 0,701, por ende, se afirma que existe una relación positiva considerable entre la dimensión principios corporativos y la variable rendimiento productivo, así mismo se demostró el objetivo específico 1. Esta afirmación se evidencia según Serna (2017) donde afirma que los principios corporativos son la base de toda empresa ya que se determinan valores, principios, creencias que permiten al personal trabajar de manera eficiente sin afectar de manera negativa al negocio. En concordancia con Aramburu (2017) afirma en sus resultados que la correlación entre la dimensión principios corporativos y la variable productividad presenta un p valor = 0,758 indicando una correlación positiva alta, así mismo, la Sig. < 0.05 afirmando que si existe relación entre los principios corporativos y la productividad. En relación con lo expuesto, Seiko, Murray, Davies, Oake y Houle (2018) indican que se debe dar inicio una planeación estratégica con la recopilación de información de las partes interesadas, puesto que permitirá tener un mejor panorama de los asuntos principales que debe concebir el plan estratégico. Así mismo Howell (2019) menciona que es una actividad de gestión que ayuda a las empresas a establecer prioridades, alinear los recursos, enfocar la energía laboral y fortalecer los procesos a fin de garantizar la satisfacción de las partes interesadas.

Prosiguiendo con la hipótesis específica 2, su finalidad fue, determinar la relación que existe entre la dimensión diagnóstico estratégico y la variable rendimiento productivo se comprobó por medio de la prueba estadística Rho de Spearman que se acepta hipótesis alterna y se rechaza a hipótesis nula, con un nivel de significancia (bilateral) de $0,000 < 0,05$. Así mismo, la correlación entre la dimensión diagnóstico estratégico y la variable rendimiento productivo dio como resultado un p valor = 0,745, por ende, se afirma que existe una relación positiva considerable entre la dimensión diagnóstico estratégico y la variable rendimiento productivo, así mismo se demostró el objetivo específico 2. En relación con el autor Serna (2017) menciona que el diagnóstico estratégico permite a la empresa saber sus fortalezas, debilidades, amenazas y oportunidades, con ello se busca realizar un mapeo de la competitividad y analizar los posibles clientes para que la empresa aumente su rentabilidad y productividad. En concordancia con Aramburu (2017) afirma en sus resultados que la correlación entre la dimensión diagnóstico estratégico y la variable productividad presenta un p valor = 0,656 indicando una correlación positiva alta, así mismo, la Sig. < 0.05 afirmando que si existe relación entre el diagnóstico estratégico y la productividad. Así mismo Kotler y Armstrong (2017) menciona que es una actividad que permite guiar a las empresas a fin de cumplir con sus objetivos a largo plazo, se consideran factores del entorno cambiante y permite que la estrategia este orientada al cliente. En secuencia de lo expuesto Valencia (2015) menciona que es una guía que permite encaminar el proceso de desarrollo de la empresa con el fin de determinar procedimientos que permitan alcanzar las metas y objetivos propuestas en la organización.

En secuencia de lo expuesto, la hipótesis específica 3 tuvo como finalidad determinar si existe relación entre la dimensión direccionamiento estratégico y la variable rendimiento productivo, se comprobó por medio de la prueba estadística Rho de Spearman que se acepta la hipótesis alterna y se rechaza la hipótesis nula, con un nivel de significancia (bilateral) de $0,000 < 0,05$. Así mismo, la correlación entre la dimensión direccionamiento estratégico y la variable rendimiento productivo dio como resultado un p valor = 0,563, por

ende, se afirma que existe una relación positiva considerable entre la dimensión direccionamiento estratégico y la variable rendimiento productivo, así mismo se demostró el objetivo específico 3. En relación con Serna (2017) menciona que el direccionamiento estratégico busca aterrizar el negocio al entorno actual y así mismo especificar una visión de cómo quiere llegar a ser la empresa de aquí a unos años, en ello se especifica las utilidades, ganancias, productividad, entre otros. En concordancia con Aramburu (2017) afirma en sus resultados que la correlación entre la dimensión direccionamiento estratégico y la variable productividad presenta un p valor = 0,668 indicando una correlación positiva alta, así mismo, la Sig. < 0.05 afirmando que si existe relación entre el direccionamiento estratégico y la productividad. Así mismo Estrada, Saumett y Montenegro (2017) menciona que el direccionamiento estratégico es un modelo colectivo de decisiones que actúan en son de la formulación y el despliegue de los recursos de producción.

En el mismo orden de ideas, la hipótesis específica 4 tuvo como finalidad determinar la relación que existe entre la dimensión proyección estratégica y la variable rendimiento productivo se comprobó a través de la prueba estadística Rho de Spearman que se acepta la hipótesis alterna y se rechaza la hipótesis nula, con un nivel de significancia (bilateral) de $0,000 < 0,05$. Así mismo, la correlación entre la dimensión proyección estratégica y la variable rendimiento productivo dio como resultado un p valor = 0,700, por ende, se afirma que existe una relación positiva considerable entre la dimensión proyección estratégica y la variable rendimiento productivo, así mismo se demostró el objetivo específico 4. En relación con el autor Serna (2017) afirma que la proyección estratégica busca organizar el negocio a fin de conseguir un mejor desempeño por parte de los colaboradores y así maximizar la productividad de la organización. En concordancia con Aramburu (2017) afirma en sus resultados que la correlación entre la dimensión proyección estratégica y la variable productividad presenta un p valor = 0,708 indicando una correlación positiva alta, así mismo, la Sig. < 0.05 afirmando que si existe relación entre la proyección estratégico y la productividad. En relación con lo expuesto, los investigadores Hernández, Cardona y Del Rio (2017) mencionan que la proyección estratégica busca

resultados a corto plazo con el fin financiero que representa un aumento en la rentabilidad de la empresa, así mismo el manejo de las operaciones en base a producción y la innovación de nuevas herramientas.

Continuando con la hipótesis específica 5, se tuvo como finalidad determinar si existe relación entre la dimensión alineamiento estratégico y la variable rendimiento productivo se comprobó a través de la prueba estadística Rho de Spearman que se acepta la hipótesis alterna y se rechaza la hipótesis nula, con un nivel de significancia (bilateral) de $0,000 < 0,05$. Así mismo, la correlación entre la dimensión alineamiento estratégico y la variable rendimiento productivo dio como resultado un p valor = 0,656, por ende, se afirma que existe una relación positiva considerable entre la dimensión alineamiento estratégico y la variable rendimiento productivo, así mismo se demostró el objetivo específico 5. Así mismo, Serna (2017) afirma que el alineamiento estratégico permite identificar responsabilidades a cada trabajador con la finalidad de que se forme un compromiso con la empresa, así mismo se realizan planes para aumentar la eficiencia operativa y productividad. En concordancia con Aramburu (2017) afirma en sus resultados que la correlación entre la dimensión alineamiento estratégico y la variable productividad presenta un p valor = 0,718 indicando una correlación positiva alta, así mismo, la Sig. < 0.05 afirmando que si existe relación entre el alineamiento estratégico y la productividad. Así mismo, la investigadora Barra (2015) explica que el alineamiento estratégico plantea medios que mejoren la alineación entre los procesos, personal, personal de gerencia, entre otros a fin de cumplir con los objetivos propuesto, la relevancia recae en el desempeño de los colaboradores y la sincronización de cada parte interesada con el fin de garantizar y optimizar los procesos.

En secuencia de lo expuesto, la hipótesis específica 6, tuvo como finalidad determinar la relación que existe entre la dimensión plan operativo y la variable rendimiento productivo se comprobó a través de la prueba estadística Rho de Spearman que se acepta la hipótesis alterna y se rechaza la hipótesis nula, con un nivel de significancia (bilateral) de $0,000 < 0,05$. Así mismo, la correlación entre la dimensión plan operativo y la variable rendimiento productivo dio como resultado un p valor = 0,622, por ende, se afirma que existe una relación positiva

considerable entre el plan operativo estratégico y la variable rendimiento productivo, así mismo se demostró el objetivo específico 6. En relación con Serna (2017) el plan operativo busca desarrollar un plan detallado de las actividades que se realizarán por cada área para que con esto puedan cumplir metas establecidas por la empresa. En concordancia con Aramburu (2017) afirma en sus resultados que la correlación entre la dimensión plan operativo y la variable productividad presenta un p valor = 0,688 indicando una correlación positiva alta, así mismo, la Sig. < 0.05 afirmando que si existe relación entre el plan operativo y la productividad. Así mismo los investigadores Oviedo, Medina, Negrin y Carpio (2016) mencionan que el plan operativo constituye un documento funcional en el cual se especifica para cada colaborador un área, rol y supervisor de acuerdo con los procesos, se definen recursos, tiempos y costos para cada actividad y se especifican metas que al año se deben cumplir para que la empresa siga en constante mejora.

Finalizando con hipótesis específica 7, teniendo como finalidad determinar la relación que existe entre la dimensión monitoria estratégica y la variable rendimiento productivo se comprobó por medio de la prueba estadística Rho de Spearman que se acepta la hipótesis alterna y se rechaza la hipótesis nula, con un nivel de significancia (bilateral) de $0,000 < 0,05$. Así mismo, la correlación entre la dimensión monitoria estratégica y la variable rendimiento productivo dio como resultado un p valor = 0,711, por ende, se afirma que existe una relación positiva considerable entre la monitoria estratégica y la variable rendimiento productivo, así mismo se demostró el objetivo específico 7. En concordancia con Serna (2017) la monitoria estratégica se emplea como una observación sistemática del proceso estratégico en base a los índices de desempeño y gestión los cuales permite medir los resultados de los colaboradores. En concordancia con Aramburu (2017) afirma en sus resultados que la correlación entre la dimensión monitoria estratégica y la variable productividad presenta un p valor = 0,651 indicando una correlación positiva alta, así mismo, la Sig. < 0.05 afirmando que si existe relación entre la monitoria estratégica y la productividad. De acuerdo con la investigadora Diaz (2014) menciona que la monitoria es una metodología que ayuda a las empresas a realizar un seguimiento a cada

contexto de la organización, realizar mediciones y evaluación a fin de medir el desempeño de los colaboradores, así mismo contempla un panorama completo de los objetivos y metas completas y cómo se están ejecutando en el transcurso del año.

