



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN

**“LA GESTIÓN DE COMPRAS Y SU RELACIÓN CON EL
CRECIMIENTO DE LAS MYPES DEL DISTRITO SAN JUAN DE
MIRAFLORES, AÑO 2017”**

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:

LICENCIADO EN ADMINISTRACION

AUTOR

BAUTISTA AUQUI, Franklin Paul

ASESOR

Dr. DIAZ SAUCEDO, Antonio

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN

Administración de Operaciones

LIMA-PERÚ

Año 2017

PAGINA DEL JURADO

PRESIDENTE

SECRETARIO

VOCAL

DEDICATORIA

La presente tesis está dedicada a mis padres Demetrio Bautista Alarcón; Carmela Auqui Tineo y a mis tres hermanos por su apoyo incondicional en el proceso de realizar mis actividades universitarias .

AGRADECIMIENTO

Agradezco a mi familia porque en cada paso que doy está presente, pero por sobre todo a Dios ya que me ha permitido llegar hasta aquí para realizar muchas cosas y enorgullecer a las personas que me rodean. A mi asesor él Dr. Antonio Díaz Saucedo por su apoyo en el Desarrollo de la Tesis y también agradecer a mi Universidad por abrirme las puertas y darme la oportunidad de forjarme profesionalmente.

DECLARACION DE AUTENTICIDAD

Yo Bautista Auqui, Franklin Paul con DNI N° 47167611, a efecto de cumplir con las disposiciones vigentes consideradas en el Reglamento de Grados y Títulos de la Universidad César Vallejo, Facultad de Ciencias Empresariales, Escuela de Profesional de Administración, declaro bajo juramento que toda la documentación que acompaño es veraz y auténtica.

Así mismo, declaro también bajo juramento que todos los datos e información que se presenta en la presente tesis son auténticos y veraces.

En tal sentido asumo la responsabilidad que corresponda ante cualquier falsedad, ocultamiento u omisión tanto de los documentos como de información aportada por lo cual me someto a lo dispuesto en las normas académicas de la Universidad César Vallejo.

Lima, del

Franklin Paul Bautista Auqui

PRESENTACION

Señores miembros del jurado:

En cumplimiento del Reglamento de Grados y Títulos de la Universidad César Vallejo presento ante ustedes la Tesis titulada “La Gestión de compras y su relación de compras y su relación con el crecimiento de las mypes del distrito San Juan de Miraflores, Año 2017”, la misma que someto a vuestra consideración y espero que cumpla con los requisitos de aprobación para obtener el título Profesional de Licenciado en Administración de Empresas.

Franklin Paul, Bautista Auqui

Índice

PÁGINAS PRELIMINARES

Página del jurado	I
Dedicatoria	II
Agradecimiento	III
Declaración de autenticidad	IV
Presentación	V
Índice	VI

RESUMEN	IV
----------------	----

ABSTRACT	X
-----------------	---

I. INTRODUCCIÓN

1.1 Realidad Problemática	3
1.2 Trabajos previos	4
1.3 Teorías relacionadas al tema	7
1.4 Formulación del problema	14
1.5 Justificación del estudio	14
1.6 Hipótesis	15
1.7 Objetivos.	16

II. MÉTODO

2.1 Método, tipo, diseño y nivel de la investigación	16
2.2 Variables, Operacionalización	19
2.3 Población y muestra	20
2.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad	21
2.5 Métodos de análisis de datos	23
2.6 Aspectos éticos	23

III. RESULTADOS

25

ANEXOS

✓ Matriz de consistencia	50
✓ Instrumento	51
✓ Validación del instrumento	52

Lista de Tablas		Pág.
Tabla 1	Confiabilidad del instrumento	22
Tabla 1A	Rango de confiabilidad	22
Tabla 2	Prueba de Normalidad	25
Tabla 3	Prueba de Kolmogorov-Smirnov	26
Tabla 4	Coeficiente de correlación de Hipótesis General	26
Tabla 5	Escala de Correlaciones	28
Tabla 6	Coeficiente de correlación de Spearman Hipótesis Especifica 1	28
Tabla 7	Coeficiente de correlación de Spearman Hipótesis Especifica 2	30
Tabla 8	Coeficiente de correlación de Spearman Hipótesis Especifica 3	31
Tabla 9	Distribución entre dimensión Aprovechamiento y la gestión de compras	33
Tabla 10	Distribución entre dimensión Proveedor y la gestión de compras	34
Tabla 11	Distribución entre dimensión Seguimiento y control y la gestión de compras	35
Tabla 12	Distribución entre dimensión Ingresos y crecimiento de las Mypes	36
Tabla 13	Distribución entre dimensión Historial bancario y crecimiento de las Mypes	37
Tabla 14	Distribución entre dimensión Sistema financiero y crecimiento de las Mypes	38

RESUMEN

El presente trabajo de investigación titulado; "La Gestión de compras y su relación con el crecimiento de las Mypes en el distrito de San Juan de Miraflores, Año, 2017". Tiene como objetivo general Determinar la relación entre la gestión de compra con el crecimiento de las Mypes del distrito de San Juan de Miraflores, Año 2017. La muestra de la investigación está conformada por 50 clientes. Desde el punto de vista metodológico, el tipo de investigación es aplicada, de nivel descriptivo correlacional, el diseño es no experimental, y de corte transversal. Para analizar los datos se ha utilizado el método estadístico mediante la recopilación de datos, organizarlos datos a través de cuadros y por último se analizaron e interpretaron de manera individual los gráficos estadísticos obtenidos. Teniendo como conclusión que la Gestión de compras tiene relación significativa con el crecimiento de las Mypes en el distrito de San Juan de Miraflores, Año, 2017.

Palabras clave: Gestión de compras, Crecimiento de las Mypes.

ABSTRACT

The present research work titled; "The management of purchases and its relation with the growth of the Mypes in the district of San Juan de Miraflores, Year, 2017". Has like general objective determine the relationship between the purchase management and the growth of the Mypes district of San Juan de Miraflores, Year 2017. The research sample is made up of 50 clients. From the methodological point of view, the type of research is applied, descriptive correlational level, the design is not experimental, and cross-sectional. To analyze the data, we used the statistical method by collecting data, data files through tables and the last analyzed and interpreting the individual form the statistical graphs obtained. Having as a conclusion that the Purchasing Management has a significant relationship with the growth of the Mypes in the district of San Juan de Miraflores, Year, 2017.

Key words: Purchasing management, Growth of the Mypes.

CAPITULO I

INTRODUCCIÓN

INTRODUCCION

La investigación de la gestión de compra y su crecimiento de las mypes, tuvo como finalidad buscar una solución a la problemática de mejorar la gestión de compra que brinda la empresa para de esta brindar un servicio al comprar mas personalizado cumpliendo con las expectativas de los clientes.

El presente trabajo de investigación tuvo la siguiente estructura: El capítulo I: introducción,comprendio la realidad problemática, trabajos previos, teorías relaciondas al tema,formulación del problema, justificación del estudio , hipótesis y objetivos.

Capitulo II : METODO, comprendio el diseño de investigación, variables, operacionalizacion,población y muestra, técnica e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad.

El Capítulo III: RESULTADOS

El Capítulo IV: DISCUSIÓN

El Capítulo V: CONCLUSIÓN

El Capítulo VI: RECOMENDACIONES

El Capítulo VII: REFERENCIAS, comprendió instrumentos, validación de los instrumentos y matriz de consistencia.

1.1 Realidad problemática

A nivel internacional hoy en día se han incrementado las importaciones siendo los principales países importadores durante el año 2008: Estados Unidos, Alemania, Pakistán, Francia, Bélgica, Italia, España, Suiza y Canadá, los cuales presentaron una participación acumulada de 53% y un valor de importaciones superior a los 350 millones de dólares americanos.

Por ello la gestión de compra es un proceso fundamental para las empresas que realizan estas actividades, esto ha generado que el nivel de competencia entre empresas importadoras se incremente, sin embargo se ha podido observar que existen aspectos que muchas veces no se consideran al iniciar un proceso de importación, entre estos aspectos se pueden mencionar: la buena selección de proveedores, elaboración de una política de compras, revisar la rotación de inventario y realizar una buena proyección de la demanda del producto que se comercialice.

