

UNIVERSIDAD NACIONAL JOSÉ FAUSTINO SÁNCHEZ CARRIÓN



**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS, CONTABLES Y FINANCIERAS
ESCUELA PROFESIONAL DE CIENCIAS CONTABLES Y FINANCIERAS**

TESIS

**Gestión Estratégica y Control de Inventarios en
Empresas de Lubricentros del Distrito de
Huacho, 2022**

PRESENTADO POR:

BACH. FLAVIO CESAR RETUERTO VERAMENDI

PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE CONTADOR PÚBLICO



**UNIVERSIDAD NACIONAL
JOSÉ FAUSTINO SÁNCHEZ CARRIÓN
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS, CONTABLES Y FINANCIERAS**

**Dr. CPCC Pablo Fernando Vásquez Morante
Código N° DNU 076**

ASESOR:

Dr. CPCC. PABLO FERNANDO VÁSQUEZ MORANTE

HUACHO-PERÚ

2022

Gestión Estratégica y Control de Inventarios en Empresas de Lubricentos del Distrito de Huacho, 2022

INFORME DE ORIGINALIDAD

17%

INDICE DE SIMILITUD

16%

FUENTES DE INTERNET

2%

PUBLICACIONES

9%

TRABAJOS DEL ESTUDIANTE

FUENTES PRIMARIAS

1	repository.usta.edu.co Fuente de Internet	1%
2	Submitted to Universidad Tecnologica del Peru Trabajo del estudiante	1%
3	worldwidescience.org Fuente de Internet	1%
4	Submitted to Universidad Autonoma del Peru Trabajo del estudiante	1%
5	renati.sunedu.gob.pe Fuente de Internet	1%
6	repositorio.upp.edu.pe Fuente de Internet	1%
7	repositorio.upn.edu.pe Fuente de Internet	1%
8	repositorio.ulasamericas.edu.pe Fuente de Internet	1%

GESTIÓN ESTRATÉGICA Y CONTROL DE INVENTARIOS
EN EMPRESAS DE LUBRICENTROS DEL DISTRITO DE
HUACHO, 2022

DEDICATORIA

A Dios y mi familia.

.

AGRADECIMIENTO

En primer lugar, agradezco a Dios por permitirme vivir esta experiencia, darme salud y acompañarme en cada paso de mi vida para ser mejor persona.

De igual forma estoy muy agradecido tanto con mi familia como también con mis familiares que me brindaron importantes enseñanzas de vida, y sobre todo el apoyo necesario para poder cumplir mis objetivos paso a paso. A su vez agradezco a las personas que me han ayudado durante todo este proceso para culminar la tesis.

INDICE

INDICE.....	v
RESUMEN	x
ABSTRACT.....	xi
INTRODUCCIÓN.....	xii
CAPITULO I: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	1
1.1. Descripción de la realidad problemática.....	1
1.2. Problema de investigación.....	2
1.2.1 Problema general	2
1.2.2 Problemas específicos.....	3
1.3. Objetivos de la investigación.....	3
1.3.1 Objetivo general	3
1.3.2 Objetivos específicos.....	3
1.4. Justificación de la investigación	4
1.4.1 Justificación teórica	4
1.4.2 Justificación práctica	4
1.4.3 Justificación metodológica	5
1.4.4 Justificación social.....	5
1.5. Delimitaciones del estudio.....	6
1.5.1 Delimitación temporal	6
1.5.2 Delimitación espacial	6
1.5.3 Delimitación conceptual.....	6
1.6. Viabilidad del estudio.....	6
CAPITULO II: MARCO TEÓRICO.....	8
2.1. Antecedentes de la investigación.....	8

2.1.1	Investigaciones Internacionales.....	8
2.1.2	Investigaciones Nacionales.....	10
2.2.	Bases teóricas.....	12
2.2.1	Gestión Estratégica.....	12
2.2.2	Control de Inventarios.....	14
2.3.	Bases Filosóficas.....	15
2.4.	Definición de términos básicos.....	16
2.5.	Hipótesis de investigación.....	24
2.5.1	Hipótesis General:.....	24
2.5.2	Hipótesis Específicas:.....	24
2.6.	Operacionalización de variables.....	25
2.6.1	Variable 1: Gestión Estratégica.....	25
2.6.2	Variable 2: Control de Inventarios.....	26
CAPÍTULO III: METODOLOGÍA.....		27
3.1.	Diseño Metodológico.....	27
3.1.1	Tipo de Investigación.....	27
3.1.2	Enfoque.....	27
3.1.3	Nivel de Investigación.....	28
3.1.4	Método de Investigación.....	28
3.2.	Población y muestra:.....	29
3.2.1	Población:.....	29
3.2.2	Muestra.....	29
3.3.	Técnicas de recolección de datos.....	29
3.3.1	Técnicas.....	29
3.3.2	Instrumentos.....	30

3.4. Técnicas para el procesamiento de la información.....	31
CAPÍTULO IV: RESULTADOS	32
4.1. Análisis de los Resultados	32
4.1.1. Descripción de la variable independiente gestión estratégica	32
4.1.2. Descripción de la variable control de inventarios	36
4.2. Contrastación de hipótesis	40
4.2.1. Prueba de hipótesis general	40
4.2.2. Prueba de hipótesis específica 1	41
4.2.3. Prueba de hipótesis específica 2	42
4.2.4. Prueba de hipótesis específica 3	43
Formulación de hipótesis.....	43
CAPÍTULO V: DISCUSIÓN	45
5.1. Discusión	45
CAPÍTULO VI: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	48
6.1. Conclusiones.....	48
6.2. Recomendaciones	50
CAPÍTULO VII: REFERENCIAS	52
7.1 Fuentes bibliográficas.....	52
Anexo 01: Matriz de Consistencia.....	55

INDICE DE TABLAS

Tabla 1: Operacionalización de la Variable Gestión Estratégica	25
Tabla 2: Operacionalización de la Variable Control de Inventarios	26
Tabla 3: ¿Cómo calificaría la gestión estratégica en la empresa?	32
Tabla 4: ¿Cómo calificaría el análisis del entorno en la empresa?	33
Tabla 5: ¿Cómo calificaría la formulación de estrategias en la empresa?.....	34
Tabla 6: ¿Cómo calificaría la toma de decisiones en la empresa?	35
Tabla 7: ¿Cómo calificaría el control de inventarios en la empresa?	36
Tabla 8: ¿Cómo evaluaría el proceso de almacenamiento en la empresa?	37
Tabla 9: ¿Cómo calificaría el proceso de distribución en la empresa?	38
Tabla 10: ¿Cómo calificaría el proceso de valuación de los inventarios?.....	39
Tabla 11: Correlación entre la Gestión Estratégica y el Control de Inventarios de las Empresas de Lubricentros del Distrito de Huacho, 2022.	40
Tabla 12: Correlación entre la dimensión Análisis del Entorno y el Control de Inventarios de las Empresas de Lubricentros del Distrito de Huacho, 2022.....	41
Tabla 13: Correlación entre la dimensión Formulación de Estrategias y el Control de Inventarios de las Empresas de Lubricentros del Distrito de Huacho, 2022.	42
Tabla 14: Correlación entre la dimensión Toma de Decisiones y el Control de Inventarios de las Empresas de Lubricentros del Distrito de Huacho, 2022.....	43

INDICE DE FIGURAS

Figura 1: ¿Cómo calificaría la gestión estratégica en la empresa?	32
Figura 2: ¿Cómo calificaría el análisis del entorno en la empresa?	33
Figura 3: ¿Cómo calificaría la formulación de estrategias en la empresa?	34
Figura 4: ¿Cómo calificaría la toma de decisiones en la empresa?	35
Figura 5: ¿Cómo calificaría el control de inventarios en la empresa?	36
Figura 6: ¿Cómo evaluaría el proceso de almacenamiento en la empresa?	37
Figura 7: ¿Cómo calificaría el proceso de distribución en la empresa?	38
Figura 8: ¿Cómo calificaría el proceso de valuación de los inventarios?	39

RESUMEN

Objetivo: Demostrar la forma en que la gestión estratégica influye significativamente en el control de los inventarios de las empresas de lubricentros del distrito de Huacho.

Método: La población estuvo compuesta por 50 personas, entre propietarios, funcionarios y servidores de las empresas de lubricentros del distrito de Huacho; siendo la población de número reducido, se tomó como muestra la totalidad de personas, a quienes se les aplicó un cuestionario de 30 preguntas, cuyas respuestas están estructuradas de acuerdo al grado de satisfacción de la escala de Likert, teniendo en cuenta las dos variables gestión estratégica y control de inventarios.

Resultados: El 58.0% de los encuestados calificó de nivel medio o regular la aplicación de la gestión estratégica que se efectúa en la empresa donde labora, en cuanto al análisis del entorno, el 58.0% menciona que es de nivel medio o regular, en lo referido a la formulación de estrategias, el 64.0% manifiesta que es medio o regular, en tanto que lo relacionado a la toma de decisiones, el 60.0% indicó que su nivel es medio o regular. Se utilizó la prueba estadística R de Spearman para verificar la validez de las hipótesis planteadas.

Conclusión: La principal conclusión es que existe una relación altamente significativa entre las variables gestión estratégica y control de las empresas de lubricentros del distrito de Huacho ($r_s = 0.877$, $p=0.000$), esto significa que, si el objetivo de la empresa es controlar eficientemente los inventarios, se necesita aplicar la gestión estratégica, a través de las herramientas modernas de administración que tenemos a disposición, esto posibilitará rentabilizar las operaciones y lograr la sostenibilidad de la empresa.

Palabras clave: gestión estratégica, control de inventarios, análisis del entorno, formulación de estrategias, toma de decisiones.

ABSTRACT

Objective: Demonstrate the way in which strategic management significantly influences the control of inventories of lubrication companies in the Huacho district.

Method: The population was made up of 50 people, including owners, officials and servants of the lubricant companies in the district of Huacho; Being the population of small number, the total number of people was taken as a sample, to whom a questionnaire of 30 questions was applied, whose answers are structured according to the degree of satisfaction of the Likert scale, taking into account the two management variables. strategy and inventory control.

Results: 58.0% of those surveyed described the application of strategic management that is carried out in the company where they work as medium or regular level, regarding the analysis of the environment, 58.0% mention that it is medium or regular level, as regards Referring to the formulation of strategies, 64.0% state that it is medium or regular, while in relation to decision-making, 60.0% indicated that its level is medium or regular. Spearman's R statistical test was used to verify the validity of the hypotheses.

Conclusions: The main conclusion is that there is a highly significant relationship between the strategic management and control variables of the lubrication center companies in the Huacho district ($r_s = 0.877$, $p=0.000$), this means that if the objective of the company is to control inventories efficiently, it is necessary to apply strategic management, through the modern administration tools that we have available, this will make it possible to make operations profitable and achieve the sustainability of the company.

Keywords: strategic management, inventory control, environment analysis, strategy formulation, decision making.

INTRODUCCIÓN

El contexto actual, tanto en el ámbito internacional como el nacional, es incierto, las economías de los países buscan volver a sus niveles de crecimiento pre pandemia del COVID-19, sin embargo, esto no ha podido ser logrado ya que han aparecido otros problemas de naturaleza diversa, políticos, bélicos, sociales, que terminan empantanando las posibilidades de normalizar las economías de los países tanto desarrollados como de los subdesarrollados.

Esta situación repercute directamente en las posibilidades de crecimiento y sostenibilidad de las empresas, independientemente de su magnitud y del giro del negocio, obviamente, algunas van a sentir más los efectos adversos de este periodo turbulento. Ante esta realidad, surge la interrogante acerca del camino o ruta a seguir. Liquidamos las operaciones de la empresa o tratamos de resistir estos tiempos complicados. Algunos empresarios válidamente, han optado por la primera alternativa, mientras que otros ponen sus mayores esfuerzos, y se empeñan en mantener las empresas que crearon con tanto esfuerzo y de la cual dependen muchas familias.

Debemos tener presente que la sostenibilidad y crecimiento de cualquier empresa, no es sino producto de la adecuada gestión de sus recursos y del buen manejo de la parte operativa, en este caso el control de uno de los activos más importante de la empresa, los inventarios, debe ser gestionado de la manera más eficiente, más profesional posible; si esto no fuera así, se estará poniendo en riesgo, no solo los resultados económicos de la empresa, sino la estructura de financiamiento y la sostenibilidad de la organización.

Expuesto el panorama actual, el presente trabajo de investigación revisa, analiza y propone un modelo de gestión estratégica que promueva el control eficiente de los inventarios; aspectos como el análisis permanente del entorno, la formulación de las estrategias más conveniente y el proceso de toman de decisiones que busque el cumplimiento

de los fines y objetivos, debe ser la luz que guíe permanentemente el camino del éxito de la organización.

En concordancia con lo que exige la Resolución de Consejo Universitario N° 944-2021-CU-UNJFSC, “Reglamento para el Otorgamiento de Grados y Títulos Profesionales de la UNJFSC”, el informe de investigación se ha dividido en seis capítulos, los mismos que a continuación detallamos:

En el capítulo I denominado planteamiento del problema, se realiza un breve diagnóstico de la situación en la que se vienen desarrollando las actividades de las empresas de lubricentros en particular, que no es sino el reflejo de la situación de las empresas en general, este análisis nos ha permitido delimitar la investigación, diseñándose una matriz lógica que marca el desarrollo sistemático de la investigación, compuesta por el problema, objetivos, justificación, delimitación y la viabilidad del estudio.

En el capítulo II denominado Marco Teórico, se establece la base teórica y conceptual a partir de la cual planteamos las hipótesis de investigación, para tal efecto citamos algunos estudios internacionales y nacionales, exponemos los fundamentos teóricos referidas a las variables y dimensiones de investigación, así mismo se plantea la base filosófica, las definiciones conceptuales; lo cual nos conduce a la elaboración del cuadro de operacionalización de las variables.

