

Evaluation of Strategic Plans in hardware companies in Cercado de Lima

Andrea Mejia-Rivera, Bachiller ¹, Giovanni Urteaga-Ballena, Bachiller ², Leidy Lucia, Méndez-Gutiérrez, Doctora ³

¹Universidad Privada del Norte, Perú, N00202337@upn.pe

²Universidad Privada del Norte, Perú, N00229276@upn.pe

³Universidad Privada del Norte, Perú, Leidy.mendez@upn.pe

Abstract– The study on strategic planning in hardware companies in Cercado de Lima in 2023 underscores the critical importance of proper strategy implementation. Linear regression analysis revealed that implementation has the most significant positive impact on the evaluation of strategic plans, with a standardized coefficient (Beta = 0.757) and high statistical significance (p-value = 0.000). This highlights that effective implementation is crucial for enhancing organizational performance. While strategy formulation and evaluation are also important, implementation emerged as the determining factor. Strategy evaluation, with a negative coefficient (-0.115), suggests the need for revising and optimizing these processes to maximize benefits. The findings indicate that a balanced approach to strategy formulation, implementation, and evaluation is essential for business success. In conclusion, hardware companies should focus their efforts on effective implementation and continuous, critical evaluation to adapt to changing market conditions and achieve sustainable growth

Keywords-- Strategic planning, Implementation, Performance enhancement, Organizational success, Evaluation processes.

Evaluación de Planes Estratégicos en empresas ferreteras del Cercado de Lima

Resumen— *El estudio sobre la planificación estratégica en las empresas ferreteras del Cercado de Lima en 2023 resalta la importancia crítica de una correcta implementación de estrategias. El análisis de regresión lineal mostró que la implementación tiene el mayor impacto positivo en la evaluación de planes estratégicos, con un coeficiente estandarizado (Beta = 0.757) y significancia estadística alta (p-valor = 0.000). Esto subraya que una implementación efectiva es crucial para mejorar el desempeño organizacional. Aunque la formulación y evaluación de estrategias también son importantes, la implementación se destacó como el factor determinante. La evaluación de estrategias, con un coeficiente negativo (-0.115), sugiere la necesidad de revisar y optimizar estos procesos para maximizar los beneficios. Los resultados indican que un enfoque equilibrado en la formulación, implementación y evaluación de estrategias es esencial para el éxito empresarial. En conclusión, las empresas ferreteras deben centrar sus esfuerzos en una implementación eficaz y en una evaluación continua y crítica para adaptarse a las cambiantes condiciones del mercado y lograr un crecimiento sostenible.*

Palabras clave-- *Planificación estratégica, Implementación, Mejora del desempeño, Éxito organizacional, Procesos de evaluación.*

Abstract— *The study on strategic planning in hardware companies in Cercado de Lima in 2023 underscores the critical importance of proper strategy implementation. Linear regression analysis revealed that implementation has the most significant positive impact on the evaluation of strategic plans, with a standardized coefficient (Beta = 0.757) and high statistical significance (p-value = 0.000). This highlights that effective implementation is crucial for enhancing organizational performance. While strategy formulation and evaluation are also important, implementation emerged as the determining factor. Strategy evaluation, with a negative coefficient (-0.115), suggests the need for revising and optimizing these processes to maximize benefits. The findings indicate that a balanced approach to strategy formulation, implementation, and evaluation is essential for business success. In conclusion, hardware companies should focus their efforts on effective implementation and continuous, critical evaluation to adapt to changing market conditions and achieve sustainable growth.*

Keywords-- *Strategic planning, Implementation, Performance enhancement, Organizational success, Evaluation processes.*

I. INTRODUCCIÓN

En los últimos años, se implementaron nuevas tendencias en el mercado, lo que llevó a que algunas empresas ferreteras no lograran adaptarse, mientras que otras optaron por modernizarse. Mediante el uso del instrumento diseñado para

esta investigación, se calculó y evaluó la cantidad de negocios que lograron adaptarse a estos cambios.