A nivel nacional debido a la disminución de ingresos tributarios que se vienen observando en comparación con los mismos meses del año pasado, el gobierno ha creado el fondo para el Fortalecimiento Productivo de las Mype (Forpro) , este fondo tiene la finalidad de financiar las micro y medianas empresas para la adquisición o renovación de activo fijos y capital de trabajo.

Así mismo los microcréditos, que ahora ascienden a 3,500 millones de dólares, recirculan a nivel de la economía, se inyectan a un movimiento comercial de producción donde los peruanos compran y venden servicios o bienes y, de esta manera, se dinamizan también varias cadenas productivas a nivel nacional.

A nivel específico la presente investigación tiene como objeto de estudio a las Mypes en el distrito de San Juan de Miraflores donde se presentará la propuesta de implantación de un modelo de presupuesto inventarios, en donde se determinan las condiciones y calidad del producto y los procesos de gestión de las órdenes de compra, nacionalización de la mercadería y distribución regional, y también se brindan los indicadores de gestión que evaluarán los resultados

Para diseñar el modelo de presupuesto inventarios, se realizará un diagnóstico profundo del diseño actual, analizando los procesos internos y externos de la cadena de suministro actual, desde la elaboración del pronóstico para la emisión de las cantidades a ordenar, hasta el proceso de distribución de la mercancía, con el objetivo de identificar las oportunidades de mejora y definir las políticas de los procesos del modelo propuesto.

1.2. Trabajos previos

1.2.1 Antecedentes nacionales

Sabastiani (2013), Universidad San Martín de Porres tesis licenciatura investigación titulada “La auditora de gestión y su incidencia en la optimización de los recursos del estado en los procesos de adquisición de sector interior” donde la metodología aplicada fue de tipo mixta, exploratoria, prospectiva y correlacional. La cual tiene como objetivo determinar las medidas de gestión obtenidas los recursos del estado con un proceso de adquisición específico logrando el nivel de metas establecido un grado de ejecución a la auditoría así como la aplicación de criterios en las adquisiciones de la gestión. Para obtener el propósito que se busca en la información relacionada a la Auditoría de Gestión como un proceso de las compras, sin necesidad de un proceso que sean declarados desiertos por la inconcurrencia de los proveedores quienes con sus inconsistencias no permiten que la dirección de logística de la PNP realicen compras oportunas, concluidas, económicas y transparentes dando los plazos y desconfianza en los nuevos proveedores en las compras realizadas llegando a la conclusión los recursos del estado brinda procesos para el sector interior dando a conocer que la logística de la PNP no cuenta con personal calificado y capacitado en el proceso de logística.

Palma Zavaleta (2013), Universidad Privada Antenor Orrego tesis de licenciatura investigación titulada “Influencia del sistema del control interno en el área de compras la empresa Autonort Trujillo S.A, Trujillo” El método es descriptivo, cual tiene como objetivo general determinar la influencia que existe entre el control interno del área de compras entre la rentabilidad los procedimientos del control de la gestión de compra, obteniendo calidad y oportunidad en las provisiones donde podemos

minimizar en costo de manera eficaz para obtener el mejor uso de recursos económicos de la empresa Autonort Trujillo S.A ciudad de Trujillo para obtener un desarrollo de la investigación que se realizo en el desarrollo del problema de la empresa donde se puede conocer la factibilidad de la empresa llegando a la conclusión que la gestión de compra considera los procedimientos por los encargados de control y gestión de dicha áreas manteniendo los estándares de calidad , provision y se haga al mínimo costo el mejor uso de los recursos.

Vargas (2011) Universidad nacional del centro del Perú tesis de licenciatura investigación titulada ,“Formulación de instrumentos de gestión para la toma de decisiones sobre las contrataciones en la Municipalidad de Yauli-Huancavelica” donde la investigación fue de tipo exploratoria, descriptiva y correlacional. Cuya finalidad determinar el proceso de selección de las obras selectivas y públicas pasando un proceso de gestión de las obras así cumplen un proceso de investigación llegando a la conclusión que la formulación de procesos de gestión en la toma de decisiones sobre las contrataciones , entre desconocimiento ,inexperiencia entre ellos podemos observar deficientes contrataciones podemos observar que la investigación rescatamos las necesidades para obtener la elaboración de cuyos instrumentos con la finalidad de proceso de datos

Araya (2009) tesis de magister de administración pública titulada “Estrategia de mejoramiento en la gestión de compras de la dirección de servicios institucionales de la CCSS “. La investigación metodológica cualitativa,tuvo como objetivo los expedientes de compra analizados con un buen planteamiento administrativo y eficaz para obtener el resultado y mejoramiento tanto interno como externo de compra de dicho servicio obligando a las administraciones a desarrollar un trabajo en equipo,con los conocimientos suficientes en la materia para enfocar una administración en procesos y tener un liderazgo participativo llegando a la conclusión se determina entre la dirección en gestión de compra, para elaborar un proceso de etapas, obteniendo un tema relevante analizando los procesos de tecnología y personal, capacitaciones entre la gestión administrativo.

1.2.2 Antecedentes internacionales

Martínez (2012) universidad de salamanca derecho de la administración titulada “Análisis de las compras y contrataciones gubernamentales”. La investigación metodológica descriptiva correlacional en la republica dominicana la cual tiene como objetivo determinar los sectores de compras gubernamentales en america latina Estimarse hasta 20 % de sobrepuestos del mercado, todo esto afecta de manera negativa la imagen del funcionario publico.Es difícil identificar quien es el responsable por la política de compra de cada país de la calidad de bienes y servicios los componentes que forman parte del sistema de compra obteniendo un análisis de debilidad y fortaleza en un avanzado país de compra y contrataciones llegando a la conclusión los principios generales del sistema de compras de dominicano tiene como principios la igualdad, servicio público mostrando la influencia como sistema de Europa e iberoamericana.

Calderón (2011) universidad Antioquia tesis licenciatura titulada “Aumento de la productividad en el área de servicios basado en el mejoramiento de la gestión de compras”, donde se aplicó una metodología de tipo cualitativa, descriptiva, tiene como objetivo la elaboración de estrategias dándole un mejoramiento de operaciones a la gestión de compra dando a conocer herramientas y propuestas a desarrollar generando impacto en la productividad y competitividad.Análisis de la información obtenida con el fin de aumentar la productividad y mejorar el desempeño en la gestión de compras y el servicio al cliente. Planteandose como hipótesis general si la productividad en el área de servicios se relaciona en el mejoramiento de la gestión de compras. Como resultado de este trabajo de grado se realizó una propuesta tentativa de mejoramiento del proceso de compras llegando a la conclusión la gestión de compra tiene relación de servicios así dando una identificación de mejora obteniendo una mejora de gestión de compra

Domínguez, Martínez (2006) universidad centroamericana de san salvador tesis de licenciatura titulada “los modelos de portafolio para el análisis y desarrollo de estrategias de la gestión de compra y aprovisionamiento”. La investigación metodológico cuantitativo cuya finalidad determinar como objetivo el desarrollo de

un gestión de compra y obteniendo un aprovisionamiento eficaz para la selección de estrategias llegando a la conclusión los análisis de una gestión de compras obtiene el poder de realizar decisiones dentro de la organización con la eficacia de las entregas y la calidad de los proveedores.

Vera (2011) universidad internacional del Ecuador tesis licenciatura titulada “Gestión de créditos y cobranza para prevenir y recuperar la cartera vencida del banco pichincha de la ciudad Guayaquil” cuyo objetivo determinar la información de un modelo de gestión de crédito dando como objetivos análisis de investigación con el área de negocios obteniendo el paradigma cualitativa y cuantitativa desarrollando un control de morosidad para la recopilación de datos a las cuentas produce un análisis decifras cuantitativa el enfoque o paradigma que se usa en la investigación porque se trara de buscar un modelo que sirva de base para prevenir a morosidad y control de la cartera llegando a la conclusión las implementaciones manuales obteniendo procesos de créditos institucionales, dando a conocer herramientas que mejoren el análisis de los clientes con calificaciones de sujeto de crédito.