En el capítulo III, denominado Metodología, en base a los objetivos planteados, formula el diseño metodológico, se determina la población, y se calcula la muestra representativa, se seleccionan las técnicas e instrumentos de recolección de datos y la técnica de procesamiento de la información.

En el capítulo IV, denominado Resultados, exponemos la presentación, análisis e interpretación de los resultados, utilizando la estadística descriptiva, mostramos las tablas y

gráficos elaborados después del procesamiento de los datos, utilizando para el efecto el software estadístico SPSS V25, así como, las pruebas de hipótesis respectivas.

En el capítulo V, denominado Discusión, confrontamos los resultados obtenidos por la investigación, con los antecedentes obtenidos y considerados en el segundo capítulo.

En el capítulo VI, denominado Conclusiones y Recomendaciones, exponemos las conclusiones a las que arribó la presente investigación, así como realizamos las recomendaciones en atención las conclusiones establecidas.

Como fuentes de información, se considera las fuentes bibliográficas, y electrónicas utilizadas en el desarrollo de la investigación.

El Autor

CAPITULO I: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1. Descripción de la realidad problemática

En el contexto internacional las empresas se enfrentan constantemente a una feroz competencia por posicionarse y sostenerse en un mercado muy complejo, de constantes cambios, que viene padeciendo las consecuencias de los problemas económicos, sociales y políticos que periódicamente se vienen sucediendo. Las organizaciones, dentro de sus posibilidades, tratan de implementar mecanismos para enfrentar los retos que se le plantean, en otras circunstancias solo les queda utilizar mecanismos para coberturarse y aminorar los riesgos que se le presentan.

Los retos a enfrentar requieren la selección, planificación y ejecución de las mejores estrategias tendientes a gestionar de manera eficiente los inventarios dentro de las organizaciones. Sabido es que los inventarios, aparte de ser uno de los activos más importantes dentro de la estructura financiera de la empresa, están directamente relacionados con el corazón del negocio, es decir con la razón de ser de la organización; por lo tanto, urge ser tratado de la manera más profesional y técnica posible.

La gestión estratégica relacionada con el control de inventarios reviste particular importancia, por cuanto la aplicación de las decisiones más pertinentes, y de manera oportuna, van a permitir la sostenibilidad de la empresa en el mercado. La gestión de los costos genera impactos que se van a ver reflejados en el estado de resultados integrales, vía el costo de ventas, y en el estado de situación financiera, a través de optimizar la inversión en el rubro.

La realidad en nuestro país, principalmente en el sector de la micro, pequeña y mediana empresa, es que el manejo del rubro de inventarios, no es lo más profesional que debiera ser, se le maneja de una manera muy empírica, sin ninguna planificación,

reina la desorganización, no se cuenta con los controles que corresponden y la ejecución de los procedimientos no se realiza con la exigencia que se requiere. Por lo tanto, siendo un concepto clave para la sostenibilidad de la empresa, muestra deficiencias que pueden terminar perjudicando la sostenibilidad del negocio.

Por otro lado, en empresas del rubro de lubricentros, dedicadas a prestar servicios de cambio de aceites a los motores de vehículos, al control y cambio de filtros, refrigerantes y aditivos anticongelantes, así como la comercialización de lubricantes e insumos complementarios; contar con una gestión eficiente de los inventarios, debe permitir cumplir oportunamente y con criterios de calidad, la prestación del servicio que el cliente requiere; más cuando la seguridad del conductor y del pasajero, necesita la confianza de estar viajando en un vehículo debidamente lubricado y con el mantenimiento adecuado.

Se puede advertir pues, que el control eficiente de los inventarios, requiere la selección e implementación de las estrategias más adecuadas, que sean aplicadas por personal que cuente con las capacidades para ejecutarlas, que el espacio donde se tengan los productos almacenados cuenten con el tamaño, la seguridad y la mejor ambientación posible, así como que permita aplicar los controles más pertinentes, utilizando la tecnología que posibilite disponer con la información de manera oportuna para el proceso de toma de decisiones.

1.2. Problema de investigación

1.2.1 Problema general

¿ De qué forma la Gestión Estratégica influye significativamente en el Control de Inventarios de las Empresas de Lubricentros del Distrito de Huacho, 2022?

1.2.2 Problemas específicos

¿De qué forma la gestión estratégica influye significativamente en el control de inventarios de las empresas de lubriccentros del Distrito de Huacho, 2022, a través del análisis del entorno?

¿De qué forma la gestión estratégica influye significativamente en el control de inventarios de las empresas de lubriccentros del Distrito de Huacho, 2022, a través de la formulación de estrategias?

¿De qué manera la gestión estratégica influye significativamente en el control de inventarios de las empresas de lubriccentros del Distrito de Huacho, 2022, a través de la toma de decisiones?

1.3. Objetivos de la investigación

1.3.1 Objetivo general

Demostrar la forma en que la gestión estratégica, influye significativamente en el control de inventarios de las empresas de lubriccentros del Distrito de Huacho, 2022.

1.3.2 Objetivos específicos

Analizar la forma en que la gestión estratégica influye significativamente en el control de inventarios de las empresas de lubriccentros del distrito de Huacho, 2022, a través del análisis del entorno.

Describir la forma en que la gestión estratégica influye significativamente en el control de inventarios de las empresas de lubriccentros del Distrito de Huacho, 2022, a través de la formulación de estrategias.

Establecer la forma en que la gestión estratégica influye significativamente en el control de inventarios de las empresas de lubricentos del distrito de Huacho, 2022, a través de la toma de decisiones.

1.4. Justificación de la investigación

La presente investigación la consideramos relevante mirándola desde diferentes aspectos, refirma teorías sobre las variables y dimensiones, propone su aplicación práctica en unidades de negocios similares a los de servicios de lubricentos, requiere la aplicación de una metodología que se adapte a los objetivos de la investigación; si cumplimos con lo anteriormente mencionado, el impacto social directo e indirecto estará plenamente asegurado.

1.4.1 Justificación teórica

La aplicación correcta de la gestión estratégica con el propósito de optimizar el control de los inventarios, si bien es cierto cuenta con un marco teórico elaborado por diferentes autores, las doctrinas tienen que adecuarse a la realidad particular de cada ente empresarial. La aplicación de estrategias modernas, de modelos de gestión apropiados a una realidad muy cambiante, reclama la aplicación de teorías que se vayan adaptando a los modelos de negocios, al marco regulador y tributario, a los gustos y necesidades de los clientes.

1.4.2 Justificación práctica

El conocimiento teórico, sino es correctamente aplicado a la solución de problemas de nuestra realidad, significará muy poco, quedará en el conocimiento de los académicos. El sentido de la realización del trabajo de investigación, no debe quedar solo en plantear alternativas teóricas, sin menoscabar el enorme mérito e importancia que éstas tienen, sino servir

como antecedente o se promueva la aplicación, en empresas similares a las trabajadas como unidad de análisis. El pasar de la teoría a la acción es el reto que demanda la participación de profesionales contables o en general de las ciencias empresariales. Sin embargo, eso pasa por recomendar que las personas encargadas de ejecutar o tomar decisiones, tengan las competencias y capacidades para ponerlas en práctica.

1.4.3 Justificación metodológica

La investigación para su desarrollo y con la expectativa de que logre los fines y objetivos previstos, adoptará la metodología más apropiada y se redactará en cumplimiento estricto de los protocolos y requisitos establecidos por la universidad donde se presenta el proyecto. Esto implica no solo cumplir con aspectos formales, sino sobre todo con la parte sustancial, que tiene relación directa con los objetivos de la investigación y que lo podemos visualizar en las hipótesis, que debemos contrastar a través de la prueba de hipótesis correspondiente.

1.4.4 Justificación social

Las empresas de lubricentros, conforman un sector complementario al sector transporte, no sólo de vehículos particulares sino también de transporte de carga y pasajeros; por lo tanto, son un bastión sumamente importante en la cadena de suministro de bienes y servicios que todos los peruanos consumimos. El éxito y prosperidad de estos negocios impactará directamente en la generación de empleo de un sector importante de la población, así como incidirá indirectamente en negocios complementarios, con lo cual se contribuye con proporcionar dinamismo a nuestra economía.

1.5. Delimitaciones del estudio

1.5.1 Delimitación temporal

De acuerdo a la planificación de actividades, evidenciado en el cronograma respectivo, se tiene pensado desarrollar la investigación, entre los meses de Junio a octubre del 2022. Se trabajará con data relativa al ejercicio fiscal 2022.

1.5.2 Delimitación espacial

Se está coordinando visitas a las instalaciones de empresas de lubricentros ubicadas dentro del radio geográfico del distrito de Huacho, con la finalidad de entrevistarnos con personal clave, encargado de tomar decisiones y gestionar estratégicamente el control de los inventarios.

1.5.3 Delimitación conceptual

La investigación ha identificado la variable gestión estratégica y su correlación con el control de los inventarios en empresas de lubricentros, en ese sentido, nos enfocaremos en analizar los conceptos y definiciones, tratando de entender la problemática y plantear las recomendaciones más pertinentes.

1.6. Viabilidad del estudio

La paulatina normalización de las actividades económicas, con las consecuencias de haber enfrentado los efectos de la pandemia del COVID-19, está permitiendo acudir a las instalaciones de empresas dedicados al rubro de lubricentros, con la finalidad de entrevistarnos con el personal clave encargado de tomar las decisiones, especialmente lo referente a la gestión estratégica y su efecto en el control de los inventarios, esto nos está permitiendo acopiar información que

va a ser necesaria para las actividades de planificación y posterior ejecución del trabajo de investigación.

Un aspecto que nos permite afirmar la viabilidad del desarrollo de la investigación, es el hecho de haber prestado servicios en una empresa del rubro de lubricantes, por lo tanto, tenemos el conocimiento de la problemática desde el interior de la organización.

Con relación a los recursos económicos que se necesitan para ejecutar, no solo el proyecto sino el desarrollo de la investigación, estamos haciendo los esfuerzos correspondientes para afrontar de manera oportuna con la inversión, que demanda realizar el conjunto de actividades establecidas en el plan de actividades. Se está considerando también, contar con el apoyo de profesionales y técnicos capacitados y con experiencia en el sector transporte de carga pesada, especialmente en temas de costos logística y de estrategias para crear valor en las organizaciones.

Basado en estos fundamentos, y recurriendo de acuerdo a lo proyectado, a investigación bibliográfica, ya sea física o virtual, pensamos que podremos cumplir con los objetivos de la investigación. Somos conscientes que en el camino se presentarán inconvenientes, que esperamos con ingenio y esfuerzo podamos superar.

CAPITULO II: MARCO TEÓRICO

2.1. Antecedentes de la investigación

2.1.1 Investigaciones Internacionales

De acuerdo a lo manifestado por las investigadoras Garrido y Cejas (2017), en el artículo publicado por la Revista Científica Electrónica de Ciencias Gerenciales – NEGOTIUM, titulado La gestión de inventario como factor estratégico en la administración de empresas. El objetivo fue analizar la efectividad de la gestión de inventarios a través de la aplicación de modelos matemáticos /estadísticos con el fin de destacar los costos inherentes al producto que se comercializa en las Pymes del Cantón Riobamba Ecuador. Como metodología se desarrolló las bases documentales y la aplicación de modelos matemáticos sustentados en herramientas estadísticas que permitieron planear y proyectar la administración de los productos. La muestra fue de tres empresas ubicadas en el cantón de Riobamba, se logró realizar el diagnostico correspondiente de los costos y la cantidad requerida en los inventarios de los productos. Por tanto, una administración eficaz de los inventarios garantiza las ganancias de las pymes, aumenta los ingresos y el total de los activos.

Los investigadores Cárdenas, Ariza y Fonseca (2019), en el artículo publicado en el libro de memorias del Tercer Encuentro Nacional de Semilleros de Ingeniería Industrial de la Universidad Santo Tomás de Colombia, titulada Modelo de gestión estratégico de inventarios IQR para Pymes:

En este artículo se analizan los sistemas de gestiones de inventario pertenecientes a las pymes, pequeñas y medianas empresas, dentro de su

proceso de producción requieren métodos de inventarios con el propósito de tener control eficiente, en que se determine variedad y stock razonable en sus productos. Su principal deficiencia es que carecen de una debida gestión y administración de sus registros como la diferencia entre el físico y el contable. Ahora bien, con el fin de evitar el conteo físico y mantener una competitividad en el mercado, es necesario encontrar técnicas y herramientas tecnológicas que permitan reducir los niveles de relación y lograr mayores niveles de eficiencia. (p.96)

Por otra parte, de acuerdo al artículo realizado por el investigador Cedeño Velasco (2019) en la revista Universidad y Sociedad de la Universidad de Guayaquil, cuyo título es “Las estrategias gerenciales como base fundamental para la administración en los negocios”, el objetivo del trabajo consistió en:

Analizar la incidencia que pueden tener las estrategias gerenciales en la buena marcha del negocio. La investigación es cualitativa, de tipo documental y descriptivo, utilizando como instrumento una guía de entrevista estructurada a expertos en el área de administración de empresas. Los resultados indican que los principales elementos para una buena administración se asocian con estrategias basadas en la experiencia del administrador, el cumplimiento de normas de calidad y la constante innovación empresarial. Se espera que estos resultados sirvan de base para futuras investigaciones en la búsqueda de proporcionar información que permita tomar decisiones oportunas a los administradores de empresas.