V. CONCLUSIONES

En base al análisis de descriptivo de cada variable y dimensión se puede concluir lo siguiente:

Primero: De acuerdo con la estadística descriptiva de la variable planeación estratégica, del 100% de encuestados, el 96% declaró que la planeación estratégica presenta una influencia alta en la empresa Good Sleep S.A.C. en distrito de SJL. Por otra parte, el 4% de los encuestados afirma que la planeación estratégica afecta medianamente a las empresas industriales del distrito de SJL. Esto debido a que la planeación estratégica no está bien alineada a los procesos de la empresa, impidiendo lograr resolver problemas en situaciones de incertidumbre, así mismo, obliga a tomar decisiones momentáneas para manejar situaciones de contingencia ignorando la planeación estratégica prevista.

En secuencia de lo expuesto, para la variable rendimiento productivo, el 100% de encuestados, donde el 90% manifestó que el rendimiento productivo influye de forma alta a la empresa Good Sleep S.A.C. del distrito de SJL. Así mismo, existe el 10% que declaró que el rendimiento productivo influye de manera media a las empresas industriales en distrito de S J L. Esto debido a que el rendimiento productivo de los colaboradores no es medido, evitando la evaluación del desempeño del personal.

Segundo: Continuando con la relación de la dimensión principios corporativos y el rendimiento productivo es positiva al nivel de 0,701, por lo tanto, se puede inferir que a mayores principios corporativos mayor será el rendimiento productivo. El valor de la Sig. (bilateral) < 0.05 por lo cual se afirma que si existe relación entre los principios corporativos y el rendimiento productivo en beneficio de la empresa Good Sleep S.A.C. del distrito de SJL. Esto debido a que los problemas de los principios corporativos se ha evidenciado que los colaboradores no están siguiendo con las normas y valores de la organización.

Tercero: Siguiendo con la relación de la dimensión diagnóstico estratégico y el rendimiento productivo es positiva al nivel de 011,745, por lo tanto, se puede

inferir que a mayor diagnóstico estratégico mayor será el rendimiento productivo. El valor de la Sig. (bilateral) < 0.05 por lo cual se afirma que si existe relación entre el diagnóstico estratégico y el rendimiento productivo en beneficio de la empresa Good Sleep S.A.C. del distrito de SJL. De acuerdo con los problemas del diagnóstico estratégico se ha evidenciado que el diagnóstico de las debilidades necesita ser revisado con urgencia puesto que no se han considerado aspectos críticos en la organización.

Cuarto: De acuerdo con la relación de la dimensión direccionamiento estratégico y el rendimiento productivo es positiva al nivel de 0,563, por lo tanto, se puede inferir que a mayor direccionamiento estratégico mayor será el rendimiento productivo. El valor de la Sig. (bilateral) < 0.05 por lo cual se afirma que si existe relación entre el direccionamiento estratégico y el rendimiento productivo en beneficio de la empresa Good Sleep S.A.C. del distrito de SJL. En relación a los problemas del direccionamiento estratégico se ha observado que los colaboradores no están siguiendo con los propósitos en los plazos determinados.

Quinto: Continuando con la relación de la dimensión proyección estratégica y el rendimiento productivo es positiva al nivel de 0,700, por lo tanto, se puede inferir que a mayor proyección estratégica mayor será el rendimiento productivo. El valor de la Sig. (bilateral) < 0.05 por lo cual se afirma que si existe relación entre la proyección estratégica y el rendimiento productivo en beneficio de la empresa Good Sleep S.A.C. del distrito de SJL. Se ha observado que la organización no está alcanzando los objetivos anuales correspondientes a la proyección anual.

Sexto: Siguiendo con la relación de la dimensión alineamiento estratégico y el rendimiento productivo es positiva al nivel de 0,656, por lo tanto, se puede inferir que a mayor alineamiento estratégico mayor será el rendimiento productivo. El valor de la Sig. (bilateral) < 0.05 por lo cual se afirma que si existe relación entre el alineamiento estratégico y el rendimiento productivo en beneficio de la empresa Good Sleep S.A.C. del distrito de SJL. Se ha evidenciado que los procesos de la organización no están alineados a los objetivos de la institución.

Séptimo: Se encontró que la relación de la dimensión plan operativo y el rendimiento productivo es positiva al nivel de 0,622, por lo tanto, se puede inferir que a mayor plan operativo mayor será el rendimiento productivo. El valor de la Sig. (bilateral) < 0.05 por lo cual se afirma que si existe relación entre el plan operativo y el rendimiento productivo en beneficio de la empresa Good Sleep S.A.C. del distrito de SJL. Se ha evidenciado que la organización no está cumpliendo con todas las actividades del plan operativo.

Octavo: Se encontró que la relación de la dimensión monitoria estratégica y el rendimiento productivo es positiva al nivel de 0,711, por lo tanto, se puede inferir que a mayor monitoria estratégica mayor será el rendimiento productivo. El valor de la Sig. (bilateral) < 0.05 por lo cual se afirma que si existe relación entre la monitoria estratégica y el rendimiento productivo en beneficio de la empresa Good Sleep S.A.C. de distrito de SJL. Se ha observado que la compañía carece de un seguimiento y monitoria de los procesos de apoyo que permiten a los procesos seguir con normalidad su funcionamiento.

VI. RECOMENDACIONES

Primero: De acuerdo con los problemas alineados a la planeación estratégica, se recomienda realizar un análisis interno de cada proceso de la organización, para que así se pueda definir un nuevo plan estratégico que permita a cada área obtener los propósitos y metas proyectadas por la empresa. Asimismo, en base a los problemas del rendimiento productivo, se recomienda realizar un programa de evaluación al personal, donde se pueda medir el desempeño de cada colaborador.

Segundo: De acuerdo los problemas en mención, se recomienda realizar una capacitación dedicada al personal para que pueda conocer sobre los principios éticos que emplea la organización.

Tercero: De acuerdo los problemas encontrados, se recomienda realizar un diagnóstico profundo de la matriz FODA a fin de cumplir con las expectativas actuales del mercado.

Cuarto: De acuerdo con los problemas presentados, se recomienda realizar una evaluación al personal a fin de encontrar las falencias que impiden cumplir con las metas correspondientes.

Quinto: De acuerdo con los problemas de la proyección estratégica, se recomienda para ello, realizar un diagnóstico interno de las actividades y el plan anual a fin de encontrar la raíz del problema.

Sexto: Continuando con los problemas del alineamiento estratégico, se recomienda realizar una evaluación de los objetivos por áreas, objetivos tecnológicos y los objetivos estratégicos a fin de alinear toda la organización con una sola misión.

séptimo: Siguiendo con los problemas del plan operativo, se recomienda realizar un diagnóstico de cada actividad, el personal asignado y los recursos y tiempos de cada actividad a fin de encontrar la raíz del problema.

Octavo: Por último, de acuerdo con los problemas de la monitoria estratégica, se recomienda realizar un mapeo en la cadena de valor a fin de especificar las

actividades de cada proceso de apoyo para que puedan obtener mejores resultados.

REFERENCIAS

- ALIDE (2015). *¿Hacia dónde va américa latina y el caribe? acciones y proyecciones de la banca de desarrollo.* (46ª), 2. 31. <https://www.alide.org.pe/>
- Altamirano L., Morales L., & Lascano, N. (2019). ¿Concentración sin poder de mercado? Un caso de estudio aplicado al sector fabricación de colchones en el Ecuador. *Ciencias Administrativas*, (15), 056. <https://doi.org/10.24215/23143738e056>
- Aramburu. J. I. (2017). *Planeamiento estratégico y productividad en los trabajadores administrativos de la Clínica Municipal de Santa Anita. Lima. 2015* [Tesis de maestría, Universidad César Vallejo]. Repositorio UCV. <http://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/5266>
- Araya, L. A. (2017). Modelos de planeación estratégica en las empresas familiares. *Tec Empresarial*, 11(1), 23-34. <https://dx.doi.org/10.18845/te.v11i1.3093>
- Arestis, P. y Peinado, P. (2018). Explaining, restoring low productivity growth in the UK. *Routledge Taylor & Francis Group*, 61(2), 120-132. <https://doi.org/10.1080/05775132.2018.1443988>
- Aular M. (2018). *La comunicación y las relaciones laborales.* Gestipolis. <https://www.gestipolis.com/la-comunicacion-y-las-relaciones-laborales/>
- Bernal A. (2016). *Metodología de la investigación* (4.ª ed.). Pearson educación Colombia S.A.S. <https://abacoenred.com/wp-content/uploads/2019/02/EI-proyecto-de-investigaci%C3%B3n-F.G.-Arias-2012-pdf.pdf>
- Bertranou F. y Astorga R (2017). *Desafíos de la productividad y el mundo laboral.* Organización Internacional del Trabajo. https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---americas/---ro-lima/---sro-santiago/documents/publication/wcms_549576.pdf

