



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

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

**Planificación estratégica y gestión de inventarios de la empresa
Corporación & Representaciones Nicol'las E.I.R.L., Ate 2021**

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:
Licenciada en Administración

AUTORA:

Solis Saire, Liliana Fatima (ORCID: 0000-0002-0442-1342)

ASESOR:

Mg. Cervantes Ramón, Edgard Francisco (ORCID: 0000-0003-1317-6008)

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN

Gestión de Organizaciones

LIMA - PERÚ

2021

Dedicatoria

Dedico esta tesis a Dios, por brindarme salud y darme las fuerzas de seguir adelante. A mis padres Edwin Noé Solís Valero y Rufina Saire Casamayor, que son mi mayor inspiración y fuente motivacional, a mis hermanos por su apoyo, a mi abuelita Lilia Alejandrina Valero Fabián, por los consejos y la muestra de cariño, a mis tíos(as), primas (os) por siempre estar presente en toda la etapa de mi formación educacional y profesional, por los consejos brindados y la amabilidad con la que siempre me tratan, a mis amigos(as) por el apoyo mutuo durante mi etapa universitaria. Finalmente, a mi novio Gilberto Rufino Lozano Pastor, por la muestra de compañerismo, trabajo en equipo, por su amor, ternura y por su apoyo incondicional.

Agradecimiento

Expreso mi mayor agradecimiento a la Universidad por la etapa formativa que recibí, a la facultad de la carrera de administración por los grandes aprendizajes y nuevas aventuras, a mis maestros Mg. Cervantes Ramón Edgar, Dr. Bardales Cárdenas Miguel y al Dr. Navarro Tapia, quienes compartieron sus conocimientos, las metodologías de trabajo, por su paciencia, su apoyo y dedicación, para que pueda crecer día a día como profesional. Finalmente agradezco a la empresa Corporación & Representaciones Nicolás E.I.R.L., y a todo el equipo de trabajo por confiar en mi persona, abrirme las puertas, para llevar a cabo todo el proceso de investigación y hacer cumplir uno de mis objetivos que tanto he anhelado.

Índice de contenidos

Carátula.....	i
Dedicatoria.....	ii
Agradecimiento.....	iii
Índice de contenido.....	iv
Índice de tablas.....	v
Índice de figuras.....	vi
Resumen.....	vii
Abstract.....	viii
I. INTRODUCCIÓN.....	1
II. MARCO TEÓRICO.....	4
III. METODOLOGÍA.....	11
3.1. Tipo y diseño de la investigación.....	12
3.2. Variables y operacionalización.....	12
3.3. Población, muestra y muestreo.....	13
3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	14
3.5. Procedimientos.....	18
3.6. Método de análisis de datos.....	18
3.7. Aspectos éticos.....	19
IV. RESULTADOS.....	20
V. DISCUSION.....	31
VI. CONCLUSIONES.....	34
VII. RECOMENDACIONES.....	35
REFERENCIAS.....	36
ANEXOS.....	40

Índice de tablas

Tabla 1 Técnica e instrumento de colección de datos	15
Tabla 2 Validación del instrumento por los juicios de expertos.....	16
Tabla 3 Información personal de los expertos.....	16
Tabla 4 Escala de Medición de Alfa de Cronbach.....	17
Tabla 5 Estadísticos de fiabilidad de ambas variables	17
Tabla 6 Estadísticos de fiabilidad de la V1 planificación estratégica	17
Tabla 7 Estadísticos de fiabilidad de la V2 gestión de inventarios.....	18
Tabla 8 Resultado descriptivo de la primera variable: Planificación estratégica	20
Tabla 9 Resultado descriptivo de la segunda variable: Gestión de inventarios.....	21
Tabla 10 Resultado descriptivo de la primera dimensión compras... ..	22
Tabla 11 Resultado descriptivo de la segunda dimensión demanda	23
Tabla 12 Resultado descriptivo de la tercera dimensión almacén.....	24
Tabla 13 Prueba de normalidad de las variables de estudio	25
Tabla 14 Rango de decisión del Rho de Spearman	26
Tabla 15 Prueba de hipótesis de correlacional entre planificación estratégica y Gestión de inventarios	27
Tabla 16 Prueba de hipótesis de correlacional entre planificación estratégica y compras.....	28
Tabla 17 Prueba de hipótesis de correlacional entre planificación estratégica y demanda	29
Tabla 18 Prueba de hipótesis de correlacional entre planificación estratégica y almacén	30

Índice de figuras

Figura 1 Resultado descriptivo de la primera variable	20
Figura 2 Resultado descriptivo de la segunda variable	21
Figura 3 Resultado descriptivo de la primera dimensión compras.....	22
Figura 4 Resultado descriptivo de la segunda dimensión demanda.....	23
Figura 5 Resultado descriptivo de la tercera dimensión almacén.....	24

RESUMEN

La presente investigación científica tuvo como objetivo analizar la relación entre planificación estratégica y gestión de inventario de la empresa Corporación & Representaciones Nicolás E.I.R.L., Ate 2021. La investigación científica desarrollada fue de nivel correlacional de tipo aplicada con enfoque cuantitativo con diseño no experimental. La población estuvo conformada por 37 colaboradores quienes fueron el objeto de estudio para la recolección de datos y se empleó la estadística censal. La técnica empleada para la recolección de la información fue la encuesta como instrumento el cuestionario, se utilizó la validez de contenido con un resultado de 90% por la calificación del juicio de expertos. El análisis estadístico se desarrolló a través del programa SPSS 25, el resultado del Alfa de Cronbach fue de 0.946 el cual indicó una alta confiabilidad. Se obtuvo como resultado un Rho Spearman = 0.929 indicando que existe una relación positiva perfecta entre ambas variables, además un nivel de significancia 0.000 siendo < 0.05 que indica que existe relación entre ambas variables de estudio. Por lo tanto, se concluye que, una buena dirección en la planificación estratégica, por medio de la compra, demanda y almacén permiten gestionar de manera eficiente los recursos y la gestión de inventarios de la empresa en estudio.

Palabras clave: Planificación estratégica, gestión de inventarios, gestión de compras.

ABSTRACT

The objective of this scientific research was to analyze the relationship between strategic planning and inventory management of the company Corporation & Representations Nicol'las E.I.R.L., Ate 2021. The scientific research carried out was of a correlational level of applied type with a quantitative approach with a non-experimental design. The population consisted of 37 collaborators who were the object of study for data collection and census statistics were used. The technique used to collect the information was the survey as a questionnaire instrument, the content validity was used with a result of 90% by the qualification of the expert judgment. The statistical analysis was developed through the SPSS 25 program, the Cronbach's Alpha result was 0.946, which indicated high reliability. The result was a Rho Spearman = 0.929 indicating that there is a perfect positive relationship between both variables, in addition a level of significance 0.000 being <0.05 indicating that there is a relationship between both study variables. Therefore, it is concluded that a good direction in strategic planning, through purchase, demand and warehouse allow the efficient management of resources and inventory management of the company under study.

Keywords: Strategic planning, inventory management, purchasing management.

I. INTRODUCCIÓN

En el entorno global, la planificación estratégica concibe acciones para lograr rendimiento y generar resultados favorables en base a un tiempo prolongado, espacios y los objetivos a cumplir, por la cual se necesita trabajar con un diseño que optimice una correcta administración, de igual manera el proceso de la planificación tiene como relación la influencia en la conducta dentro de la organización y un elevado desempeño en los colaboradores. Según la revista Pensemos (2018) nos infiere que el 2 % de los líderes tienen la certeza en que llegaran a un porcentaje de 80 y 100 % de sus objetivos estratégicos.

A nivel nacional la gestión de inventarios implica la ejecución del control de los productos, de no quedarse sin stock, además, permite trabajar a un solo ritmo y de manera paulatina. Según la revista Conexionesan (2017) sostiene que en el Perú la gran parte de las organizaciones no tienden a sobrevivir por largas temporadas, en el primer semestre del 2016, se cerraron cuarenta y siete mil compañías formales, sin embargo, el 90% de los startups se vieron afectados producto de una mala gestión de inventarios.

La empresa Corporación & Representaciones Nicol'las E.I.R.L., está ubicada en el distrito de Ate, Lima, Perú. Industria que se dedica al rubro de materiales de construcción. La problemática se presenta en la planificación estratégica, puesto que no hay una buena coordinación en los pedidos que se va a realizar, mal entendimiento en las comunicaciones con los clientes y esto se debe a la ausencia de capacitaciones, falta de control y evaluación en su proceso de ventas. Lo cual muestra que el colaborador no esté comprometido teniendo un desempeño limitado. Por ende, genera que la organización no logre alcanzar con los objetivos deseados, así mismo presente problemas en el registro de inventarios, puesto que se desconoce la cantidad de stock y ello genera volver aun retroceso de nuevo conteo, generando perdida de recurso (tiempo).

La investigación presenta como problema general:

¿Cuál es la relación entre planificación estratégica y gestión de inventarios de la empresa Corporación & Representaciones Nicol'las E.I.R.L., Ate 2021?

Como problemas específicos tenemos:

- ¿Cuál es la relación entre planificación estratégica y compras de la empresa Corporación & Representaciones Nicol'las E.I.R.L., Ate 2021?
- ¿Cuál es la relación entre planificación estratégica y demanda de la empresa Corporación & Representaciones Nicol'las E.I.R.L., Ate 2021?
- ¿Cuál es la relación entre planificación estratégica y almacén de la empresa Corporación & Representaciones Nicol'las E.I.R.L., Ate 2021?

A continuación, se presentará las justificaciones del trabajo de investigación:

Justificación teórica del estudio, ayudó como aporte para el desarrollo de nuevos trabajos científicos, haciendo mención con el tema y la problemática planteada, además, fue de gran aporte a través de las fuentes obtenidas que se buscaron precisar las variables desarrolladas, las fuentes recopiladas y la transmisión de la información fueron obtenidas con mucha verdad y profesionalismo, siendo el apoyo de prósperos trabajos que ayuden a resolver casos similares de índole empresarial.

La justificación práctica, repercutió en la utilidad de las áreas departamentales de la empresa Corporación & Representaciones Nicol'las E.I.R.L., brindando un mayor aporte de conocimiento y prosperidad para que ejecute buenos planes de acciones, así mismo benefició a otras organizaciones que tienen un problema latente, creando una fuente de apoyo por medio de informaciones, para diagnosticar, evaluar y dar soluciones en base a buenos criterios, por ende, repercutió en la evolución del manejo adecuado y correcta planificación estratégica.

La justificación social, tuvo como aporte la búsqueda de conocimientos, actuaciones donde se puso en práctica el estudio realizado, porque se pretendió dar una mejora en base de una sólida estructura que implica la planificación estratégica, mediante la coordinación y eficaz dirección para un mejor manejo de inventario y no presentar más adelante problemas.

La justificación metodológica se realizó a través de procedimiento de la investigación de nivel correlacional, tipo aplicada, enfoque cuantitativo con diseño no experimental, con el propósito de desarrollar el plan estratégico mediante la correlación que se efectúa con la gestión de inventario, con el propósito de ejecutar gran aporte a investigaciones que puedan ser equivalentes al estudio.

La investigación presenta como objetivo general:

Analizar la relación entre planificación estratégica y gestión de inventarios de la empresa Corporación & Representaciones Nicol'las E.I.R.L., Ate 2021

Como objetivos específicos tenemos:

- Conocer la relación entre planificación estratégica y compras de la empresa Corporación & Representaciones Nicol'las E.I.R.L., Ate 2021
- Describir la relación entre planificación estratégica y demanda de la empresa Corporación & Representaciones Nicol'las E.I.R.L., Ate 2021
- Identificar la relación entre planificación estratégica y almacén de la empresa Corporación & Representaciones Nicol'las E.I.R.L., Ate 2021

Se definió la hipótesis general de la siguiente manera:

Existe relación entre planificación estratégica y gestión de inventarios de la empresa Corporación & Representaciones Nicol'las E.I.R.L., Ate 2021

Como hipótesis específicas tenemos:

- Existe relación entre planificación estratégica y compras de la empresa Corporación & Representaciones Nicol'las E.I.R.L., Ate 2021
- Existe relación entre planificación estratégica y demanda de la empresa Corporación & Representaciones Nicol'las E.I.R.L., Ate 2021
- Existe relación entre planificación estratégica y almacén de la empresa Corporación & Representaciones Nicol'las E.I.R.L., Ate 2021

II. MARCO TEÓRICO

En el entorno nacional se halló como antecedentes: Vargas (2019), en su artículo de: *“Planificación Estratégica y Gestión del Cambio, en el Distrito de Educación 09D21”*. Su objetivo fue, determinar la relación entre planificación estratégica y gestión del cambio del lugar de estudio. El método fue de nivel correlacional, enfoque cuantitativo, tipo aplicada, diseño no experimental. En la tesis se manejó la técnica de la encuesta y el instrumento el cuestionario. El principal hallazgo fue un $p= 0.000$ y un $(rho =0.606)$ donde indicó existencia correlativa considerable entre dichas variables. La tesis arribó, donde directivos deben saber emplear y poner en práctica los planes estratégicos, dado que permite ejecutar un mejor entendimiento en la comunicación.