2.1.2 Investigaciones Nacionales

Las autoras Ramírez y Reyes (2021), en su tesis para obtener el título profesional de Contador Público en la Universidad Privada del Norte, titulada “Diseño para un óptimo control de inventarios de la empresa Botica M&C Farma S.A.C. 2021”; menciona que la investigación tiene como objetivo:

Diseñar un óptimo control de inventarios, para lo cual se realizó la investigación, la cual permitió identificar las principales falencias existentes y determinar en qué medida la gestión de almacén estaba siendo afectada. Según su diseño es no experimental, de nivel descriptivo. Se utilizaron las siguientes técnicas de investigación: entrevista, análisis documental y observación; así como los siguientes instrumentos: guía de entrevista, ficha de análisis documental y guía de observación. La conclusión a la que se arribó es que sin un óptimo control de inventarios la empresa tiene un monto muy elevado de pérdidas por mercaderías vencidas y maltratadas, así como por el gasto que incurre por las mercaderías mal entregadas

De acuerdo a lo que manifiestan las investigadoras Dávalos y Porras (2019), en su tesis para obtener el título profesional de Contador Público, en la Universidad Peruana Los Andes, intitulada Control de inventarios y gestión logística de las empresas comercializadoras ferreteras – Distrito el Tambo – 2017, el trabajo tuvo como objetivo determinar las incidencias entre el Control de Inventarios y la Gestión Logística. El tipo investigación es básica, de nivel descriptivo-correlacional donde se empleó la técnica de la entrevista y el instrumento del cuestionario (con 22 preguntas), usando la escala de Likert que fue validado por nuestros asesores designados. Además,

se ha tenido como población 80 empresas ferreteras del cual la muestra fue de 66. La información fue suministrada por SUNAT de manera general habiendo empresas con baja de oficio y/o en condición no habido. Aplicando el análisis inferencial se probó la hipótesis alterna y se rechazó la nula, concluyendo que existe una correlación elevada con una relación notablemente significativa entre las variables dando como resultado que, a mayor control de inventarios, mayor gestión logística; el cual se confirmó con la prueba de Tau D Kendall.

De acuerdo a lo que manifiesta Merchor (2019), en su tesis para optar el título profesional de Licenciado en Administración de Empresas en la Facultad de Ciencias de Gestión de la Universidad Autónoma del Perú, intitulada Gestión logística y control de inventarios de la empresa Corrales & Cia S.A.C., Lima – 2019. El objetivo de la investigación fue determinar la relación que existe entre gestión logística y el control de inventarios en los colaboradores de la empresa Corrales & Cía. S.A.C. El tipo de investigación es descriptivo correlacional y diseño no experimental de corte transversal o transeccional desarrollado en una muestra conformada por 50 colaboradores. Los instrumentos aplicados en la recolección de datos presentan una alta confiabilidad mediante el estadístico alfa de Cronbach, 0.905 para el cuestionario de gestión logística y 0.886 para el cuestionario de control de inventarios. En la prueba de hipótesis se obtuvo una correlación positiva moderada mediante un resultado de Rho de Spearman de 0.624 con un nivel de significancia de 0.000. finalmente, se concluye que existe una correlación moderada entre la gestión logística y el control de inventarios en los colaboradores de la empresa Corrales & Cía. S.A.C.

2.2. Bases teóricas

2.2.1 Gestión Estratégica

De acuerdo a Quiroa (2021), la gestión estratégica comprende un conjunto de acciones que se llevan a cabo para desarrollar estrategias competitivas. Esto va a permitir implementar políticas que resulten favorables para la asignación eficiente de los recursos con miras a lograr el éxito de las organizaciones, la búsqueda de las ventajas competitivas debe permitir sostener el negocio en el mediano y largo plazo.

Analizando el concepto anterior, se puede apreciar que cuando nos referimos a gestión estratégica, esto no es solo teoría o doctrina, sino sobre todo acción y decisión para poner en práctica, un conjunto de actividades que deben haberse planificado cuidadosamente, seleccionando las que resulten más pertinentes para el giro del negocio, la oportunidad en el que se apliquen y, sobre todo, los recursos disponibles para ponerlos en funcionamiento.

Debe precisarse, que estas estrategias, si bien es cierto se deben aplicar en el momento más oportuno posible, deben tener como objetivo lograr ventajas competitivas que sean sostenibles a lo largo del tiempo. Este aspecto es lo que termina diferenciando una decisión táctica o de corto plazo de una decisión estratégica.

Lo trascendente de la gestión estratégica, mejor dicho, de las decisiones estratégicas, es que aspira a lograr objetivos para posicionar al negocio dentro del mercado y, sobre todo, que se sostenga a través del tiempo. Algunos de esos objetivos más visibles son:

a) Lograr ventajas competitivas

Esto es un aspecto que, de un tiempo a esta parte, está tomando mucha relevancia, en la práctica significa que las empresas centran su atención y sus mayores esfuerzos en lograr ventajas competitivas que les permitan diferenciarse de sus competidores. La finalidad es lograr aquella ventaja que le permita posicionarse y dominar favorablemente en el mercado.

Las empresas más exitosas y que dominan de manera leal el mercado, se distinguen porque han logrado desarrollar estas ventajas competitivas, sea por la calidad de sus productos o servicios, sea por ofrecer precios accesibles al mercado objetivo, o porque han logrado servicios de post venta, de manera que logran fidelizar al cliente.

b) Servir de guía para la empresa

Por otra parte, la gestión estratégica debe servir para ir marcando el rumbo de la organización, proporcionándole las herramientas que le permitan adaptarse y enfrentar los cambios que se presentan en el entorno, tanto interno como externo. Dentro del entorno interno resulta más factible desarrollar estrategias, porque dependen de la voluntad, capacidad, habilidad y sobre todo recursos propios de la organización. Por ejemplo, si el mercado nos exige ser más eficientes en la prestación de los servicios, pues eso depende de los que integran la empresa, de analizar la manera más pertinente de lograr esta eficiencia. Sin embargo, cuando nos referimos al entorno externo, mucho de los problemas, retos y obstáculos que se presentan no está necesariamente en manos de

las organizaciones cambiarlos, sino debemos tener la suficiente capacidad de coberturarnos o protegernos, de manera que los efectos perniciosos de algunas medidas o políticas no nos afecten o en todo caso terminen afectándonos en la menor escala posible. Por ejemplo, el alza de los precios internacionales de algunos productos denominados “commodities”, es algo que está fuera del alcance de la empresa evitar, a lo más podría adoptar algunos mecanismos para que el alza afecte lo menos posible. Otro ejemplo es el cambio de las regulaciones, tanto laborales, tributarias, comerciales, etc.

2.2.2 Control de Inventarios

De acuerdo a lo que manifiesta la autora Vidueira (2019), el control de inventarios dentro de una empresa, es un proceso que tiene fases o actividades tendientes a conocer lo que se tiene en el almacén, que no es producto de los ingresos por compras o producción y de lo que sale producto de ventas o retiros. Estas actividades que pueden sonar a muy básicas, son sumamente importantes para la empresa, ya sea porque su adecuada gestión permitirá reducir los costos del inventario, tener los stocks suficientes para poder cumplir oportunamente con los pedidos de los clientes y minimizar el riesgo de mal manejo o fraude.

Si quisiéramos resumir la importancia del control de los inventarios para una empresa, diremos que permite encontrar el correcto equilibrio de la cantidad de existencias en los almacenes de la empresa, con la finalidad de:

- Evitar perder ventas por no disponer del suficiente inventario para cumplir con los pedidos, esto puede resultar totalmente contra productivo, porque va a provocar la pérdida de clientes quienes terminarán comprándole a otros proveedores.
- Evitar desconocer los productos o artículos que tienen una mayor rotación o demanda por parte de los clientes, así como aquellos que no son aceptados por estos. Esto con la finalidad de tener inventarios que respondan a un nivel de rotación adecuado al giro del negocio, desechando o analizando la razón por la cual determinados productos no tienen la suficiente demanda. Esto originará también ocupar eficientemente los espacios dentro del almacén, evitándose la ocupación innecesaria con productos que no se están vendiendo. Al final de todo, estos productos pueden provocar una disminución de las ganancias por efectos de deterioro o mermas, aparte del costo administrativo que genera,

2.3. Bases Filosóficas

La presente investigación tiene identificada las dos variables principales denominadas gestión estratégica y control de inventarios, pero más allá de aspectos conceptuales o definiciones operacionales, que son las que en verdad visualizamos a través del proceso de toma de decisiones, hay aspectos que están más arraigados y que involucran como se han definido los valores organizacionales en la empresa.

La gestión estratégica empresarial para el control eficiente de los inventarios, tiene un soporte filosófico, por cuanto involucra un conjunto de valores que deben ser aplicados al interior de la organización. La ética de los negocios, la responsabilidad social empresarial, las prácticas de buen gobierno corporativo, el compromiso permanente con la comunidad, la solidaridad con quienes nos

interrelacionamos, serán el soporte bajo las cuales se construya el éxito de la empresa.

Todos estos valores y seguramente otros complementarios, requieren una manera de pensar y actuar de los actores involucrados en la toma de decisiones y en la ejecución de las políticas, tanto los propietarios, así como funcionarios y trabajadores tienen que tener interiorizados estos valores, porque son el soporte que va a permitir solidificar las estructuras de la organización y les va a permitir una mejor predisposición para enfrentar los retos que el mercado les exige.

2.4. Definición de términos básicos

a) Análisis del Entorno

El objetivo del análisis del entorno en una empresa implica sacar a relucir una serie de problemas que están presentes, pero que sin embargo desconocías o pasabas por alto para no tener que enfrentarlos. Una metodología ampliamente difundida y utilizada es el análisis FODA, es decir de las fortalezas oportunidades, debilidades y amenazas. A través de la aplicación de esta metodología, que implica evaluar a profundidad del entorno económico, social, legal, tecnológico, cultural, permitirá conocer de qué manera estos factores pueden terminar afectando a la empresa.

Independiente de la metodología expresada anteriormente, es decir al análisis FODA, existen herramientas como el método PEST-E que recomienda analizar relacionados con la siguiente temática:

- Factores Políticos: Implica la posibilidad que antes cambios de gobiernos, quien asuma implemente cambios en la política tributaria, en materia comercial, de subvenciones

- Factores Económicos: Requiere el análisis permanente de la situación económica no solo del país sino de lo que sucede a nivel internacional, posibilidades de recesión, inflación, tipo de cambio, precios internacionales, inestabilidad y desconfianza de los agentes económicos.
- Factores Sociales: Implica el análisis de los cambios en el gusto del consumidor, la moda, los hábitos asumidos, crecimiento demográfico, situación de la salud, entre otros aspectos.
- Factores Tecnológicos: Requiere el análisis de la tecnología actual, de las perspectivas futuras, de los proyectos en desarrollo, de la inversión en investigación y desarrollo, y principalmente de qué manera afectaría el sector económico en el que opera la empresa.
- Factores Ecológicos: Implica el análisis del impacto de factores esenciales a nuestra existencia en el mundo, aspectos como el cambio climático y las consecuencias en sectores claves de la economía, tener presente la normatividad medio ambiental.

La recomendación sería incidir en aquellos factores que van a tener más incidencia, tanto positiva como negativamente con el negocio en el que estamos operando, situación que nos permitirá tomar medidas para enfrentar esa problemática o amortiguar los efectos negativos.

b) Formulación de Estrategias

La formulación de estrategias es un proceso sistemático que comprende actividades de planificación, ejecución, supervisión y control orientadas al logro de objetivos previamente definidos. Pero no debemos dejar de lado que el objetivo esencial es encontrar ventajas competitivas únicas, que se puedan sostener en el tiempo y que sean muy difíciles de imitar.

Dentro del conjunto de estrategias, resulta quizás la más importante la denominada estrategia de operaciones. Comprende un conjunto de operaciones plasmados en un plan de largo plazo donde se enuncian las acciones a desarrollar, con la finalidad de lograr los objetivos planeados. Esto va a requerir el uso eficiente de los recursos de la empresa, se elabora como resultado del análisis previo del entorno y del mercado; teniendo como norte mejorar la competitividad de la organización.

Hay que tener en cuenta que las capacidades operativas, implican contar con los recursos que sirvan para afrontar los retos y desafíos que plantean los cambiantes mercados y esto está relacionado con las cambiantes necesidades de los clientes y usuarios. En cambio, cuando nos referimos a operaciones, son las acciones que permitan transformar recursos de entrada, transformándolas en productos o servicios acabados añadiéndoles valor y que se espera respondan a las necesidades del mercado.

Si una empresa gestiona adecuadamente sus estrategias operacionales y se apoya de manera técnica y profesional en las estrategias financieras, que son aquellas que le van a dar el soporte económico para llevar adelante las actividades operativas del negocio, se estará mejor predispuesto a cumplir los objetivos y metas de la organización. En otras palabras, debe existir una sinergia de esfuerzos entre las decisiones producidas por estrategias operativas, y las que provienen de las estrategias financieras. Encontrar oportunidades de inversión, proporcionarle el financiamiento con el costo financiero más conveniente, es un buen ejemplo de la relación y colaboración que debe existir en todo momento.

c) Toma de Decisiones

Se puede haber seleccionado la mejor estrategia, producto del análisis más exhaustivo del entorno interno y externo, se puede haber desarrollado el mejor plan estratégico; sin embargo, eso no servirá de mucho, no aportará a la organización, sino va de la mano con un proceso de toma de decisiones, que ponga en práctica todo lo planificado. Pero esta toma de decisiones implica contar con los recursos para ejecutarlos, y no solo nos referimos a los recursos económicos y financieros, sino principalmente al recurso humano, que debe tener las competencias y capacidades que la función y la necesidad demanda.

Si bien es cierto, en las empresas son los ejecutivos de más alto rango los que toman las decisiones estratégicas, es decir aquellas que se esperan generen impacto en las organizaciones, y esas decisiones las realizan actuando bajo presión y con tiempos perentorios; estas decisiones que se tomen, deben ser producto de la información que suministren los funcionarios, profesionales y servidores de menor rango; por lo tanto, todos asumen la responsabilidad en ese proceso.

Debemos recordar que una mala decisión, obviamente tomada de manera involuntaria, va a traer consecuencias negativas, no solo sobre el negocio, sino sobre todo de las personas que directa e indirectamente tienen relación con la empresa. En ese sentido, es necesario, asumir con responsabilidad este proceso y seguir algunas recomendaciones, tales como:

- **Observar el problema:** es el primer paso dentro del proceso de toma de decisiones estratégicas, implica asumir que se ha identificado un problema real que necesita ser coberturado y que el funcionario tiene la posibilidad de solucionar.