- Bndermacher J. (2017). *Perspectivas y percepciones globales: auditoría interna y auditoría externa*. Instituto de Auditores Internos de Colombia. IIA Global. <https://global.theiia.org/translations/PublicDocuments/>
- Brandenburger, A. (2019). *Strategy needs creativity*. Harvard Business Review. <https://store.hbr.org/product/strategy-needs-creativity/R1902C>
- Bruhn, N., Leal, C. & Mendonça, D. (2020). Foreign direct investment in developing economies A study on the productivity spillover effects in Latin America. *RAUSP Management Journal*, 55(1), 40-54. <https://doi.org/10.1108/rausp-07-2018-0042>
- Cahuich, J. F. (2016). *La influencia de la planeación estratégica en el nivel de la gestión financiera de las organizaciones sin fines de lucro del corporativo adventista en México* [Tesis de maestría, Universidad de Morelia]. Repositorio Dspace. <http://dspace.biblioteca.um.edu.mx/>
- Carro R. & Gonzales D. (2015). *Administración de las Operaciones* (8.ª ed.) Universidad Nacional de Mar del Plata. <https://www.pinterest.com.mx/pin/438256607470347187/>
- Carvalho, L. & Macedo, A. (2017). Innovation and productivity: empirical evidence for Brazilian industrial enterprises. *Revista de Administração* (São Paulo), 52(2), 134-147. <https://doi.org/10.1016/j.rausp.2016.12.009>
- Cesar Neffa, J. (2015). *Los riesgos psicosociales en el trabajo*. CEIL-CONICET. <http://www.ceil-conicet.gov.ar/wp-content/uploads/2015/11/Neffa-Riesgos-psicosociales-trabajo.pdf>
- Chaves J. (2019). *Planificación Estratégica y su relación con el nivel de competitividad y el desempeño financiero en las Pymes del sector de plásticos en la provincia sabana centro, Cundinamarca* [Tesis Maestría, Universidad de la Sabana]. Repositorio La Sabana. <https://intellectum.unisabana.edu.co/handle/10818/37807>
- Chávez, R. (2018): *Planeamiento estratégico y prospectiva en el Perú*. Stakeholders. <https://stakeholders.com.pe/informes/planeamiento-estrategico-prospectiva-peru/>

- Chiavenato, I. (2017). *Planeación estratégica* (3.^a ed.). McGraw-Hill
<https://www.iberlibro.com/Planeacion-estrategica-fundamentos-aplicaciones-3ed-Chiavenato/22498424141/bd>
- Czumanski, T., & Lödding, H. (2016). State-based analysis of labour productivity. *International Journal of Production Research*, 54(10), 2934–2950.
<https://doi.org/10.1080/00207543.2015.1137372>
- De Azevedo, P. H. D. D. A. M., Filho, P. G. R., Freitas, F. C., & Silva, S. V. (2018). Strategic Model Canvas: a tool proposition to optimize strategic planning/Strategic Model Canvas: Uma Proposta de Ferramenta para Otimizar o Planejamento Estratégico. *Revista de Gestão e Projetos*, 9(3), 1+. <http://dx.doi.org/10.5585/GeP.v9i3.11262>
- Vasconcelos, R. B., Santos, J. F., & Andrade, J. A. (2020). Innovation in micro and small enterprises: Resources and capabilities. *Revista De Administração Contemporânea*, 25(2), 1-19, 1A-19A. <http://dx.doi.org/10.1590/1982-7849rac2021190106>
- El comercio (2019). *INEI: Se crearon 70 mil empresas, pero cerraron 45 mil en último trimestre de 2018*. El comercio. <https://elcomercio.pe/economia/peru>
- Ephraim, O. (2018). *Strategic Planning and Performance of Pharmaceutical Manufacturing Firms in Kenya* [Tesis de Maestría, Universidad de Nairobi]. Repositorio UONBI <http://erepository.uonbi.ac.ke/bitstream/handle/>
- Galindo, M. y Rios, V. (2015). *Productividad*. México ¿cómo vamos? https://scholar.harvard.edu/files/vrios/files/201508_mexicoproductivity.pdf
- Gama, F., Amboni, N., Alperstedt, G. D., & Barreto, M. C. (2016). The front end as a process: the case of a multinational Brazilian firm. *Gestão & Produção*, 23(3), 459-472. <https://doi.org/10.1590/0104-530x1134-15>
- Echerri, D., Santoyo, F., Rangel, M. A., & Saldaña, C. (2019). Efecto modulador del liderazgo transformacional en el estrés laboral y la efectividad escolar percibida por trabajadores de educación básica de Ciudad Guzmán, Jalisco. *RIDE. Revista Iberoamericana para la Investigación y el Desarrollo Educativo*, 9(18), 845-867. <https://doi.org/10.23913/ride.v9i18.477>

- Garzarelli, G., & Limam, Y. R. (2019). Physical capital, total factor productivity, and economic growth in sub-Saharan Africa. *South African Journal of Economic and Management Sciences*, 22(1), 1-10. <https://dx.doi.org/10.4102/sajems.v22i1.2309>
- Gestión (2020) *Estos son los principales problemas que afrontan las empresas familiares peruanas*. Diario Gestión. <https://gestion.pe/economia/empresas/>
- Gomera, S., Chinyamurindi, W. T., & Mishi, S. (2018). Relationship between strategic planning and financial performance: The case of small, micro- and medium-scale businesses in the Buffalo City Metropolitan. *South African Journal of Economic and Management Sciences*, 21(1). <http://dx.doi.org/10.4102/sajems.v21i1.1634>
- Grande, M, Cañón, R y Cantón, I. (2016). Tecnologías de la información y la comunicación: evolución del concepto y características. *International journal of educational research and innovation*, 6, 218-230. <https://www.upo.es/revistas/index.php/IJERI/article/view/1703/1559>
- Guy. E. (2019). *Strategy needs creativity an analytic framework alone won't reinvent your business*. Harvard Business Review. <https://hbr.org/2019/03/strategy-needs-creativity>
- Hayes B. (2002) *Como medir la satisfacción del cliente*. Ediciones Gestión 2000. https://books.google.com.pe/books/about/C%C3%B3mo_medir_la_satisfacci%C3%B3n_del_cliente.html?id=dicScdBb6lcC
- Hegar, B. y Aulbash, A. (2019) *Building the Foundation for Strategic Workforce Planning at Bristol-Myers Squibb*. Executive Network. <https://www.hrps.org/resources/people-strategy-journal/Fall2019/Pages/heger-aulbach-feature.aspx>
- Helmut, E. (2015). *Planeación estratégica como herramienta para incrementar la competitividad en las empresas panificadoras de la ciudad de Quetzaltenango* [Tesis de pregrado, Universidad Rafael Landívar].

<http://recursosbiblio.url.edu.gt/tesiseortiz/2015/01/01/Boj-Edwin.pdf>

Hernández, R. & Mendoza, C. (2018). *Metodología de la investigación*. McGraw-Hill. <http://virtual.cuautitlan.unam.mx/rudics/?p=2612>

Hernández, R., Fernández, C. y Baptista, M. (2014). *Metodología de la Investigación* (6.^a ed.). McGraw-Hill. <https://www.uca.ac.cr/wp-content/uploads/2017/10/Investigacion.pdf>

Howell, V. (2019). *Breakthrough Ideas—A Key to Strategic Planning*. Taking care of Business. <http://eds.a.ebscohost.com/eds/pdfviewer/pdfviewer?vid=1&sid=b1b120be-3490-4e65-8345-cde3f7f29fac%40sessionmgr4008>

Ibidunni, S., Abiodun, J. A., Ibidunni, O. M., & Olokundun, M. A. (2019). Using explicit knowledge of groups to enhance firm productivity: A data envelopment analysis application. *South African Journal of Economic and Management Sciences*, 22(1), 1-9. <https://dx.doi.org/10.4102/sajems.v22i1.2159>

Ivanova, A. S., Holionko, N. G., Tverdushka, T. B., Olejarz, T. y Yakymchuk, A. Y. (2019). La gestión estratégica en términos del desarrollo tecnológico de una empresa. *Journal of Competitiveness*, 11 (4), 40–56. <https://doi.org/10.7441/joc.2019.04.03>

Johanson, J. E., Johnsen, A., Pekkola, E., & Reid, S. A. (2019). Strategic Management in Finnish and Norwegian Government Agencies. *Administrative Sciences*, 9(4), NA. <http://dx.doi.org/10.3390/admsci9040080>

Juan, L. (2016). *Medición del valor de marca mediante el modelo de Aaker: el caso de Paco & Lola* [Tesis de pregrado, Universidad de Coruña]. Repositorio Dspace. <https://ruc.udc.es/dspace>

Kloter, P. & Armstrong, G. (2017). *Fundamentos de Marketing* (13.^a ed.). Pearson educación. <https://www.marcialpons.es/libros/fundamentos-de-marketing/9786073238458/>

- Landa, H. O. (2019). Flujo internacional de conocimientos y productividad: un estudio de la industria manufacturera en México. *Contaduría y administración*, 64(1). <https://doi.org/10.22201/fca.24488410e.2018.2174>
- Mayta, R. A (2017). *Diseño de un sistema de planificación y control de la producción basada en la teoría de restricciones, para mejorar la productividad de la empresa de tratamiento de vidrios* [Tesis de pregrado, UNMSM]. Repositorio UNMSM. <https://hdl.handle.net/20.500.12672/7455>
- Medianero, D. (2016). *Productividad total*. Editora Macro EIRL. <https://isbn.cloud/9786123044206/productividad-total/>
- Mihi-Ramirez, A., Melchor-Ferrer, E., & Sobieraj, J. (2020). Integration and Productivity of Labor Factor in Europe. *Perspective from Nationality and the Attainment Level. Engineering Economics*, 31(1), 18–25. <https://doi.org/10.5755/j01.ee.31.1.24477>
- Miranda, D. (2018). *Planeación estratégica para la generación de valor económico agregado* [Tesis de pregrado, UNMSM]. Repositorio UNMSM. <https://hdl.handle.net/20.500.12672/9389>
- Neis, D. F., Pereira, M. F., & Maccari, E. A. (2017). Strategic Planning Process and Organizational Structure: Impacts, Confluence and Similarities. *Brazilian Business Review*, 14(5), 479+. Retrieved from <http://dx.doi.org/10.15728/bbr.2017.14.5.2>
- Orungo, J. (2016). *Strategic Planning and Performance of Distributors of animal genetic resources in Kenya* [Tesis de Maestria, Universidad de Nairobi]. Repositorio UONBI. <http://erepository.uonbi.ac.ke/handle/11295/100351>
- Owuor, E. (2018). *Strategic Planning and Performance of Pharmaceutical Manufacturing Firms in Kenya* [Tesis de Maestria, Universidad de Nairobi]. Repositorio UONBI. <http://erepository.uonbi.ac.ke/bitstream/handle/>
- Pacheco, L. (2018). *La planificación estratégica y su influencia en la productividad de los agentes del BBVA de Junín del año 2018* [Tesis de pregrado, Universidad Cesar Vallejo]. Repositorio UCV. <http://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/31017>