A nivel global, se verificó que las empresas experimentaron un crecimiento exponencial al implementar una correcta planeación estratégica, lo que resultó en un desarrollo significativo de sus actividades empresariales. Este avance se reflejó en mejoras sustanciales en sus procesos y en la toma de decisiones, atribuidas a la adquisición de una visión panorámica más clara dentro de la organización. Además, se observó que las empresas a nivel mundial han evolucionado significativamente en términos de resultados complejos, impulsadas por cambios en sus entornos externos, tales como factores políticos, económicos y tecnológicos, así como por la creciente influencia de culturas globalizadas, lo que ha generado nuevas oportunidades. Sin embargo, estos logros no habrían sido posibles sin la implementación de una pieza fundamental: la planeación estratégica [1].

En una investigación aplicada a 50 empresas en distintos países, se afirmó que una correcta planeación estratégica puede proporcionar beneficios considerables, independientemente del sector en el que operen. Por ejemplo, permitió obtener una visión más clara de las estrategias empresariales y una mejor comprensión del entorno, tanto en situaciones de cambio como en contextos afectados por la competencia. Asimismo, facilitó la formulación de objetivos a largo plazo con un enfoque más dirigido, lo que aumentó el alcance y efectividad de las estrategias empresariales. Además, promovió comportamientos proactivos y sistemáticos, capacitando a las empresas para enfrentar elementos externos de manera integral y con la participación activa de toda la organización [2].

A nivel nacional, la planeación estratégica se desarrolló de manera fructífera para mejorar los procesos en las micro y pequeñas empresas (MYPES) y las pequeñas y medianas empresas (PYMES), en el contexto de un necesario desarrollo económico en Perú. La planeación estratégica debía enfocarse en la misión de la organización y en enfrentar los desafíos presentes y futuros con las capacidades adquiridas [3]. Esta planificación mostró un vínculo estrecho con la competitividad, promoviendo una transformación progresiva en las empresas, lo que hizo imperativa su adopción para alcanzar altos niveles de competitividad.

En el ámbito local, muchas organizaciones en Lima Metropolitana, particularmente en distritos con alta concentración de empresas, presentaron serios problemas en sus niveles estratégicos, administrativos, operativos y externos. El nivel estratégico, en particular, mostró deficiencias en la planificación de sus dimensiones, lo que

resultó en una visión a largo plazo insuficiente o, en algunos casos, inexistente. Esta falta de planificación también afectó negativamente la investigación de mercados [4].

Se determinó que la planeación estratégica es un proceso continuo, dinámico y en constante evolución, en el cual una organización puede identificar la necesidad de diferenciarse y ampliar la variedad de productos que produce o vende [5]. Un plan estratégico detallado permitió a la empresa establecer sus objetivos principales y formular metas y estrategias encaminadas a asegurar el logro de estos objetivos.

La planificación estratégica se reconoció como una herramienta crucial en cualquier organización, ya que actúa como catalizador frente a posibles cambios, brinda apoyo y orientación a los empleados para que realicen su trabajo de manera efectiva, y mejora la productividad [6]. Es esencial reconocer este aspecto, ya que conduce al éxito en el cumplimiento de las metas y objetivos organizacionales. Por ello, es fundamental definir lineamientos y métodos que aseguren el éxito y aumenten las utilidades.

Un modelo capaz de aplicar el proceso de administración estratégica de manera general y precisa fue considerado de suma importancia [7]. Se presentó un modelo completo, conciso y aceptado, compuesto por métodos claros para la formulación, implementación y evaluación de estrategias. Este modelo estuvo conformado por tres dimensiones: formulación, implementación y evaluación de estrategias, las cuales se detallaron a continuación.

La primera dimensión, la formulación de estrategias, permitió el diseño e implementación de la misión y visión de la empresa. Asimismo, facilitó el reconocimiento de las variables clave de la organización, desde la identificación de fortalezas y debilidades hasta la detección de oportunidades y amenazas, proponiendo estrategias fijas o alternativas para su seguimiento en el proceso. También abarcó la evaluación de la continuidad o descarte de negocios, la asignación de recursos, la diversificación y el ingreso a nuevos mercados, tanto locales como internacionales [8].