- **Revisar el objetivo:** En la medida que la decisión genera consecuencias, el identificar claramente el objetivo, el por qué y para qué se debe tomar la decisión, será más fácil acertar en la decisión.
- **Evaluar los recursos:** Se debe conocer con que recursos se cuenta para ejecutar las estrategias, en ocasiones se aspira a grandes logros, pero que es difícil alcanzarlo porque no se cuenta con los recursos suficientes.
- **Analizar las alternativas:** Es recomendable tener alternativas a la hora de tomar decisiones, El análisis de la mejor alternativa debe hacerse con base en criterios como el tiempo de ejecución, los recursos que requerirá cada alternativa, los beneficios a largo plazo y la alineación con los objetivos estratégicos de la gestión.
- **Tomar la decisión:** En función del análisis de las alternativas planteadas, los ejecutivos deben decidir, en principio los criterios que van a primar al momento de tomar la decisión, y en función de ello, tomar la decisión más conveniente.
- **Ejecutar, hacer seguimiento y aprender:** El proceso de toma de decisiones estratégicas no termina solo con la toma de decisiones, sino es necesario ejecutar de acuerdo a lo planeado, hacer el seguimiento o acompañamiento y aprender de la experiencia práctica, de esta forma estaremos impulsando el proceso de mejora continua.

d) **Proceso de Almacenamiento**

Dentro de la gestión de los inventarios, el proceso de almacenamiento es una de las etapas más críticas, abarca una serie de procedimientos relacionados con la logística, tales como la distribución de los productos, el recorrido de los

productos, el respectivo embalaje, los métodos empleados para la carga; todo esto en los puntos de distribución de la mercancía.

Lo que busca la gestión de almacenamiento es mejorar la logística de recepción y salida de productos; implica la optimización en el manipuleo y transporte de la mercancía, y cumplir con los plazos en la entrega.

En resumen, un adecuado proceso de almacenamiento permitirá optimizar los costos operativos, disminuir los tiempos de respuesta ante los pedidos y la correcta identificación de los productos. Debemos recordar que la gestión o proceso de almacenamiento comprende tres fases esenciales, la planificación y organización, la dirección o ejecución y la etapa de divulgación o de información.

Por último, el proceso de almacenamiento, está compuesto por cinco subprocesos a saber, la recepción, el almacenamiento, el control de inventarios, la preparación de los pedidos y el despacho correspondiente.

e) Proceso de Distribución

La distribución es un proceso mediante el cual se busca que el producto llegue en las mejores condiciones posibles, desde el almacén del productor o comercializador, hasta el comprador. Para poder cumplir con ese objetivo existen una serie de estrategias, que se evalúan en razón a las políticas de la propia empresa, de la naturaleza de los productos, del espacio disponible para el almacenamiento, entre otros aspectos.

Así como es importante verificar las condiciones en la que sale el producto del almacén del productor o vendedor con dirección al comprador, otro aspecto importante es el de efectuar el seguimiento de los envíos y el respectivo control de la mercancía en tiempo real y de manera rápida y precisa.

Debemos recordar que el proceso de distribución tiene relación con la cadena de suministro y va incidir directamente en los costos, tiempos y recursos, procurando evitar pérdidas y perjuicios. Obviamente que el logro de los objetivos que conlleva el proceso de distribución, debe contar con un buen soporte administrativo y sobre todo acertadas decisiones financieras, solo así se logrará incrementar el valor de la organización en nuestra sociedad.

f) Proceso de Valuación

El proceso de valuación o de valorización de los inventarios comprende actividades que se puede realizar de dos maneras, realizándolos de manera periódica, es decir cada cierto periodo de tiempo debidamente planificado para poder determinar exactamente, la cantidad de productos que se tienen en el almacén, para cuantificarlos debidamente. Esto nos presenta el inconveniente que la empresa no pueda determinar con exactitud, en cualquier momento, la cantidad de mercancía que dispone y a qué importe está valorizado. Solo lo podrá realizar, una vez que realice el correspondiente inventario físico, es decir el conteo real de lo almacenado.

En contraposición a esta metodología, existe el sistema de inventario permanente, que consiste en registrar cada movimiento de entrada y salida de productos que se realice, en tiempo real, permitiéndonos de esa forma tener el control de cuál es el stock disponible en almacenes, el costo de la mercadería vendida y la cuantificación de lo invertido.

El proceso de valorización va más allá de determinar la cantidad de productos físicos que se dispone en el almacén, implica también valorizarlos convenientemente, para lo cual existen métodos que deben ser evaluados antes

de tomar la decisión de elegir el a aquel que cubra las necesidades empresariales.

Dentro de los métodos más usados podemos mencionar:

- **Método de Primeras Entradas Primeras Salidas (PEPS)**

Consiste este método en que los productos que primero ingresan al almacén de las empresas deben ser los primeros que deben salir, por lo tanto, en el inventario siempre deben quedarnos los productos más recientes. Este método en la actualidad si es aceptado por la norma tributaria, aunque operativamente es complicado llevar el control de los lotes.

- **Método de Últimas Entradas Primeras Salidas (UEPS)**

En contraposición al método PEPS, consiste en que los últimos ingresos de mercancías son los primeros que deben de salir, con lo cual la resultante es que el negocio se quedará con inventarios con un costo muy bajo o subvaluados, enviándose a resultados un mayor costo de ventas, con lo cual se está disminuyendo la utilidad y por consiguiente el menor pago de impuesto a la renta. Este método no es muy recomendado por las Normas Internacionales de Información Financiera, por su tendencia a deformar la información, y desde el punto de vista tributario no es aceptado.

- **Método Promedio Ponderado**

Bajo este método, cada vez que se adquieren productos se va a promediar su costo con aquellos correspondientes a los inventarios que ya están almacenados o son más antiguos. Esto va a propiciar que tanto el costo de lo vendido, así como el saldo almacenado, estén valorizados teniendo componente del inventario más antiguo con el inventario recién ingresado. Por su facilidad de uso y sistematización resulta siendo el más usado en la actividad empresarial. También es propicio recordar que este método es

aceptado por las normas internacionales de información financiera, así como por la norma tributaria del país

2.5. Hipótesis de investigación

2.5.1 Hipótesis General:

La Gestión Estratégica influye significativamente en el Control de Inventarios de las Empresas de Lubricentros del Distrito de Huacho, 2022.

2.5.2 Hipótesis Específicas:

La gestión estratégica influye significativamente en el control de inventarios de las empresas de lubricentros del distrito de Huacho, 2022, a través del análisis del entorno.

La gestión estratégica influye significativamente en el control de inventarios de las empresas de lubricentros del distrito de Huacho, 2022, a través de la formulación de estrategias.

La gestión estratégica influye significativamente en el control de inventarios de las empresas de lubricentros del distrito de Huacho, 2022, a través de la toma de decisiones.

2.6. Operacionalización de variables

2.6.1 Variable 1: Gestión Estratégica

Tabla 1: Operacionalización de la Variable Gestión Estratégica

Dimensiones	Indicadores	Ítems	Escalas y Valores	Niveles y Rangos	Instrumentos	Informantes
Análisis del entorno	Análisis FODA	1 al 5	Nunca (1) Casi nunca (2) A veces (3) Casi siempre (4) Siempre (5)	Bajo 15 a 35 Regular 36 a 55 Alta 56 a 75	Cuestionario tipo escala Likert.	Propietarios, funcionarios y servidores de las Empresas de Lubricentos del Distrito de Huacho.
	Análisis del macro entorno					
	Análisis del micro entorno					
Formulación de estrategias	Planificación de actividades	6 al 10				
	Definición de objetivos y metas					
	Optimización de recursos					
Toma de Decisiones	Objetivos de la decisión	11 al 15				
	Estrategias para ejecutar la decisión					

2.6.2 Variable 2: Control de Inventarios

Tabla 2: Operacionalización de la Variable Control de Inventarios

Dimensiones	Indicadores	Ítems	Escalas y Valores	Niveles y Rangos	Instrumento	Informantes
Procesos de almacenamiento	Planificación del almacenamiento	1 al 5	Nunca (1)	Bajo 15 a 35	Cuestionario tipo escala Likert.	Propietarios, funcionarios y servidores de las Empresas de Lubricentos del Distrito de Huacho.
	Organización del almacenamiento		Casi nunca (2)			
Rentabilidad	Recepción de Productos	6 al 10	A veces (3)	Regular 36 a 55		
Competitividad en el mercado	Preparación de pedidos		Casi siempre (4)	Alta 56 a 75		
Procesos de distribución	Registro de pedidos		Siempre (5)			
Estructura Financiera	Preparación de despachos	11 al 15				

CAPÍTULO III: METODOLOGÍA

3.1. Diseño Metodológico

Debemos precisar que el diseño metodológico nos va a permitir identificar los procesos que se deben llevar a cabo, en procura de conducir la investigación de manera satisfactoria, para el logro de los objetivos establecidos. En el entendido que el diseño metodológico depende de factores inherentes a la naturaleza del estudio, hemos seleccionado los siguientes puntos de análisis:

3.1.1 Tipo de Investigación

De acuerdo a los propósitos de nuestra investigación, se le puede clasificar como básica, ya que lo que se pretende es caracterizar un conjunto de hechos que se vienen realizando en una realidad específica, lo cual nos permitirá determinar el grado de relación entre las variables de estudio: gestión estratégica y control de inventarios.

Si bien es cierto, no es propósito inmediato de que el trabajo de investigación se aplique a una realidad concreta, si pretendemos que las conclusiones y recomendaciones que se obtengan sirvan para mejorar o solucionar los problemas encontrados.

3.1.2 Enfoque

En cumplimiento a los propósitos de la investigación, se utilizará un enfoque cuantitativo, no experimental y transversal.

Enfoque cuantitativo: este enfoque establece que las variables de investigación serán medidas utilizando bases numéricas, de manera que puedan ser procesadas estadísticamente. Es necesario categorizar las variables, cuando estas tienen características cualitativas, ya que de otra

manera no se le podría realizar o aplicar una estadística descriptiva ni menos procesarlas utilizando la estadística

No experimental: es aquella cuya información a estudiar se recopila tal como se viene presentando en la realidad, es decir sin manipularla, caracterizando sus atributos y describiéndolas adecuadamente.

Transversal: según el o los momentos en los que medimos la información o data recopilada, la investigación se trabajará con datos del ejercicio 2022 y serán medidos en un solo momento.

3.1.3 Nivel de Investigación

Con relación a este punto, consideramos que la investigación se enmarca dentro de denominado nivel descriptivo, porque lo que pretende es caracterizar la variable gestión estratégica y su relación con el control de los inventarios en empresas de lubricentros del distrito de Huacho.

Al respecto nos parece pertinente citar esta definición “desde el punto de vista científico, describir es medir. Esto es, en un estudio descriptivo se selecciona una serie de cuestiones y se mide cada una de ellas independientemente, para así describir lo que se investiga” (Díaz, 2009, p.127).

3.1.4 Método de Investigación

Con relación al método de investigación, este nos ayudará a conseguir los objetivos planteados, se utilizará la hipotética-deductiva, en la perspectiva de que nos facilite el logro de los objetivos planificados.

3.2. Población y muestra:

3.2.1 Población:

El presente trabajo de investigación tiene como población a 50 personas entre propietarios, funcionarios y servidores de las empresas de lubricentros del distrito de Huacho, tomada como unidad de análisis.

3.2.2 Muestra

Teniendo en consideración que la población es de número reducido, y atendiendo a las recomendaciones metodológicas, se está determinando que la muestra esté conformada por toda la población establecida, tales como propietarios, funcionarios y servidores de las empresas de lubricentros del distrito de Huacho, tomadas como unidad de análisis.

3.3. Técnicas de recolección de datos

3.3.1 Técnicas

Para el desarrollo de la investigación se utilizó como técnica de recojo de información a la encuesta y se complementó con la técnica del análisis documental.

a) Encuesta

La encuesta es una técnica de recopilación de información que permite trabajar con muestras de campo, pero que requieren de un instrumento de apoyo como lo es el cuestionario. Las encuestas se utilizan mucho para investigaciones descriptivas, para tal efecto se requiere previamente definir las preguntas a realizar, las personas a quienes se le van a encuestar, la manera en que se van a valorar las respuestas que se obtengan.

b) Análisis documental.

Siempre es un factor de apoyo en el proceso de investigación, el acudir al análisis de los documentos que sustentan operaciones, hechos o fenómenos económicos, el acudir a las fuentes siempre son un soporte que le da veracidad al proceso de investigación, evitando las dudas o ambigüedades.

3.3.2 Instrumentos**a) Cuestionario**

Toda técnica de investigación, como en este caso la encuesta, requiere de un instrumento para su aplicación, para el presente trabajo y por considerarlo más pertinente, se utilizó el cuestionario. Este instrumento debidamente estructurado consta de dos partes, cada una destinada a recopilar manifestaciones sobre las variables y dimensiones de la investigación, a través de las preguntas. Las respuestas a las interrogantes, están catalogadas y valorizadas en la escala de Likert, que lo que hace es medir grados de satisfacción o aceptación.

La primera parte contiene 15 preguntas relacionados con la variable independiente gestión estratégica, esas preguntas estarán agrupadas en tres dimensiones: análisis del entorno, formulación de estrategias y toma de decisiones. Cada una de estas preguntas será medida utilizando la escala y valores entre uno y cinco: Nunca (1), Casi nunca (2), A veces (3), Casi siempre (4) y Siempre (5).

La segunda parte contiene 15 preguntas relacionadas con la variable dependiente control de inventarios, las cuales estarán agrupada en tres dimensiones: procesos de almacenamiento, procesos de distribución y procesos de valuación. Las preguntas serán medidas utilizando la escala y

valores entre uno y cinco: Nunca (1), Casi nunca (2), A veces (3), Casi siempre (4) y Siempre (5).

b) Fichas textuales.

Con el propósito de ir sistematizando el recojo de la información, se utilizarán las denominadas fichas textuales, instrumento que nos permitirá codificar y ordenar la información que consideramos pertinente.