- Peralta, P., Cervantes Atia, V., Salgado, R., Espinoza, A. (2020). Strategic planning for the innovation of small and medium enterprises in the city of barranquilla-Colombia . *Revista Venezolana de Gerencia*, 25 (89), pp. 229-243. Cited 2 times. <https://doi.org/10.37960/revista.v25i89.31380>
- Petkovic, J., Jasinskas, E., & Jeseviciute, L. (2016). Significance of strategic planning for results of sport organisation. *E+M Ekonomie a Management*, 19(4), 56+. <http://dx.doi.org/10.15240/tul/001/2016-4-005>
- Phillips, C. (2019). Providing employees with a sense of calm. *NH Business Review*. <https://www.nhbr.com/providing-employees-with-a-sense-of-calm/>
- Quispe, H. (2017). *Relación de la gestión empresarial con la productividad laboral en las empresas de calzado, Cajamarca 2017* [Tesis de pregrado, Universidad Privada del Norte]. Repositorio UPN. <https://repositorio.upn.edu.pe/bitstream/handle/11537/11350/Quispe%20Mosquera%20De%20Polo%20Hilda%20Esther.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Ramanathan, V. et al. (2019). *Measuring, managing productivity in industry 4.0*. ISE Magazine. <https://www.iise.org/isemagazine/details.aspx?id=49023>
- Robbins S. y Judge T. (2017). *Comportamiento organizacional* (17.ª ed.). Pearson. https://www.ingebook.com/ib/NPcd/IB_BooksVis?cod_primaria=1000187&codigo_libro=6869
- Sancho D. (2018). *Modelo de indicadores de valor agregado de plantas medicinales para elevar el potencial exportador*. Gestión En El Tercer Milenio. <https://revistasinvestigacion.unmsm.edu.pe/index.php/administrativas/article/view/14575>
- Santos, A. (2015). Gestión de recursos humanos en la empresa, desempeño y sentido de compromiso. *Revista Brasileira de Gestão de Negócios*, 17(56), 1134-1148. <https://doi.org/10.7819/rbgn.v17i56.1736>
- Seiko, D., Murray, E., Davies, T. O., Oake, J. S., & Houle, A.-M. (2018). Exploring the business of urology: Strategy and strategic planning. *Canadian*

Urological Association Journal, 12(2), 13+.
<http://dx.doi.org/10.5489/cuaj.5083>

Serna H. (2017) Gerencia estratégica - Teorías- metodóloga, alineamiento, implementación, mapas estratégicos. Índices de gestión (11.^a ed.). D.C: 3R Editores. https://kupdf.net/download/gerencia-estrategica-humberto-serna-gomez_59c8183808bbc584156872dc_pdf

Sussan, F., Kim, K.-C., Chinta, R. R., & Enriquez, J. L. (2017). Trade-off between creativity and productivity in technology-based SMEs performance: policy implications in South Korea. *Journal of the Asia Pacific Economy*, 22(3), 510–524. <https://doi.org/10.1080/13547860.2016.1278326>

Valderrama, S. (2019). *Pasos para elaborar proyectos de Investigación Científica*. (2.^a ed.). Editorial San Marcos. http://www.sancristoballibros.com/libro/pasos-para-elaborar-proyectos-de-investigacion-cientifica_45757

Zapata, L. (2015). *Sistemas de información* [Trabajo de pregrado, Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo]. Repositorio de USAT. <https://es.slideshare.net/oscarlopezregalado/sistema-deinformacion-56128873>

Zondo, R. W. D. (2017). Evaluating the effectiveness of a gainsharing programme for labour productivity improvement. *Acta Commercii*, 17(1), 1-10. <https://dx.doi.org/10.4102/sajems.v23i1.3269>

ANEXOS

ANEXO 1: MATRIZ DE OPERACIONALIZACIÓN

Variable	Definición Conceptual	Definición Operacional	Dimensiones	Indicadores	N° de ítems	Escalas de medición
Planeación Estratégica	Serna H. (2017) Define como el proceso mediante el cual una empresa va a definir su negocio, la visión de largo plazo y las estrategias para alcanzarlos, con base en la evaluación de su FODA. Siendo importante la participación de los participantes de la organización, la obtención permanente de información sobre sus factores claves de éxito, asimismo su revisión monitoria y ajustes de forma periódica para que se convierta en un estilo de gestión que haga de la empresa un ente proactivo y anticipatorio.	La planeación estratégica se desarrolla y se integra por las siguientes dimensiones según Serna: Principios corporativos, el diagnóstico estratégico, el direccionamiento estratégico, proyección estratégica, alineamiento estratégico, plan estratégico operativo y monitoria estratégica. Se medirá mediante un cuestionario, aplicando la escala tipo Likert, mediante la técnica encuesta	Principios Corporativos	Valores	1,2	1=Nunca 2=Casi nunca 3=A veces 4=Casi siempre 5=Siempre
				Filosofía Empresarial	3,4	
			Diagnóstico Estratégico	Fortalezas	5,6	
				Oportunidades	7,8	
				Debilidades	9,10	
				Amenazas	11,12	
			Direccionamiento Estratégico	Visión	13,14	
				Misión	15,16	
				Objetivos Estratégicos	17,18	
			Proyección Estratégica	Áreas Estratégicas	19,20	
				Competitividad	21,22	
			Alineamiento Estratégico	Mapas estratégicos	23,24	
				Comunicación de la información	25,26	
Plan Operativo	Plan de Acción	27,28				
Monitoria Estratégica	Nivel de Desempeño	29,30				

Variable	Definición conceptual	Definición operacional	Dimensiones	Indicadores	N° de ítems	Escalas de medición
Rendimiento Productivo	Para Medianero (2016) la productividad puede ser medida por la cantidad de insumos y el tiempo que se emplea para crear un determinado producto o servicio, permitiendo que la empresa obtenga mayores beneficios si se utiliza bien los recursos la empresa tendrá más eficiencia. (p .24)	El rendimiento productivo se desarrolla y se integra por las siguientes dimensiones según Medianero: Eficiencia, Innovación y Competitividad. Se medirá mediante un cuestionario, aplicando la escala tipo Likert, mediante la técnica encuesta	Eficiencia	Mejora de Procesos	1,2	1=Nunca
				Auditoría Interna	3,4	
				Control de Inventario	5,6	
				Tiempo de Atención	7.8	
				Disponibilidad de Información	9,10	
			Innovación	Relación Laboral	11.12	2=Casi nunca
				Condición de Trabajo	13.14	
				Tecnología	15.16	3=A veces
				Desarrollo	17.18	
			Competitividad	Capacitación	19,20	4=Casi siempre
				Rentabilidad	21.22	
				Disminución de Costos	23.24	
				Valor agregado	25.26	
				Calidad de producto	27.28	
			Valor de Marca	29,30	5=Siempre	

ANEXO 2: MATRIZ DE CONSISTENCIA

PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLE	OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES			
				DIMENSIÓN	INDICADOR	METODOLOGIA	
General	General	General	Independiente				
¿Cuál es la relación que existe entre la planeación estratégica y el rendimiento productivo en la empresa industrial "Good Sleep S.A.C." SJL 2020?	Determinar la relación que existe entre la planeación estratégica y el rendimiento productivo en la empresa industrial "Good Sleep S.A.C." SJL 2020	Ha: Existe una relación entre la planeación estratégica y el rendimiento productivo en la empresa industrial "Good Sleep S.A.C." SJL 2020.	PLANEACION ESTRATÉGICA	PRINCIPIOS ESTRATÉGICOS	Valores	Tipo de Investigación: Aplicada Diseño de la Investigación: Pre Experimental Método de Investigación: Hipotético - Deductivo Población: 30 trabajadores Ficha de Redacción de Datos: Encuesta Instrumentos de Investigación: Cuestionario	
					Filosofía Empresarial		
Específicos	Específicos	Específicos			DIAGNOSTICO ESTRATÉGICOS		Fortalezas
¿Cuál es la relación que existe entre los principios corporativos y el rendimiento productivo en la empresa industrial "Good Sleep S.A.C." SJL 2020?	Identificar la relación que existe entre los principios estratégicos y el rendimiento productivo en la empresa industrial "Good Sleep S.A.C." SJL 2020	H1: Existe una relación entre los principios estratégicos y el rendimiento productivo en la empresa industrial "Good Sleep S.A.C." SJL 2020					Oportunidades
¿Cuál es la relación que existe entre el diagnóstico estratégico y el rendimiento productivo en la empresa industrial "Good Sleep S.A.C." SJL 2020?	Examinar la relación que existe entre el diagnóstico estratégico y el rendimiento productivo en la empresa industrial "Good Sleep S.A.C." SJL 2020.	H2: Existe relación entre el diagnóstico estratégico y el rendimiento productivo en la empresa industrial "Good Sleep S.A.C." SJL 2020					Debilidades
							Amenazas
¿Cuál es la relación que existe entre el direccionamiento estratégico y el rendimiento productivo en la empresa	Reconocer la relación que existe entre el direccionamiento estratégico y el rendimiento productivo en la empresa	H3: Existe relación entre el direccionamiento estratégico y el rendimiento productivo en la empresa			DIRECCIONAMIENTO ESTRATÉGICOS		Visión
							Misión