1.3 Teorías relacionadas al tema

Para la presente investigación se estudió las siguientes teorías relacionadas con el tema de investigación:

1.3.1 Variable X: Gestión de compra

1.3.1.1 Modelo de compras competitivas y sostenibles

Según Vargas (2014) adoptar este modelo de gestión busca crear un factor diferenciador en la competitividad de las empresas, alineándose con las tendencias mundiales, especialmente con la establecida por el GPP y los preceptos de la responsabilidad social empresarial. La implementación de este modelo es más fácil cuando la organización cuenta con un sistema de gestión de compra en sí misma (ya sea el bien o el servicio) y la metodología de compra. El modelo que se propone se basa en el análisis de tres escenarios: el proveedor, la compra en sí misma (ya sea el bien o el servicio) y la metodología de compra (p.48).

Evaluación de los proveedores

Sobre los proveedores, se debe evaluar “a quién” se le está comprando o contratando. Conocer las condiciones en que operan los proveedores, sus circunstancias, límites y potencial permite valorar el propio sistema productivo desde una perspectiva más amplia, previendo las posibles amenazas y oportunidades, así como las opciones de mejora y sinergias existentes (p.48).

Evaluación del producto o servicio

Esta evaluación se debe hacer con un enfoque de análisis de ciclo de vida, el cual puede ser genérico o cualitativo para todos los productos o categorías de productos y específico para aquellos productos o servicios que se consideren prioritarios por sus mismas características (p.49).

Evaluación de la metodología de compra

Evaluar frecuencia de compra,manejos de existencias, criterios de compra, entre otros, se refleja en mayores eficiencias y en menores impactos ambientales. Adicionalmente, al entender cuál es exactamente la necesidad que se desea suplir, el área de compras puede ayudar a modificar criterios de compra y a hacer más sostenible esta actividad. En este contexto, se puede aplicar el concepto de desmaterialización, mediante el cambio de compra de productos por servicios o de la compra por el alquiler o de la compra en físico por la compra digital, etc (p.50).

1.3.1.2 Definición conceptual de las dimensiones de la Variable Independiente

Dimension 1: Aprovisionamiento

Escudero (2009) Menciona que: “Es el proceso en el cual la organización se abastece de los insumos necesarios para la realización y comercialización de sus productos y a la vez el almacenaje de dicha mercancía”. (p.6)

Indicadores:

Insumo

Según Costa (2000) Menciona que: “La determinación de insumos anualmente es importante y necesaria en las actividades ya que tiene lugar en las vías de acceso durante todo el año y en funcionamiento del almacén de insumos”. (p.18).

Producción

Para Rey (2003) Menciona que: “Son sistemas que busca la eficacia de la producción mostrando la mejora de la eficacia del hombre maquina donde podemos establecer una gestión simple permitiendo un menor costo que corresponda la necesidad de los clientes”. (p44).

Comercialización

Santiago (2000) Menciona que: “Son márgenes que presenta la diferenciación de precio de cada intermediario donde se observa el precio es menor que la compra dando la comparación de margen esto se divide por precio final o precio de venta al consumidor”.(p39).

Dimension 2: Proveedor

Según Kotler (2003) Menciona que: “Es el individuo con quien realiza una negociación de compra y venta adecuado al giro de negocio dando un seguimiento adecuado que el producto llegue en un tiempo adecuado y las mejores condiciones ya sea de bienes, servicios y recursos”. (p34)

Indicadores:

Proveedores de bienes y servicios

Para Ronald (2004) Menciona que: "Son abastecimiento donde se logra obtener convenios al término de la compra obteniendo un alto nivel de calidad, precio y entrega al cliente obteniendo un transporte donde se crea una ventaja competitiva de servicio cuando logra un canal de abastecimiento compra bienes de más de un proveedor".(p15).

Proveedores de recursos

Según Fleitman (2008) Menciona que: "Los proveedores obtienen evaluación mediante propuestas que permite la producción de recursos mediante obtención de mejores precios diversidad de calidad de los proveedores con alianzas estratégicas". (p45).

Dimension 3: Seguimiento y control

Martínez (2007) menciona que: mediante un contrato de pedido de compras no termina en responsabilidad ,donde se realizan las ordenes de entrega tener un seguimiento , también se debe de incluir el control administrativo dando a conocer a los proveedores obteniendo cumplimiento para poder visualizar los tiempo de retrasos optando medidas correctas

Indicadores:

Compra

Según Montoya (2006) son métodos que consisten en una adquisición por parte del proveedor que establece un precio en la compra ,la cantidad y calidad de los productos dando una claridad de negociación con los proveedores mejorando las condiciones de hacer una venta con los consumidores.(p5)

Control administrativo

Para Charles (2007) el sistema obtiene el proceso de toma de decisión dentro de una organización logrando la planificación y control, promoviendo decisiones del colaborador con acciones específicas para obtener las metas organizacionales dentro de un resultado de acciones (p382).

1.3.2 Variable Y: Crecimiento de mype

1.3.2.1 Enfoque Contingente

Lawrence y Lorsch (1967, citado en Rodríguez, Martínez, 2011) explican como máximos exponentes de este enfoque que para el crecimiento de la organización no existe alguna estrategia universal, ya que constantemente se experimentan muchos cambios a través del tiempo, por ello para que una organización pueda mantenerse con vida e incrementar sus actividades se deben considerar los siguientes aspectos: I) no existe una forma óptima de organizar; II) cualquier forma de organizar no es igualmente eficiente; y III) la mejor forma de organizar depende de la naturaleza del entorno con la que se interactúa (p.164).

Sin embargo Chandler (1962, citado en Rodríguez, Martínez, 2011) realiza un aporte el cual complementa a este enfoque centrándose también en el crecimiento organizacional, este aporte se basa en las siguientes fases para el funcionamiento de la empresa: I) Acumulación de recursos, II) Racionalización del uso de los recursos; III) Continuación del crecimiento y IV) Racionalización del uso de expansión, con lo que la empresa puede optar por una estrategia y luego adaptarla a su estructura (p.164).

1.3.2.2 Definición conceptual de las dimensiones de la Variable dependiente

Dimension 1: Ingresos

Tomas (2004) Menciona que: son herramientas básicas para la ejecución de un plan de producción seleccionando un planteamiento de una empresa y presupuestos que determina el resultado en términos finales para la actividad de producción y quienes obtendrán responsabilidad en distintas operaciones producidas y ejecutadas (p6).

Indicadores:

Planteamiento

Tomas (2004) Menciona que consiste en desarrollar los presupuestos obteniendo un resultado con los precios y rendimientos para las acciones del plan de producción dando un desarrollo sostenible para determinar las acciones a estos cambios de elaboración que requiere un plan de producción. (p2)

Operaciones

Según Larry (2000) el objetivo de toda organización brinda semejanzas para operaciones de manufacturas, para el proceso administrativo obteniendo una solidez y respuestas de los clientes desarrollando transformación de los productos y beneficios de los servicios que brinda el proveedor (p9).

Dimension 2: Historial bancario

Para Ricardo (2007) la investigación el objetivo a desarrollar sobre productos y servicios bancarios realizan un determinado historial crediticio de las mypes obteniendo como respuestas a nivel macroeconómico que los últimos años la importancia del crédito mype ha aumentado significativamente entidades de ahorro y préstamos.

Indicadores:

Entidades de ahorro y préstamos

Según Monroy (2005) Menciona que el objetivo de las entidades es carácter privado que convierte en instituciones financieras a las mypes con cubrir las necesidades de sus servicios adquiriendo préstamos para el desarrollo de capital obteniendo asistencias financieras y garantizar restitución de los préstamos. (p30)

Servicios bancarios

David (2008) menciona que Los productos financieros denominan intermediación bancaria que complementa disposición de clientes para prestaciones de un conjunto de servicios para la satisfacción de gestión de inversión, financiación y previsión dando un sistema de banca para facilitar a los clientes el visualizar y operar de sus cuentas. (p11)

Dimension3: Sistema financiero

Según Tomas (2004) las mypes acceden al sistema financiero para obtener un crecimiento con una evaluación monetaria y financiera donde cumple funciones de un canal inversionista y ahorrista generando un elevado volumen de presupuestos en las empresas. (p170).