3.4. Técnicas para el procesamiento de la información

Recopilada la información mediante la aplicación del cuestionario se procederá a la tabulación de los resultados para su correspondiente análisis; un valioso apoyo resultará el utilizar el software MS Excel 2019. Para la elaboración de tablas de frecuencias bidimensionales, cuadros y gráficos estadísticos, se utilizará el software SPSS versión 27.0.

Para determinar el grado de relación entre una variable y otra se utilizará el estadístico coeficiente de correlación R de Spearman.

CAPÍTULO IV: RESULTADOS

4.1. Análisis de los Resultados

4.1.1. Descripción de la variable independiente gestión estratégica

Tabla 3: *¿Cómo calificaría la gestión estratégica en la empresa?*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válido	Gestión Estratégica – Baja	10	20,0	20,0
	Gestión Estratégica – Media	29	58,0	78,0
	Gestión Estratégica – Alta	11	22,0	100,0
Total		50	100,00	

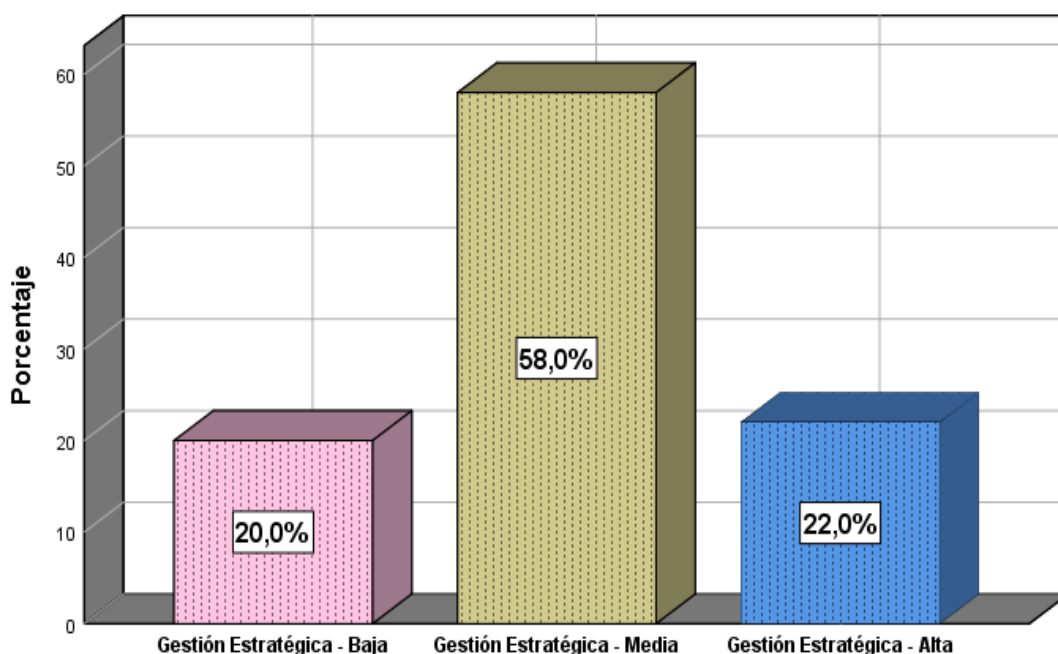


Figura 1: *¿Cómo calificaría la gestión estratégica en la empresa?*

Se puede apreciar en la tabla 3 y figura 1 los resultados de frecuencia y porcentaje de la variable independiente gestión estratégica, que ante la pregunta para que califiquen la forma como se viene aplicando en la empresa de lubricentros donde presta servicios, mayoritariamente en un 58.0% (29 encuestados) lo calificaron de un nivel medio o regular, en tanto que un 22.0% (11 encuestados) calificaron de nivel como alto. Solo el 20.0% (10 encuestados) lo califica como de nivel bajo; en tal

sentido, si bien es cierto mayoritariamente calificaron el nivel de regular para alto, todavía hay que insistir en aplicar decisiones estratégicas que busquen preservar la inversión en los inventarios y su sostenibilidad.

a. Dimensión: Análisis del entorno

Tabla 4: ¿Cómo calificaría el análisis del entorno en la empresa?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válido Análisis del entorno - Bajo	6	12,0	12,0
Análisis del entorno – Medio	29	58,0	70,0
Análisis del entorno - Alto	15	30,0	100,0
Total	50	100,00	

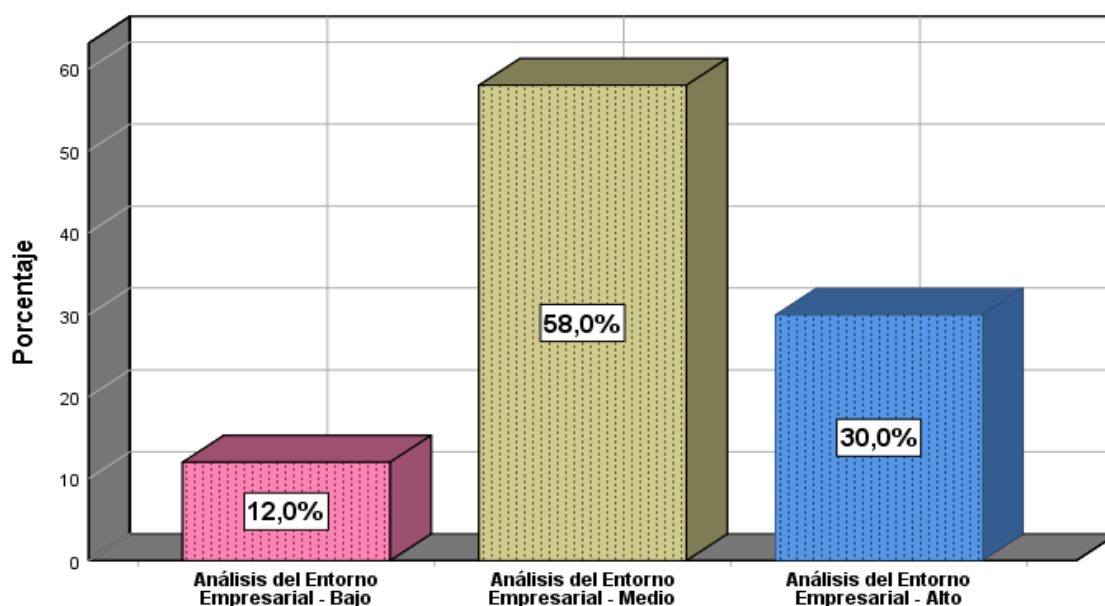


Figura 2: ¿Cómo calificaría el análisis del entorno en la empresa?

Se puede apreciar en la tabla 4 y figura 2 los resultados de frecuencia y porcentaje, que ante la pregunta para que evalúen la dimensión análisis del entorno en la empresa donde labora, un 58.0% (29 encuestados) mencionaron que el nivel de aplicación es medio o regular, un 30.0% (15 encuestados) contestaron que el nivel es alto, mientras que el 12% (6 encuestado) calificaron el nivel como bajo; con relación a este componente, también es necesario mejorar o sostener una cultura de constante seguimiento de las condiciones que

pueden terminar afectando los inventarios, esto es stocks máximos y mínimos, costos, disponibilidad en el mercado, rotación, calidad, precio. .

b. Dimensión: Formulación de estrategias

Tabla 5: *¿Cómo calificaría la formulación de estrategias en la empresa?*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válido	Formulación de estrategias – Bajo	9	18,0	18,0
	Formulación de estrategias – Medio	32	64,0	82,0
	Formulación de estrategias – Alto	9	18,0	100,0
	Total	50	100,0	

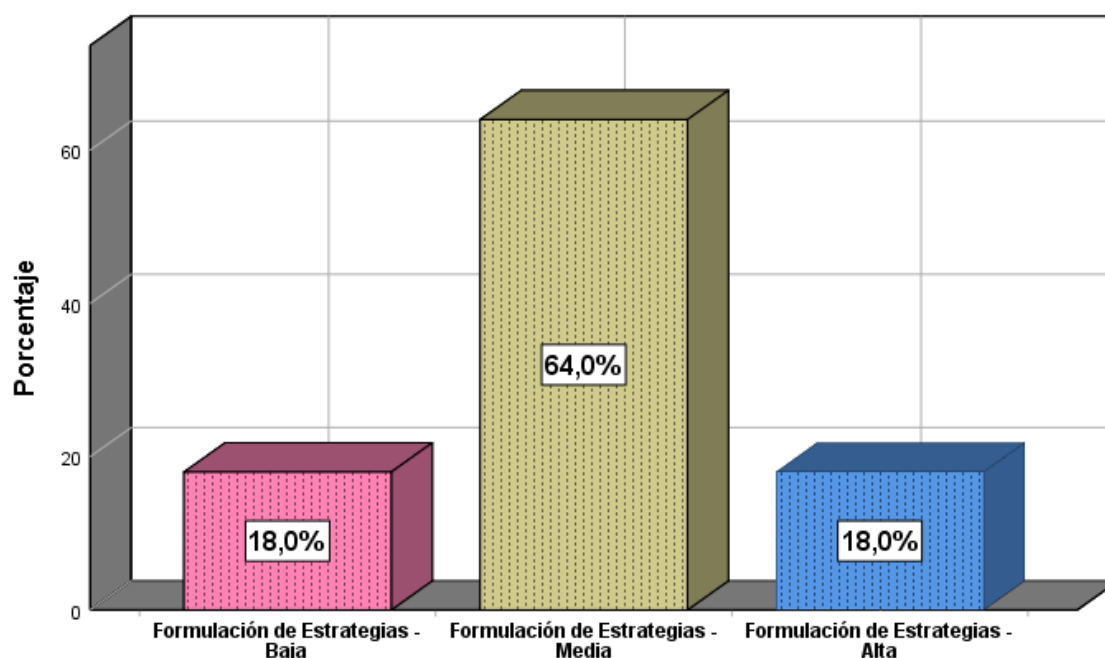


Figura 3: *¿Cómo calificaría la formulación de estrategias en la empresa?*

Se puede apreciar en la tabla 5 y figura 3 los resultados de frecuencia y porcentaje, que ante el requerimiento para que en su condición de trabajador evalúe la dimensión formulación de estrategias en la empresa, un 64.0% (32 encuestados) mencionaron que el nivel es medio o regular, en tanto que un 18.0% (9 encuestados) contestó que el nivel es alto, el mismo porcentaje calificaron de bajo el nivel; en tal sentido, se demuestra que se debe ser más incisivo en la formulación de estrategias tendientes a una eficiente gestión de los

inventarios, por cuanto es el principal recurso de la organización.

c. Dimensión: Toma de Decisiones

Tabla 6: ¿Cómo calificaría la toma de decisiones en la empresa?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válido Toma de decisiones – Baja	11	22,0	22,0
Toma de decisiones – Media	30	60,0	80,0
Toma de decisiones - Alta	9	18,0	100,0
Total	50	100,0	

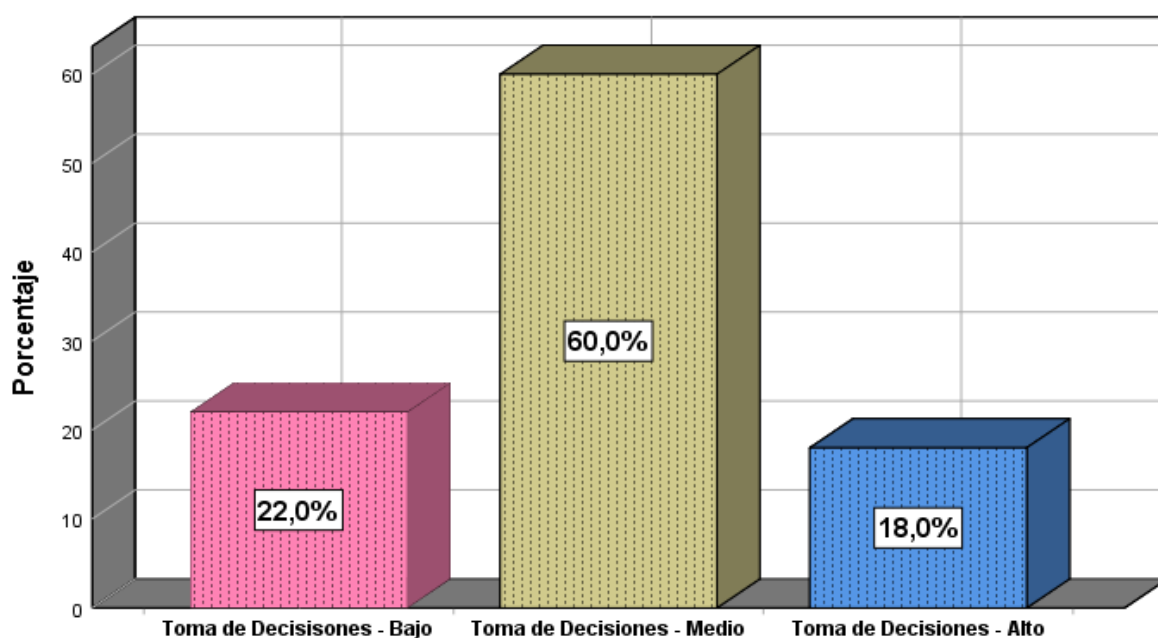


Figura 4: ¿Cómo calificaría la toma de decisiones en la empresa?

Se puede apreciar en la tabla 6 y figura 4 los resultados de frecuencia y porcentaje de la dimensión toma de decisiones, que ante la pregunta para que como trabajador de la empresa de lubricentros, evalúen el referido criterio, el 60.0% (30 encuestados) mencionaron que el nivel es medio o regular, en tanto que el 22.0% (11 encuestados) contestaron que el nivel es bajo, solo el 18% (9 encuestados) calificaron el nivel como alto, esto nos refleja la necesidad de mejorar el proceso de toma de decisiones, pero a partir del análisis del entorno, formular las estrategias más convenientes.