industrial "Good Sleep S.A.C." SJL 2020?	industrial "Good Sleep S.A.C." SJL 2020".	industrial "Good Sleep S.A.C." SJL 2020			Objetivos Estratégicos	
¿Cuál es la relación que existe entre la proyección estratégica y el rendimiento productivo en la empresa industrial "Good Sleep S.A.C." SJL 2020?	Identificar la relación que existe entre la proyección estratégica y el rendimiento productivo en la empresa industrial "Good Sleep S.A.C." SJL 2020.	H4: Existe relación entre la proyección estratégica y el rendimiento productivo en la empresa industrial "Good Sleep S.A.C." SJL 2020		PROYECCIÓN ESTRATÉGICA	Áreas Estratégicas	
					Competitividad	
¿Cuál es la relación que existe entre el alineamiento estratégico y el rendimiento productivo en la empresa industrial "Good Sleep S.A.C." SJL 2020?	Definir la relación que existe entre el alineamiento estratégico y el rendimiento productivo en la empresa industrial "Good Sleep S.A.C." SJL 2020.	H5: Existe relación entre el alineamiento estratégico y el rendimiento productivo en la empresa industrial "Good Sleep S.A.C." SJL 2020		ALINEAMIENTO ESTRATÉGICO	Mapas Estratégicos	
					Comunicación de la Información	
¿Cuál es la relación que existe entre el plan operativo y el rendimiento productivo en la empresa de industrial "Good Sleep S.A.C." SJL 2020?	Examinar la relación que existe entre el plan operativo y el rendimiento productivo en la empresa industrial "Good Sleep S.A.C." SJL 2020.	H6: Existe relación entre el plan operativo y el rendimiento productivo en la empresa industrial "Good Sleep S.A.C." SJL 2020		PLAN OPERATIVO	Plan de Acción	
¿Cuál es la relación que existe entre el monitoria estratégica y el rendimiento productivo en la empresa industrial "Good Sleep S.A.C." SJL 2020?	Reconocer la relación que existe entre el monitoria estratégica y el rendimiento productivo en la empresa industrial "Good Sleep S.A.C." SJL 2020.	H7: Existe relación entre el monitoria estratégica y el rendimiento productivo en la empresa industrial "Good Sleep S.A.C." SJL 2020.		MONITORIA ESTRATÉGICA	Nivel de Desempeño	

ANEXO 3:

CARTA DE PRESENTACIÓN DE LA EMPRESA GOOD SLEEP S.A.C.



"Good
Sleep"
Colchones

Señores:

Universidad Cesar Vallejo

Asunto:

Autorización de ejecución del trabajo de investigación.

Luego de haber revisado el proyecto de investigación: "Planeación estratégica y rendimiento productivo en la fábrica Good Sleep S.A.C del distrito de San Juan de Lurigancho", realizado por los estudiantes: Justina Luna Zamata y Glenda Valdivia westraicher, la empresa autoriza la ejecución del proyecto, asimismo nos comprometemos en brindarla información necesaria para la realización.

Atentamente,

GOOD SLEEP S.A.C.
David Roldán
DAVID ROLDÁN
GERENTE GENERAL



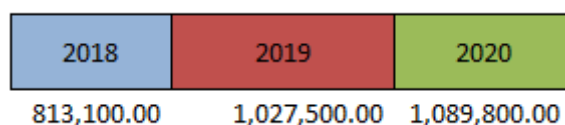
"Good
Sleep"
Colchones

Av. Los Amautas Mz. E Lote. 7 – San Juan de Lurigancho – Telf.: 7728486

ANEXO 4

INGRESOS ANUALES DE VENTAS

Grafico de ingreso anual de ventas de colches Good Sleep S.A.C en el periodo comparativos (2018-2019- 2020)				
MES	AÑO DE VENTAS	2018	2019	2020
ENERO		70,000.00	90,000.00	95,800.00
FEBRERO		60,500.00	70,000.00	90,800.00
MARZO		52,000.00	98,000.00	90,000.00
ABRIL		45,500.00	89,500.00	140,800.00
MAYO		80,300.00	110,000.00	85,800.00
JUNIO		80,700.00	80,000.00	80,000.00
JULIO		57,900.00	60,000.00	78,700.00
AGOSTO		61,400.00	100,000.00	70,800.00
SETIEMBRE		60,700.00	70,000.00	80,600.00
OCTUBRE		78,000.00	100,000.00	95,800.00
NOVIEMBRE		75,500.00	90,000.00	100,200.00
DICIEMBRE		90,600.00	70,000.00	80,500.00
TOTAL		813,100.00	1,027,500.00	1,089,800.00



ANEXO 5:

CUESTIONARIO ELECTRÓNICO DE LAS VARIABLES PLANEACIÓN ESTRATÉGICA Y RENDIMIENTO PRODUCTIVO

[Preguntas](#)

[Respuestas](#)

54

CUESTIONARIO DE TESIS

Descripción del formulario

Título de imagen



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

Planeación estratégica y rendimiento productivo en las empresas industriales, San Juan de Lurigancho 2020

Descripción (opcional)

ANEXO 6:
CUESTIONARIO DE PLANEACIÓN ESTRATÉGICO

Edad: _____ Sexo: _____

INSTRUCCIONES: A continuación, encontrará afirmaciones sobre planeación estratégica de la empresa. Lea cada una con mucha atención; luego, marque la respuesta que mejor lo describa con una **X** según corresponda. Recuerde, no hay respuestas buenas, ni malas. Conteste todas las preguntas con la verdad **OPCIONES DE RESPUESTA:**

S = Siempre
CS = Casi Siempre
AV = Algunas Veces
CN = Casi Nunca
N = Nunca

N° ítem	PREGUNTAS	S	CS	AV	CN	N
1	Considera Ud. Que la empresa difunde principios que fortalecen los valores institucionales.					
2	Los principios corporativos permiten que sus colaboradores practiquen los valores en la empresa.					
3	La empresa cuenta con principios corporativos que están alineados a la filosofía empresarial					
4	Los principios corporativos permiten fortalecer la filosofía empresarial					
5	La empresa realiza diagnóstico estratégico para identificar las fortalezas de la empresa					
6	El diagnóstico estratégico permite identificar las fortalezas para el desarrollo de sus estrategias					
7	El diagnóstico estratégico facilita reconocer las oportunidades que se presentan en el mercado en el cual se desarrolla.					
8	El diagnóstico estratégico permite el desarrollo de estrategias para aprovechar las oportunidades					
9	El diagnóstico de la organización permite identificar las debilidades					
10	el diagnóstico estratégico facilita el desarrollo de estrategias para minimizar las debilidades					
11	El diagnóstico estratégico permite identificar las posibles amenazas					
12	El diagnóstico estratégico tiene como objetivo minimizar las amenazas					
13	el direccionamiento estratégico está orientado según la visión de la empresa					
14	El direccionamiento estratégico permite cumplir la visión de la empresa					
15	La misión de la empresa orienta el direccionamiento estratégico					
16	El direccionamiento estratégico desarrolla el propósito de la misión empresarial.					
17	Considera Ud. Que la empresa tiene objetivos estratégicos que hacen posible alcanzar el direccionamiento estratégico					
18	Los objetivos estratégicos están integrados dentro del propósito del direccionamiento estratégico					

19	Los propósitos de las áreas en general están alineados a la proyección estratégica de la organización					
20	Las áreas estratégicas muestran resultados establecidos según la proyección estratégica					
21	La proyección estratégica permite el desarrollo de actividades para la mejora de la competitividad					
22	la proyección estratégica de la empresa asegura la competitividad en el mercado					
23	El alineamiento estratégico está relacionado al mapa estratégico de la empresa					
24	El desarrollo del mapa estratégico permite observar el nivel de compromiso de los colaboradores					
25	La comunicación de la información facilita el alineamiento empresarial de los colaboradores					
26	La comunicación de la informaciones es muy importante para cumplir con los objetivos del alineamiento empresarial					
27	El desarrollo de plan de operativo estratégico incluye planes de acción					
28	El plan de acciones permiten evaluar el desarrollo del plan estratégico operativo					
29	El monitoreo estratégico permite evaluar el nivel de desempeño					
30	El desarrollo de la monitoreo estratégico permite el seguimiento de las metas a través del desempeño de las actividades					

Gracias por completar el cuestionario.