La segunda dimensión, la implementación de estrategias, implicó la necesidad de establecer objetivos anuales, diseñar políticas, motivar y comprometer a los trabajadores, y asignar los recursos necesarios para la ejecución de las estrategias. Esta etapa mejoró el desempeño organizacional al proporcionar soporte en la ejecución de la estrategia, permitiendo el diseño de una estructura organizacional efectiva, la reestructuración de presupuestos, la implementación de sistemas de información y la redirección de tareas en el área de marketing, entre otros aspectos.

La tercera dimensión, la evaluación de estrategias, representó la etapa final en la que se evaluaron las estrategias implementadas por los directivos para determinar su viabilidad o necesidad de modificación. Las estrategias podían ser creadas, descartadas o modificadas con el tiempo, según las variables internas y externas. Esta etapa se consideró evolutiva, ya que incluyó tres actividades fundamentales: la

revisión de variables internas y externas, la medición del desempeño de las estrategias, y la aplicación de acciones correctivas.

La planeación estratégica se desarrolló en tres niveles, permitiendo tomar decisiones más acertadas. El nivel estratégico fue el más amplio, abarcando toda la organización, y se caracterizó por un horizonte de tiempo a largo plazo, un enfoque en toda la organización incluyendo recursos y áreas de actividad, un contenido sintético y de fácil comprensión, y una definición correspondiente a la alta gerencia, la cual desempeñó un papel clave en el desarrollo del plan principal.

El nivel táctico, por su parte, se enfocó en estrategias dirigidas a áreas o departamentos específicos de la empresa, y se caracterizó por un horizonte de tiempo de mediano plazo, un alcance diferenciado por áreas, un contenido detallado, y una definición donde cada departamento organizacional tuvo un papel fundamental en el proceso.

El nivel operativo abarcó tareas o actividades más específicas, con un horizonte de tiempo a corto plazo, un alcance limitado a tareas aisladas de otras áreas, un contenido analítico y detallado, y una definición donde el nivel operativo de la organización asumió la responsabilidad en el desarrollo de las tareas o actividades planteadas [9].

Esta investigación se realizó con el propósito de analizar la situación actual de las empresas ferreteras y los planes estratégicos implementados en respuesta a los cambios constantes en el mercado. Los resultados obtenidos a través del instrumento de investigación sirvieron para recomendar mejoras en la creación de estrategias que promuevan la eficiencia y la adaptabilidad en el mercado. El objetivo de esta investigación fue describir la importancia de la evaluación de planes estratégicos en empresas ferreteras del Cercado de Lima en 2023.

II. METODOLOGÍA

El nivel de la investigación fue descriptivo, con el objetivo de detallar de manera precisa la situación actual de la variable estudiada, categorizándola para reconocer y verificar este fenómeno en el contexto investigativo [10].

El enfoque de la investigación fue cuantitativo, y la medición se realizó mediante la escala de Likert [11]. Los datos obtenidos fueron numéricos y se derivaron directamente de las observaciones, donde cada variable, como la edad, el volumen o la escala, fue sometida a pruebas de análisis estadísticos [12].

El diseño de la investigación fue no experimental, transversal y descriptivo, ya que se buscó recopilar datos y analizar comportamientos en un tiempo único y determinado [13].

Para la selección de la muestra, se utilizó el muestreo no probabilístico por conveniencia, una técnica que permite al investigador seleccionar la muestra en función de su disponibilidad y características. Esta metodología es adecuada

cuando la población es muy variada [14]. En este caso, se investigaron 35 empresas ferreteras.

El cuestionario fue el instrumento principal utilizado para la recolección de datos, consistente en un conjunto de preguntas diseñadas para medir una o más variables de estudio [15]. Se desarrolló un cuestionario con 15 preguntas, distribuidas en tres dimensiones según la teoría de David: formulación, implementación y evaluación de estrategias. El objetivo fue describir y analizar, a partir de las respuestas obtenidas, la situación actual de cada empresa.