4.1.2. Descripción de la variable control de inventarios

Tabla 7: ¿Cómo calificaría el control de inventarios en la empresa?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válido Control de Inventarios - Bajo	8	16,0	16,0
Control de Inventarios – Medio	25	50,0	66,0
Control de Inventarios - Alto	17	34,0	100,00
Total	50	100,00	

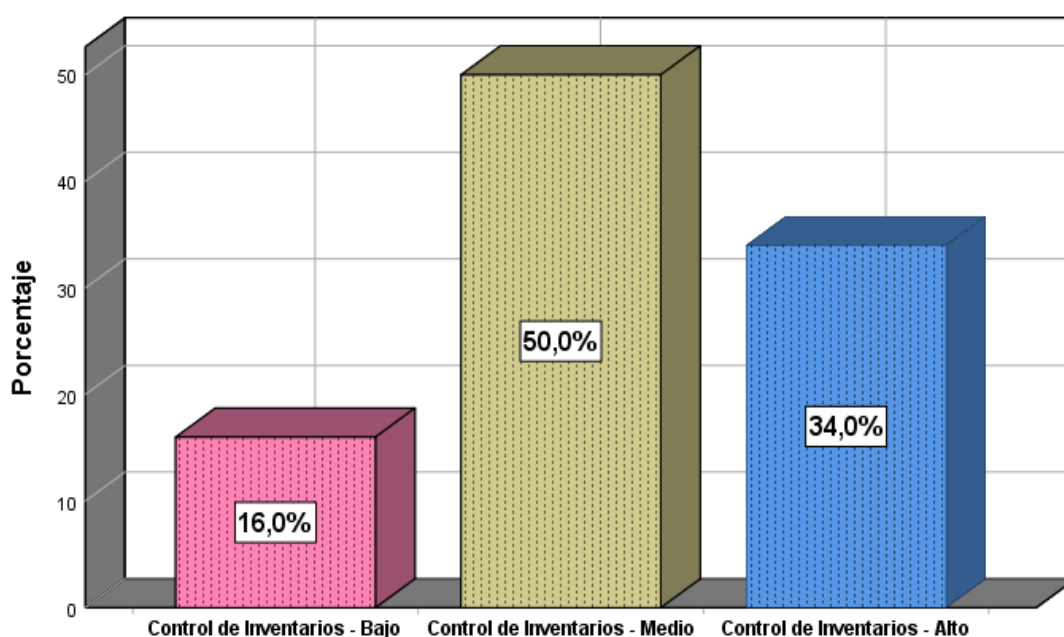


Figura 5: ¿Cómo calificaría el control de inventarios en la empresa?

Se puede apreciar en la tabla 7 y figura 5 los resultados de frecuencia y porcentaje, que ante el requerimiento para que califiquen el nivel de aplicación del control de inventarios en la empresa donde labora, un 50.0% (25 encuestados) lo calificaron de nivel medio o regular, en tanto que un 34.0% (17 encuestados) lo calificaron de alto, solo un 16.0% (8 encuestados) calificó el nivel de bajo; se demuestra que, a pesar que existen problemas en la gestión estratégica, un porcentaje alto manifiesta que el proceso de control de inventarios es de medio a alto, lo cual va a generar beneficios para la operatividad de la empresa y va a propiciar el logro de la rentabilidad esperada.

a. Dimensión: Proceso de almacenamiento

Tabla 8: ¿Cómo evaluaría el proceso de almacenamiento en la empresa?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válido	Proceso de almacenamiento – Malo	12	24,0	24,0
	Proceso de almacenamiento – Regular	20	40,0	64,0
	Proceso de almacenamiento – Bueno	18	36,0	100,0
	Total	50	100,0	

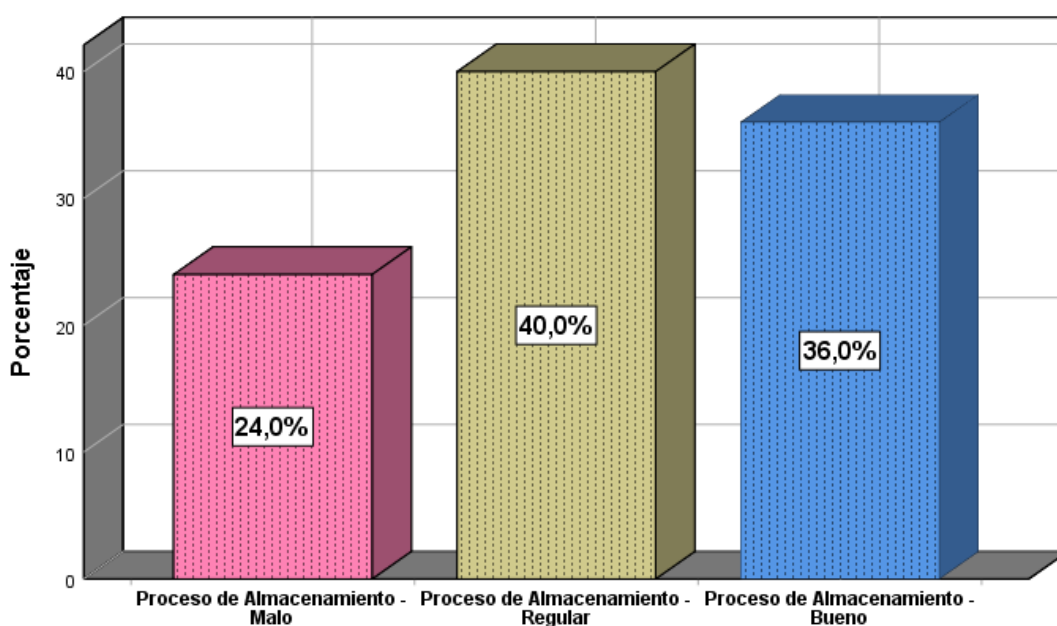


Figura 6: ¿Cómo evaluaría el proceso de almacenamiento en la empresa?

Se puede apreciar en la tabla 8 y figura 6 los resultados de frecuencia y porcentaje de la dimensión proceso de almacenamiento, que ante la pregunta para que respondan acerca del nivel de este indicador, un 40.0% (20 encuestados) calificaron en un nivel regular, en tanto que un 36.0% (18 encuestados) lo calificaron en un nivel bueno, sólo el 24.0% (12 encuestados) lo calificó de un nivel malo; en tal sentido, se demuestra que las empresas de este rubro, pese a algunos inconvenientes, vienen aplicando procedimientos para almacenar sus productos de una manera aceptable, pero factibles de optimizar a través de la utilización de herramientas modernas.

b. Dimensión: Proceso de Distribución

Tabla 9: ¿Cómo calificaría el proceso de distribución en la empresa?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válido	Proceso de Distribución – Malo	8	16,0	16,0
	Proceso de Distribución – Regular	21	42,0	58,0
	Proceso de Distribución – Bueno	21	42,0	100,0
	Total	50	100,00	

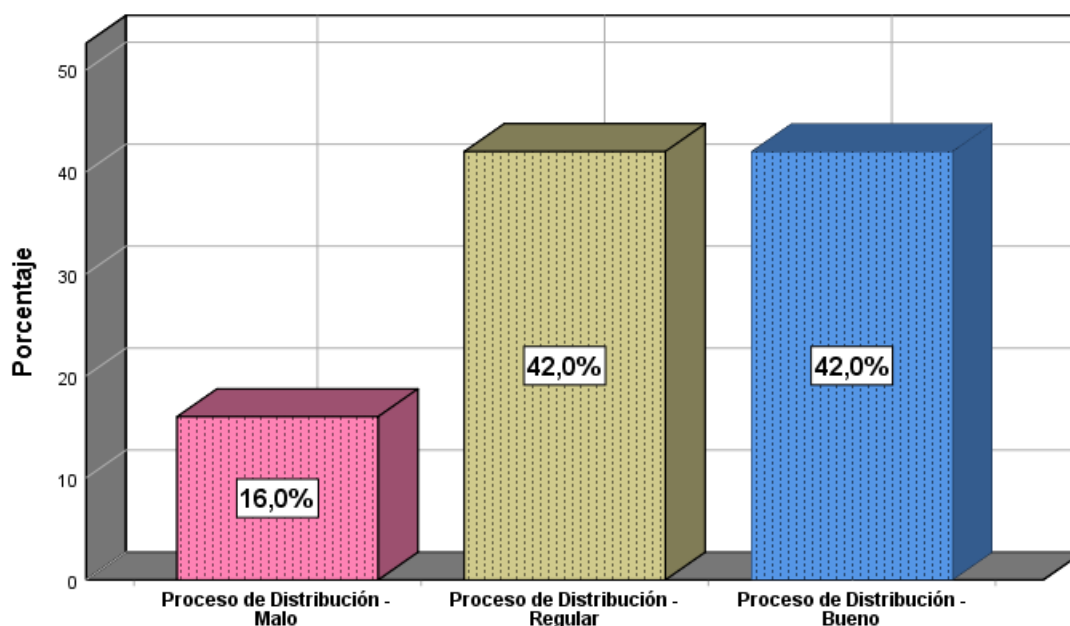


Figura 7: ¿Cómo calificaría el proceso de distribución en la empresa?

Se puede apreciar en la tabla 9 y figura 7 los resultados de frecuencia y porcentaje de la dimensión proceso de distribución, el 42.0% (21 encuestados) de los entrevistados respondieron que el nivel es bueno, el mismo porcentaje 42% calificaron el nivel de regular, en tanto que solo un 16.0% (8 encuestados) lo calificaron de un nivel malo; en tal sentido, se demuestra que las empresas tomadas como unidad de análisis, vienen aplicando procesos de distribución que las podemos calificar de regular a bueno, existiendo posibilidades de mejoras, vía la utilización de indicadores, herramientas y mecanismos de control y supervisión de las operaciones, tendientes a optimizar la gestión.

c. Dimensión: Proceso de Valuación

Tabla 10: *¿Cómo calificaría el proceso de valuación de los inventarios?*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válido	Proceso de Valuación- Bajo	9	18,0	18,0
	Proceso de Valuación - Medio	19	38,0	56,0
	Proceso de Valuación - Alto	22	44,0	100,0
Total		50	100,00	

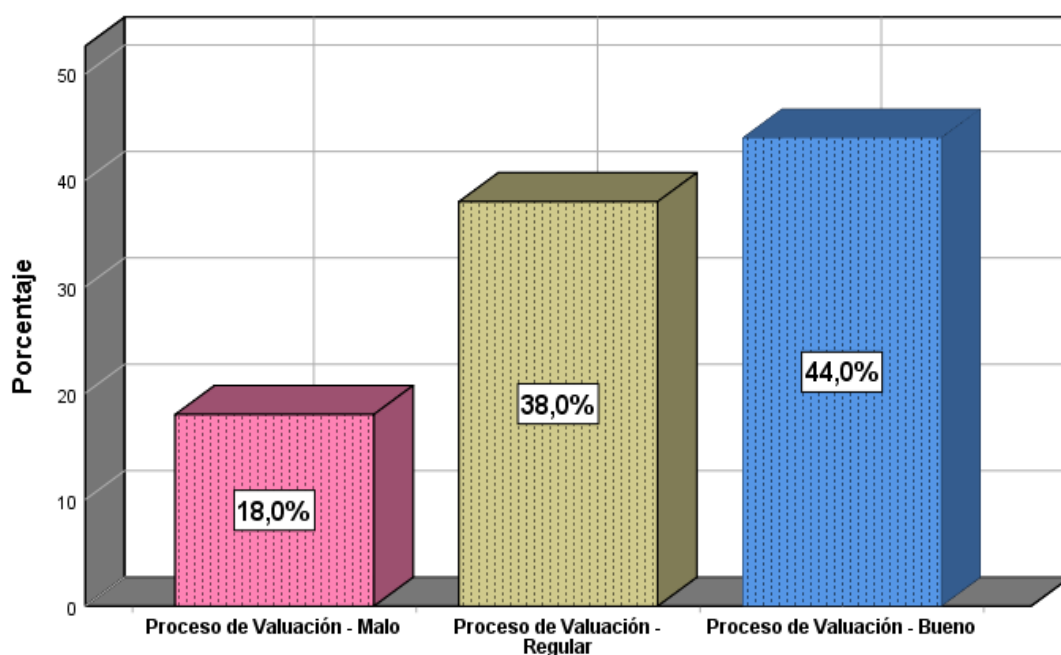


Figura 8: *¿Cómo calificaría el proceso de valuación de los inventarios?*

Se puede apreciar en la tabla 10 y Figura 8 los resultados de frecuencia y porcentaje de la dimensión proceso de valuación, los encuestados ante el requerimiento para que la califiquen, un 44.0% (22 encuestados) manifiestan que es de nivel bueno, el 38.0% (19 encuestados) responden que es de nivel regular, en tanto que solo un 18.0% (9 encuestados) mencionó que el nivel es malo, se demuestra que la empresa viene aplicando procesos de valorización de sus inventarios acorde con la normativa vigente y que está permite salvaguardar la integridad de la inversión en ese rubro, permitiendo la posibilidad de rentabilizarla de acuerdo a los objetivos y metas de la organización.

4.2. Contrastación de hipótesis

4.2.1. Prueba de hipótesis general

Formulación de hipótesis

Ho: No Existe influencia significativa entre la Gestión Estratégica y el Control de Inventarios de las Empresas de Lubricentros del Distrito de Huacho, 2022.

Ha: Existe influencia significativa entre la Gestión Estratégica y el Control de Inventarios de las Empresas de Lubricentros del Distrito de Huacho, 2022.

Estadística de prueba

Tabla 11: *Correlación entre la Gestión Estratégica y el Control de Inventarios de las Empresas de Lubricentros del Distrito de Huacho, 2022.*

			Gestión Estratégica	Control de Inventarios
Rho de Spearman	Gestión Estratégica	Coeficiente de correlación	1,000	,877**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	50	50
	Control de Inventarios	Coeficiente de correlación	,877**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	50	50

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

De acuerdo a los resultados obtenidos en la tabla 11, se encontró una relación lineal positiva estadísticamente significativa, considerable y directamente proporcional entre la variable gestión estratégica y la variable control de inventarios de las Empresas de Lubricentros del Distrito de Huacho, 2022 ($r_s = 0.877$, $p = 0.000$). Toda vez que el p_v de 0,00 es menor a 0,05.