ANEXO 7:

CUESTIONARIO DE RENDIMIENTO PRODUCTIVO

Edad: _____ Sexo: _____

INSTRUCCIONES: A continuación, encontrará afirmaciones sobre marketing relacional de la empresa. Lea cada una con mucha atención; luego, marque la respuesta que mejor lo describa con una **X** según corresponda. Recuerde, no hay respuestas buenas, ni malas. Conteste todas las preguntas con la verdad **OPCIONES DE RESPUESTA:**

S = Siempre
CS = Casi Siempre
AV = Algunas Veces
CN = Casi Nunca
N = Nunca

N° ítem	PREGUNTAS	S	CS	AV	CN	N
1	Considera usted que la eficiencia es un factor importante para mejorar los procesos.					
2	Con que frecuencia la eficiencia permite mejorar los procesos de producción en la empresa					
3	La empresa mejora su eficiencia al realizar las auditorías internas					
4	Los procesos dentro la empresa son evaluados en su nivel de eficiencia a través de las auditorías internas					
5	La eficiencia de los procesos se relaciona a un adecuado control de inventarios					
6	Los procesos eficientes permiten cuantificar de manera adecuada el control de inventario.					
7	Con que frecuencia considera usted que la eficiencia permite mejorar el tiempo de atención a los clientes					
8	Considera usted que la eficiencia permite evaluar el tiempo en el proceso de fabricación de productos					
9	El uso eficiente permite la disponibilidad de información que se relaciona a los procesos productivos en la					
10	Con que frecuencia la medición de la eficiencia facilita informar sobre nuevos cambios					
11	La innovación en la empresa permite mantener una buena relación con los colaboradores					
12	Con que frecuencia la innovación de las herramientas tecnológicas permite mejorar las relaciones en el ámbito laboral					
13	Considera usted que la innovación permite mejorar la condición de trabajo en la empresa					
14	Las estrategias de innovación en la empresa facilitan establecer condiciones de trabajo adecuadas.					

15	La empresa desarrolla innovación implementando herramientas tecnológicas en el proceso productivo					
16	Las estrategias de innovación tecnología permite que la empresa optimice el uso de sus recursos y mejore la capacidad de sus servicios					
17	Los procesos de innovación en la empresa facilitan el desarrollo de capacitaciones a los colaboradores					
18	Las estrategias de innovación mejoran los niveles de resultado hacia el cumplimiento de sus objetivos					
19	Considera usted que la innovación hace posible el desarrollo empresarial					
20	La innovación permite implementar nuevas técnicas para incrementar el rendimiento productivo					
21	Las estrategias competitivas de la empresa mejoran su rentabilidad					
22	la empresa competitiva presenta mejores resultados de rentabilidad					
23	La empresa mejora su competitividad en el mercado al reducir sus costos, que se relacionan a los precios					
24	La empresa mejora su competitividad al realizar un diagnóstico para el rediseño de procesos y la disminución de costos					
25	La empresa mejora su competitividad en el mercado al brindar un mayor valor a través de los productos a sus clientes					
26	La empresa mejora su competitividad al crear un mayor valor de beneficios en el mercado					
27	La competitividad de la empresa facilita crear productos de mayor calidad					
28	La empresa mejora su competitividad al realizar una evaluación sobre la calidad de sus productos hacia los clientes					
29	Considera usted que la competitividad mejora el valor de la marca en la empresa					
30	La empresa competitiva incrementa su valor de marca en el mercado					

Gracias por completar este cuestionario

ANEXO 8:

Certificado de validez de contenido del instrumento que mide la planeación estratégica

N°	DIMENSIONES / Ítems	Relevancia				Pertinencia				Claridad				Sugerencias
		MD	D	A	MA	MD	D	A	MA	MD	D	A	MA	
	Variable 1: Planeación Estratégica													
	Dimensión 1: Principios Corporativos													
	Indicador 01: Valores													
1	La empresa difunde principios que fortalecen los valores institucionales.				X				X				X	
2	Los principios corporativos permiten que sus colaboradores practiquen los valores en la empresa.				X				X				X	
	Indicador 02: Filosofía Empresarial													
3	La empresa cuenta con principios corporativos que están alineados a la filosofía empresarial				X				X				X	
4	Los principios corporativos permiten fortalecer la filosofía empresarial				X				X				X	
	Dimensión 02: Diagnostico Estratégico													
	Indicador 01: fortalezas													
5	La empresa realiza diagnóstico estratégico para identificar las fortalezas de la empresa				X				X				X	
6	Los desarrollos de las estrategias se dan mediante el diagnóstico estratégico, considerando las fortalezas.				X				X				X	
	Indicador 02: Oportunidades													
7	El diagnóstico estratégico reconoce las oportunidades que se presentan en el mercado en el cual se desarrolla.				X				X				X	
8	El diagnóstico estratégico permite el desarrollo de estrategias para aprovechar las oportunidades				X				X				X	
	Indicador 03: Debilidades													
9	El diagnóstico de la organización permite identificar las debilidades ?				X				X				X	
10	El diagnóstico estratégico facilita el desarrollo de estrategias para minimizar las debilidades				X				X				X	
	Indicador 04: Amenazas													

11	El diagnostico estratégico permite identifica las posibles amenazas				X			X					X	
12	El diagnostico estrategico tiene como objetivo minimizar las amenazas				X			X					X	
Dimensión 03: Direccionamiento Estratégico														
Indicador 01: Visión														
13	El direccionamiento estratégico está orientada según la visión de la empresa				X			X					X	
14	El direccionamiento estratégico permite cumplir la visión de la empresa				X			X					X	
Indicador 02: Misión														
15	La misión de la empresa orienta el direccionamiento estratégico				X			X					X	
16	El direccionamiento estratégico desarrolla el propósito de la misión empresarial.				X			X					X	
Indicador 03: Objetivos Estratégicos														
17	La empresa tiene objetivos estratégicos que hacen posible alcanzar el direccionamiento estratégico?				X			X					X	
18	Los objetivos estratégicos están integrados dentro del propósito del direccionamiento estratégico				X			X					X	
Dimensión 04: Proyección Estratégica														
Indicador 01: Áreas Estratégica														
19	Los propósitos de las áreas en general están alineados a la proyección estratégica de la organización				X			X					X	
20	Las áreas estratégicas muestran resultados establecidos según la proyección estratégica				X			X					X	
Indicador 02: Competitividad														
21	La proyección estratégica permite el desarrollo de actividades para la mejora de la competitividad				X			X					X	
22	La proyección estratégica de la empresa asegura la competitividad en el mercado				X			X					X	
Dimensión 05: Alineamiento Estratégico														
Indicador 01: Mapas Estratégicos														

23	El alineamiento estratégico está relacionado al mapa estratégico de la empresa				X			X				X	
24	El desarrollo del mapa estratégico permite observar el nivel de compromiso de los colaboradores				X			X				X	
Indicador 02: Comunicación de la información													
25	La comunicación de la información facilita el alineamiento empresarial con los colaboradores				X			X				X	
26	El alineamiento empresarial permite lograr los objetivos por medio de la comunicación de la información				X			X				X	
Dimensión 06: Plan Operativo Estratégico													
Indicador 01: Plan de Acción													
27	El desarrollo de plan operativo estratégico incluye planes de acción				X			X				X	
28	El plan de acción permiten evaluar el desarrollo del plan estratégico operativo				X			X				X	
Dimensión 07: Monitoria Estratégica													
Indicador 01: Nivel de Desempeño													
29	El monitoreo estratégico permite evaluar el nivel de desempeño				X			X				X	
30	El desarrollo del monitoreo estratégico permite el seguimiento de las metas a través del desempeño de las actividades				X			X				X	

Observaciones: El instrumento puede ser aplicado en la unidad de estudio elegida.

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

Apellidos y nombres del juez validador: Dr. Illa Sihuincha Godofredo

DNI: 10596867

Especialidad del validador: Administrador de Empresas

23 de setiembre del 2020

¹**Pertinencia:** El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

²**Relevancia:** El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo

³**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

A handwritten signature in blue ink, consisting of a large, stylized 'C' followed by several loops and a long horizontal stroke.

Firma del Experto Informante.

20	La innovación permite implementar nuevas técnicas para incrementar el rendimiento productivo			X						X			X	
DIMENSIÓN 3: COMPETITIVIDAD														
Indicador 1: Rentabilidad														
21	La empresa siendo competitiva mejora su rentabilidad			X						X			X	
22	La empresa competitiva presenta mejores resultados de rentabilidad			X						X			X	
Indicador 2: Disminución de Costos														
23	La empresa mejora su competitividad en el mercado al reducir sus costos, que se relacionan a los precios			X						X			X	
24	La empresa mejora su competitividad al realizar un diagnóstico para el rediseño de procesos.			X						X			X	
Indicador 3: Valor Agregado														
25	La empresa mejora su competitividad en el mercado al brindar un mayor valor a través de los productos a sus clientes			X						X			X	
26	La empresa mejora su competitividad al crear un mayor valor de beneficios en el mercado			X						X			X	
Indicador 4: Calidad de Producto														
27	La competitividad de la empresa facilita crear productos de mayor calidad			X						X			X	
28	La empresa mejora su competitividad al realizar una evaluación sobre la calidad de sus productos hacia los clientes			X						X			X	
Indicador 5: Valor de Marca														
29	La competitividad mejora el valor de la marca en la empresa			X						X			X	
30	La empresa siendo competitiva incrementa su valor de marca en el mercado			X						X			X	

Observaciones: El instrumento puede ser aplicado en la unidad de estudio elegida.

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

Apellidos y nombres del juez validador Dr. / Mg: Dr. Illa Sihuincha Godofredo **DNI:** 10596867

Especialidad del validador: Administrador de empresas

23 de septiembre del 2020

¹**Pertinencia:** El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

²**Relevancia:** El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo

³**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 del Experto Informante.