Flores (2019), en su investigación científica titulado: *“Planeamiento estratégico y su incidencia en la competitividad de producción de truchas en la asociación de piscicultores en la bahía de la comunidad rural de Chucuito, en la región Puno, 2018”*. Su objetivo fue, examinar si el planeamiento estratégico influye directamente en la competitividad de producción del sitio de estudio. El método fue de enfoque cuantitativo, tipo básica, nivel correlacional, diseño no experimental. Usó la técnica de la encuesta y el instrumento el cuestionario. El principal hallazgo fue $p= 0.00$ y un $rho= 0.816$, el cual hace referencia demostrando tener una relación positiva alta. Concluyó, que es necesario diagnosticar, implantar, y verificar las estrategias puesto que ayuda incrementar la productividad y ventas de truchas tanto interno como externo.

Ramírez (2015), en su trabajo científico titulado: *“El planeamiento estratégico y su relación con la calidad de gestión en las instituciones educativas públicas del nivel primario de chorrillos-lima, 2013”*. Tuvo como objetivo, de desarrollar la relación que existente entre el planeamiento estratégico y calidad de gestión del lugar de estudio. El método fue de enfoque cuantitativo, tipo aplica, nivel correlacional, diseño no experimental. En la tesis se manejó la técnica y el cuestionario. Como hallazgos esperados fue $p= 0,000$ y un $(rho=$

0.982). El estudio destaca que, al trabajar bajo una calidad donde la gestión se torne como base para no cometer errores, el instituto podrá tener una mejor organización y llevar a cabo un control de sus actividades, en mira de su misión.

Rojas (2018), en su investigación científica titulado: *“Gestión de inventarios y rentabilidad en el área de logística de la empresa Red Salud del Norte S.A.C.”*. El objetivo fue, establecer la relación entre la gestión de inventarios y rentabilidad del campo de estudio. El método fue de nivel descriptivo correlacional, enfoque cuantitativo, diseño no experimental. Manejó las herramientas del cuestionario y la encuesta. Los resultados fueron un $p=0.000$ y un $(rho=0.754)$ donde indica una correlación positiva. El estudio arribó, que se debe planificar las actividades logísticas para evitar roturas de producto o tener demás.

Yllaconza (2018), en su estudio científico titulado: *“Gestión de Inventarios y servicio al cliente en la empresa Maestro, Callao - 2018”*. El objetivo fue, analizar la relación de la gestión de inventario y el servicio al cliente en el lugar de estudio. El método fue de tipo aplicada, diseño no experimental, nivel descriptivo correlacional. Manejó la encuesta asimismo el cuestionario de tipo Likert. Los datos esperados fueron un $p= 0.000$ y un $Rho Spearman = 0.957$, donde indica la existencia de correlación muy alta. El trabajo arribó, en que se debe realizar control de los bienes para su venta en la tienda, satisfaciendo las necesidades de los clientes, de esta manera lograr tener un mejor nivel de servicio.

En el plano internacional se encontró como antecedentes: Chávez (2019), de la Universidad de la Sabana Colombia, en su investigación científica titulado: *“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”*. Su objetivo fue, identificar la relación que existe entre planificación estratégica, la competitividad y el desempeño financiero del sitio de estudio. El método fue de nivel correlacional, enfoque cuantitativo, tipo aplicada con diseño no experimental. Aplicó la técnica de la encuesta y el cuestionario. finalizó, que dichas variables están relacionadas de manera significativa, tuvo un Rho

Spearman =0.904 y un $p= 0,00$ por lo que expresó que la planificación estratégica es vital para las organizaciones para que manejen con mayor conocimiento sus estrategias y desarrollen un nivel óptimo de competitividad.

Bracho y Carruyo (2014), de la Universidad Santo Tomas, en su investigación científica titulado: *“Planificación estratégica y gestión del gerente educativo en instituciones de educación primaria”*. Su objetivo fue, establecer la relación entre planificación estratégica y gestión del gerente educativo del sitio de estudio. El método fue, de nivel correlacional descriptivo, diseño no experimental y de tipo aplicada. Manejó la técnica de la encuesta y el instrumento el cuestionario. El hallazgoesperado fue un ($\rho= 0.890$) y la significancia $p= 0.000$ donde indica una correlación positiva muy fuerte. El estudio destaca que, la planificación incrementa las capacidades de anticiparse y tener proyecciones futuras,determinando una mejor gestión.

Cervantes (2015), de la Universidad Politécnica Salesiana Guatemala, en su investigación científica titulado: *“Planificación estratégica como herramienta de gestión administrativa en el Municipio de Maracaibo”*. Su objetivo fue, analizar la relación entre planificación estratégica con la gestión administrativa del lugar de estudio. La metodología fue de nivel correlacional con enfoque cuantitativo con diseño no experimental, de tipo aplicada. Empleó la técnica de la encuesta y el instrumento el cuestionario. Los principales resultados fueron un $p= 0,000$ y un Rho Spearman = 0,895 donde indicó la existencia de relación alta. El estudio destaca que,el desempeño y el índice de desarrollo genera de manera paulatina un buen incremento, para ello la organización, el liderazgo, delegación de tareas y trabajo en conjunto implicara la mejora continua.

Mateo (2019), en su investigación científica titulado: *“Impacto de la gestión de inventarios en los estados financieros de las compañías del sector ferretero de la ciudad de Guayaquil basado en la teoría de las restricciones”*. Tuvo como objetivo, determinar el impacto de la gestión en los estados financieros de la empresa Bolco S.A. La metodología empleada fue de nivel correlacional, enfoque cuantitativo, diseño no experimental. Manejó la encuesta y el cuestionario. Los

principales hallazgos fueron un $p= 0,000$ y un $Rho Spearman = 0,962$. El estudio arribó que, el control en los procesos de inventarios, permite consolidar mejor las tareas de trabajo, y tomar las mejores opciones de decisiones en cualquier área departamental.

Reyes (2015), en su investigación científica: *“La gestión de inventarios y su relación con el retorno de la inversión en el rubro de repuestos automotrices”*. Su objetivo fue, analizar la relación entre la gestión de inventario y el retorno de la inversión del sitio de estudio. La metodología fue de nivel correlacional, diseño no experimental de tipo aplicada de corte transversal. Manejó la encuesta y el cuestionario. Los datos esperados son un $p= 0.000$ y un $Rho Spearman = 0.848$ donde se conoce una alta correlación de las variables. El estudio destaca que, llevar a cabo una administración de inventario, la organización conoce las cantidades de productos, materiales faltantes, para la cual se gestiona una inversión para nueva compra y abastecimiento de los bienes.

Seguidamente, se mencionó teorías y conceptos de cada una de las variables de estudio. Pero antes se define a la planificación estratégica.

Toda organización se mantiene en un punto de equilibrio cuando trabajan bajo una planificación estratégica, estimulando el crecimiento de producción del personal, enriqueciendo su labor y fomentando su creatividad.

De acuerdo con Torres (2014) nos manifiesta que, la planificación estratégica engloba la unión de pactos, toma de decisiones y hechos donde la organización requiere saber cuáles son los eslabones fuertes o débiles para lograr la competitividad estratégica. Además, Al-Qudah, et al. (2020) definen que la planificación estratégica es un desarrollo de un emprendimiento o negocio, el cual permite establecer a la organización desde un inicio, asimismo genera poder acercarse metas que otorguen cambios y sucesos de manera favorable para la organización. Prosiguiendo con Bryson, et al. (2017) manifiestan que, la (PE) es un conglomerado de definiciones, herramientas, procedimientos y experiencias que están destinados a realizar una adecuada toma de decisiones, siendo ello clave importante para las organizaciones o

lugares. Finalmente, para Athapaththu (2016) infiere que, es la guía para llevar a cabo la ejecución de actividades, donde requiere de tiempo y compromiso de los estrategas, para formular los objetivos, propósito misión y regulaciones de la organización.

Prosiguiendo con el estudio científico se definió a las respectivas dimensiones.

La primera dimensión de la variable es formulación que, según Huerta, et al. (2020) nos manifiesta que es la herramienta fundamental que ayuda a los directivos de la organización que logren con satisfacción el seguimiento de procesos, porque permite obtener resultados verídicos. Además, Köseoglu, et al. (2020) nos manifiestan que, la formulación es un instrumento de estrategia eficaz para la coordinación del esfuerzo organizacional y la toma de decisiones, ya que se identifica los principales problemas, se eligen alternativas y se obtienen estrategias apropiadas que ayudaran en la mejora de la organización. Por último, Gierszewska (2019) nos manifiestan que, la formulación es una propuesta que permite entender la aplicación de los análisis preliminares que se realizan con la finalidad de aplicar como instrumento para resaltar y aprovechar las cogniciones más importantes en el desarrollo de una gestión.

La segunda dimensión de la variable es implantación, de acuerdo con Powell, et al. (2019) nos infieren que, implica la conexión empresarial bajo el enfoque de tácticas que diagnostican detalladamente las prioridades de acción, además se puede conocer que las funciones de cada colaborador sean cumplidas eficientemente. Así mismo, Pinto y Park (2019) nos transmiten que, la implantación incurre en cambios dinámicos (prácticas, estructuras organizativas y posiblemente contextos ambientales), dar iluminación a enfoques menos efectivo, que deben ser analizados y poder ser implementados de manera más oportuna, sistemática y segura. De igual forma, Merkus, Willems y Veenswijk (2019) nos manifiestan que, la implantación es un proceso operativo que compromete transformar el plan estratégico en hechos y buenos resultados para la organización. Finalmente, para Greer, Lusch y Hitt (2017) lo definen, como un proceso que facilita interacciones a través de la planificación, mediante propuestas y sugerencias para futuras investigaciones.

Por último, la tercera dimensión de la variable es evaluación, según Coetzee

(2019) lo definen como una sucesión continua, orientada a medir los progresos de los objetivos propuestos por las organizaciones, así mismo infiere que la evaluación, es un proceso que inicia con la enseñanza, facilitando un buen orden en el crecimiento de sus acciones, con mucha dedicación como perseverancia, si en caso se logra detectar alguna falencia implementa recomendaciones para la mejora -de la empresa. De igual manera, para Rosales (2014) menciona que la evaluación es un instrumento perfecto de selección y control, mediante el cual una organización logra descubrir si los objetivos planteados se están cumpliendo de manera eficaz.

Prosiguiendo con la investigación científica se definió la segunda variable gestión de inventario.

Representa la inversión de capital, permite administrar todo lo relativo a las existencias de determinados bienes y tiene como objetivo dar un equilibrio entre servicio de calidad y los gastos que se efectúan en los stocks. Según Peña y Silva (2016) refiere que la gestión de inventario representa las decisiones, reglas, lineamientos que anticipan el abastecimiento de productos, para que la organización actúe en el instante en que las existencias se deben reponer y el volumen de pedidos que se deben realizar. Además, Muchaendepi, et al. (2019) nos dan a conocer que la gestión de inventarios tiene gran impacto en el rendimiento general de la organización, puesto que conlleva a tener mayor participación de mercado, el cual requiere una planificación inteligente y seguimiento para tomar buenas decisiones. Finalmente, Subrahmanya y Neeraja (2018) nos manifiestan que evita el desabastecimiento, disponiendo de materiales que se requieren, garantizando tener los productos adecuados a la mano, además tiende al registro, la compra y salida del inventario.

Prosiguiendo con la investigación científica se definió a las dimensiones de la variable gestión de inventario.

La primera dimensión es compras desde los puntos de vista de Lari, et al. (2020) argumentan que depende de las características particulares de la organización, con elementos exteriores de la misma además se debe conocer a fondo los planeamientos estratégicos. Así mismo Lazaroiu, et al. (2019) afirman que la compra

tiene por objetivo la contribución a la mejora del beneficio de la organización, mediante las actuaciones de negociación de precios previsión de necesidades, formalización de contratos, así mismo es el principal contacto con proveedores. Finalmente, en las opiniones de Schulze y Bals (2020) enfatizan que la compra implica el conjunto de actividades, en obtener los productos necesarios para la venta, aun bajo costo, de buena calidad y en el tiempo indicado.