En este sentido, rechazamos la hipótesis nula, y aceptamos la hipótesis alterna, indicando que existe relación significativa entre la variable gestión estratégica y la variable control de inventarios.

4.2.2. Prueba de hipótesis específica 1

Formulación de hipótesis

H₀: No Existe influencia significativa entre la dimensión análisis del entorno y el Control de Inventarios de las Empresas de Lubricentros del Distrito de Huacho, 2022.

H_a: Existe influencia significativa entre la dimensión análisis del entorno y el Control de Inventarios de las Empresas de Lubricentros del Distrito de Huacho, 2022.

Estadística de prueba

Tabla 12: *Correlación entre la dimensión Análisis del Entorno y el Control de Inventarios de las Empresas de Lubricentros del Distrito de Huacho, 2022.*

			Análisis del Entorno	Control de Inventarios
Rho de Spearman	Análisis del Entorno	Coefficiente de correlación	1,000	,757**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	50	50
	Control de Inventarios	Coefficiente de correlación	,757**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	50	50

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

De acuerdo a los resultados obtenidos en la tabla 12, se encontró una relación lineal positiva estadísticamente significativa, considerable y directamente proporcional entre la dimensión análisis del entorno y la variable control de inventarios de las Empresas de Lubricentros del Distrito de Huacho, 2022 ($r_s = 0.757$, $p = 0.000$). Toda vez que el p_v de 0,00 es menor a 0,05.

En este sentido, rechazamos la hipótesis nula, y aceptamos la hipótesis alterna, indicando que existe relación significativa entre la dimensión análisis del entorno y la variable control de inventarios.

4.2.3. Prueba de hipótesis específica 2

Formulación de hipótesis

Ho: No Existe influencia significativa entre la dimensión Formulación de Estrategias y el Control de Inventarios de las Empresas de Lubricentros del Distrito de Huacho, 2022.

Ha: Existe influencia significativa entre la dimensión Formulación de Estrategias y el Control de Inventarios de las Empresas de Lubricentros del Distrito de Huacho, 2022.

Estadística de prueba

Tabla 13: *Correlación entre la dimensión Formulación de Estrategias y el Control de Inventarios de las Empresas de Lubricentros del Distrito de Huacho, 2022.*

			Formulación de Estrategias	Control de Inventarios
Rho de Spearman	Formulación de Estrategias	Coeficiente de correlación	1,000	,782**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	50	50
	Control de Inventarios	Coeficiente de correlación	,782**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	50	50

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

De acuerdo a los resultados obtenidos en la tabla 13, se encontró una relación lineal positiva estadísticamente significativa, considerable y directamente proporcional entre la dimensión formulación de estrategias y la variable control de inventarios de las Empresas de Lubricentros del Distrito de Huacho, 2022 ($r_s = 0.782$, $p = 0.000$). Toda vez que el p_v de 0.00 es menor a 0,05.

En este sentido, rechazamos la hipótesis nula, y aceptamos la hipótesis alterna, indicando que existe relación entre la dimensión formulación de estrategias y la variable control de inventarios.

4.2.4. Prueba de hipótesis específica 3

Formulación de hipótesis

Ho: No Existe influencia significativa entre la dimensión toma de decisiones y el Control de Inventarios de las Empresas de Lubricentros del Distrito de Huacho, 2022.

Ha: Existe influencia significativa entre la dimensión toma de decisiones y el Control de Inventarios de las Empresas de Lubricentros del Distrito de Huacho, 2022.

Estadística de prueba

Tabla 14: *Correlación entre la dimensión Toma de Decisiones y el Control de Inventarios de las Empresas de Lubricentros del Distrito de Huacho, 2022.*

			Toma de Decisiones	Control de Inventarios
Rho de Spearman	Toma de Decisiones	Coefficiente de correlación	1,000	,822**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	50	50
	Control de Inventarios	Coefficiente de correlación	,822**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	50	50

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

De acuerdo a los resultados obtenidos en la tabla 14, se encontró una relación lineal positiva estadísticamente significativa, considerable y directamente proporcional entre la dimensión toma de decisiones y la variable control de inventarios de las Empresas de Lubricentros del Distrito de Huacho, 2022 ($r_s = 0.822$, $p = 0.000$). Toda vez que el p_v de 0,00 es menor a 0,05.

En este sentido, rechazamos la hipótesis nula, y aceptamos la hipótesis alterna, indicando que existe relación significativa entre la dimensión toma de decisiones y la variable control de inventarios.

CAPÍTULO V: DISCUSIÓN

5.1. Discusión

Primera discusión:

Haciendo una contratación de los resultados de la presente investigación con las conclusiones de trabajos realizados anteriormente y que están citados en el capítulo referente al marco teórico, podemos encontrar algunas confirmaciones sumamente interesantes. En primer lugar, la enorme importancia de aplicar herramientas modernas, estratégicas para que el control de los inventarios, principal activo de la organización, se gestione de manera eficiente. Al respecto existen y se vienen aplicando muchos modelos de gestión estratégica, con la finalidad de cumplir con el objetivo de preservar y rentabilizar los inventarios de las organizaciones. En segundo lugar, destacar que el proceso debe ser continuo en el tiempo, irreversible, eso significa que una vez puesto en funcionamiento, no debe existir marcha atrás, sino por el contrario, se debe propiciar la mejora continua de los procesos.

En el caso de nuestras unidades de análisis, el 58.0% de las personas entrevistados manifiestan que la gestión estratégica que se viene aplicando es de un nivel medio o regular, esto significa, que hay aspectos que deben ser mejorados para posibilitar que la empresa logre los objetivos y metas planificadas.

Segunda discusión

Otro aspecto que debe resaltarse es que siendo la gestión estratégica un proceso continuo, el análisis del entorno, es decir de los factores externos e internos que inciden o pueden terminar afectando a la empresa, debe realizarse en forma permanente, en entornos muy globalizados, en mercados altamente competitivos, donde cada actor empresarial utiliza las herramientas estratégicas que consideran conveniente, es menester estar al tanto de ellas para poder también tomar las decisiones más oportunas, de manera que se preserve los

activos de la organización y se esté en mejores condiciones de hacer rentable el negocio. Esto implica que el proceso de toma de decisiones debe efectuarse sobre la base del permanente análisis de la situación económica nacional e internacional, de los cambios que se van produciendo en los mercados, de las formas como las empresas van gestionando sus recursos. Desterrar viejas prácticas de tomar decisiones sin haber analizado las implicancias que podrían ocasionar. De acuerdo a los resultados obtenidos en nuestra investigación, las el 58% de las personas entrevistadas manifiestan que el análisis del entorno en el que se desenvuelve la empresa es de un nivel medio o regular.

Tercera discusión

Diseñados los procedimientos para analizar permanentemente el entorno socio económico en el cual acciona la empresa, el paso siguiente es la formulación de las mejores estrategias para poner en práctica las decisiones elegidas, esto implica que el personal encargado de aplicarlas esté convencido de la pertinencia de las políticas a aplicar, de la sensibilización y capacitación que debe tener el personal operativo que tienen que gestionar los inventarios de la empresa, es decir, comprometer a todos los actores resaltando que de la forma como contribuyan se estará garantizando el éxito de la organización y por lo tanto la sostenibilidad del negocio. De acuerdo a los resultados obtenidos en nuestra investigación, el 64% de las personas entrevistadas manifiestan que la formulación de estrategias se realiza en un nivel medio o regular, de acuerdo a la opinión de los autores citados en los antecedentes, urge trabajar mejor este criterio, de manera que se tenga una alta probabilidad de que las estrategias tengan éxito en su posterior aplicación.

Cuarta discusión:

Por último, como punto final de un proceso sistemático y continuo, viene la parte más compleja, se tiene que tomar y ejecutar las decisiones seleccionadas. Muchas veces se realiza de manera correcta el análisis, se formulan las estrategias que parece son las más

pertinentes, sin embargo, cuando las decisiones se toman en un contexto socio económico incierto, donde no se sabe cómo reaccionará el usuario, el consumidor, el proveedor, acreedor, etc.; es el riesgo que se debe estar dispuesto a asumir, sin embargo este riesgo se puede mitigar cuando se tiene un análisis más preciso de la situación, con conocimiento integral y preciso de las variables internas y externas y del efecto que puede tener para los objetivos de la organización. De todas formas, se debe estar dispuesto a actuar inmediatamente, en caso las decisiones no causen los efectos positivos esperados. De acuerdo a los resultados evidenciadas en las encuestas, las personas entrevistadas manifiestan en un 60,0% que el proceso de toma de decisiones solo es de nivel medio o regular. Si bien es cierto hay un porcentaje que califica en buen nivel este criterio, es necesario optimizar el proceso de tome de decisiones, es decir tener un menor margen de error de que lo aplicado no produzca los resultados que la dirección de la empresa espera.

Si miramos los criterios en su conjunto, es decir, el análisis del entorno, la formulación de estrategias y la toma de decisiones, al mismo tiempo mejoramos los procesos en cuanto a su aplicación, estaremos en mejores condiciones de gestionar eficientemente los inventarios, uno de los principales activos de la organización, propiciando la posibilidad de obtener los beneficios y la rentabilidad que garantice la sostenibilidad del negocio.

CAPÍTULO VI: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

6.1. Conclusiones

Primera Conclusión

El proceso de contrastación de la hipótesis general de investigación se efectuó a través de la aplicación de la prueba estadística denominada correlación de Spearman, lo cual ha permitido establecer que existe una relación de nivel alto y significativo entre las variables gestión estratégica y control de inventarios de las Empresas de Lubricentros del Distrito de Huacho, 2022 ($r_s = 0,877$, $p = 0,000$), esta situación permite inferir que en la medida que se realice la gestión estratégica de una manera correcta y eficiente, en atención a las necesidades de la empresa en particular y utilizando las herramientas que la administración moderna nos pone a disposición, se estará en condiciones de lograr un mejor y más efectivo control de los inventarios; el lograr este objetivo permitirá posicionar mejor a la empresa en el mercado, propiciando su rentabilidad y haciéndola sostenible en el tiempo.

Segunda Conclusión

Con la finalidad de probar la hipótesis específica de investigación número 01, se aplicó la prueba estadística denominada correlación de Spearman, lo cual ha permitido establecer que existe una relación de nivel alto y significativo entre la dimensión análisis del entorno y la variable control de inventarios de las empresas de lubricentros del distrito de Huacho, 2022 ($r_s = 0,757$, $p = 0,000$), lo cual nos permite manifestar que el correcto análisis de los factores internos y externos que influyen en la empresa, va a repercutir en la selección de las estrategias más convenientes, tendientes a lograr el objetivo de preservar los inventarios de la organización, activo valioso que va posibilitar, vía su adecuada comercialización, rentabilizar a la empresa.

Tercera Conclusión

Con la finalidad de probar la hipótesis específica de investigación número 02, se aplicó la prueba estadística denominada correlación de Spearman, lo cual ha permitido establecer que existe una relación de nivel alto y significativo entre la dimensión formulación de estrategias y la variable control de inventarios de las Empresas de Lubricentros del Distrito de Huacho, 2022 ($r_s = 0,782$, $p = 0,000$), lo cual nos lleva a concluir que un eficiente control de inventarios, implica revisar, analizar de manera rigurosa la estrategia más conveniente para la organización, esta debe estar acorde a los recursos que se disponen y aplicarla en el momento oportuno.

Cuarta Conclusión

Con la finalidad de probar la hipótesis específica de investigación número 03, se aplicó la prueba estadística denominada correlación de Spearman, lo cual ha permitido establecer que existe una relación de nivel alto y significativo entre la dimensión toma de decisiones y la variable control de inventarios de las Empresas de Lubricentros del Distrito de Huacho, 2022 ($r_s = 0,822$, $p = 0,000$), lo cual nos lleva a concluir la toma de decisiones es solo una fase de un proceso que implica análisis de variables, selección de la mejor estrategia y selección de la decisión que implique la mayor probabilidad de acierto con el menor riesgo posible, buscando preservar la inversión realizada en el rubro de inventarios como factor que va a propiciar la rentabilidad del negocio y su correspondiente sostenibilidad.

6.2. Recomendaciones

Primera Recomendación:

Se recomienda que las empresas de lubricentros del distrito de Huacho, con la finalidad de controlar eficientemente sus inventarios, utilicen la gestión estratégica, esto implica aplicar herramientas modernas de administración, como la automatización de procesos, uso de software especializado, uso de indicadores, monitoreo permanente, entre otros, esto predispondrá mejor a que la empresa logre sus objetivos y metas.

Segunda recomendación:

Se recomienda que las empresas de lubricentros del distrito de Huacho, como parte del proceso aplicación de la gestión estratégica, permanentemente estén analizando el entorno en el que se desarrolla, es decir los factores internos y externos que puedan tener incidencia en ella, principalmente las que puede terminar afectando los inventarios, activo principal de la organización, y del cual se espera rentabilizarlo de la mejor manera posible.

Tercera recomendación:

Se recomienda que las empresas de lubricentros del distrito de Huacho, como parte del proceso de aplicación de la gestión estratégica, formulen y seleccionen las más convenientes, aquellas que signifiquen un menor riesgo y la posibilidad de optimizar los recursos, dirigidos al control eficiente de los inventarios, selección de productos, establecimientos de niveles de stock mínimos y máximos, rotación de productos, control eficiente, entre otros factores deben tenerse en consideración.

Cuarta recomendación:

Se recomienda que las empresas de lubricentros del distrito de Huacho, como parte del proceso de aplicación de la gestión estratégica, y previo el análisis riguroso del entorno en el que se desarrolla, de los factores internos y externos, seleccione las estrategias más convenientes y tomen las decisiones que tengan mejor grado de asertividad y que signifiquen

un menor riesgo para la empresa, buscando preservar los activos y que estos sean utilizados de la manera más eficiente, generando la rentabilidad esperada y garantizando la sostenibilidad del negocio.