Indicadores

Inversionistas

Sunder (2005) Menciona que son denominados activos financieros donde obtienen recursos efectivos que una empresa coloca en otra empresa con la finalidad de obtener transitorio o permanentemente una fuente adicional de ingresos dando a conocer tipos de inversionistas institucionales con bajo regímenes reguladores y tributarios. (p139).

Presupuesto

Mendoza (2004) Menciona que la estimación de gastos es plan de acción cuyo objetivo es cumplir una meta prefija por parte de la administración de las finanzas dando una planificación y control de las empresas en un entorno económico. (p7)

1.4 Formulación del problema

1.4.1. Problema General

¿Cuál es la relación de la gestión de compras con el crecimiento de las Mype del distrito de San Juan de Miraflores, Año 2017?

1.4.2 Problema Específicos

¿Cuál es la relación del aprovisionamiento con el crecimiento de las Mype del distrito de San Juan de Miraflores, Año 2017?

¿Cuál es la relación del proveedor con el crecimiento de las Mype del distrito de San Juan de Miraflores, Año 2017?

¿Cuál es la relación del seguimiento y control con el crecimiento de las Mype del distrito de San Juan de Miraflores, Año 2017?

1.5 Justificación del estudio

1.5.1 Justificación social:

El presente estudio servirá como antecedente para investigadores, público usuario, entidades que se sientan identificadas con la problemática se encontraran beneficiadas puesto que pueden encontrar alternativas de solución en función a preparar a la organización frente a los cambios que pueda haber en el macro y micro entorno. Por ello las organizaciones deben enfocarse en mejorar su calidad para no descuidar sus necesidades ni la de sus clientes, adecuándose a los cambios y volviéndose más competitivos ante la gran magnitud de organizaciones del mismo rubro.

1.5.2 Justificación Práctica

La investigación desde el punto de vista práctico es fundamental, la gestión de compra nos permitirá tener una mejor productividad dentro del entorno de la empresa dando cambios a proveedores y el crecimiento de las mypes un tema fundamental para las empresas, nos permitirá desarrollar estrategias que emplea el desarrollo de los ingresos elevando el estándar de crecimiento así brindar la mejor calidad experiencia a los clientes.

1.5.3 Justificación legal

La investigación de este punto de vista legal obliga a realizar el trabajo de tesis por la ley universitaria y la malla curricular del universitario del decimo ciclo de su carrera.

1.6 Hipótesis

1.6.1 Hipótesis General

Existe relación entre la gestión de compra con el crecimiento de la Mype en el distrito de San Juan de Miraflores, Año 2017.

1.6.2 Hipótesis Específica

Hipótesis específica 1:

Existe relación entre el aprovisionamiento con el crecimiento interno de la Mype en el distrito de San Juan de Miraflores, Año 2017.

Hipótesis específica 2:

Existe relación entre el proveedor con el crecimiento de las Mype del distrito de San Juan de Miraflores, Año 2017?

Hipótesis específica 3:

Existe relación entre el seguimiento y control con el crecimiento de las Mype del distrito de San Juan de Miraflores, Año 2017?

1.7. Objetivos

1.7.1. Objetivos General

Determinar la relación entre la gestión de compra con el crecimiento de las Mype del distrito de San Juan de Miraflores, Año 2017

1.7.2. Objetivos Específicos

Determinar la relación entre el aprovisionamiento con el crecimiento de las Mype del distrito de San Juan de Miraflores, Año 2017

Determinar la relación entre el proveedor con el crecimiento de las Mype del distrito de San Juan de Miraflores, Año 2017

Determinar la relación entre el seguimiento y control con el crecimiento de las Mype del distrito de San Juan de Miraflores, Año 2017?

CAPITULO II

MÉTODO

2.1. Diseño de investigación

El diseño de esta investigación puede catalogarse como no experimental – transversal.

El diseño que se utilizó fue el no experimental debido a que no se manipuló las variables y en cuanto a su temporalidad es transversal dado que todas las observaciones se recolectaron en un solo momento, o en un tiempo único.

2.2.1 Tipo de investigación

El presente trabajo de investigación fue de tipo aplicada. Debido a que ayudara a solucionar la problemática encontrada en la presente investigación.

Nivel de Investigación.

El nivel es descriptivo- correlacional, dado que describir las características de las variables gestión de compra y crecimiento de las Mypes así como relacionar el porqué de los hechos, así mismo se buscar establecer la relación entre la variable Selección de personal con la variable Desempeño laboral durante un periodo dado.

2.2 Variables, operacionalización

En el presente trabajo de investigación se encuentran dos variables, la variable X e Y.

Variable X: Gestión de Compras

Variable Y: Crecimiento de las Mypes

2.2.1 Matriz de operacionalización

VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	ÍTEMS		INSTRUMENTO	ESCALA DE MEDICION
La gestión de compra (V.I.)	I. Aprovechamiento	Insumo	1	1	CUESTIONARIO DE LIKERT	ORDINAL
		Producto	2, 3, 4	3		
		comercialización	5	1		
	II. Proveedor	Proveedor de bienes y servicios	6	1		
		Proveedor de recursos	7	1		
	III. Seguimiento y control	Compra	8, 9	2		
		Control administrativo	10, 11	2		
Crecimiento de las Mypes (V.D.)	I. Ingresos	Planteamiento	12	1		
		Operaciones	13	1		
	II. Historial bancario	Entidades de ahorro y préstamo	14	1		
		Servicio bancario	15, 16	2		
	III. Sistema financiero	Inversionista	17, 18	2		
		Presupuesto	19, 20	2		

2.3 Población y muestra

2.3.1 Población

La población de estudio está conformada por los 71 clientes de la empresa de importaciones N.B.A. Ventas, ya que se evaluará su proceso de gestión de compra en base a la percepción de los productos que se le ofrece a los clientes

2.3.2 Muestra

Para proceder a calcular el tamaño de la muestra se utilizó el muestreo probabilístico de tipo aleatorio simple, utilizando la siguiente fórmula

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

Dónde:

Muestra (n)	
Nivel de confiabilidad	95%
Población (N)	71
Valor de distribución (Z)	1.96
Margen de error (d)	5%
Porcentaje de aceptación (P)	50%
Porcentaje de no aceptación (Q)	50%

$$n = \frac{(71)(1.96)^2 (0.5)(0.5)}{(0.05)^2 (117-1) + (1.96)^2 (0.5)(0.5)}$$

$$n = 50 \text{ personas}$$

El total de la muestra está conformada por 50 personas que requieren los productos que brinda la empresa N.B.A Ventas.

2.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad

2.4.1 Técnicas e instrumentos de recolección de datos

2.4.1 La técnica que se empleo para realizar la presente investigación fue la encuesta, que estuvo dirigida a los clientes de la empresa N.B.A Ventas, dicha herramienta nos proporciono información cuantitativa a través de las respuestas otorgadas en función a las variables de estudio.

2.4.1.2 El instrumento empleado fue el cuestionario de tipo Likert el cual estuvo conformado por 20 preguntas elaboradas que permitieron determinar la influencia entre ambas variables, teniendo en cuenta los objetivos de la investigación, considerando a su vez los indicadores de las dimensiones de las variables.

2.4.2 Validez y confiabilidad del instrumento

Se llevó a cabo la prueba de fiabilidad a través del estadístico alfa de cronbach, utilizando el programa spss 21, mediante 26 ítems, Para la validación del instrumento se realizó mediante el juicio de 3 expertos (docentes) de la especialidad de Administración de empresas e Investigación.

Validez

El desarrollo de validación se efectuó mediante la evaluación de juicio expertos, que en este caso fueron tres profesores de la escuela de la escuela de admionistracion de empresa, quienes revisaron al cuestionario –certificado la validación - que indaga sobre la validez

JUCIO DE EXPERTOS	SUFICIENCIA
Dr. Fuertes Oblitas Luis.	Aplicable
Mg. Noblecilla Saavedra Brenda.	Aplicable
Mg. Maribel Rodríguez R	Aplicable

2.2.4 confiabilidad

Para establecer la confiabilidad de la prueba de cuestionario tipo Likert de la empresa N.B.A Ventas en el distrito de Miraflores se tomo como prueba piloto a 15 clientes de la población total de estudio.