La segunda dimensión de la variable gestión de inventario es demanda, como señalan Cardona, et al. (2018) consiste en el proceso de atender las peticiones requeridas que llegan a la empresa, por la cual se debe contar con las capacidades, conocimientos para atender las necesidades del negocio. De igual manera, según Zhang, et al. (2018) nos infieren que la demanda es la base de la planificación, la organización debe poseer un inventario de productos terminados para cumplir con los requerimientos de los clientes, además, implica la percepción de producto que se ofrece. De igual importancia, Safiullin, et al. (2015) nos indican que tener anticipado la demanda del bien genera que el inventario y con la disposición del producto otorga eficiencia y rentabilidad.

Finalmente, la tercera dimensión de la variable (G.I) es el almacén que, según Lee, et al. (2017) sintetizan que es el factor interno, la parte prioritaria para las organizaciones, donde se desarrollan funciones de recepción, manipulación, movimiento, organización de las existencias, las operaciones y también implica la información de datos generados. De igual forma, Makaci, et al. (2017) sostienen que el almacén tiene como objetivo el control unitario de productos y que se encuentren ubicados correctamente para reducir y no generar mayores costos las operaciones de mantenimiento, la pérdida de tiempo y errores. Además, para Chen, et al. (2016) nos manifiestan que el almacén implica la adaptación, aporte de los recursos intelectuales y materiales para brindar un nivel de servicio acorde con las demandas de los clientes, además establecer como, en qué lugar y donde deben almacenarse las mercancías.

III. METODOLOGÍA

3.1. Tipo y diseño de investigación

3.1.1. Enfoque

El enfoque fue cuantitativo, puesto que hace uso de la interpretación estadística y tiende a la obtención de datos para probar la hipótesis.

Según Otero (2018), indica la obtención de posibilidades de propagar ampliamente los resultados obtenidos en cada proceso investigativo.

De igual manera Hernández, Fernández y Baptista (2014), expresan que se hace uso de la medición numérica con la finalidad de que la hipótesis se pueda confirmar, siendo este un problema de estudio delimitado y concreto.

3.1.2. Tipo

Contempló un estudio de tipo aplicada, puesto que permite brindar nuevas explicaciones haciendo uso de un marco teórico. Según Vara (2014), sintetiza que el estudio de tipo aplicada busca dar posibles soluciones, siendo la más adecuada ante un problema determinado.

3.1.3. Nivel

La tesis fue de nivel correlacional, por ende, buscó medir el grado de correlación que existió entre las variables de estudio de la empresa Corporación & Representaciones Nicol'las, Ate.

Para Hernández, et al. (2014), manifiestan que la investigación correlacional es la relación de conjuntos de variables por medio de un patrón previsible de un grupo o población.

3.1.4. Diseño

La investigación fue de un diseño no experimental para su realización no se maniobró las variables.

Para Hernández, et al. (2014) manifiestan que está enfocado en la observación, donde no se manipuló a las variables, conservándose en su estado natural.

De igual manera el estudio fue de corte transversal puesto que se realizó en un corto tiempo. Para Rodríguez y Mendivelso (2018) indican que es la recolección de la información se basa en los sucesos y realidades a través de los resultados de la encuesta el cual se da por un tiempo prolongado.

3.2. Variables y operacionalización

De acuerdo con Espinoza (2019), manifiesta que las variables intervienen como causa o efecto en el desarrollo de la investigación, además están en un constante cambio donde pueden medirse o ser observadas.

Para la investigación se consideró variables cualitativas, con un enfoque cuantitativo. Para Hernández et al. (2014) sintetizan que es el análisis de datos no numéricos, el cual se determinó las interrogantes del trabajo para el proceso de interpretación o comprobación teórica.

3.2.1. Planificación estratégica

Desde de la perspectiva de Torres (2014) manifiesta que la planificación estratégica engloba la unión de pactos, toma de decisiones y hechos donde la organización requiere saber cuáles son los eslabones fuertes o débiles para lograr la competitividad estratégica.

De igual manera esta variable se operacionaliza por sus definiciones, dimensiones e indicadores, es decir transformar la variable de lo abstracto a lo concreto, que será medible y observable.

Según Ávalos (2014) citado por Espinoza (2019) sintetiza que la operacionalización comprende la desintegración de indicadores que priman la hipótesis, además, a través de ellas se conocen los aspectos que se quieren cuantificar.

3.2.2. Gestión de inventarios

Según Peña y Silva (2016) refiere que la gestión de inventario representa las

decisiones, reglas, lineamientos que anticipan el abastecimiento de productos, para que la organización actúe en el instante en que las existencias se deben reponer y el volumen de pedidos que se deben realizar. Así mismo la variable cuenta con 3 dimensiones que se encuentran relacionadas con la gestión de inventarios, el cual será medido con un cuestionario.

Según Hernández, et al. (2014) sintetizan a la operacionalización que constituye la agrupación de métodos u procesos y celeridad que se extienden para la medición de una variable.

3.3. Población, muestra y muestreo

3.3.1. Población

La población fue conformada por 37 operarios de la compañía Corporación & Representaciones Nicolías, así mismo se trabajó con una población finita, dado que se conoce la cantidad determinada de los colaboradores.

Como expresa Hernández, et al. (2014) menciona que la población es todo aquel conjunto de individuos para ser estudiado y analizado, mediante sus gustos y características.

Según, Cabezas, Andrade y Torres (2018) infieren que es aquella población compuesta por cantidad determinadas.

3.3.2. Criterios de selección

Inclusión

Se incluyen a los trabajadores que cumplen la condición de operarios de las otras áreas.

Exclusión

En el estudio no se tomó en cuenta al jefe, supervisores, accionistas y a colaboradores que se encuentran en periodo de prueba.

3.3.3. Muestra

La muestra fue conformada con 37 operarios, además se trabajó con toda la población, donde se conoce la cantidad exacta siendo este menos de los

100 elementos.

Según Jiménez Y Gia (2015) indican que la estadística censal es el estudio de todos los individuos del universo.

3.3.4. Unidad de análisis

Se tomó al colaborador tanto del área administrativa, de ventas, de logística y de recursos humanos, quien se encuentra operando en la empresa Corporación & Representaciones Nicol'las, Ate 2021.

3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos

3.4.1. Técnica

Se pretendió obtener información por medio de la interrogación a los individuos conociendo su perspectiva, creencias uopiniones de los encuestados.

Desde la posición de López y Roldan (2015), sintetizan que es ampliamente usada como la parte del desarrollo de investigación, puesto que permite la obtención y elaboración de datos de manera rápida y eficaz.

Además, se entiende como encuesta según Casas, Repullo y Donado (2014) como un conjunto de pasos estandarizados para el estudio, por la cual se recopilan y se estudian una base de datos de una muestra de una población o universo.

3.4.2. Instrumento

En este estudio de investigación se manejó el cuestionario como instrumento para recopilar datos mediante la escala tipo Likert.

Desde el punto de vista de Baena (2017) manifiesta que el instrumento radica en imputar a un universo concreto de sujetos una gama de interrogantes acerca de un determinado problema de investigación, por el cual se desea conocer.

Tabla 1*Técnica e instrumento de colección de datos*

Variable	técnica	Instrumento
Planificación estratégica	Encuesta	Cuestionario
Gestión de inventarios	Encuesta	Cuestionario

Validez

La validez del presente trabajo de investigación se dio por el juicio de expertos. Como plantea Urrutia, et al. (2014) es comprendida como el grado que mide la variable.

Validez de contenido

Para Hernández, et al. (2014) infieren que permite mostrar valores únicos y contenidos.

Validez de criterio

En base a Portillo (2014) sintetizó que es una validez empírica, dado que están relacionados con los resultados futuros y presentes.

Validez de constructo

Santos (2017) expresa que son aclaraciones corporativas que se componen tanto lo contenido y lo criterio con el propósito de acreditar a las hipótesis.

Tabla 2*Validación del instrumento por los juicios de expertos*

Expertos	Dr. La Cruz Arango Óscar David		Dr. Bardales Cardenas Miguel		Mg. Aramburu Geng Carlos Abraham		Promedio por indicador		Prome. Total
	1ra. Var.	2da. Var.	1ra. Var.	2da. Var.	1ra. Var.	2da. Var.	1ra. Var.	2da. Var.	
Claridad	87%	85%	93%	95%	87%	87%	89%	89%	89%
Objetividad	88%	88%	93%	95%	88%	92%	89%	91%	90%
Pertinencia	88%	88%	93%	95%	88%	90%	89%	90%	89%
Actualidad	88%	88%	93%	95%	91%	89%	90%	90%	90%
Organización	89%	91%	93%	95%	89%	91%	90%	92%	91%
Suficiencia	88%	88%	93%	95%	88%	89%	89%	90%	89%
Intencionalidad	88%	88%	93%	95%	90%	91%	90%	91%	90%
Consistencia	88%	89%	93%	95%	88%	89%	89%	91%	90%
Coherencia	88%	88%	93%	95%	88%	88%	89%	90%	89%
Metodología	88%	90%	93%	95%	91%	92%	90%	92%	91%
Total	88%	88%	93%	95%	88%	89%	89%	90%	90%

Esta tabla tuvo la aprobación por los juicios de expertos de la materia, logrando obtener un 90% siendo considerando como excelente.

Tabla 3*Información personal de los expertos*

Nombres y grados de los expertos	
Experto N°1	Dr. Dr. La Cruz Arango Óscar David
Experto N°2	Dr. Dr. Bardales Cárdenas Miguel
Experto N°3	Mg. Mg. Aramburu Geng Carlos Abraham

Confiabilidad

Se empleó el estadístico del alfa de Cronbach. Según Plaza, Uriguen y Bejarano (2017), enfatizan como la posibilidad de encontrar resultados similares al estudio en diferentes tiempos.

Tabla 4*Escala de Medición de Alfa de Cronbach*

Rangos	Nivel
Alfa de Cronbach > 0.9	Excelente
Alfa de Cronbach > 0.8	Bueno
Alfa de Cronbach > 0.7	Aceptable
Alfa de Cronbach > 0.6	Cuestionable
Alfa de Cronbach > 0.5	Pobre
Alfa de Cronbach > 0.5	Inaceptable

Fuente: Hernández, Fernández y Baptista (2014)

Tabla 5*Estadísticos de fiabilidad de ambas variables*

Alfa de Cronbach	N de elementos
,946	34

Se obtuvo el Alfa de Cronbach de 0,946 mostrando obtener alta confiabilidad, dado que dicho instrumento fue excelente para ser aplicado en la encuesta.

Tabla 6*Estadísticos de fiabilidad de la V1 planificación estratégica*

Alfa de Cronbach	N de elementos
,891	17

El alfa de Cronbach, planificación estratégica fue 0,891 destacando obtener fuerte confiabilidad.

Tabla 7

Estadísticos de fiabilidad de la V2 gestión de inventarios

Alfa de Cronbach	N de elementos
,887	17

Con respecto al alfa de cronbach de gestión de inventarios fue de 0,887 destacando obtener fuerte confiabilidad.

3.5. Procedimientos

El trabajo de investigación empezó con identificar el problema, donde se plantea y se redacta la problemática, asimismo se formularon el problema general y específicos, la justificación, objetivos e hipótesis, así mismo se buscó trabajos previos y teorías que estuvieron relacionadas al tema. De igual manera se elaboró el cuestionario conformada por interrogantes estructuradas, para ser encuestada a los colaboradores, con la intención de recolectar y obtener información. Seguidamente se tabulo y analizó en el programa estadístico para conocer el nivel de confiabilidad del alfa de Cronbach.

3.6. Método de análisis de datos

Se trabajó con dos tipos de estadísticos:

3.6.1. Análisis de datos descriptivo

Se manejó el estadístico del SPSS V25, por lo cual permitió procesar la información y obtener los datos de manera detallada mediante tablas, gráficos y nivel de correlación. Desde la posición de Mishra, et al. (2019), sintetizan que, es el tipo de información que describe la interpretación básica del estudio.

3.6.2. Análisis de datos inferencial

El estudio fue inferencial puesto que los hallazgos fueron analizados y permitió el desarrollo de conclusiones a través de la información adquirida.

Desde el punto de vista de Mishra et al. (2019), manifiestan que, inicia del resultado de una muestra con uno o varios parámetros.

3.7. Aspectos éticos

El estudio se desarrolló bajo los principios éticos de la investigación, el cual respetó las normas y reglamentos impuestos por la Universidad. Así mismo las fuentes obtenidas y la información presentada de los trabajos previos fueron referenciados mediante el estilo APA que garantiza la correcta redacción del trabajo de investigación. De igual manera, se realizó el permiso del gerente de la entidad Corporación & Representaciones Nicol'las para encuestar a los colaboradores. Finalmente, la información obtenida fue reservada con mucha privacidad, garantizando la confidencialidad.