CAPÍTULO VII: REFERENCIAS

7.1 Fuentes bibliográficas

- Barroso, J. (2019). Los costos logísticos y su incidencia en la rentabilidad de la empresa de carga Transportes B&M SRL, Trujillo 2018. (*Tesis para Título Profesional*). Universidad César Vallejo, Trujillo, Perú. Obtenido de <https://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/58359>
- Benítez, C. (2020). El Control de Inventarios y su incidencia en la rentabilidad del Comercial Avícola Rincón de España, Cantón Quinindé, Período 2018. (*Tesis para Título Profesional*). Universidad Nacional de Chimborazo, Riobamba - Ecuador.
- Cedeño Velasco, A. (2019). Las estrategias gerenciales como base fundamental para la administración en los negocios. *Universidad y Sociedad*, 11, 5, 191-200. Obtenido de <http://scielo.sld.cu/pdf/rus/v11n5/2218-3620-rus-11-05-191.pdf>
- Dávalos, A. (2018). Análisis de la gestión empresarial y su incidencia en el posicionamiento y la generación de valor de la empresa de transportes y servicios generales Turismo Moche S.R.L. - año 2016. (*Tesis para Título Profesional*). Universidad Nacional de Trujillo, Trujillo, Perú. Obtenido de <http://dspace.unitru.edu.pe/handle/UNITRU/10685>
- Dávalos, S., & Porras, K. (2019). Control de inventarios y gestión logística de las empresas comercializadoras ferreteras – Distrito El Tambo – 2017. (*Tesis para Título Profesional*). Universidad Peruana Los Andes, Huancayo, Perú. Obtenido de http://www.repositorio.upla.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12848/1151/T037_46420436_T.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Demera, L. (2014). Creación de una empresa de servicios logísticos de transporte terrestre de carga pesada a nivel nacional. (*Tesis para Título Profesional*). Universidad

- Católica de Santiago de Guayaquil, Guayaquil, Ecuador. Obtenido de <http://repositorio.ucsg.edu.ec/handle/3317/2678>
- Díaz, V. (2009). *Metodología de la investigación científica y bioestadística*. Santiago de Chile: RIL Editores.
- Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, P. (2006). *Metodología de la Investigación* (Quinta ed.). México D.F.: Mc. Graw-Hill/Interamericana Editores S.A.
- Lupa, W. (2016). Estructura de costos en empresas de transporte de tercerización de carga pesada en la toma de decisiones. Caso: TRANSPORTES LEO – MAX S.R.L 2015. (*Tesis para Título Profesional*). Universidad Nacional de San Agustín de Arequipa, Arequipa, Perú. Obtenido de <http://repositorio.unsa.edu.pe/handle/UNSA/3730>
- Orjuela-Castro, J., Suárez-Camelo, N., & Chinchilla-Ospina, Y. (2016). Costos logísticos y metodologías para el costeo en cadenas de suministro: una revisión de la literatura. *Cuadernos de Contabilidad*, 17(44), 377-420.
<https://doi.org/https://dx.doi.org/10.11144/Javeriana.cc17-44.clmc>
- Ramirez, K., & Reyes, Y. (2021). Diseño para un óptimo control de inventarios de la empresa Botica M&C Farma S.A.C. 2021. (*Tesis para título profesional*). Universidad Privada del Norte, Trujillo, Perú. Obtenido de https://repositorio.upn.edu.pe/bitstream/handle/11537/30078/Ketty%20Anali%20Ramirez%20Mi%20c3%b1ano%20-%20Yessica%20Cecilia%20Reyes%20Rodriguez_Tesis%20parcial.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Trespalacios, J., Vazquez, R., & Bello, L. (2005). *Investigación de mercado: métodos de recogida y análisis de la información para la toma de decisiones de marketing*. Madrid: Paraninfo.

ANEXOS

Anexo 01: Matriz de Consistencia

Título: Gestión Estratégica y Control de Inventarios en Empresas de Lubricentros del Distrito de Huacho, 2022

PROBLEMAS	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLES E INDICADORES	METODOLOGÍA
<p>PROBLEMA GENERAL: ¿De qué forma la Gestión Estratégica influye significativamente en el Control de Inventarios de las Empresas de Lubricentros del Distrito de Huacho, 2022?</p> <p>PROBLEMAS ESPECÍFICOS:</p> <ol style="list-style-type: none"> ¿De qué forma la Gestión Estratégica influye significativamente en el Control de Inventarios de las Empresas de Lubricentros del Distrito de Huacho, 2022, a través del Análisis del entorno? ¿De qué forma la Gestión Estratégica influye significativamente en el Control de Inventarios de las Empresas de Lubricentros del Distrito de Huacho, 2022, a través de la Formulación de estrategias? ¿De qué manera la Gestión Estratégica influye significativamente en el Control de Inventarios de las Empresas de Lubricentros del Distrito de Huacho, 2022, a través de la Toma de Decisiones? 	<p>OBJETIVO GENERAL: Demostrar la forma en que la Gestión Estratégica influye significativamente en el Control de Inventarios de las Empresas de Lubricentros del Distrito de Huacho, 2022.</p> <p>OBJETIVOS ESPECÍFICOS:</p> <ol style="list-style-type: none"> Analizar la forma en que la Gestión Estratégica influye significativamente en el Control de Inventarios de las Empresas de Lubricentros del Distrito de Huacho, 2022, a través del Análisis del entorno. Describir la forma en que la Gestión Estratégica influye significativamente en el Control de Inventarios de las Empresas de Lubricentros del Distrito de Huacho, 2022, a través de la Formulación de estrategias. Establecer la forma en que la Gestión Estratégica influye significativamente en el Control de Inventarios de las Empresas de Lubricentros del Distrito de Huacho, 2022, a través de la Toma de Decisiones. 	<p>HIPÓTESIS GENERAL: La Gestión Estratégica influye significativamente en el Control de Inventarios de las Empresas de Lubricentros del Distrito de Huacho, 2022.</p> <p>HIPÓTESIS ESPECÍFICAS:</p> <ol style="list-style-type: none"> La Gestión Estratégica influye significativamente en el Control de Inventarios de las Empresas de Lubricentros del Distrito de Huacho, 2022, a través del Análisis del entorno. La Gestión Estratégica influye significativamente en el Control de Inventarios de las Empresas de Lubricentros del Distrito de Huacho, 2022, a través de la Formulación de estrategias. La Gestión Estratégica influye significativamente en el Control de Inventarios de las Empresas de Lubricentros del Distrito de Huacho, 2022, a través de la Toma de Decisiones. 	<p>X. VARIABLE INDEPENDIENTE Gestión Estratégica</p> <p>DIMENSIONES: X.1. Análisis del entorno X.2. Formulación de estrategias X.3. Toma de Decisiones</p> <p>INDICADORES:</p> <ul style="list-style-type: none"> Análisis FODA Análisis del macro entorno Análisis del micro entorno Planificación de actividades Definición de objetivos y metas Optimización de recursos Estrategias para ejecutar la decisión Recursos para ejecutar decisión <p>Y. VARIABLE DEPENDIENTE Control de Inventarios</p> <p>DIMENSIONES: Y.1. Procesos de almacenamiento Y.2. Procesos de distribución Y.3. Procesos de valuación</p> <p>INDICADORES:</p> <ul style="list-style-type: none"> Planificación del almacenamiento Organización del almacenamiento Recepción de productos Preparación de pedidos. Registro de pedidos Preparación de despachos Determinación de inventario físico Valoración de inventarios 	<p>TIPO DE INVESTIGACIÓN: Básica.</p> <p>NIVEL DE INVESTIGACIÓN: Descriptivo – correlacional</p> <p>ENFOQUE: Estudio cuantitativo Diseño no experimental, trabajo de campo y análisis documental Responde a la siguiente fórmula: $M = O_x r O_y$ O = Muestra. X = Gestión Estratégica Y = Control de Inventarios r = Relación de variables</p> <p>POBLACIÓN: La población estará compuesta por 50 personas entre propietarios, funcionarios y servidores de las Empresas de Lubricentros del Distrito de Huacho.</p> <p>MUESTRA: Estará constituida por 50 personas entre propietarios, funcionarios y servidores de las Empresas de Lubricentros del Distrito de Huacho.</p>

Cuestionario para medir la Variable Gestión Estratégica

A.- Presentación:

Estimado(a) trabajador(a), el presente cuestionario es parte de una investigación que tiene por finalidad obtener información sobre la gestión estratégica que se vienen aplicando en su empresa, opiniones personales que son de gran importancia para la investigación.

B.- Datos generales:

1.- Ocupación:

2.- Sexo: Femenino Masculino

C.- Indicaciones:

- ✓ Este cuestionario es anónimo. Por favor responda con sinceridad.
- ✓ Lee detenidamente cada ítem. Cada uno tiene cinco posibles respuestas.
- ✓ Contesta a las preguntas marcando con una "X" en un solo recuadro que, según tu opinión.
- ✓ La escala, código y valoración de calificación es la siguiente:

Escala	Código	Valores
Nunca	N	1
Casi nunca	CN	2
Algunas veces	AV	3
Casi siempre	CS	4
Siempre	S	5

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN

Cuestionario para medir la variable Gestión Estratégica

Nº	ITEMS	VALORACIÓN				
	GESTIÓN ESTRATÉGICA	1 N	2 CN	3 AV	4 CS	5 S
I	ANÁLISIS DEL ENTORNO					
1	¿Conoce usted si la empresa realiza o ha realizado planificación estratégica?					
2	¿Se ha realizado el análisis de las fortalezas, oportunidades, debilidades o amenazas de la organización?					
3	¿Se analiza permanentemente lo que sucede a nivel global en materia económica, comercial, social?					
4	¿Se analiza permanentemente lo que sucede a nivel interno es decir los factores que pueden afectar la actividad económica de la empresa?					
5	¿Se cuenta con planes de contingencias para afrontar las consecuencias de dificultades en el entorno externo como interno?					
II	FORMULACIÓN DE ESTRATEGIAS					
6	¿Es política de la empresa planificar las actividades antes de ejecutarlas?					
7	¿Se tiene claramente identificadas los objetivos y metas empresariales?					
8	¿Las estrategias son puestas de conocimiento de los funcionarios y responsables de ejecutarlos?					
9	¿Las estrategias seleccionadas tiene como objetivo optimizar los recursos de la organización?					
10	¿Se evalúa periódicamente el resultado de las estrategias implementadas para hacer la retroalimentación respectiva?					
III	TOMA DE DECISIONES					
11	¿Las decisiones son discutidas por los funcionarios o ejecutivos de mayor rango?					
12	¿Se realiza un análisis de las alternativas que se tienen previo a definir la decisión a tomar?					
13	¿Se tiene claramente que es lo que se persigue con la decisión tomada?					
14	¿Se evalúa si se cuenta con los recursos suficientes para ejecutar la decisión seleccionada?					
15	¿Se cuenta con indicadores de gestión que permiten comparar los resultados de las decisiones con lo que se había planificado?					

Cuestionario para medir la variable Control de Inventarios

A.- Presentación:

Estimado(a) señor(a), el presente cuestionario es parte de una investigación que tiene por finalidad obtener su opinión y verificar si la empresa donde labora aplica el control de inventario, opiniones personales que serán de gran importancia para la investigación.

B.- Datos generales:

1.- Trabajador:

2.- Sexo: Femenino Masculino

C.- Indicaciones:

- ✓ Este cuestionario es anónimo. Por favor responde con sinceridad.
- ✓ Lee detenidamente cada ítem. Cada uno tiene cinco posibles respuestas.
- ✓ Contesta a las preguntas marcando con una "X" en un solo recuadro que, según tu opinión.
- ✓ La escala, código y valoración de calificación es la siguiente:

Escala	Código	Valores
Nunca	N	1
Casi nunca	CN	2
Algunas veces	AV	3
Casi siempre	CS	4
Siempre	S	5

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN

Cuestionario para medir la variable Control de Inventarios

Nº	ITEMS	VALORACIÓN				
	CONTROL DE INVENTARIOS	1 N	2 CN	3 AV	4 CS	5 S
I	PROCESOS DE ALMACENAMIENTO					
1	¿Cuenta la empresa con políticas definidas para el almacenamiento de productos?					
2	¿Cuenta la empresa con procedimientos aprobados para el almacenamiento de productos?					
3	¿Se aplican los procedimientos establecidos en el manual?					
4	¿Es política de almacenamiento el verificar que las existencias compradas reúnan las condiciones de calidad y cantidad solicitadas?					
5	¿Se registra inmediatamente el ingreso de productos, ya sea en kardex manual o al sistema informático implementado?					
II	PROCESOS DE DISTRIBUCIÓN					
6	¿Se cuenta con procedimientos para verificar que los productos a despachar coincidan con lo solicitado por el cliente?					
7	¿Se tiene implementado procedimientos para embalar y despachar los productos de manera que se salvaguarde la integridad en el recorrido?					
8	¿Se cuenta con procedimientos para realizar el seguimiento a los productos despachados por el almacén de la empresa?					
9	¿Se utilizan indicadores que permitan controlar los tiempos de respuesta de la empresa ante pedidos de los clientes?					
10	¿Se registra inmediatamente la salida de productos, ya sea en kardex manual o al sistema informático implementado?					
III	PROCESOS DE VALUACIÓN					
11	¿Se cuenta con estudios previos que permita definir el método de valorización más pertinente para la empresa?					
12	¿Utiliza el sistema de inventario permanente para controlar y valorizar las existencias del almacén?					
13	¿Se mantienen actualizado permanentemente el registro de entrada y salida de productos del almacén?					
14	¿Se ha implementado en el almacén sistema de información debidamente automatizado?					
15	¿Se concilia de manera periódica los inventarios físicos con la información contable, a efectos de determinar posibles diferencias?					