El instrumento utilizado fue sometido a pruebas de confiabilidad, como el Alfa de Cronbach, para calcular y determinar el nivel de confiabilidad del modelo de escala interna [16]. Este coeficiente se considera una medida de la consistencia interna de los elementos de un instrumento que evalúa un mismo concepto o tipo de factor. En esta investigación, la confiabilidad se calculó para la muestra completa de 35 dueños o representantes de las empresas ferreteras utilizando una hoja de cálculo en Excel. Se aplicó la técnica de fiabilidad Alfa de Cronbach para la variable "Plan estratégico", obteniendo un valor de 0.834, lo cual indica un buen nivel de confiabilidad, cercano al valor ideal de 1.

III. RESULTADOS Y DISCUSIÓN

En la tabla I, se pudo identificar la relación a un 78.2% entre la formulación de estrategias y sus dimensiones predictoras.

TABLA I
RESUMEN DEL MODELO

Modelo	Coeficientes no estandarizados		Coeficientes estandarizados	t	Sig.
	B	Desv. Error	Beta		
1	.782a	.612	.574	.338	1
a Variables predictoras: (Constante), Formulación de Estrategias, Implementación de Estrategias, Evaluación de Estrategias.					
b Variable dependiente: Evaluación de Planes Estratégicos					

Por ende, los planes estratégicos demostraron el respaldo el modelo de investigación al demostrar un nivel de significancia por debajo de 0.05 (p-valor=0.000), como se muestra en la tabla II.

TABLA II
ANÁLISIS DE VARIANZA PARA EL MODELO DE REGRESIÓN LINEAL

Modelo	Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.	
1	Regresión	5.593	3	1.864	16.280	.000b
	Residuo	3.550	31	.115		
	Total	9.143	34			
a Variables predictoras: (Constante), Formulación de Estrategias, Implementación de Estrategias, Evaluación de Estrategias.						
b Variable dependiente: Evaluación de Planes Estratégicos						

En la tabla III el valor de $B_0 = .712$, $B_1 = .213$, $B_2 = .561$ y $B_3 = -.115$ con un nivel de significancia mayor a 0.05 (p-valor=0.000), mientras que el error típico calculado fue de .415, .151, .104 y .142. Se formuló la ecuación de regresión lineal simple para describir el Calidad de Servicio al cliente. La ecuación (1) es:

$$\text{Log Y} = .712 + 0.213 + .561 - .151 * X \quad (1)$$

TABLA III
COEFICIENTES DEL MODELO DE REGRESIÓN

Modelo	Coeficientes no estandarizados		Coeficientes estandarizados	t	Sig.	
	B	Desv. Error	Beta			
1	(Constante)	.712	.415		1.716	.096
	D1 Formulación de Estrategias	.213	.151	.175	1.412	.168
	D2 Implementación de Estrategias	.561	.104	.757	5.373	.000
	D3 Evaluación de Estrategias	-.115	.142	-.112	-.808	.425
a. Variable dependiente: Evaluación de Planes Estratégicos						

Use either SI (MKS) or CGS as primary units. (SI units are encouraged.) English units may be used as secondary units (in parentheses). An exception would be the use of English units as identifiers in trade, such as "3.5-inch disk drive."

TABLA IV
PRUEBAS DE NORMALIDAD CON SHAPIRO WILK

Evaluación de Planes Estratégicos	Medio	Formulación de Estrategias			Implementación de Estrategias			Evaluación de Estrategias		
		Est.	gl	Sig.	Est.	gl	Sig.	Est.	gl	Sig.
		.418	8	.000	.552	5	.000	.626	19	.000
	Alto	.626	27	.000	.516	14	.000	.644	19	.000

Se llevó a cabo la aplicación de una encuesta a un total de 35 trabajadores, quienes respondieron a 15 preguntas predefinidas. Los participantes incluyeron gerentes y representantes administrativos de diversas empresas ferreteras. Con base en las respuestas obtenidas, se procedió a describir los resultados de manera detallada. Estos resultados se presentan a continuación mediante tablas y gráficos elaborados en Excel, los cuales organizan y distribuyen la información según la variable de estudio, las tres dimensiones evaluadas, y cada una de las preguntas formuladas.