IV. RESULTADOS

4.1. Estadística descriptiva

Tabla 8

Resultado descriptivo de la primera variable: Planificación estratégica

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Casi nunca	2	5,4	5,4	5,4
A veces	10	27,0	27,0	32,4
Casi siempre	23	62,2	62,2	94,6
Siempre	2	5,4	5,4	100,0
Total	37	100,0	100,0	

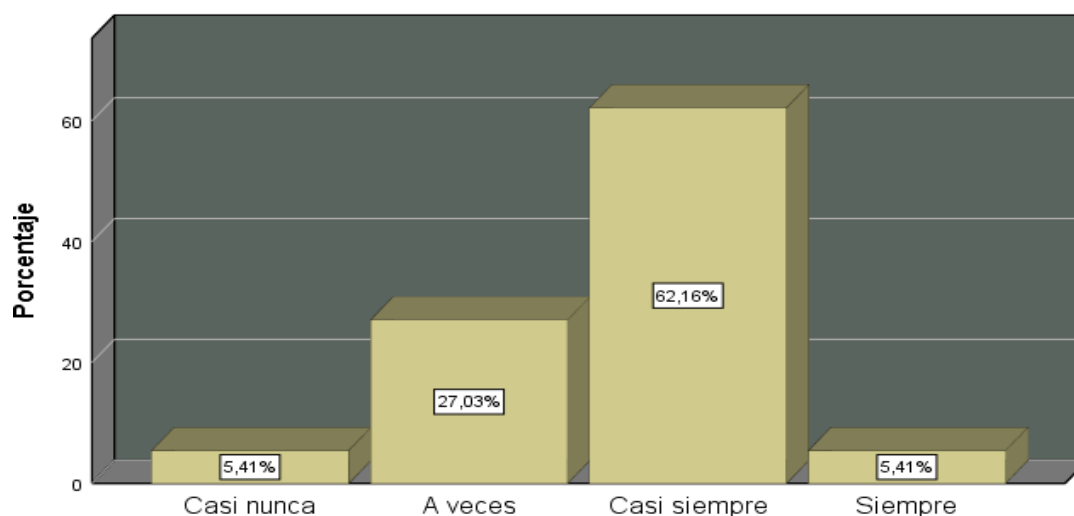


Figura 1. Resultado descriptivo de la variable planificación estratégica

Visto los resultados de la tabla 8 así mismo como en la figura 1, en los datos de 37 personas, se encontró que el 62.16% de los colaboradores manifestaron que casi siempre trabajan de manera organizada bajo los estándares de tiempo que impone la organización, así mismo, el 27,03% de la población indicaron que a veces les cuesta adaptarse a las reglas o normativas de la empresa, un 5,41 % casi nunca se adapta a los planes provistos por la empresa, finalmente un 5,41% siempre está a la disposición de nuevos cambios y mejoras en los planes que tenga la organización.

Tabla 9

Resultado descriptivo de la segunda variable: Gestión de inventarios

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Casi nunca	1	2,7	2,7	2,7
A veces	10	27,0	27,0	29,7
Casi siempre	23	62,2	62,2	91,9
Siempre	3	8,1	8,1	100,0
Total	37	100,0	100,0	

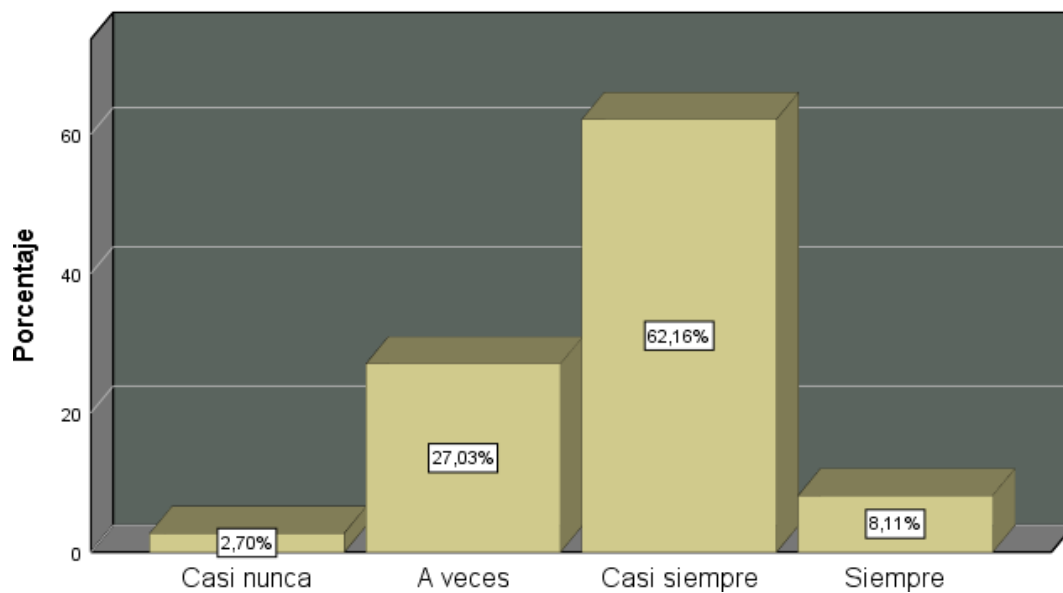


Figura 2. Resultado descriptivo de la variable gestión de inventarios

De acuerdo a los resultados de la tabla 9 así mismo como en la figura 2, en los datos de 37 personas, se analizó que el 62,16% de colaboradores casi siempre gestionan de manera eficiente los inventarios, un 27,03% indicaron que a veces logran cumplir de manera eficiente el trabajo con los inventarios, así mismo el 8,11% siempre gestiona de manera eficiente el control de los inventarios, finalmente el 2,70% casi nunca se involucra en el manejo de la gestión de los inventarios.

Estadística descriptiva dimensión 1: Compras

Tabla 10

Resultado descriptivo de la primera dimensión compras

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Casi nunca	2	5,4	5,4	5,4
A veces	8	21,6	21,6	27,0
Casi siempre	21	56,8	56,8	83,8
Siempre	6	16,2	16,2	100,0
Total	37	100,0	100,0	

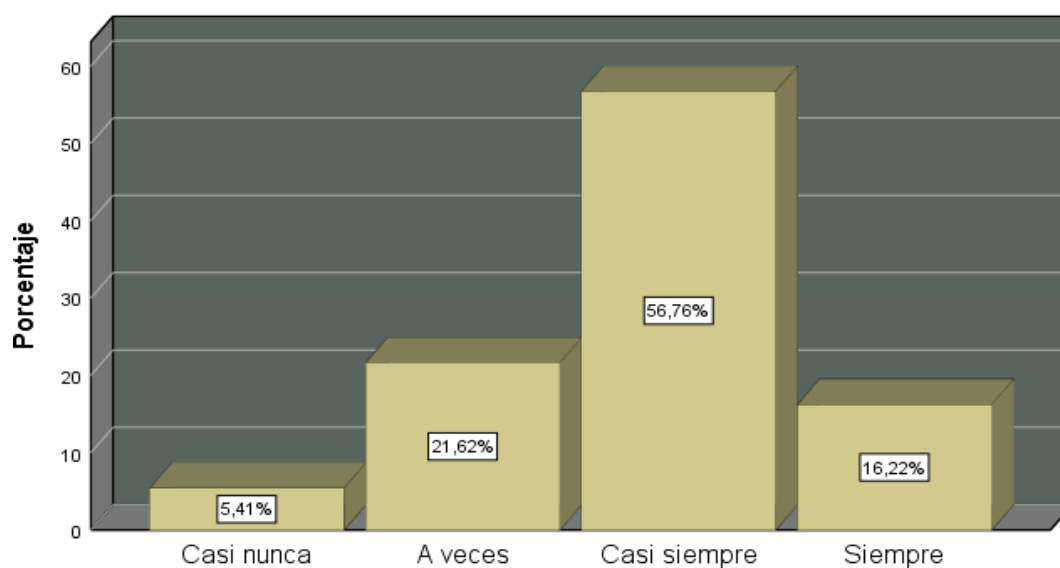


Figura 3. Resultado descriptivo de la dimensión compras

Visto los resultados de la tabla 10 así mismo como en la figura 3, en los datos de 37 personas, se demostró que el 56,76% de los colaboradores casi siempre manejan en todos los procesos y sistemas una calidad integral en base a la entrega de productos a tiempo al cliente, así mismo un 21,62% a veces se siente comprometido con la calidad integral de trabajo, el 16,22% manifestó que siempre está dispuesto a aportar a la organización con ideas para una mejor gestión de compras, finalmente el 5,41 % casi nunca genera participación de involucramiento.

Estadística descriptiva dimensión 2: Demanda

Tabla 11

Resultado descriptivo de la segunda dimensión demanda

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Casi nunca	3	8,1	8,1	8,1
A veces	11	29,7	29,7	37,8
Casi siempre	12	32,4	32,4	70,3
Siempre	11	29,7	29,7	100,0
Total	37	100,0	100,0	

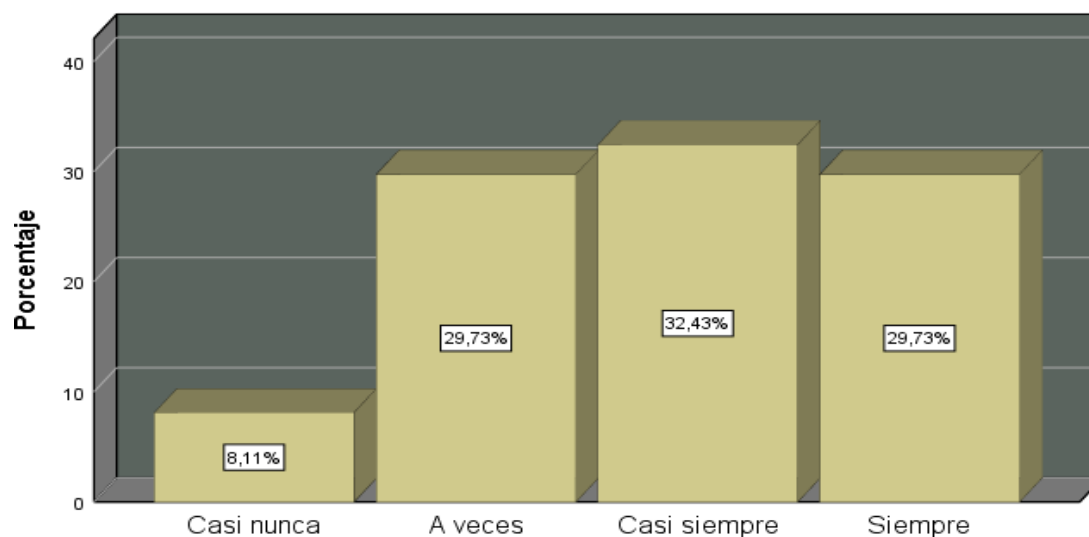


Figura 4. Resultado descriptivo de la dimensión demanda

Visto los resultados de la tabla 11 así mismo como en la figura 4, en los datos de 37 personas manifestaron el 32,43% de los colaboradores casi siempre considera la organización cuenta con los productos necesarios para la satisfacción de la demanda, así mismo el 29,73% a veces considera que se tienen los productos necesarios, de la misma manera el 29,73% siempre considera que la organización es eficiente contando los productos para satisfacer la demanda, finalmente el 8,11% casi nunca considera que se tienen los productos que el cliente necesita.