Tabla N° 1: Confiabilidad del instrumento

Estadísticos de fiabilidad	
Alfa de Cronbach	N de elementos
,878	20

Resumen del procesamiento de los casos			
		N	%
Casos	Válidos	15	100,0
	Excluidos ^a	0	,0
	Total	15	100,0

a. Eliminación por lista basada en todas las variables del procedimiento.

Tabla N° 1A: Rango de confiabilidad

$\alpha=1$ Confiabilidad perfecta
$0,8 < \alpha < 0,1$ Confiabilidad muy alta
$0,6 < \alpha < 0,8$ Confiabilidad alta
$0,4 < \alpha < 0,6$ Confiabilidad moderada
$0,2 < \alpha < 0,4$ Confiabilidad baja
$0 < \alpha < 0,2$ Confiabilidad muy baja
$\alpha=0$ Confiabilidad nula

El resultado de la prueba de confiabilidad indica que el presente instrumento muestra una confiabilidad muy alta, ya que se encuentra en el rango de 0,8 a 1.00.

2.5 Métodos de análisis de datos

En la presente investigación se utilizó el programa SPSS 21 para procesar los datos obtenidos en la encuesta, que se aplicó a los colaboradores para obtener alfa de combrach e identificar el grado de confiabilidad del instrumento.

Para el análisis de los datos se realizará un análisis descriptivo-correlacional, donde se ejecutará la síntesis e interpretación, posteriormente, los resultados se presentaran en tablas y gráficas de barras, las cuales se elaborarán para cada dimensión; dichas gráficas mostrarán el resultado general de los datos obtenidos de la empresa. Finalmente se realizará una estadística inferencial utilizando la prueba de las hipótesis, es decir, se utilizará para observar la aceptación o rechazo de la hipótesis. Asimismo, se utilizará los coeficientes de Pearson y Spearman.

2.6 Aspectos éticos

Para el desarrollo de esta investigación hubo un compromiso en respetar la veracidad de los resultados, la confiabilidad de los datos suministrados, a respetar la propiedad intelectual, así como respetar la autonomía y anonimato de los encuestados, en la cual no se consignará información que permita conocer la identidad de los participantes en la investigación

CAPITULO III

RESULTADO

3.1 Normalidad de la Muestra

A continuación se formulan las hipótesis de normalidad:

Ho: La muestra tiene distribución normal

H1: La muestra no tiene distribución normal

Significación y decisión:

Sig.t: 0,05=5%

a) $SIG_E < \text{Sig.t } 0,05$, entonces se rechaza H0

b) $SIG_E > \text{Sig.t } 0,05$, entonces se acepta H0

Tabla 2: Pruebas de Normalidad

	Kolmogorov-Smirnov ^a			Shapiro-Wilk		
	Estadístico	Gl	Sig.	Estadístico	gl	Sig.
Gestion de Compra (agrupado)	.226	50	.000	.873	50	.000
Crecimiento de las Mypes Laboral(agrupado)	.276	50	.000	.852	50	.000

a. Corrección de significación de Lilliefors

Interpretación:

De la tabla de contingencia se observa que la muestra es 50, por lo que usamos el Estadístico Shapiro- Wilk, así mismo la significancia encontrada en ambas variables es 0.000, que es menor a 0.005 ($0,000 < 0,05$), entonces se rechaza la hipótesis nula H0, es decir se acepta la hipótesis alterna H1.

Por lo que la muestra no es Normal, la investigación No es Paramétrica (por definición de población Paramétrica).

Prueba Paramétrica:

Ho: La investigación es paramétrica

H1: La investigación no es paramétrica

Tabla 3: Prueba de Kolmogorov-Smirnov para una muestra

		Gestión de Compra (agrupado)	Crecimiento de las Mypes (agrupado)
Parámetros normales ^{a,b}	Media	50	50
	Desviación estándar	3.76	3.88
Máximas diferencias extremas	Absoluta	.894	.872
	Positivo	.226	.275
	Negativo	.182	.205
Estadístico de prueba		-.226	-.275
Sig. asintótica (bilateral)		.226	.275
		,000 ^c	,000 ^c

Interpretación:

$SIG_E : 0,00 < Sig.t 0,05$, entonces se rechaza H_0 , entonces la Población no es Paramétrica. Luego en la prueba de Hipótesis de la investigación desarrollada se usará el estadístico de Spearman.

3.2 Contrastación de Hipótesis

Hipótesis General: Existe relación entre la gestión de compra con el crecimiento de la Mype en el distrito de San Juan de Miraflores, Año 2017.

Ho: No Existe relación entre la gestión de compra con el crecimiento de la Mype en el distrito de San Juan de Miraflores, Año 2017.

H1: Existe relación entre la gestión de compra con el crecimiento de la Mype en el distrito de San Juan de Miraflores, Año 2017.

Significación y decisión:

a) $SIG_E < \text{Sig.t } 0,05$, entonces se rechaza H_0

b) $SIG_E > \text{Sig.t } 0,05$, entonces se acepta H_0

Tabla 4: Correlaciones

			Gestión de Compra (agrupado)	Crecimiento de las Mypes (agrupado)
Rho de Spearman	Gestión de Compra (agrupado)	Coeficiente de correlación	1.000	,879**
		Sig. (bilateral)		.000
		N	50	50
	Crecimiento de las Mypes (agrupado)	Coeficiente de correlación	,879**	1.000
		Sig. (bilateral)	.000	
		N	50	50

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (2 colas).

Interpretación

Según la tabla 4 de Correlación de Spearman, se observa que la correlación entre la Variable1: Gestión de Compra y la Variable2: Crecimiento de las Mypes es significativa, positiva al 0.879 se tipifica como correlación positiva considerable.

En ambas variables la significancia es 0,000 que es menor a 0,05, esto implica que la hipótesis Nula se rechaza. Por la tanto la gestión de compra se relaciona con el crecimiento de la Mype en el distrito de San Juan de Miraflores, Año 2017.

Tabla 5: Escala de Correlaciones

ESCALA DE CORRELACIONES	
-0.90	Correlación Negativa muy fuerte
-0.75	Correlación Negativa considerable
-0.50	Correlación Negativa Media
-0.25	Correlación Negativa Débil
-0.10	Correlación Negativa Muy Débil
0.00	No existe correlación alguna entre variables
+0.10	Correlación Positiva Muy Débil
+0.25	Correlación Positiva Débil
+0.50	Correlación Positiva Media
+0.75	Correlación Positiva Considerable
+0.90	Correlación Positiva Muy Fuerte
+1.00	Correlación Positiva Perfecta

Fuente: Martínez (2002, p.21)

3.3 Prueba de las hipótesis Específicas

Hipótesis Específica 1: Existe relación entre el aprovisionamiento de insumo con el crecimiento interno de la Mype en el distrito de San Juan de Miraflores, Año 2017.

H0: No Existe relación entre el aprovisionamiento de insumo con el crecimiento interno de la Mype en el distrito de San Juan de Miraflores, Año 2017.

H1: Existe relación entre el aprovisionamiento de insumo con el crecimiento interno de la Mype en el distrito de San Juan de Miraflores, Año 2017.

Significación y decisión:

a) $SIG_E < \text{Sig.t } 0,05$, entonces se rechaza H_0

b) $SIG_E > \text{Sig.t } 0,05$, entonces se acepta H_0

Tabla 6: Correlaciones

			Aprovisionamiento (agrupado)	Crecimiento de las Mypes (agrupado)
Rho de Spearman	Aprovisionamiento (agrupado)	Coeficiente de correlación	1.000	,720**
		Sig. (bilateral)		.000
		N	50	50
	Crecimiento de las Mypes (agrupado)	Coeficiente de correlación	,720**	1.000
		Sig. (bilateral)	.000	
		N	50	50

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (2 colas).

Interpretación:

Según la tabla 6 de Correlación de Spearman, se observa que la correlación entre el Aprovisionamiento y el Crecimiento de las Mypes es significativa, positiva al 0,720 se tipifica como correlación positiva media.