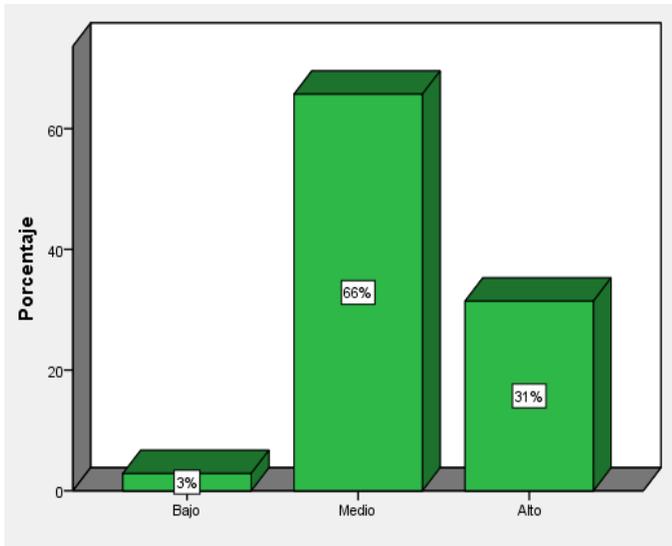


Fig. 1 Evaluación de Planes Estratégicos.

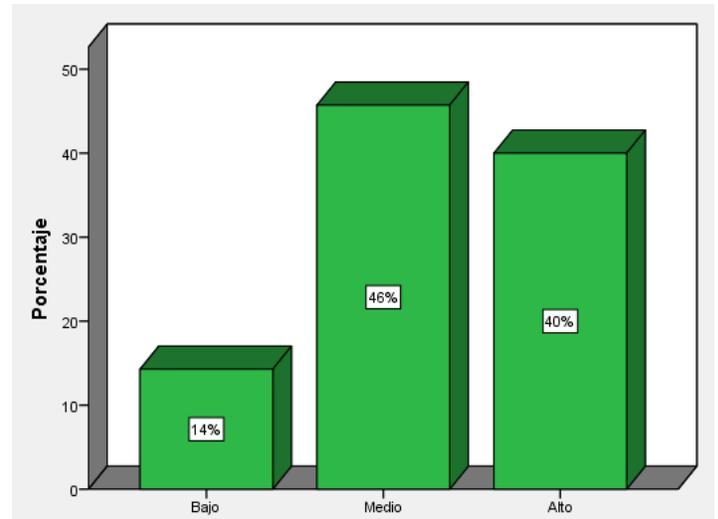


Fig. 3 Implementación de Planes Estratégicos.

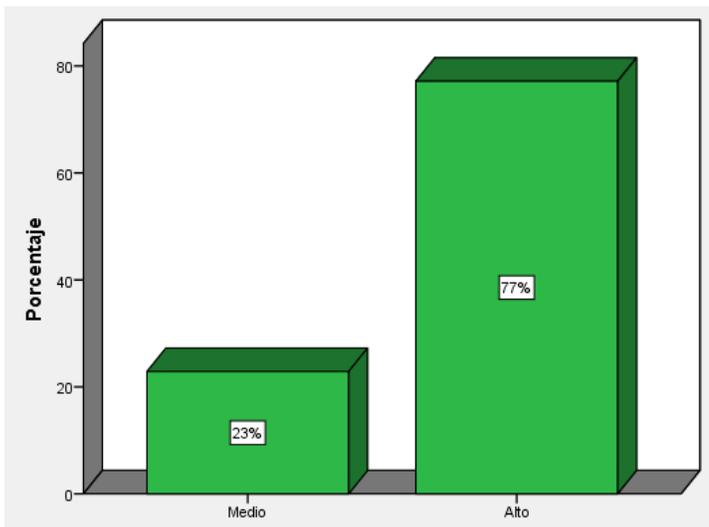


Fig. 2 Formulación de Planes Estratégicos.