Estadística descriptiva dimensión 3: Almacén

Tabla 12

Resultado descriptivo de la tercera dimensión almacén

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Casi nunca	1	2,7	2,7	2,7
A veces	7	18,9	18,9	21,6
Casi siempre	23	62,2	62,2	83,8
Siempre	6	16,2	16,2	100,0
Total	37	100,0	100,0	

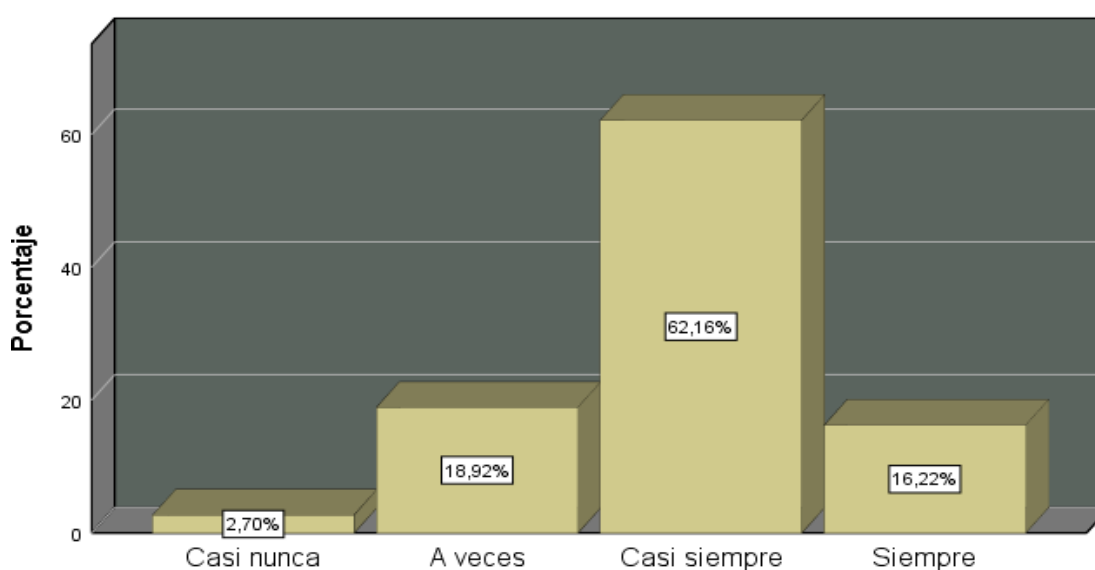


Figura 5. Resultado descriptivo de la dimensión almacén

Visto los resultados de la tabla 12 así mismo como en la figura 5, en los datos de 37 personas, se demostró que el 62,16% mantienen una organización correctiva de producto para facilitar el almacén y limpieza de los mismos, mientras el 18,92% a veces toma importancia de cuidado de productos en el almacén, así mismo el 16,22% siempre hace pleno uso correctivo de organización en el almacén aplicando las técnicas dadas por la organización, sin embargo, el 2,70% casi nunca demuestra un compromiso de organización.

4.2. Estadística inferencial

4.2.2 prueba de normalidad

Relación de prueba de normalidad

- H_0 : La distribución es normal
- H_1 : La distribución no es normal

Regla de decisión:

Si el valor de sig. Es ≥ 0.05 se acepta la H_0

Si el valor de sig. Es < 0.05 se rechaza la H_0

Tabla 13

Prueba de normalidad de las variables de estudio

	Kolmogorov-Smirnov ^a			Shapiro-Wilk		
	Estadístico	gl	Sig.	Estadístico	gl	Sig.
Planificación estratégica	,362	37	,000	,778	37	,000
Gestión de inventarios	,350	37	,000	,788	37	,000

En base a la tabla 13 se empleó el estadístico de Kolmogorov- Smirnov, siendo mi muestra mayor a los 30 elementos, del mismo modo el valor bilateral de $p= 0.000$ destacando que no existe una distribución normal, con un nivel 0.000 siendo < 0.05 . Por lo cual se rechaza la H_0 y se acepta la H_1 . Además, en la contrastación se aplicó el estadístico de correlación del Rho Spearman.

4.2.3 Prueba de hipótesis

Tabla 14

Rango de decisión del Rho de Spearman

Rango de decisión del Rho de Spearman	
-0.90 a -1.00	Correlación negativa perfecta
-0.76 a -0.90	Correlación negativa muy perfecta
-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
+0.9 a 1.00	Correlación positiva perfecta

fuelle: Hernández, Fernández y Batista (2014)

Prueba de Hipótesis general

- H_0 : No existe relación entre planificación estratégica y gestión de inventarios de la empresa Corporación & Representaciones Nicol'las E.I.R.L., Ate 2021
- H_1 : Existe relación entre planificación estratégica y gestión de inventarios de la empresa Corporación & Representaciones Nicol'las E.I.R.L., Ate 2021

Regla de decisión:

Si el valor de sig. Es ≥ 0.05 se acepta la H_0

Si el valor de sig. Es < 0.05 se rechaza la H_0

Tabla 15

Prueba de hipótesis correlacional entre planificación estratégica y gestión de inventarios

			Planificación estratégica	Gestión de inventarios
Rho de Spearman	Planificación estratégica	Coefficiente de correlación	1,000	,929**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	37	37
	Gestión de inventarios	Coefficiente de correlación	,929**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	37	37

En la tabla 15 se muestra un Rho de 0.929 demostrando que existe correlación positiva perfecta. Asimismo, se obtuvo un valor bilateral 0.000 siendo < 0.05 de tal manera se rechaza la H_0 y acepta la H_1 , demostrando que existe correlación.

Prueba de hipótesis específicas:

Primera hipótesis específica

- H_0 : No existe relación entre planificación estratégica y compras de la empresa Corporación & Representaciones Nicol'las E.I.R.L., Ate 2021
- H_1 : Existe relación entre planificación estratégica y compras de la empresa Corporación & Representaciones Nicol'las E.I.R.L., Ate 2021

Regla de decisión:

Si el valor de sig. Es ≥ 0.05 se acepta la H_0

Si el valor de sig. Es < 0.05 se rechaza la H_0

Tabla 16*Prueba de hipótesis de correlacional entre planificación estratégica y compras*

			Planificació n estratégica	Compras
Rho de Spearman	Planificación estratégica	Coeficiente de correlación	1,000	,845**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	37	37
	Compras	Coeficiente de correlación	,845**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	37	37

En la tabla 16 muestra un Rho entre planificación estratégica y compras fue 0.845 demostrando tener existencia de correlación positiva muy fuerte. Con un nivel bilateral 0.000 siendo < 0.05 . Por consiguiente, se rechazó H_0 y se aceptó H_1 .

Segunda hipótesis específica

- H_0 : No existe relación entre planificación estratégica y demanda de la empresa Corporación & Representaciones Nicol'las E.I.R.L., Ate 2021
- H_1 : Existe relación entre planificación estratégica y demanda de la empresa Corporación & Representaciones Nicol'las E.I.R.L., Ate 2021

Regla de decisión:

Si el valor de sig. Es ≥ 0.05 se acepta la H_0

Si el valor de sig. Es < 0.05 se rechaza la H_0

Tabla 17*Prueba de hipótesis de correlacional entre planificación estratégica y demanda*

			Planificación estratégica	Demanda
Rho de Spearman	Planificación estratégica	Coeficiente de correlación	1,000	,799**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	37	37
	Demanda	Coeficiente de correlación	,799**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	37	37

En la tabla 17 se evidencia un Rho entre planificación estratégica y demanda fue 0.799 donde sintetiza que existe relación positiva muy fuerte, con un nivel bilateral 0.000 siendo < 0.05 , por la cual, se rechazó la H_0 y se aceptó la H_1 , obteniendo la existencia de correlación entre planificación estratégica y demanda.

Tercera hipótesis específica

- H_0 : No existe relación entre planificación estratégica y almacén de la empresa Corporación & Representaciones Nicol'las E.I.R.L., Ate 2021
- H_1 : Existe relación entre planificación estratégica y almacén de la empresa Corporación & Representaciones Nicol'las E.I.R.L., Ate 2021

Regla de decisión:

Si el valor de sig. Es ≥ 0.05 se acepta la H_0

Si el valor de sig. Es < 0.05 se rechaza la H_0

Tabla 18*Prueba de hipótesis de correlacional entre planificación estratégica y almacén*

			Planificación estratégica	Alma cén
Rho de Spearman	Planificación estratégica	Coefficiente de correlación	1,000	,657**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	37	37
	Almacén	Coefficiente de correlación	,657**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	37	37

En la tabla 18 se percibe un Rho entre planificación estratégica y almacén fue 0.657 obteniendo existencia de correlación positiva considerable. Con un valor bilateral 0.000 siendo < 0.05 , de tal manera, se rechazó la H_0 y se aceptó la H_1 , se determinó que existe correlación significativa entre planificación estratégica y almacén.

V. DISCUSIÓN

En base al objetivo general de analizar la relación entre planificación estratégica y gestión de inventarios de la empresa Corporación & Representaciones Nicol'las E.I.R.L., Ate 2021. Conforme a la información esperada en la tabla 15 se visualiza un nivel de correlación positiva perfecta ($\rho = 0.929$), entre ambas variables, asimismo una significancia de $0.000 < 0.005$ se contempla que las ejecuciones que se desarrolla en la planificación estratégica guarda correlación directa con la gestión de inventarios; Información confrontados por Flores (2019) en su investigación científica titulado: "Planeamiento estratégico y su incidencia en la competitividad de producción de truchas en la asociación de piscicultores en la bahía de la comunidad rural de Chucuito, en la región Puno, 2018", quien obtuvo como resultado ($\rho = 0.816$) donde indica que diagnosticar, implantar, y verificar las estrategias permite tener un mayor nivel de competencia. Con sus logros expuestos se coincide que existe correlación entre ambas variables y mantienen un nivel de relación positiva muy fuerte entre los resultados obtenidos y antecedentes. Además, Athapaththu (2016) infiere que la planificación estratégica es la guía para llevar a cabo la ejecución de actividades, donde requiere de tiempo y compromiso de los estrategas, para formular los objetivos, propósito misión y regulaciones de la organización.

En cuanto al primer objetivo específico conocer la relación entre planificación estratégica y compras de la empresa Corporación & Representaciones Nicol'las E.I.R.L., Ate 2021. Los hallazgos esperados en la tabla 16, muestra un nivel de correlación positiva muy fuerte ($\rho = 0.845$) entre planificación estratégica y compras, asimismo con una significancia de $0.000 < 0.005$; evidenciando que los métodos que se realiza en la planificación estratégica guarda relación directa con compras; Información que al ser confrontados con Ramírez (2015) en su tesis científica: "El planeamiento estratégico y su relación con la calidad de gestión en las instituciones educativas públicas del nivel primario de chorrillos-lima, 2013", quien obtuvo como resultado ($\rho = 0.982$), donde precisa que la gestión debe ser de calidad para no cometer errores y se lleve a cabo una mejor organización. Con los resultados expresados se coincide que la planificación estratégica si tiene relación con compras,

asimismo, la información obtenida presenta un nivel de correlación positiva muy fuerte, mientras que los resultados de los antecedentes evidencian un nivel de correlación positiva perfecta. Datos obtenidos por Lazaroiu, et al. (2019), afirman que la compra tiene por objetivo la contribución a la mejora del beneficio de la organización, mediante las actuaciones de negociación de precios previsión de necesidades, formalización de contratos, así mismo es el principal contacto con proveedores.

Asimismo, el segundo objetivo específico describir la relación entre planificación estratégica y demanda de la empresa Corporación & Representaciones Nicol'las E.I.R.L., Ate 2021. Los hallazgos esperados en la tabla 17, se visualiza un nivel de correlación positiva muy fuerte ($\rho=0.799$) entre planificación estratégica y demanda, asimismo con una significancia de $0.000 < 0.005$; reflejando que las técnicas que se realiza en la planificación estratégica que relaciona directamente con la demanda. Información que al ser confrontados por Cervantes (2015) de la Universidad Politécnica Salesiana Guatemala, en su investigación científica titulado: "Planificación estratégica como herramienta de gestión administrativa en el Municipio de Maracaibo", quien obtuvo como resultados ($\rho= 0,895$) en la cual precisó que la organización, el liderazgo, delegación de tareas y trabajo en conjunto logran una mejora continua. Con estos resultados sintetiza que coincidentemente existe relación entre la planificación estratégica y demanda, de igual manera presentan un nivel de correlación positiva muy fuerte entre los resultados deseados y los antecedentes. Además, Zhang et al (2018), nos infieren que la demanda es la base de la planificación, la organización debe poseer un inventario de productos terminados para cumplir con los requerimientos de los clientes, además, implica la percepción de producto que se ofrece.

Por consiguiente, el tercer objetivo específico identificar la relación entre planificación estratégica y almacén de la empresa Corporación & Representaciones Nicol'las E.I.R.L., Ate 2021. Los hallazgos logrados en la tabla 18, se percibe un nivel de correlación positiva considerable ($\rho=0.657$) entre planificación estratégica y almacén, asimismo presenta un nivel de significancia de $0.000 < 0.005$; mostrando que las ejecuciones que se desarrolla en la planificación estratégica guarda relación directa con el almacén. Información que al ser confrontados por Yllaconza (2018) en su trabajo científico titulado: "Gestión de Inventarios y servicio al cliente en la

empresa Maestro, Callao - 2018", quien obtuvo como resultados ($\rho = 0.957$) donde determinó realizar control de los bienes para su venta en la tienda para lograr tener un mejor nivel de servicio. Con sus logros se demuestra que existe relación entre planificación estratégica y almacén, pero se difiere con el nivel de correlación puesto que en mi resultado obtenido tengo un nivel de correlación positiva considerable, sin embargo, el antecedente tiene un nivel de correlación positiva muy fuerte. Datos obtenidos por Lee et al (2017), sintetizan que el almacén es el factor interno, la parte prioritaria para las organizaciones, donde se desarrollan funciones de recepción, manipulación, movimiento, organización de las existencias, las operaciones y también implica la información de datos generados.