ANEXO 10:

**Certificado de validez de contenido del instrumento que mide la planeación
estratégica**

N°	DIMENSIONES / Ítems	Relevancia				Pertinencia				Claridad				Sugerencias
		MD	D	A	MA	MD	D	A	MA	MD	D	A	MA	
	Variable 1: Planeación Estratégica													
	Dimensión 1: Principios Corporativos													
	Indicador 01: Valores													
1	La empresa difunde principios que fortalecen los valores institucionales.				X			X					X	
2	Los principios corporativos permiten que sus colaboradores practiquen los valores en la empresa.				X			X					X	
	Indicador 02: Filosofía Empresarial													
3	La empresa cuenta con principios corporativos que están alineados a la filosofía empresarial				X			X					X	
4	Los principios corporativos permiten fortalecer la filosofía empresarial				X			X					X	
	Dimensión 02: Diagnostico Estratégico													
	Indicador 01: fortalezas													
5	La empresa realiza diagnóstico estratégico para identificar las fortalezas de la empresa				X			X					X	
6	Los desarrollos de las estrategias se dan mediante el diagnóstico estratégico, considerando las fortalezas.				X			X					X	
	Indicador 02: Oportunidades													
7	El diagnóstico estratégico reconoce las oportunidades que se presentan en el mercado en el cual se desarrolla.				X			X					X	
8	El diagnóstico estratégico permite el desarrollo de estrategias para aprovechar las oportunidades				X			X					X	
	Indicador 03: Debilidades													
9	El diagnóstico de la organización permite identificar las debilidades ?				X			X					X	

10	El diagnóstico estratégico facilita el desarrollo de estrategias para minimizar las debilidades				X			X					X	
Indicador 04: Amenazas														
11	El diagnóstico estratégico permite identificar las posibles amenazas				X			X					X	
12	El diagnóstico estratégico tiene como objetivo minimizar las amenazas				X			X					X	
Dimensión 03: Direccionamiento Estratégico														
Indicador 01: Visión														
13	El direccionamiento estratégico está orientado según la visión de la empresa				X			X					X	
14	El direccionamiento estratégico permite cumplir la visión de la empresa				X			X					X	
Indicador 02: Misión														
15	La misión de la empresa orienta el direccionamiento estratégico				X			X					X	
16	El direccionamiento estratégico desarrolla el propósito de la misión empresarial.				X			X					X	
Indicador 03: Objetivos Estratégicos														
17	La empresa tiene objetivos estratégicos que hacen posible alcanzar el direccionamiento estratégico?				X			X					X	
18	Los objetivos estratégicos están integrados dentro del propósito del direccionamiento estratégico				X			X					X	
Dimensión 04: Proyección Estratégica														
Indicador 01: Áreas Estratégicas														
19	Los propósitos de las áreas en general están alineados a la proyección estratégica de la organización				X			X					X	
20	Las áreas estratégicas muestran resultados establecidos según la proyección estratégica				X			X					X	
Indicador 02: Competitividad														
21	La proyección estratégica permite el desarrollo de actividades para la mejora de la competitividad				X			X					X	
22	La proyección estratégica de la empresa asegura la competitividad en el mercado				X			X					X	

	Dimensión 05: Alineamiento Estratégico													
	Indicador 01: Mapas Estratégicos													
23	El alineamiento estratégico está relacionado al mapa estratégico de la empresa			X			X						X	
24	El desarrollo del mapa estratégico permite observar el nivel de compromiso de los colaboradores			X			X						X	
	Indicador 02: Comunicación de la información													
25	La comunicación de la información facilita el alineamiento empresarial con los colaboradores			X			X						X	
26	El alineamiento empresarial permite lograr los objetivos por medio de la comunicación de la información			X			X						X	
	Dimensión 06: Plan Operativo Estratégico													
	Indicador 01: Plan de Acción													
27	El desarrollo de plan operativo estratégico incluye planes de acción			X			X						X	
28	El plan de acción permiten evaluar el desarrollo del plan estratégico operativo			X			X						X	
	Dimensión 07: Monitoria Estratégica													
	Indicador 01: Nivel de Desempeño													
29	El monitoreo estratégico permite evaluar el nivel de desempeño			X			X						X	
30	El desarrollo del monitoreo estratégico permite el seguimiento de las metas a través del desempeño de las actividades			X			X						X	

Observaciones:

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

Apellidos y nombres del juez validador Mg: JESÚS ROMERO PACORA.

DNI: 06253522

Especialidad del validador: ASESOR TEÓRICO-METODOLÓGICO.

23 de septiembre del 2020

¹**Pertinencia:** El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

²**Relevancia:** El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo

³**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 del Experto Informante.

9	El uso eficiente permite la disponibilidad de información que se relaciona a los procesos productivos en la			X					X				X		
10	La medición de la eficiencia facilita informar sobre nuevos cambios			X					X				X		
DIMENSIÓN 2: INNOVACIÓN															
Indicador 1: Relación Laboral															
11	La innovación en la empresa permite mantener una buena relación con los colaboradores			X					X				X		
12	La innovación de las herramientas tecnológicas permite mejorar las relaciones en el ámbito laboral			X					X				X		
Indicador 2: Condición de Trabajo															
13	La innovación permite mejorar la condición de la gestión en la empresa			X					X				X		
14	Las estrategias de innovación en la empresa facilitan establecer condiciones de trabajo adecuadas.			X					X				X		
Indicador 3: Tecnología															
15	La empresa desarrolla innovación implementando herramientas tecnológicas en el proceso productivo			X					X				X		
16	Las estrategias de innovación tecnología permite que la empresa optimice el uso de sus recursos y mejore la capacidad de sus servicios			X					X				X		
Indicador 4: Capacitación															
17	Los procesos de innovación en la empresa facilitan el desarrollo de capacitaciones a los colaboradores			X					X				X		
18	Las estrategias de innovación mejoran los niveles de resultado hacia el cumplimiento de sus objetivos			X					X				X		
Indicador 5: Desarrollo															
19	Considera usted que la innovación hace posible el desarrollo empresarial			X					X				X		

20	La innovación permite implementar nuevas técnicas para incrementar el rendimiento productivo			X						X			X	
DIMENSIÓN 3: COMPETITIVIDAD														
Indicador 1: Rentabilidad														
21	La empresa siendo competitiva mejora su rentabilidad			X						X			X	
22	La empresa competitiva presenta mejores resultados de rentabilidad			X						X			X	
Indicador 2: Disminución de Costos														
23	La empresa mejora su competitividad en el mercado al reducir sus costos, que se relacionan a los precios			X						X			X	
24	La empresa mejora su competitividad al realizar un diagnóstico para el rediseño de procesos.			X						X			X	
Indicador 3: Valor Agregado														
25	La empresa mejora su competitividad en el mercado al brindar un mayor valor a través de los productos a sus clientes			X						X			X	
26	La empresa mejora su competitividad al crear un mayor valor de beneficios en el mercado			X						X			X	
Indicador 4: Calidad de Producto														
27	La competitividad de la empresa facilita crear productos de mayor calidad			X						X			X	
28	La empresa mejora su competitividad al realizar una evaluación sobre la calidad de sus productos hacia los clientes			X						X			X	
Indicador 5: Valor de Marca														
29	La competitividad mejora el valor de la marca en la empresa			X						X			X	
30	La empresa siendo competitiva incrementa su valor de marca en el mercado			X						X			X	

Observaciones:

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

Apellidos y nombres del juez validador Mg: JESÚS ROMERO PACORA

DNI: 06253522

Especialidad del validador: ASESOR TEÓRICO-METODOLÓGICO.

23 de septiembre del 2020

¹Pertinencia: El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

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

³Claridad: 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 del Experto Informante.

ANEXO 12:

Certificado de validez de contenido del instrumento que mide la planeación estratégica

Certificado de validez de contenido del instrumento que mide la planeación estratégica

N°	DIMENSIONES / Ítems	Relevancia				Pertinencia				Claridad				Sugerencias
		MD	D	A	MA	MD	D	A	MA	MD	D	A	MA	
	Variable 1: Planeación Estratégica													
	Dimensión 1: Principios Corporativos													
	Indicador 01: Valores													
1	La empresa difunde principios que fortalecen los valores institucionales.			X					X			X		
2	Los principios corporativos permiten que sus colaboradores practiquen los valores en la empresa.			X					X			X		
	Indicador 02: Filosofía Empresarial													
3	La empresa cuenta con principios corporativos que están alineados a la filosofía empresarial			X					X			X		
4	Los principios corporativos permiten fortalecer la filosofía empresarial			X					X			X		
	Dimensión 02: Diagnostico Estratégico													
	Indicador 01: fortalezas													
5	La empresa realiza diagnóstico estratégico para identificar las fortalezas de la empresa			X					X			X		
6	Los desarrollos de las estrategias se dan mediante el diagnóstico estratégico, considerando las fortalezas.			X					X			X		
	Indicador 02: Oportunidades													
7	El diagnóstico estratégico reconoce las oportunidades que se presentan en el mercado en el cual se desarrolla.			X					X			X		
8	El diagnóstico estratégico permite el desarrollo de estrategias para aprovechar las oportunidades			X					X			X		



Indicador 03: Debilidades													
9	El diagnóstico de la organización permite idéntica las debilidades ?		X					X			X		
10	El diagnóstico estratégico facilita el desarrollo de estrategias para minimizas las debilidades		X					X			X		
Indicador 04: Amenazas													
11	El diagnostico estratégico permite identifica las posibles amenazas		X					X			X		
12	El diagnostico estratego tiene como objetivo minimizar las amenazas		X					X			X		
Dimensión 03: Direccionamiento Estratégico													
Indicador 01: Visión													
13	El direccionamiento estratégico está orientada según la visión de la empresa		X					X			X		
14	El direccionamiento estratégico permite cumplir la visión de la empresa		X					X			X		
Indicador 02: Misión													
15	La misión de la empresa orienta el direccionamiento estratégico		X					X			X		
16	El direccionamiento estratégico desarrolla el propósito de la misión empresarial.		X					X			X		
Indicador 03: Objetivos Estratégicos													
17	La empresa tiene objetivos estratégicos que hacen posible alcanzar el direccionamiento estratégico?		X					X			X		
18	Los objetivos estratégicos están integrados dentro del propósito del direccionamiento estratégico		X					X			X		
Dimensión 04: Proyección Estratégica													
Indicador 01: Áreas Estratégica													
19	Los propósitos de las áreas en general están alineados a la proyección estratégica de la organización		X					X			X		