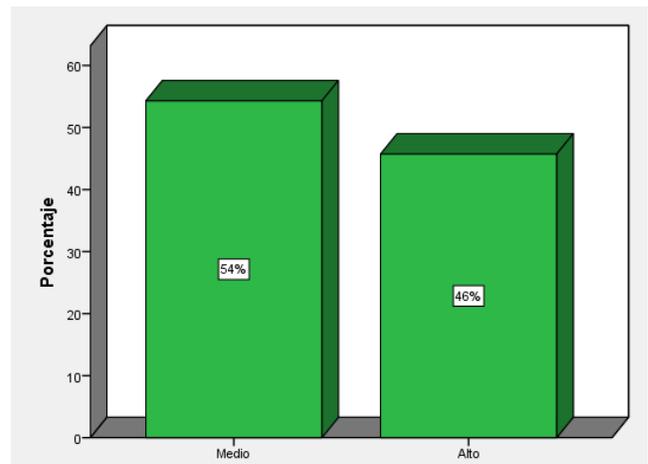


Fig.4 Planes Estratégicos.

En la Tabla V, se observa que la evaluación de los planes estratégicos es esencial para medir la correlación. Se identificó que la formulación de estrategias presenta una correlación positiva moderada del 42.3%, mientras que la implementación muestra una alta correlación positiva del 79.2%. En cuanto a la evaluación, se obtuvo una correlación positiva moderada del 38.4%. Para que las empresas ferreteras continúen creciendo en el mercado, no solo es necesario que planifiquen, sino que también implementen lo que han planificado, lo que ha demostrado ser un factor clave en numerosos casos de éxito.

TABLA V
CORRELACIÓN DEL PLAN ESTRTÉGICO Y DIMENSIONES

			D1 Formulación de Estrategias	D2 Implementación de Estrategias	D3 Evaluación de Estrategias
Rho de Spearman	Evaluación de Planes Estratégicos	Coef. de correlación	,423*	,792**	,384*
		Sig.	.011	.000	.023
		N	35	35	35

El objetivo principal de esta investigación fue analizar la importancia de la evaluación de planes estratégicos en empresas ferreteras. Los datos presentados en la Tabla 4 revelan que el 51% de los encuestados están completamente de acuerdo con la necesidad de implementar y desarrollar dichos planes, mientras que solo el 3% expresaron desacuerdo. Estos resultados coinciden en gran medida con los reportados, quien encontró que el 100% de los trabajadores encuestados, incluidos cinco empleados administrativos, mostraron una fuerte inclinación hacia la aplicación de un plan estratégico, el cual sirve como una guía para establecer objetivos más claros y precisos, y para identificar la filosofía empresarial [17]. Estos hallazgos están alineados con la teoría quien destacó que la planificación estratégica ofrece beneficios significativos, como una mayor claridad en la visión y una mejor comprensión del entorno, tanto interno como externo [18]. En consecuencia, los representantes de las empresas ferreteras en el Cercado de Lima han demostrado un considerable interés en la ejecución de planes estratégicos.

El primer objetivo específico de este estudio fue explorar la importancia de la formulación de estrategias dentro de los planes estratégicos en empresas ferreteras. Los resultados de la Tabla 5 mostraron que el 66% de los encuestados estuvieron de acuerdo en que el reconocimiento organizacional y el diseño de estrategias son esenciales para el cumplimiento de metas, mientras que solo el 3% estuvieron completamente en desacuerdo. Sin embargo, estos datos no coinciden con los hallazgos quien reportó que el 100% de los encuestados (cinco empleados administrativos) no estaban familiarizados con la misión y visión empresarial, lo que les impidió expresar una opinión favorable o desfavorable al respecto [19]. Los resultados obtenidos en esta investigación encuentran respaldo en la teoría de [20], quien subrayó que la formulación de estrategias debe comenzar con el reconocimiento de la misión y visión de la empresa, lo que permite generar estrategias primarias y secundarias y seleccionar las más adecuadas para alcanzar los objetivos y metas establecidos. Por lo tanto, es fundamental que los representantes de las empresas ferreteras en el Cercado de Lima identifiquen y difundan, desde el principio, los factores internos y externos que afectan a la organización, para así cumplir con los objetivos y metas propuestos.