En ambas variables la significancia es 0,000 que es menor a 0,05, esto implica que la hipótesis Nula se rechaza. Por lo tanto el aprovisionamiento de insumo se relaciona con el crecimiento interno de la Mype en el distrito de San Juan de Miraflores, Año 2017.

Hipótesis Específica 2: Existe relación entre el proveedor con el crecimiento interno de la Mype en el distrito de San Juan de Miraflores, Año 2017.

H0: No existe relación entre el proveedor con el crecimiento interno de la Mype en el distrito de San Juan de Miraflores, Año 2017.

H1: Existe relación entre el proveedor con el crecimiento interno de la Mype en el distrito de San Juan de Miraflores, Año 2017.

Significación y decisión:

a) $SIG_E < Sig.t 0,05$, entonces se rechaza H0

b) $SIG_E > Sig.t 0,05$, entonces se acepta H0

Tabla 7: Correlaciones

			Proveedor (agrupado)	Crecimiento de las Mypes (agrupado)
Rho de Spearman	Proveedor (agrupado)	Coeficiente de correlación	1.000	,624**
		Sig. (bilateral)		.000
		N	50	50
	Crecimiento de las Mypes (agrupado)	Coeficiente de correlación	,624**	1.000
		Sig. (bilateral)	.000	
		N	50	50

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (2 colas).

Interpretación:

Según la tabla 7 de Correlación de Spearman, se observa que la correlación entre el Proveedor y el Crecimiento de las Mypes es significativa, positiva al 0,624 se tipifica como correlación positiva media.

En ambas variables la significancia es 0,000 que es menor a 0,05, esto implica que la hipótesis nula se rechaza. Por lo tanto el proveedor se relaciona con el crecimiento interno de la Mype en el distrito de San Juan de Miraflores, Año 2017.

Hipótesis Específica 3: Existe relación entre seguimiento y control con el crecimiento interno de la Mype en el distrito de San Juan de Miraflores, Año 2017.

H0: No existe relación entre seguimiento y control con el crecimiento interno de la Mype en el distrito de San Juan de Miraflores, Año 2017.

H1: Existe relación entre seguimiento y control con el crecimiento interno de la Mype en el distrito de San Juan de Miraflores, Año 2017.

Tabla 8: Correlaciones

			Seguimiento y control (agrupado)	Crecimiento de las Mypes (agrupado)
Rho de Spearman	Seguimiento y control (agrupado)	Coeficiente de correlación	1.000	,783*
		Sig. (bilateral)		.000
		N	50	50
	Crecimiento de las Mypes (agrupado)	Coeficiente de correlación	,783**	1.000
		Sig. (bilateral)	.000	
		N	50	50

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (2 colas).

Significación y decisión:

- a) $SIG_E < Sig.t 0,05$, entonces se rechaza H0
- b) $SIG_E > Sig.t 0,05$, entonces se acepta H0

Interpretación:

Según la tabla 8 de Correlación de Spearman, se observa que la correlación entre el Seguimiento y control y el Crecimiento de las Mypes es significativa, positiva al 0,783 se tipifica como correlación positiva considerable.

En ambas variables la significancia es 0,000 que es menor a 0,05, esto implica que la hipótesis Nula se rechaza. Por lo tanto el seguimiento y control se relaciona con el crecimiento interno de la Mype en el distrito de San Juan de Miraflores, Año 2017.

3.1 Análisis estadístico descriptivo

Tabla N° 9

Dimensión 1: Aprovechamiento (agrupado)

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	1	2,0	2,0	2,0
	Casi nunca	5	10,0	10,0	12,0
	A veces	21	42,0	42,0	54,0
	Casi siempre	17	34,0	34,0	88,0
	Siempre	6	12,0	12,0	100,0
	Total		50	100,0	100,0

Interpretación

De acuerdo a los resultados se puede observar que el 42,2% de los encuestados señalaron que “A veces” la dimensión de estudio es relevante, un 34,0% menciona que “Casi siempre” encuentran relevante la dimensión de estudio y así mismo un 2% menciona que “Nunca” encuentran relevante la dimensión de estudio. Esto demuestra que la mayoría de los clientes consideran que el aprovisionamiento es un aspecto fundamental para la mejora de la Gestión de compra.

Tabla N° 10

Dimensión 2: Proveedor (agrupado)

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	2	4,0	4,0	4,0
	Casi nunca	2	4,0	4,0	8,0
	A veces	18	36,0	36,0	44,0
	Casi siempre	20	40,0	40,0	84,0
	Siempre	8	16,0	16,0	100,0
	Total		50	100,0	100,0

Interpretación

De acuerdo a los resultados se puede observar que el 40% de los encuestados señalaron que “Casi siempre” la dimensión de estudio es relevante, un 36% menciona que “A veces” encuentran relevante la dimensión de estudio y así mismo un 4% menciona que “Nunca” encuentran relevante la dimensión de estudio. Esto demuestra que la mayoría de los clientes consideran que el aprovisionamiento es un aspecto importante para la mejora de la Gestión de compra.

Tabla N° 11
Dimensión 3: Seguimiento y Control (agrupado)

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje	Porcentaje
				válido	acumulado
Válido	Casi nunca	10	20,0	20,0	20,0
	A veces	19	38,0	38,0	58,0
	Casi siempre	19	38,0	38,0	96,0
	Siempre	2	4,0	4,0	100,0
	Total	50	100,0	100,0	

Interpretación

De acuerdo a los resultados se puede observar que el 38% de los encuestados señalaron que “Casi siempre” la dimensión de estudio es relevante, un 38% menciona que “A veces” encuentran relevante la dimensión de estudio y así mismo un 20% menciona que “Casi nunca” encuentran relevante la dimensión de estudio. Esto demuestra que la mayoría de los clientes consideran que el aprovisionamiento es un aspecto importante para la mejora de la Gestión de compra.

Tabla N° 12
Dimensión 4: Ingresos (agrupado)

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje	Porcentaje
				válido	acumulado
Válido	Casi nunca	1	2,0	2,0	2,0
	A veces	15	30,0	30,0	32,0
	Casi siempre	23	46,0	46,0	78,0
	Siempre	11	22,0	22,0	100,0
	Total	50	100,0	100,0	

Interpretación

De acuerdo a los resultados se puede observar que el 46% de los encuestados señalaron que “Casi siempre” la dimensión de estudio es relevante, un 30,0% menciona que “A veces” encuentran relevante la dimensión de estudio y así mismo un 2% menciona que “Nunca” encuentran relevante la dimensión de estudio. Esto demuestra que la mayoría de los clientes consideran los ingresos como un aspecto fundamental para el crecimiento de las mypes.

Tabla N° 13
Dimensión 5: Historial Bancario (agrupado)

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	2	4,0	4,0	4,0
	Casi nunca	2	4,0	4,0	8,0
	A veces	21	42,0	42,0	50,0
	Casi siempre	21	42,0	42,0	92,0
	Siempre	4	8,0	8,0	100,0
	Total	50	100,0	100,0	

Interpretación

De acuerdo a los resultados se puede observar que el 42% de los encuestados señalaron que “Casi siempre” la dimensión de estudio es relevante, así mismo un 42% menciona que “A veces” encuentran relevante la dimensión de estudio y finalmente un 2% menciona que “Nunca” encuentran relevante la dimensión de estudio. Esto demuestra que la mayoría de los clientes consideran que el historial bancario representa un aspecto fundamental para el crecimiento de las mypes.

Tabla N° 14
Dimensión 6: Sistema Financiero(agrupado)

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Casi nunca	4	8,0	8,0	8,0
	A veces	18	36,0	36,0	44,0
	Casi siempre	21	42,0	42,0	86,0
	Siempre	7	14,0	14,0	100,0
	Total	50	100,0	100,0	

Interpretación

De acuerdo a los resultados se puede observar que el 42% de los encuestados señalaron que “Casi siempre” la dimensión de estudio es relevante, un 36% menciona que “A veces” encuentran relevante la dimensión de estudio y así mismo un 8% menciona que “Casi nunca” encuentran relevante la dimensión de estudio. Esto demuestra que la mayoría de los clientes consideran que el sistema financiero representa un aspecto fundamental para el crecimiento de las mypes.