VI. CONCLUSIONES

Primera. Se logró analizar la relación entre planificación estratégica y gestión de inventarios de la empresa Corporación & Representaciones Nicol'las E.I.R.L., Ate 2021, con un ($\rho= 0.929$), indicando que existe relación positiva perfecta. Se concluye que, una buena dirección en la planificación estratégica por medio de la compra, demanda y almacén permiten gestionar de manera eficiente los recursos y la gestión de inventarios de la organización en estudio.

Segunda. Se logró conocer la relación entre planificación estratégica y compras de la empresa Corporación & Representaciones Nicol'las E.I.R.L., Ate 2021, con un ($\rho= 0.845$), indicando que existe relación positiva muy fuerte. Se concluye que, las compras son la base para dar servicio al cliente y tratar con proveedores, por ende, planificar y controlar la provisión de materiales que más rotan aumenta el rendimiento productivo de la compañía y capacidad de los colaboradores.

Tercera. Se logró describir la relación entre planificación estratégica y demanda de la empresa Corporación & Representaciones Nicol'las E.I.R.L., Ate 2021, con un ($\rho= 0.799$), indicando que existe relación positiva muy fuerte. Se concluye que, para atender las peticiones de demanda el colaborador debe estar capacitado, conocer los planes y actuaciones de la empresa, de esa manera generaría eficiencia y rentabilidad para la compañía.

Cuarta. Se logró Identificar la relación entre planificación estratégica y almacén de la empresa Corporación & Representaciones Nicol'las E.I.R.L., Ate 2021, con un ($\rho= 0.657$), indicando que existe relación positiva considerable. Se concluye que, para brindar un buen nivel de servicio, se debe instruir a los colaboradores para que conozcan cómo funciona el almacén donde ellos sepan manipular, que movimientos hacer, la forma de organizarse y no cometan errores o sufran algún tipo de accidentes, por lo cual implica aplicar estrategias que sean relacionadas al tema y cada cierto tiempo retroalimentarlos.

VII. RECOMENDACIONES

El estudio científico permite proponer las siguientes recomendaciones:

Primera. Se recomienda al área administrativa junto con la gerencia general que analicen la situación actual que vive la empresa para que creen planes estratégicos, objetivos y realistas y puedan aplicar en las áreas más deficientes, del mismo modo que la evaluación y cambio de nuevas estrategias se de cada 4 meses, puesto que es un tiempo prolongado para que vean cuales son los resultados esperados, esto permitirá gestionar eficientemente los recursos, lograr la adaptación de los colaboradores al ritmo de trabajo y llevar a cabo una correcta gestión de inventarios.

Segunda. Se recomienda realizar una evaluación y selección de proveedores para obtener productos de calidad y con garantía, puesto que permitirá realizar una buena gestión de compras. Así mismo, se tendrá que entrenar, capacitar a los colaboradores para que ellos conozcan, identifiquen el producto y brinden un buen nivel de servicio de atención, por ende, se lograría mayor participación y reconocimiento de mercado.

Tercera. Se recomienda al área administrativa, realizar una investigación de mercado de la variedad de productos con mayor demanda, puesto que permitirá conocer con más cautela las necesidades y actualizaciones de materiales que buscan hoy en día los clientes.

Cuarta. Se recomienda a la gerencia general aplicar estrategias de herramientas de gestión, como charlas en seguridad y salud que permitan desarrollar a los colaboradores sus habilidades blandas y duras, para que ellos sean independientes del manejo de los recursos, protegerlos de lesiones que se puedan presentar, siempre y cuando sea con previa capacitación, donde se les enseñe por medios de juegos dinámicos, videos etc.

REFERENCIAS

- Al-Qudah, S. Obeidat, A. Shrouf, H. y Abusweilem, M. (2020). The impact of strategic human resources planning on the organizational performance of public shareholding companies in Jordan. *Business perspectives*, 18(1), 219-230. <https://url2.cl/RLX4Z>
- Athapaththu, H. (2016). An Overview of Strategic Management: An Analysis of the Concepts and the Importance of Strategic Management. *International Journal of Scientific and Research Publications* 6 (2), 124-126. <https://url2.cl/p5N6M>
- Baena, G. (2017). *Metodología de la investigación*. (3ª. ed.). México. Editorial patria.
- Bryson, J. Hamilton, E. Van, D. (2017). Getting strategic about strategic planning research. *Routledge Taylor & Francis group*, 20(3), 317-339. <https://url2.cl/kEr43>
- Cabezas, E. Andrade, D. Torres, J. (2018). *Introducción a la metodología de la investigación científica*. Ecuador.
- Casas, A. Repullo, L. y Donaldo, C. (2014). Desarrollo de instrumentos de evaluación: cuestionarios. *Centro Uc*. <https://www.inee.edu.mx/wp-content/uploads/2019/08/P2A355.pdf>
- Cardona, T. Orejuela, J. y Rojas, C. (2018). Gestión de inventario y almacenamiento de materias primase en el sector de alimentos concentrados. *Eia*, 15(30). <https://n9.cl/32spn>
- Coetzee, R. (2019). Towards designing an artefact evaluation strategy for human factors engineering: a lean implementation model case study. *South African Journal of Industrial Engineering*, 30(3), 289-303. <https://url2.cl/bW6XG>
- under cap- and- trade policy. *ScienceDirect*, 139, 894-904. <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0959652616312379>
- Gierszewska, G. (2019). Resource-wise determinants of formulating an organization's strategy. *Warsaw University of Technology*, 46(2), 48-61. <https://url2.cl/LZ44V>
- Greer, C. Lusch, R. y Hitt, M. (2017). A service perspective for human capital resources: A critical base for strategy implementation. *Academy of Management perspectives*, 31(2), 137-158. <https://url2.cl/JqsBy>
- Huerta, P. Gaete, H. y Pedraja, L. (2020). Dirección estratégica, sistema de

- información y calidad. *Scielo*,31(2), 253-266. <https://n9.cl/qkfy>
- Hernández, R. Fernández, C. y Baptista, M. (2014). *Metodología de la investigación*. (6ª. ed.). México. Editorial mexicana Reg. núm. 736
- Jimenez, E. y Gia, I. (2015). *Econometría aplicada*. Madrid: Ediciones Paraninfo.
- Köseoglu, M. Altin, M. Chan, E. y Aladag, O. (2020). What are the success factors for strategy formulation and implementation? Perspectives of managers in the hotel industry. *ScienceDirect*, 89, 1-9. <https://url2.cl/1WTxc>
- Lari, A. Hajinabi, K. Komeili, A. y Riahi, L. (2020). The effective factors in the decision making component of purchase management of Medical Equipment in hospitals affiliated to Tehran University of Medical Sciences. *Journal of Hospital*, 18(4), 87-95. <https://jhosp.tums.ac.ir/article-1-6152-en.html>
- Lazaroiu, G. Andronie, M. Uta, U. y Hurloiu, L. (2019). Trust Management in Organic Agriculture: Sustainable Consumption Behavior, Environmentally Conscious Purchase intention, and Healthy food Choices. *Frontiers in Public Health*, 7. <https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC6877712/>
- Lee, C. Yaqiong, L. Ho, W. y Choy, K. (2017). Design and application of Internet of things – based warehouse management system for smart logistics. *Taylor & Francis Online*, 56(8), 2753-2768. <https://acortar.link/eBb71>
- López, P. y Roldán, S. (2015). *Metodología de la investigación social cuantitativa*. Barcelona: Creative commons. Recuperado de:<https://acortar.link/0DZ5T>
- Mateo, L. (2019). *“Impacto de la gestión de inventarios en los estados financieros de las compañías del sector ferretero de la Ciudad de Guayaquil basado en la teoría de las restricciones”*. (Tesis de postgrado). Universidad Católica De Santiago de Guayaquil. <https://acortar.link/PsJLN>
- Makaci, M. Reaidy, P. Evrard, K. Botta, V. y Monteiro. T. (2017). Pooled warehouse management: An empirical study, 112, 526-536. <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0360835217300888>
- Merkus, S. Willems, T. y Veenswijk, M. (2019). Strategy Implementation as Performative Practice: Reshaping Organization into Alignment with Strategy. *Routledge Taylor & Francis group*, 16(3), 140-155. <https://url2.cl/7RsTy>

- Mishra, P. Pandey, C. Singh, U. Gupta, A. Sahru, C. y Keshri, A. (2019). Descriptive statistics normality tests for statistical data. *Journal*, 22(1). <https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC6350423/>
- Muchaendepi, W. Mbohwa, C. Hamandishe, T. y Kanyepe, J. (2019). Inventory Management and Performance of SMEs in the Manufacturing Sector of Harare. *ScienceDirect*, 454-461. <https://acortar.link/DVWn0>
- Flores, R. (2019). “*Planeamiento estratégico y su incidencia en la competitividad de producción de truchas en la asociación de piscicultores en la bahía de la comunidad rural de Chucuito, en la región Puno, 2018*”. (Tesis de pregrado). Universidad de San Martín de Porres, Lima, Perú. <https://acortar.link/Q4pLT>
- Peña, O. y Silva, R. (2016). Factores incidentes sobre la gestión de sistemas de inventario en organizaciones venezolanas. *Telos*, 18(2), 187-207. <https://www.redalyc.org/pdf/993/99345727003.pdf>
- Powell, B. Fernández, M. Williams, N. Aarons, G. Beidas, R. Lewis, C. Mchugh, S. y Weiner, B. (2019). Enhancing the Impact of Implementation Strategies in Healthcare: A Research Agenda. *Frontiers in public Health*, 7, 1-9. <https://url2.cl/tB5gQ>
- Pinto, R. y Park, S. (2019). De Implementation of Evidence-Based Interventions: Implications for Organizational and Managerial Research. *Routledge Taylor & Francis group*, 43(4) 336-343. <https://url2.cl/iyyvt>
- Plaza, J. Uriguen, P. y Bejarano, H. (2017). Validez y confiabilidad en la investigación cualitativa. *Arje*, 11(21), 352-357. <https://acortar.link/V9CF7>
- Ramírez, Y. (2015). “*El planeamiento estratégico y su relación con la calidad de gestión en las instituciones educativas públicas del nivel primario de chorrillos- lima, 2013*”. (Tesis de postgrado). Universidad San Martín de Porres, Lima, Perú. <https://acortar.link/9EtBO>
- Reyes, K. (2015). “*La gestión de inventarios y su relación con el retorno de la inversión en el rubro de repuestos automotrices*”. (Tesis de postgrado). Universidad Nacional Autónoma de Honduras. <https://acortar.link/eJcV1>
- Rodríguez, M y Mendivelso, F. (2018). Diseño de investigación de corte transversal.

Revista médica sanitas, 21(3), 141-146. <https://acortar.link/XZCh8>

Roncancio, G. (2018). 89 datos impresionantes sobre la gestión estratégica.

Pensemos. <https://acortar.link/MBBdB>

Rojas, O. (2018). “*Gestión de inventarios y rentabilidad en el área de logística de la empresa Red Salud del Norte S.A.C. Huacho – Huaura, 2018*”. (Tesis de pregrado). Universidad Nacional José Faustino Sánchez Carrión, Huaco, Perú. <https://acortar.link/E1fKm>

Rosales, M. (2014). Proceso evolutivo: evaluación sumativa, evaluación formativa y assement su impacto en la educación actual. *Doc player*, 1-13. <https://url2.cl/rZAgA>

Subrahmanya, T. Y Neeraja, S. (2018). Warehouse inventory management system using IoT and open source Framework. *ScienceDirect*, 57(4), 3817-3823. <https://acortar.link/9ADcX>

Schulze, H. y Bals, L. (2020). Implementing sustainable purchasing and supply management (SPSM): A Delphi Study on competences needed by purchasing and supply management (PSM) professionals. *ScienceDirect*, 26(4).