El segundo objetivo específico fue examinar la importancia de la implementación de estrategias en los planes estratégicos de las empresas ferreteras. Los resultados de la Tabla 6 indican que el 31% de los encuestados están de acuerdo con la implementación de objetivos anuales, aunque otro 31% no expresó una opinión definida, y un 9% se mostró totalmente en desacuerdo. Estos resultados subrayan la importancia de la motivación y el compromiso en el entorno laboral, y coinciden con lo expuesto quien encontró que el 53% de los encuestados, en su estudio realizado con 17 colaboradores, indicaron que la gerencia solo a veces motivaba a sus empleados, mientras que el 29% afirmó recibir siempre motivación [20]. La teoría respalda estos hallazgos, destacando que la implementación de estrategias requiere no solo de su aplicación y monitoreo, sino también de la motivación de los empleados para que desarrollen estas estrategias, y que las políticas correspondientes sean rigurosamente seguidas. En vista de esto, es crucial que los dueños y representantes de las empresas ferreteras en el Cercado de Lima se enfoquen en motivar y comprometer a sus empleados en la implementación de estrategias [20].

En cuanto a las implicancias teóricas de esta investigación, se concluye que los resultados obtenidos a través de encuestas presenciales muestran que la mayoría de los dueños de ferreterías en el Cercado de Lima no implementan un plan estratégico en sus negocios, debido a la falta de reconocimiento de su misión y visión organizacional, así como la ausencia de objetivos a mediano y largo plazo. En contraste, argumentó que la aplicación de su teoría, que abarca la formulación, implementación y evaluación de estrategias, permite a las empresas reconocerse en sus variables internas y externas, identificar su misión y visión, y definir su rumbo empresarial [20]. Asimismo, el reconocimiento, diseño y ejecución de estrategias basadas en estas variables internas y externas contribuyen a la optimización de procesos y al desarrollo adecuado de actividades.

En términos de implicancias prácticas, los resultados revelan que la mayoría de los representantes de las ferreterías en el Cercado de Lima no han implementado un plan estratégico adecuado, lo que ha obstaculizado el desarrollo eficiente de sus actividades empresariales, provocando estancamientos en la toma de decisiones y en la capacidad de diseñar y ejecutar planes de acción en situaciones desfavorables.

IV. CONCLUSIONES

Debido a la conclusión con enfoque al objetivo general fue conocer la importancia de la evaluación de planes estratégicos en empresas ferreteras del Cercado de Lima con un coeficiente negativo (-0.115), aunque no significativo. Aunque todas las dimensiones estratégicas contribuyeron al modelo. Esto sugiere que, si bien la implementación es vital

para el éxito, la forma en que se evalúan las estrategias puede requerir ajustes o mejoras para maximizar los beneficios derivados de la planificación estratégica.

La investigación subraya la relevancia de la planificación estratégica en el rendimiento de las empresas ferreteras, evidenciada a través de un análisis de regresión lineal que demostró una alta significancia en los resultados obtenidos. La implementación de estrategias, en particular, presentó el mayor coeficiente estandarizado (Beta = 0.757), lo que indica que este componente tiene un impacto sustancial en la evaluación de los planes estratégicos. La capacidad de una empresa para formular, implementar y evaluar estrategias de manera efectiva es crucial para su éxito y adaptación en un mercado dinámico.

Los resultados del modelo de regresión lineal mostraron un nivel de significancia por debajo de 0.05 (p-valor = 0.000), confirmando que las variables predictoras (formulación, implementación y evaluación de estrategias) son estadísticamente significativas para explicar la variabilidad en la evaluación de planes estratégicos. Esto respalda la hipótesis de que una correcta planificación y ejecución de estrategias conduce a mejoras sustanciales en la eficiencia y efectividad organizacional.

Los hallazgos de esta investigación proporcionan una guía valiosa para los gerentes de empresas ferreteras y otras organizaciones similares. La clave para lograr un crecimiento sostenido reside en una combinación efectiva de formulación, implementación y evaluación de estrategias. Sin embargo, la atención debe centrarse especialmente en la implementación, dado su impacto positivo demostrado. A su vez, los procesos de evaluación requieren un enfoque crítico para asegurar que las estrategias se mantengan alineadas con los objetivos a largo plazo y se ajusten según sea necesario para enfrentar los desafíos del entorno empresarial.