IV. DISCUSIÓN

4.1 POR OBJETIVO

Esta investigación tuvo como objetivo determinar la relación de la la gestión de compra con el crecimiento de las Mypes del distrito de San Juan de Miraflores, Año 2017.

Asimismo, este estudio tiene una similitud con la investigación de Palma Zavaleta (2013) en su tesis titulada “Influencia del sistema del control interno en el área de compras la empresa autonort Trujillo S.A, Trujillo” que tuvo como objetivo general determinar la influencia que existe entre el control interno del área de compas entre la rentabilidad dando como resultado que existe una gran asociación entre estas dos variables por factores como mantener los estándares de calidad, control y oportunidad en las provisiones donde se podrá minimizar en costo de manera eficaz para que de esta forma minimizar el costo y obtener el mejor uso de recursos económicos

4.2 POR HIPÓTESIS

De acuerdo a los resultados obtenidos, nos prueba que la gestión de compra se relaciona con el crecimiento de la Mype en el distrito de San Juan de Miraflores, Año 2017 con una significancia menor que el 0.05 mostrado en la tabla N°4, prueba de correlación – Regresión Lineal. Del mismo modo se acepta la hipótesis alterna con el nivel de significancia menor al 0.05 en cuanto a las hipótesis específicas planteadas en la presente investigación.

Dicho resultado tiene coherencia con el resultado de la tesis de Calderón (2011) titulada “Aumento de la productividad en el área de servicios basado en el mejoramiento de la gestión de compras” donde plantea su hipótesis general buscando si la productividad en el área de servicios se relaciona en el mejoramiento de la gestión de compras. Logrando su objetivo, por lo que concluyo que se acepta la hipótesis alterna siendo el resultado de su significancia 0.000 menor al 0.05 lo que indica que se si existe una relación entre estas dos variables, por lo que se puede concluir que dependiendo la elaboración de estrategias y herramientas empleadas va aumentar la productividad y mejorar el desempeño en la gestión de compras y el servicio al cliente.

4.3 POR METODOLOGIA

En el presente trabajo el nivel de investigación es descriptivo-correlacional, ya que se buscó describir si la gestión de compra se relaciona con el crecimiento de la Mype en el distrito de San Juan de Miraflores. De los estudios previos, la metodología en algunos fue a nivel descriptivo y en otros explicativos, finalmente todos fueron del tipo aplicada.

Para determinar los resultados la técnica de recolección de datos fue la encuesta, teniendo una población de 50 Mypes en el distrito de San Juan de Miraflores, tomados con el tipo de muestreo aleatorio simple, En el caso de los estudios previos se utilizaron las mismas técnicas de recolección de datos en su mayoría y en las restantes su tipo de muestra fue censal es decir se tomó a toda la población para el análisis de datos.

4.4 POR CONCLUSIONES

De acuerdo a los resultados obtenidos estadísticamente para la presente investigación se ha determinado que existe relación significativa entre la gestión de compra en el crecimiento de la Mype en el distrito de San Juan de Miraflores, Año 2017

Dichos resultados son coherentes con el trabajo de investigación Araya (2009) titulada "Estrategia de mejoramiento en la gestión de compras de la dirección de servicios institucionales de la CCSS", donde se concluyó que para obtener el resultado y mejoramiento tanto interno como externo de compra de dicho servicio es obligatorio desarrollar un trabajo en equipo con los conocimientos suficientes en la materia para enfocar una administración de procesos y tener un liderazgo participativo, de esa manera elaborar un proceso de etapas, obteniendo un tema relevante analizando los procesos de tecnología y personal, capacitaciones entre la gestión administrativa.

IV. CONCLUSIONES

Primera: Se determinó que existe relación entre la gestión de compras y el crecimiento de las Mype en el distrito de san juan de miraflores, ya que ya que como se puede observar en los resultados existe una correlacion de 0.879 lo que significa que el proceso de Gestión de compra se relaciona considerablemente con el crecimiento de las Mype.

Segunda: Se determinó que existe relación entre el aprovisionamiento y el crecimiento de las Mype en el distrito de san juan de miraflores, ya que ya que como se puede observar en los resultados existe una correlacion de 0.720 lo que significa que el aprovisionamiento se relaciona positivamente con el crecimiento de las Mype, es decir que debe realizarse una buena decisión al momento de aprovisionar de recursos la empresa y no generar perdidas.

Tercera: Se determinó que existe relación entre los proveedores y el crecimiento de las Mype en el distrito de san juan de miraflores, ya que ya que como se puede observar en los resultados existe una correlacion de 0.624 lo que significa que los proveedores se relaciona positivamente con el crecimiento de las Mype, lo que nos dice que debe existir una buena selección de proveedores.

Cuarta: Se determinó que existe relación entre el seguimiento y control y el crecimiento de las Mype en el distrito de san juan de miraflores, ya que ya que como se puede observar en los resultados existe una correlacion de 0.783 lo que significa que el seguimiento y control se relaciona considerablemente con el crecimiento de las Mype, es decir que siempre se debe realizar un seguimiento de los procesos de gestión de compra para que la organización pueda seguir realizando sus procesos a tiempo y disminuyendo errores.

V. RECOMENDACIONES

Primera: La primera recomendación es que la empresa NBA importaciones debe considerar como uno de sus principales puntos estrategicos la gestión de compra ya que de ello dependen las ganancias o perdidas que puede tener la organización por ello se deben realizar siempre revisiones para verificar si este proceso se esta realizanco adecuadamente.

Segunda: Se recomienda a la empresa NBA importaciones que realice una gestión de inventario para poder ajustar sus costos y a la vez poder evitar la acumulación de mercancía para de esta manera poder saber que es lo que necesita aprovisionarse en la empresa en mayor cantidad y lo que no se necesite.

Tercera: Se recomienda a la empresa NBA importaciones que verifique bien los proveedores que le puedan brindar un producto de buena calidad y a un precio no tan elevado, asi mismo en este aspecto se debe considerar que el proveedor realice las entregas en el tiempo esperado ya que de lo contrario podría generar perdidas para la empresa, por ultimo es recomendable tener una buena relación para evitar conflictos.

Cuarta: Finalmente se recomienda a la empresa NBA importaciones realizar siempre seguimiento y control de los pedidos y procesos que se encuentren realizando para poder verificar que su mercadería este llegando en el tiempo y en las condiciones deseadas para poder continuar con sus ventas y seguir generando crecimiento en la empresa.

IV

REFERENCIAS

BIBLIOGRAFICAS

ARAYA, G (2009) Estrategia de mejoramiento en la gestión de compra de la Dirección de Servicio institucionales de la CCS. Instituto centroamericano de administración pública ICAP.

CABRERA, R. (s.f.). *Lean Six sigma simplificado Pymes*. Recuperado de https://books.google.com.pe/books?id=psDDitEx__gC&pg=PA21&dq

CALDERON, (2011) Aumento de la productividad en el área de servicio basado en el mejoramiento de la gestión de compra. Corporación Universitaria Lasallista, Facultad de Ingenierías Ingeniería Industrial, caldas-Antioquia.

CHINCHILLA, R. Salud y seguridad en el trabajo (2002). Recuperado de: <https://books.google.com.pe/books?id=Y35TDM74KmUC&printsec=frontcover&dq=Chinchilla&hl>

HERNÁNDEZ, R; Fernández, C; Baptista, P. (2006). *Metodología de la investigación* (4^a ed.). México D.F: Mc Graw-Hill Interamericana Editores S.A

MARTINEZ, G. (2007). Gestión de compras: Negociación y estrategias de Apro.(4ta Ed).Fc Editorial.

Martínez (2012) Análisis de la compra y contrataciones gubernamentales en la Republica Dominicana, 2004-2011: Debilidades y fortaleza. Universidad de salamanca.

NORBERTO, E. García.(2005). Crecimiento de Mype: competitividad y Mercado laboral,Perú.

<https://books.google.com.pe/books?id=rr0yyooJ1JsC&pg=PA87&dq=crecimiento+de+mype&hl=es->

PALMA, B. y Villalobos, M.(2013) Influencia del sistema de control interno del área de compras en la rentabilidad de la empresa Autonort S.A.. Universidad Privada Antenor Orrego.