Safiullin, L. Oduntsova, J. y Safiullin, N. (2015). The theory of Demand in the Conditions of Heterogeneity of Goods and Consumers. *ScienceDirect*, 24,288-295. <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S2212567115006620>

Vargas, K. (2019). *Planificación Estratégica y Gestión del Cambio, en el Distrito de Educación 09D21, cantón Yaguachi, provincia del Guayas, 2018*”. (Tesis de postgrado). Universidad Cesar Vallejo, Lima, Perú. <https://acortar.link/as79n>

- Torres, Z. (2014). *Planificación estratégica*. México: Editorial patria
- Urrutia, M. Barrios, S. Gutiérrez, M. y Mayorga, M. (2014). Métodos óptimos para determinar validez de contenido. *Scielo*, 28(3), 1561-2902.
<https://acortar.link/Ogd9N>
- Yllaconza, R. (2018). "*Gestión de Inventarios y servicio al cliente en la empresa Maestro, Callao - 2018*". (Tesis de pregrado). Universidad Cesar Vallejo, Lima, Perú.
<https://acortar.link/E0wv7>
- Zhang, S. Cheng, H. Wang, D. Zhang, L. Li, F. y Yao, L. (2018). Distributed generation planning in active distribution network considering demand side management and network reconfiguration. *ScienceDirect*, 228, 1921-1936.
<https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S030626191831081X>

ANEXOS

ANEXO 1. MATRIZ DE OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES

VARIABLE	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES	ESCALA MEDICIÓN
VARIABLE 1: PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA	De acuerdo con Torres (2014) nos manifiesta que la “planificación estratégica engloba la unión de pactos, toma de decisiones y hechos donde la organización requiere saber cuáles son los eslabones fuertes o débiles para lograr la competitividad estratégica”.	Se medirá mediante el cuestionario de escala tipo Likert, las variables contemplan 3 dimensiones y 9 indicadores. Se considerará un total de 17 preguntas ordinales.	Formulación	Visión Misión Objetivos	Ordinal
			Implantación	Responsabilidad Táctica Liderazgo	
			Evaluación	Seguimiento Retroalimentación Estrategia	
VARIABLE 2: GESTIÓN DE INVENTARIO	Según Peña y Silva (2016) refiere que la “gestión de inventario representa las decisiones, reglas, lineamientos que anticipan el abastecimiento de productos, para que la organización actúe en el instante en que las existencias se deben reponer y el tamaño de pedidos que se deben realizar”.	Se medirá a través del cuestionario de escala tipo Likert, las variables contemplan 3 dimensiones y 11 indicadores. Se considerará un total de 17 preguntas ordinales.	Compras	Costo Calidad Proveedores Análisis	Ordinal
			Demanda	Producto Mercado Comportamiento	
			Almacén	Control Mantenimiento Manipulación Registro	

ANEXO 2. VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO

INFORME DE OPINIÓN DE EXPERTOS DEL INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN

I. DATOS GENERALES:

- I.1. Apellidos y nombres del informante: Dr. LA CRUZARANGO ÓSCAR DAVID
- I.2. Cargo e Institución donde labora: Docente a tiempo Parcial - UCV
- I.3. Especialidad del experto: Investigación
- I.4. Nombre del Instrumento motivo de la evaluación: Cuestionario
- I.5. Autor del instrumento: Solís Saire, Liliana Fatima

II. ASPECTOS DE VALIDACIÓN E INFORME:

INDICADORES	CRITERIOS	Deficiente 0 - 20%	Regular 21 - 40%	Bueno 41 - 60%	Muy bueno 61 - 80%	Excelente 81 - 100%
CLARIDAD	Esta formulado con lenguaje apropiado					87
OBJETIVIDAD	Esta expresado de manera coherente y lógica.					88
PERTINENCIA	Responde a las necesidades internas y externas de la investigación					88
ACTUALIDAD	Esta adecuado para valorar aspectos y estrategias de mejora					88
ORGANIZACIÓN	Comprende los aspectos en calidad y claridad.					89
SUFICIENCIA	Tiene coherencia entre indicadores y las dimensiones.					88
INTENCIONALIDAD	Estimale estrategias que responda al propósito de la investigación					88
CONSISTENCIA	Considera que los ítems utilizados en este instrumento son todos y cada uno propios del campo que se está investigando.					88
COHERENCIA	Considera la estructura del presente instrumento adecuado al tipo de usuario a quienes se dirige el instrumento					88
METODOLOGÍA	Considera que los ítems miden lo que pretende medir.					88
PROMEDIO DE EVALORACIÓN						88%

ITEMS DE LA PRIMERA VARIABLE: Planificación estratégica

ITEM N°	SUFICIENTE	MEDIANAMENTE SUFICIENTE	INSUFICIENTE	OBSERVACIONES
01	✓			
02	✓			
03	✓			
04	✓			
05	✓			
06	✓			
07	✓			
08	✓			
09	✓			
10	✓			
11	✓			
12	✓			

ITEM N°	SUFICIENTE	MEDIANAMENTE SUFICIENTE	INSUFICIENTE	OBSERVACIONES
13	[
14	[
15	[
16	[
17	[

III. OPINIÓN DE APLICACIÓN:

¿Qué aspectos tendría que modificar, incrementar o suprimir en los instrumentos de investigación?

Aplicable

IV. PROMEDIO DE VALORACIÓN:

88%

Ate, 04 de mayo del 2021



Firma de experto informante
DNI N° 09499298

INFORME DE OPINIÓN DE EXPERTOS DEL INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN

I. DATOS GENERALES:

- I.1. Apellidos y nombres del informante: Dr. BARDALES CARDENAS MIGUEL
- I.2. Cargo e Institución donde labora: Docente a tiempo Completo - UCV
- I.3. Especialidad del experto: ADMINISTRACIÓN
- I.4. Nombre del Instrumento motivo de la evaluación: Cuestionario
- I.5. Autor del instrumento: **Solis Saire, Liliana Fatima**

II. ASPECTOS DE VALIDACIÓN E INFORME:

INDICADORES	CRITERIOS	Deficiente 0 - 20%	Regular 21 - 40%	Bueno 41 - 60%	Muy bueno 61 - 80%	Excelente 81 - 100%
CLARIDAD	Esta formulado con lenguaje apropiado					93
OBJETIVIDAD	Esta expresado de manera coherente y lógica.					93
PERTINENCIA	Responde a las necesidades internas y externas de la investigación					93
ACTUALIDAD	Esta adecuado para valorar aspectos y estrategias de mejora					93
ORGANIZACIÓN	Comprende los aspectos en calidad y claridad.					93
SUFICIENCIA	Tiene coherencia entre indicadores y las dimensiones.					93
INTENCIONALIDAD	Estima las estrategias que responda al propósito de la investigación					93
CONSISTENCIA	Considera que los ítems utilizados en este instrumento son todos y cada uno propios del campo que se está investigando.					93
COHERENCIA	Considera la estructura del presente instrumento adecuado al tipo de usuario a quienes se dirige el instrumento					93
METODOLOGÍA	Considera que los ítems miden lo que pretende medir.					93
PROMEDIO DE VALORACIÓN						93

ITEMS DE LA PRIMERA VARIABLE: **Planificación estratégica**

ITEM N°	SUFICIENTE	MEDIANAMENTE SUFICIENTE	INSUFICIENTE	OBSERVACIONES
01	✓			
02	✓			
03	✓			
04	✓			
05	✓			
06	✓			
07	✓			
08	✓			
09	✓			
10	✓			
11	✓			
12	✓			

13	✓			
14	✓			
15	✓			
16	✓			
17	✓			

III. **OPINIÓN DE APLICACIÓN:**

¿Qué aspectos tendría que modificar, incrementar o suprimir en los instrumentos de investigación?

Aplicable

IV. **PROMEDIO DE VALORACIÓN:**

93

Ate, 24 de abril del 2021



Dr. MIGUEL BARDALES CARDENAS DNI N° 08437636

INFORME DE OPINIÓN DE EXPERTOS DEL INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN

I. DATOS GENERALES:

I.1. Apellidos y nombres del informante: Mg. ARAMBURÚ GENG CARLOS ABRAHAM

I.2. Cargo e Institución donde labora: Docente a tiempo Parcial - UCV

I.3. Especialidad del experto: Investigación

I.4. Nombre del Instrumento motivo de la evaluación: Cuestionario

I.5. Autor del instrumento: **SOLIS SAIRE LILIANA FATIMA,**

II. ASPECTOS DE VALIDACIÓN E INFORME:

INDICADORES	CRITERIOS	Deficiente 0 - 20%	Regular 21 - 40%	Bueno 41 - 60%	Muy bueno 61 - 80%	Excelente 81 - 100%
CLARIDAD	Esta formulado con lenguaje apropiado					87
OBJETIVIDAD	Esta expresado de manera coherente y lógica.					88
PERTINENCIA	Responde a las necesidades internas y externas de la investigación					88
ACTUALIDAD	Esta adecuado para valorar aspectos yestrategias de mejora					91
ORGANIZACIÓN	Comprende los aspectos en calidad y claridad.					89
SUFICIENCIA	Tiene coherencia entre indicadores y las dimensiones.					88
INTENCIONALIDAD	Estimalasestrategiasqueresponda alpropósito de la investigación					90
CONSISTENCIA	Considera que los ítems utilizados en este instrumento son todos y cada uno propios del campo que se está investigando.					88
COHERENCIA	Considera la estructura del presenteinstrumento adecuado al tipo de usuario a quienes se dirige elinstrumento					88
METODOLOGÍA	Considera que los ítems miden lo quepretende medir.					91
PROMEDIO DE VALORACIÓN						89%

ITEMS DE LA PRIMERA VARIABLE: PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA

ITEM N°	SUFICIENTE	MEDIANAMENTE SUFICIENTE	INSUFICIENTE	OBSERVACIONES
01	✓			
02	✓			
03	✓			
04	✓			
05	✓			
06	✓			
07	✓			
08	✓			

09	✓			
10	✓			
11	✓			
12	✓			

ITEM N°	SUFICIENTE	MEDIANAMENTE SUFICIENTE	INSUFICIENTE	OBSERVACIONES
13	✓			
14	✓			
15	✓			
16	✓			
17	✓			

III. **OPINIÓN DE APLICACIÓN:**

¿Qué aspectos tendría que modificar, incrementar o suprimir en los instrumentos de investigación?

Aplicable

IV. **PROMEDIO DE VALORACIÓN:**

89%

Ate, 05 de mayo del 2021



Firma de experto informante
DNI N° 44075484

ANEXO 3. INSTRUMENTO DE RECOLECCIÓN DE DATOS

UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN

Estimado colaborador, me dirijo a usted con el debido respeto que se merece tenga la amabilidad de responder un sencillo y breve cuestionario dada de su experiencia laboral consignando con una "X" dentro del cuadrado la alternativa que usted considera la adecuada.

PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA	Nunca	Casi nunca	A veces	Casi siempre	Siempre
Dimensión 1: Formulación					
01. ¿Ud. se siente comprometido con la visión de la organización?					
02. ¿Considera Ud. que la visión es el factor que impulsa a la organización?					
03. ¿Considera Ud. que la organización desarrolla una visión compartida del camino que debe seguir?					
04. ¿Cree Ud. que al tener claro la misión le permite desarrollarse efectivamente en sus labores?					
05. ¿Considera Ud. que su jefe inmediato transmite oportunamente la misión de la empresa?					
06. ¿Ud. cuenta con sus herramientas de trabajo para alcanzar los objetivos de la organización?					
Dimensión 2: Implantación					
07. ¿Considera Ud. que se adapta a las herramientas de gestión implantadas por la organización?					
08. ¿Considera Ud. que genera ventajas competitivas demostrando responsabilidad en sus funciones?					
09. ¿Considera Ud. que trabaja bajo estándares de tiempo para alcanzar lo proyectado?					
10. ¿Ud. cuenta con las capacidades y habilidades para enfrentar retos en la organización?					
11. ¿Considera Ud. que sus jefes inmediatos generan involucramiento para poder aplicar la estrategia?					
12. ¿Ud. cuenta con habilidades blandas para implementar las estrategias?					
Dimensión 3: Evaluación					
13. ¿Considera Ud. que lo planificado por la organización se está cumpliendo a través de las estrategias?					
14. ¿Considera Ud. que se realiza evaluación de seguimiento a lo planificado?					
15. ¿La organización realiza una retroalimentación evaluativa de su planificación estratégica?					
16. ¿Considera Ud. que la organización evalúa y brinda un valor agregado a sus estrategias?					
17. ¿Considera Ud. que las estrategias aplicadas por la organización logran identificar las necesidades?					

**UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES ESCUELA
ACADÉMICO PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN**

Estimado colaborador, me dirijo a usted con el debido respeto que se merece tenga la amabilidad de responder un sencillo y breve cuestionario dada de su experiencia laboral consignando con una "X" dentro del cuadrado la alternativa que usted considera la adecuada.