20	Las áreas estratégicas muestran resultados establecidos según la proyección estratégica		X					X				X	
Indicador 02: Competitividad													
21	La proyección estratégica permite el desarrollo de actividades para la mejora de la competitividad		X					X				X	
22	La proyección estratégica de la empresa asegura la competitividad en el mercado		X					X				X	
Dimensión 05: Alineamiento Estratégico													
Indicador 01: Mapas Estratégicos													
23	El alineamiento estratégico está relacionado al mapa estratégico de la empresa		X					X				X	
24	El desarrollo del mapa estratégico permite observar el nivel de compromiso de los colaboradores		X					X				X	
Indicador 02: Comunicación de la información													
25	La comunicación de la información facilita el alineamiento empresarial con los colaboradores		X					X				X	
26	El alineamiento empresarial permite lograr los objetivos por medio de la comunicación de la información		X					X				X	
Dimensión 06: Plan Operativo Estratégico													
Indicador 01: Plan de Acción													
27	El desarrollo de plan operativo estratégico incluye planes de acción		X					X				X	
28	El plan de acción permiten evaluar el desarrollo del plan estratégico operativo		X					X				X	
Dimensión 07: Monitoria Estratégica													
Indicador 01: Nivel de Desempeño													
29	El monitoreo estratégico permite evaluar el nivel de desempeño		X					X				X	
30	El desarrollo del monitoreo estratégico permite el seguimiento de las metas a través del desempeño de las actividades		X					X				X	



Observaciones: _____

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

Apellidos y nombres del juez validador Dr. / **Ricardo Ruiz Villavicencio**..... DNI:.....**09809744**.....

Especialidad del validador:.....**Administracion de Empresas**.....

...**22 de septiembre del 2020**

¹**Pertinencia:** El ítem corresponde al concepto teórico formulado.
²**Relevancia:** El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo
³**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 del Experto Informante
Especialista

ANEXO 13:

Certificado de validez de contenido del instrumento que mide el rendimiento productivo



Certificado de validez de contenido del instrumento que mide el Rendimiento Productivo

Nº	DIMENSIONES / Items	Relevancia			Pertinencia			Claridad				Sugerencias
		M	D	A	M	D	A	M	D	A	MA	
	Variable 2: Rendimiento Productivo											
	DIMENSIÓN 1: EFICIENCIA											
	Indicador 1: Mejora de Procesos											
1	La eficiencia es un factor importante para mejorar los procesos.			X		X				X		
2	Considera que la eficiencia permite mejorar los procesos de producción en la empresa			X		X				X		
	Indicador 2: Auditoría Interna											
3	La empresa mejora su eficiencia al realizar las auditorías internas			X		X				X		
4	Los procesos dentro la empresa son evaluados en su nivel de eficiencia a través de las auditorías internas			X		X				X		
	Indicador 3: Control de Inventario											
5	La eficiencia de los procesos se relaciona a un adecuado control de inventarios			X		X				X		
6	Los procesos eficientes permiten cuantificar de manera adecuada el control de inventario.			X		X				X		
	Indicador 4: Tiempo de Atención											
7	La eficiencia permite mejorar el tiempo de atención a los clientes			X		X				X		
8	La eficiencia permite evaluar el tiempo en el proceso de fabricación de productos			X		X				X		
	Indicador 5: Disponibilidad de Información											
9	El uso eficiente permite la disponibilidad de información que se relaciona a los procesos productivos en la			X		X				X		
10	La medición de la eficiencia facilita informar sobre nuevos			X		X				X		



21	La empresa siendo competitiva mejora su rentabilidad			X		X			X	
22	La empresa competitiva presenta mejores resultados de rentabilidad			X		X			X	
Indicador 2: Disminución de Costos										
23	La empresa mejora su competitividad en el mercado al reducir sus costos, que se relacionan a los precios			X		X			X	
24	La empresa mejora su competitividad al realizar un diagnóstico para el rediseño de procesos.			X		X			X	
Indicador 3: Valor Agregado										
25	La empresa mejora su competitividad en el mercado al brindar un mayor valor a través de los productos a sus clientes			X		X			X	
26	La empresa mejora su competitividad al crear un mayor valor de beneficios en el mercado			X		X			X	
Indicador 4: Calidad de Producto										
27	La competitividad de la empresa facilita crear productos de mayor calidad			X		X			X	
28	La empresa mejora su competitividad al realizar una evaluación sobre la calidad de sus productos hacia los clientes			X		X			X	
Indicador 5: Valor de Marca										
29	La competitividad mejora el valor de la marca en la empresa			X		X			X	
30	La empresa siendo competitiva incrementa su valor de marca en el mercado			X		X			X	



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

Observaciones: _____

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

Apellidos y nombres del juez validador Dr. / Ricardo Ruiz Villavicencio..... DNI:.....09809744.....

Especialidad del validador:.....Administracion de Empresas

22...de septiembre del 2020

¹**Pertinencia:** El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

²**Relevancia:** El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo

³**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 del Experto Informante
Especialista

ANEXO 14: BASE DE DATOS SPSS

	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	P9	P10	P11	P12	P13	P14	P15	P16	P17	P18	P19	P20	P21	P22	P23	P24	
1	3,00	4,00	3,00	3,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	5,00	5,00	4,00	4,00	4,00	3,00	4,00	4,00	3,00	3,00	4,00	4,00	3,00	3,00	
2	4,00	4,00	4,00	4,00	5,00	4,00	4,00	5,00	4,00	4,00	4,00	5,00	4,00	5,00	4,00	4,00	4,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	4,00	4,00	
3	5,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	5,00	
4	5,00	4,00	5,00	5,00	4,00	4,00	5,00	5,00	4,00	5,00	4,00	4,00	3,00	4,00	4,00	5,00	4,00	4,00	4,00	5,00	3,00	5,00	5,00	4,00	
5	5,00	4,00	5,00	3,00	5,00	4,00	4,00	5,00	4,00	5,00	4,00	3,00	5,00	4,00	5,00	5,00	4,00	4,00	5,00	4,00	5,00	3,00	4,00	4,00	
6	5,00	4,00	5,00	4,00	3,00	5,00	4,00	3,00	5,00	5,00	4,00	3,00	5,00	4,00	5,00	4,00	4,00	3,00	4,00	4,00	5,00	3,00	3,00	4,00	
7	3,00	4,00	3,00	5,00	5,00	5,00	4,00	4,00	3,00	4,00	5,00	4,00	4,00	3,00	4,00	4,00	5,00	5,00	4,00	3,00	5,00	4,00	3,00	5,00	
8	4,00	5,00	4,00	4,00	5,00	4,00	5,00	4,00	4,00	4,00	3,00	3,00	5,00	5,00	3,00	5,00	4,00	4,00	4,00	5,00	3,00	3,00	5,00	4,00	
9	3,00	4,00	5,00	4,00	3,00	4,00	5,00	4,00	4,00	4,00	5,00	3,00	4,00	5,00	4,00	3,00	3,00	3,00	4,00	5,00	4,00	4,00	5,00	4,00	
10	4,00	3,00	5,00	4,00	3,00	5,00	4,00	3,00	5,00	4,00	3,00	5,00	4,00	5,00	3,00	4,00	5,00	3,00	4,00	5,00	4,00	3,00	4,00	3,00	
11	5,00	4,00	4,00	5,00	3,00	4,00	3,00	5,00	3,00	4,00	5,00	3,00	5,00	4,00	5,00	3,00	4,00	3,00	5,00	5,00	5,00	4,00	3,00	4,00	
12	4,00	5,00	3,00	5,00	4,00	3,00	4,00	5,00	3,00	4,00	5,00	4,00	4,00	4,00	3,00	4,00	4,00	5,00	3,00	4,00	3,00	5,00	5,00	3,00	
13	5,00	4,00	4,00	3,00	4,00	4,00	5,00	3,00	4,00	4,00	3,00	3,00	5,00	4,00	3,00	4,00	4,00	3,00	5,00	3,00	4,00	4,00	3,00	3,00	
14	4,00	3,00	5,00	3,00	5,00	4,00	3,00	5,00	4,00	3,00	5,00	4,00	3,00	5,00	4,00	3,00	4,00	3,00	5,00	4,00	4,00	5,00	3,00	4,00	
15	3,00	3,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	
16	4,00	5,00	4,00	4,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	4,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	
17	5,00	4,00	5,00	4,00	4,00	4,00	5,00	4,00	5,00	4,00	4,00	5,00	5,00	4,00	4,00	5,00	4,00	3,00	4,00	4,00	5,00	5,00	4,00	5,00	
18	5,00	4,00	5,00	5,00	3,00	3,00	4,00	4,00	2,00	3,00	2,00	2,00	4,00	4,00	3,00	4,00	3,00	3,00	3,00	3,00	4,00	4,00	3,00	1,00	
19	5,00	4,00	4,00	4,00	3,00	3,00	4,00	4,00	4,00	4,00	5,00	4,00	5,00	4,00	5,00	5,00	4,00	4,00	5,00	3,00	4,00	3,00	4,00	4,00	
20	5,00	5,00	5,00	5,00	4,00	3,00	3,00	3,00	4,00	4,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	4,00	4,00	4,00	5,00	4,00	4,00	4,00	
21	5,00	5,00	5,00	5,00	4,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	4,00	5,00	5,00	4,00	4,00	4,00	5,00	5,00	5,00	5,00	4,00	5,00	
22	3,00	3,00	2,00	2,00	3,00	3,00	3,00	3,00	2,00	2,00	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00	2,00	2,00	3,00	3,00	3,00	2,00	2,00	2,00	

Vista de datos Vista de variables

IBM SPSS Statistics Processor está listo

Unicode:ON