REFERENCIAS

- [1] J. García, A. Pizarro, C. Barragán, y F. Villarreal, "Planeación estratégica para la competitividad de pequeñas y medianas empresas del sector construcción e inmobiliario," *Rev. De Ciencias Sociales*, vol. 24, no. 2, pp. 315-326, 2023.
- [2] I. Chiavenato y A. Sapiro, *Planeación estratégica. Fundamentos y aplicaciones*, 3ª ed. McGraw-Hill, 2017.
- [3] L. Baldeos, F. Lioo, y V. Vellon, "Planeación estratégica y la competitividad de las MYPES en la provincia de Huaura del Perú," *Rev. San Gregorio*, no. 43, pp. 78-91, 2020.
- [4] C. Llontop, "Planeación estratégica en las micro y pequeñas empresas en el Perú," Tesis de pregrado, Univ. Nac. Toribio Rodríguez de Mendoza de Amazonas, Perú, 2020.
- [5] K. Díaz y E. Riojas, "Relación entre la Planeación Estratégica y la Toma de decisiones en la Agrupación técnica automotriz IRH SAC, La Victoria-Chiclayo 2018," Tesis de licenciatura, Univ. Señor de Sipán, 2018.
- [6] H. Aguirre, "Planeación estratégica y productividad laboral (estudio realizado en Hotel del Campo, Quetzaltenango)," Tesis de licenciatura, Univ. Rafael Landívar, 2014.
- [7] F. David, *Conceptos de administración estratégica*, 14ª ed. Pearson Educación, 2013.
- [8] I. Chiavenato y A. Sapiro, *Planeación estratégica. Fundamentos y aplicaciones*, 3ª ed. McGraw-Hill, 2017.
- [9] V. Niño, *Metodología de la investigación, diseño y ejecución*. Ediciones de la U, 2011.
- [10] L. Abero, L. Berardi, A. Capocasale, S. García, y R. Rojas, *Investigación educativa, abriendo puertas al conocimiento*. Clacso, 2015.
- [11] G. Guevara, A. Verdesoto, y N. Castro, "Metodologías de investigación educativa (descriptivas, experimentales, participativas, y de investigación-acción)," *Rev. Científica Mundo de la Investigación y el Conocimiento*, vol. 4, no. 3, pp. 163-173, 2020.
- [12] R. Hernández, C. Fernández, y P. Baptista, *Metodología de la investigación*, 6ª ed. McGraw-Hill, 2014.
- [13] T. Otzen y C. Manterola, "Técnicas de muestreo sobre una población a estudio," *Int. J. Morphol.*, vol. 35, no. 1, pp. 227-232, 2017.
- [14] R. Hernández, C. Fernández, y P. Baptista, *Metodología de la investigación*, 6ª ed. McGraw-Hill, 2014.
- [15] H. C. Oviedo y A. Campo-Arias, "Aproximación al uso del coeficiente alfa de Cronbach," *Rev. Colombiana de Psiquiatría*, vol. 34, no. 4, pp. 572-580, 2005.
- [16] N. Guamán, "Planificación Estratégica para el centro ferretero El Descuento-Noboitas, ubicada en el Cantón Riobamba provincia de Chimborazo para los períodos 2021-2025," Trabajo de titulación, Escuela Sup. Politécnica de Chimborazo, 2022.
- [17] I. Chiavenato, *Introducción a la Teoría General de la Administración*. McGraw-Hill, 2017.
- [18] N. Bayas Bayas, "Plan estratégico para la empresa comercializadora de electrodomésticos 'electroparc' de la ciudad de Riobamba provincia de Chimborazo, durante el periodo 2021 – 2025," Tesis para Ingeniería, Escuela Sup. Politécnica de Chimborazo, 2021.
- [19] F. David, *Administración Estratégica*, 14ª ed. Pearson Educación, 2013.
- [20] J. C. Caiza, D. S. Guamán, y F. L. Sanchez, "Latin American Conference on Learning Technologies," 2023.