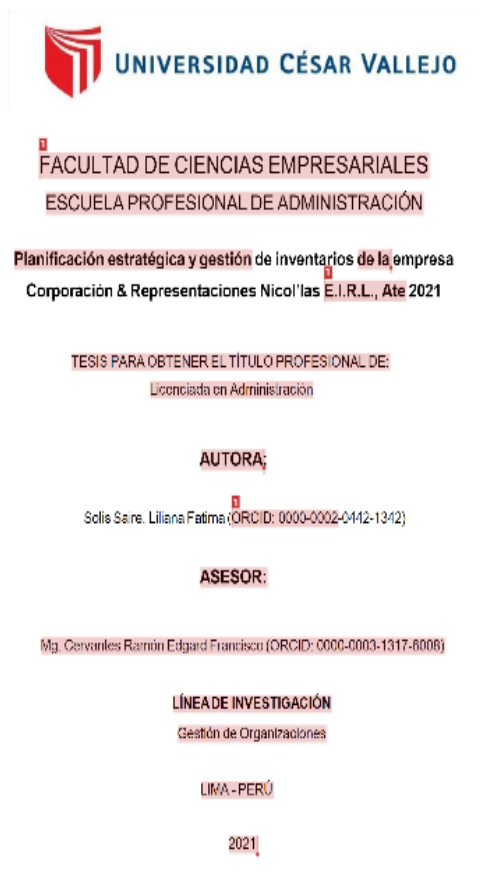
GESTIÓN DE INVENTARIO	Nunca	Casi nunca	A veces	Casi siempre	Siempre
Dimensión 1: Compras					
01. ¿Considera Ud. que la empresa maneja una política de precios que le permiten gestionar sus compras?					
02. ¿Se acostumbra a optimizar los costos en el manejo de los inventarios?					
03. ¿Cree Ud. que los productos que compra la empresa son de calidad?					
04. ¿Considera Ud. que se maneja de manera eficiente en todos los procesos y sistema una calidad integral?					
05. ¿Considera Ud. que el proceso de compra es efectivo y que permiten entregar a tiempo los productos a los clientes?					
06. ¿Considera Ud. que la organización evalúa y selecciona los proveedores para conseguir los mejores suministros?					
07. ¿La organización analiza sus compras para llevar a cabo una correcta gestión de inventarios?					
Dimensión 2: Demanda					
08. ¿La organización cuenta con los productos necesarios para satisfacer los pedidos?					
09. ¿Considera Ud. que la organización gestiona eficientemente sus inventarios para satisfacer la demanda?					
10. ¿Considera Ud. que la organización cuenta con los productos que generan mayor demanda?					
11. ¿Considera Ud. que la demanda de sus pedidos presenta un comportamiento óptimo?					
Dimensión 3: Almacén					
12. ¿Ud. controla los materiales desde la entrada, proceso y salida?					
13. ¿Se respeta los espacios o ángulos para facilitar la limpieza de materiales?					
14. ¿Considera Ud. ¿Que la organización realiza un mantenimiento correctivo de sus productos almacenados?					
15. ¿Ud. manipula cuidadosamente los diferentes tipos de materiales?					
16. ¿Considera Ud. que su jefe inmediato le brinda las técnicas para hacer uso adecuado del manejo de materiales?					
17. ¿Ud. registra cada unidad de producto para la correcta identificación?					


ANEXO 4. MATRIZ DE DATOS

Variable		PLANIFICACIÓN ESTRÁTEGICA																
Dimensiones		Formulación					Implantación						Evaluación					
Indicadores		Visión			Misión		Objetivo	Responsabilidad		Táctica	Liderazgo			Seguimiento		Retroalimentación		Estrategia
Preguntas		Pregunta 1	Pregunta 2	Pregunta 3	Pregunta 4	Pregunta 5	Pregunta 6	Pregunta 7	Pregunta 8	Pregunta 9	Pregunta 10	Pregunta 11	Pregunta 12	Pregunta 13	Pregunta 14	Pregunta 15	Pregunta 16	Pregunta 17
PARTICIPANTES	1	5	5	5	5	4	5	3	5	4	3	4	5	5	4	3	4	4
	2	4	4	3	4	3	3	1	2	4	4	1	2	3	3	2	3	4
	3	4	4	3	4	3	4	2	4	3	2	2	4	4	3	3	5	5
	4	4	4	4	5	4	2	3	2	1	3	3	2	3	4	2	3	4
	5	5	4	2	3	4	5	1	3	4	5	1	3	5	3	3	5	5
	6	4	5	3	2	4	4	3	4	5	3	3	4	5	3	4	5	4
	7	5	2	3	2	2	2	2	2	1	2	2	2	4	2	2	3	5
	8	4	4	4	5	4	3	4	5	5	5	4	5	4	4	4	4	5
	9	4	5	4	3	4	2	5	3	4	4	5	3	5	4	4	4	4
	10	2	2	2	3	3	1	2	2	4	4	2	2	2	2	2	3	3
	11	3	4	5	4	5	2	5	4	4	5	5	4	4	5	4	5	5
	12	5	3	3	5	2	5	4	4	5	5	4	4	4	3	4	5	5
	13	2	5	4	3	4	3	1	3	4	4	1	3	4	4	3	4	5
	14	5	5	2	5	3	4	5	4	5	4	5	4	5	3	4	5	4
	15	5	4	4	5	4	5	4	2	5	5	4	2	5	4	4	4	5
	16	4	4	3	4	5	4	1	1	4	4	1	1	4	4	2	2	5
	17	5	5	4	5	4	3	2	4	4	5	2	4	5	4	3	5	4
	18	4	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	4	5	4	4
	19	4	5	4	5	4	5	3	4	5	4	3	4	5	4	4	5	4
	20	5	3	5	4	5	4	5	4	4	3	5	4	4	5	4	5	5
	21	3	2	3	5	1	5	2	3	2	2	2	3	3	3	3	4	4
	22	4	4	5	4	4	2	3	5	4	5	3	5	4	4	4	4	5
	23	5	4	3	4	5	3	2	4	4	5	2	4	5	4	3	5	4
	24	2	2	4	1	1	4	2	1	5	4	2	1	2	2	3	2	3
	25	4	5	5	4	4	4	2	3	4	5	2	3	5	4	3	5	4
	26	5	4	5	3	5	5	5	5	5	4	5	5	5	4	5	4	4
	27	4	5	3	5	3	5	5	4	4	3	5	4	5	4	4	5	4
	28	1	2	2	2	2	4	3	3	3	2	3	3	2	2	3	4	3
	29	4	3	5	4	4	5	3	5	5	5	3	5	4	4	4	4	5
	30	5	5	4	4	5	4	4	4	5	5	4	4	5	4	4	5	4
	31	3	4	5	4	5	2	5	4	4	5	5	4	4	5	4	5	5
	32	5	3	3	5	2	5	4	4	5	5	4	4	4	3	4	5	5
	33	2	5	4	3	4	3	1	3	4	4	1	3	4	4	3	4	5
	34	5	5	2	5	3	4	5	4	5	4	5	4	5	3	4	5	4
	35	5	4	4	5	4	5	4	2	5	5	4	2	5	4	4	4	5
	36	4	4	3	4	5	4	1	1	4	4	1	1	4	4	2	2	5
	37	5	5	4	5	4	3	2	4	4	5	2	4	5	4	3	5	4

Variable		GESTIÓN DE INVENTARIOS																
Dimensiones		Compras					Demanda					Almacén						
Indicadores		Costo		Calidad		Proveedores		Análisis	Producto	Mercado		Comportamiento	Control	Mantenimiento		Manipulación		Registro
Preguntas		Pregunta 1	Pregunta 2	Pregunta 3	Pregunta 4	Pregunta 5	Pregunta 6	Pregunta 7	Pregunta 8	Pregunta 9	Pregunta 10	Pregunta 11	Pregunta 12	Pregunta 13	Pregunta 14	Pregunta 15	Pregunta 16	Pregunta 17
PARTICIPANTES	1	4	4	5	4	4	5	2	5	4	1	2	4	5	4	3	4	4
	2	5	5	5	5	4	3	2	2	4	4	1	3	3	3	2	3	4
	3	4	3	4	4	4	4	2	5	3	2	2	5	4	3	3	5	5
	4	2	3	3	5	5	2	3	2	1	3	3	3	3	4	2	3	4
	5	5	4	2	3	4	5	2	3	4	5	1	5	5	3	3	5	5
	6	4	5	3	2	5	4	3	4	5	3	3	5	5	3	4	5	4
	7	5	2	3	2	3	2	2	2	1	2	2	3	4	2	2	3	5
	8	4	4	4	5	5	3	4	5	5	5	4	4	4	4	4	4	5
	9	4	5	4	3	5	2	5	3	4	4	5	4	5	4	4	4	4
	10	2	2	2	1	4	1	2	2	4	4	2	3	2	2	2	3	3
	11	3	4	5	4	6	2	5	4	4	5	5	5	4	5	4	5	5
	12	5	3	3	5	3	5	4	4	5	5	4	5	4	3	4	5	5
	13	2	5	4	3	5	3	1	3	4	4	1	4	4	4	3	4	5
	14	5	5	2	5	4	4	5	4	5	4	5	5	5	3	4	5	4
	15	5	4	4	5	5	5	4	2	5	5	4	4	5	4	4	4	5
	16	4	4	3	4	6	4	1	1	4	4	1	2	4	4	2	2	5
	17	5	5	4	5	5	3	2	4	4	5	2	5	5	4	3	5	4
	18	4	5	5	3	6	4	5	5	5	5	5	4	5	4	5	4	4
	19	4	5	4	5	5	5	3	4	5	4	3	5	5	4	4	5	4
	20	5	3	5	4	6	4	5	4	4	3	5	5	4	5	4	5	5
	21	3	2	3	5	2	5	2	3	2	2	2	4	3	3	3	4	4
	22	4	4	5	4	5	2	3	5	4	5	3	4	4	4	4	4	5
	23	5	4	3	4	6	3	2	4	4	5	2	5	5	4	3	5	4
	24	2	3	4	1	2	4	2	1	5	4	2	2	2	2	3	2	3
	25	4	5	5	4	6	4	2	3	4	5	2	5	5	4	3	5	4
	26	5	4	5	3	6	5	5	5	5	4	5	4	5	4	5	4	4
	27	4	5	3	5	4	5	5	4	4	3	5	5	5	4	4	5	4
	28	1	2	2	2	3	4	3	3	3	2	3	4	2	2	3	4	3
	29	4	3	5	4	5	5	3	5	5	5	3	4	4	4	4	4	5
	30	5	5	4	4	6	4	4	4	5	5	4	5	5	4	4	5	4
	31	3	4	5	4	6	2	5	4	4	5	5	5	4	5	4	5	5
	32	5	3	3	5	3	5	4	4	5	5	4	5	4	3	4	5	5
	33	2	5	4	3	5	3	1	3	4	4	1	4	4	4	3	4	5
	34	5	5	2	5	4	4	5	4	5	4	5	5	5	3	4	5	4
	35	5	4	4	5	5	5	4	2	5	5	4	4	5	4	4	4	5
	36	4	4	3	4	6	4	1	1	4	4	1	2	4	4	2	3	5
	37	5	5	4	5	5	3	2	4	4	5	2	5	5	4	3	5	4

ANEXO 5. CAPTURA DE PANTALLA DEL TURNITIN



 **UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO**

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN

Planificación estratégica y gestión de inventarios de la empresa
Corporación & Representaciones Nicol'las E.I.R.L., Ate 2021

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:
Licenciada en Administración

AUTORA;
Solis Sainz, Liliana Fatima (ORCID: 0000-0002-0442-1342)

ASESOR:
Mg. Cervantes Ramón Edgard Francisco (ORCID: 0000-0003-1317-6006)

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN
Gestión de Organizaciones

LIMA - PERÚ

2021



ANEXO 6. CONSENTIMIENTO INFORMADO

CONSENTIMIENTO INFORMADO

SRES

UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

CAMPUS LIMA-ATE

ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN

Yo CID CARHUANCHO SOLIS, identificado con DNI 43212092 gerente general de CORPORACIÓN & REPRESENTACIONES NICOL'LAS E.I.R.L., autorizo a la joven estudiante SOLIS SAIRE LILIANA FATIMA, el permiso de usar el nombre de la empresa para el desarrollo de su TESIS, sobre el tema relacionado planificación estratégica y gestión de inventarios de la empresa.

ATTE:

CORPORACIÓN & REPRESENTACIONES NICOL'LAS E.I.R.L.


CID Carhuacho Solis
GERENTE GENERAL

CID CARHUANCHO SOLIS

DNI: 43212092

GERENTE GENERAL