RODRIGUEZ, D. y MARTINEZ, P. (2013) Teorías del crecimiento de la empresa.
<file:///C:/Users/josips/Downloads/crecimiento%20de%20la%20empresa>.

SEBASTIANI, G. (2013) La auditoría de gestión y su incidencia en la optimización de los recursos del estado en los procesos de adquisición del sector interior, de la Universidad San Martín de Porres.

VARGAS, (2011) Formulación de instrumentos de gestión para la toma de decisiones sobre las contrataciones en la Municipalidad distrital de Yauli-huancavelica. Universidad nacional del centro del Perú.

VARGAS, M. (2013) Gestión de compras eficientes y sostenibles: modelo para la gestión de la cadena de suministro y para romper paradigmas Colombia.
<file:///C:/Users/josips/Downloads/Gestion%20de%20compras>

ANEXOS

ANEXO 1
CUESTIONARIO

INSTRUCCIONES:

Se le pide por favor leer cada pregunta y luego marcar con una "X" en el espacio que crea conveniente, según el número que le corresponde a cada alternativa que se muestra a continuación.

1 = Nunca		2 = Casi Nunca		3 = A Veces		4 = Casi Siempre		5 = Siempre	
		1	2	3	4	5			
1)	¿Considera Ud. que la calidad de los insumos son un factor primordial para determinar la compra del producto?								
2)	¿Consideras usted que las compras que hacen cumplen con las especificación técnica?								
3)	¿Consideras usted que las compras que hacen cumplen con las especificación técnica?								
4)	¿Las entregas de tus productos son llevados a tu domicilio?								
5)	¿Cree usted que la comercialización de los productos es la base en la relación entre la empresa y cliente?								
6)	¿Consideras que los proveedores atienden tus pedidos oportunamente?								
7)	¿Estas satisfecho por la calidad del producto y el servicio que te brinda tu proveedores de recursos?								
8)	¿La cantidad de planchas de caucho que se compra al mes es de 1000 planchas?								
9)	¿Con que frecuencias haces tus compras vías online?								
10)	¿El control administrativo ayuda al desarrollo de la empresa?								
11)	¿Usted se siente agusto con la implantación del control administrativo?								
12)	¿Consideras que el planteamiento son los resultados de los precios de la producción?								
13)	¿Cree usted que las operaciones que realizan en su empresa mejoren su producción?								
14)	¿Cree usted que las entidades de préstamo le genera un beneficio a las MYPES?								

15)	¿Cree usted que el servicio bancario ofrece beneficios a las MYPES?					
16)	¿Consideras que el servicio bancario es satisfactorio para la gestión de la MYPES?					
17)	¿Cree usted que los inversionistas son indispensable para el desarrollo de la MYPE?					
18)	¿Cree usted que los inversionistas son indispensable para el desarrollo de la MYPE?					
19)	¿Cree usted que los inversionistas son indispensable para el desarrollo de la MYPE?					
20)	¿Consideras que el presupuesto contribuye al desarrollo de la MYPE					

ANEXO 2

Franklin.sav [Conjunto_de_datos1] - IBM SPSS Statistics Editor de datos

Archivo Editar Ver Datos Transformar Analizar Marketing directo Gráficos Utilidades Ventana Ayuda

	Nombre	Tipo	Anchura	Decimales	Etiqueta	Valores	Perdidos	Columnas	Alineación	Medida	Rol
1	P1	Numérico	8	0	¿Considera Ud...	{1, Nunca}...	Ninguna	8	Derecha	Ordinal	Entrada
2	P2	Numérico	8	0	¿consideras u...	{1, Nunca}...	Ninguna	8	Derecha	Ordinal	Entrada
3	P3	Numérico	8	0	¿existen queja...	{1, Nunca}...	Ninguna	8	Derecha	Ordinal	Entrada
4	P4	Numérico	8	0	¿Las entregas ...	{1, Nunca}...	Ninguna	8	Derecha	Ordinal	Entrada
5	P5	Numérico	8	0	¿cree usted qu...	{1, Nunca}...	Ninguna	8	Derecha	Ordinal	Entrada
6	P6	Numérico	8	0	¿Se considera l...	{1, Nunca}...	Ninguna	8	Derecha	Ordinal	Entrada
7	P7	Numérico	8	0	¿Cree usted qu...	{1, Nunca}...	Ninguna	8	Derecha	Ordinal	Entrada
8	P8	Numérico	8	0	¿te sientes a g...	{1, Nunca}...	Ninguna	8	Derecha	Ordinal	Entrada
9	P9	Numérico	8	0	¿Con que frec...	{1, Nunca}...	Ninguna	8	Derecha	Ordinal	Entrada
10	P10	Numérico	8	0	¿Cree usted qu...	{1, Nunca}...	Ninguna	8	Derecha	Ordinal	Entrada
11	P11	Numérico	8	0	¿Consideras qu...	{1, Nunca}...	Ninguna	8	Derecha	Ordinal	Entrada
12	P12	Numérico	8	0	¿Consideras qu...	{1, Nunca}...	Ninguna	8	Derecha	Ordinal	Entrada
13	P13	Numérico	8	0	¿Cree usted q...	{1, Nunca}...	Ninguna	8	Derecha	Ordinal	Entrada
14	P14	Numérico	8	0	¿Cree usted qu...	{1, Nunca}...	Ninguna	8	Derecha	Ordinal	Entrada
15	P15	Numérico	8	0	¿ cree usted qu...	{1, Nunca}...	Ninguna	8	Derecha	Ordinal	Entrada
16	P16	Numérico	8	0	¿Consideras qu...	{1, Nunca}...	Ninguna	8	Derecha	Ordinal	Entrada
17	P17	Numérico	8	0	¿cree usted qu...	{1, Nunca}...	Ninguna	8	Derecha	Ordinal	Entrada
18	P18	Numérico	8	0	¿Consideras qu...	{1, Nunca}...	Ninguna	8	Derecha	Ordinal	Entrada
19	P19	Numérico	8	0	¿Cree usted qu...	{1, Nunca}...	Ninguna	8	Derecha	Ordinal	Entrada
20	P20	Numérico	8	0	¿Consideras q...	{1, Nunca}...	Ninguna	8	Derecha	Ordinal	Entrada
21											
22											
23											
24											
25											

Vista de datos Vista de variables

IBM SPSS Statistics Processor está listo Unicode:ON

10:43 p. m. 13/11/2016

ANEXO3

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE la gestión de compra

N°	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Sugerencias
		SI	No	SI	No	SI	No	
1	Aprovisionamiento ¿Considera Ud. que el insumo es un objetivo fundamental dentro de la empresa?			X			X	
2	¿considera usted que el producto recepcionado por la compra cumplen las especificaciones técnicas requeridas?	X						
3	¿existen quejas o reclamos por el producto y su calidad?							
4	¿Las entregas de tus productos son entregado a tu domicilio?						X	
5	¿cree usted que la comercialización son los intermediarios de los proveedores?		X				✓	
	Proveedores	SI	No	SI	No	SI	No	
6	¿Se considera las ordenes de pedidos a los proveedores de bienes y servicios en fecha establecidas?		X				X	
7	¿Cree usted que los proveedores de recursos mantienen la producción ?	✓						
	Seguimiento y control	SI	No	SI	No	SI	No	
8	¿te sientes a gusto con tus compras?	✓						
9	¿Con que frecuencias realizas tus compras online?	✓						
10	¿Cree usted que el control administrativo contribuye dentro de la empresa?	✓						
11	¿Consideras que el control administrativo influye en las decisiones para el logro de las metas de la organización?	✓						

Observaciones (precisar si hay suficiencia): _____

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

Apellidos y nombres del juez validador, Dni Mg: Nelso C. M. Sosa S. de B. B. DNI: 95761382

Especialidad del validador: Administrador de compras

U. de del 20/16


Firma del Experto Informante.

¹Pertinencia: El ítem corresponde al concepto teórico formulado.
²Relevancia: El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo
³Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

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

ANEXO 4

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE *El crecimiento de la mype*

N°	DIMENSIONES / Items	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Sugerencias
		SI	No	SI	No	SI	No	
1	Ingresos ¿Consideras que el planteamiento son los resultados de los precios de la producción?							
2	¿Cree usted que las operaciones que realizan en una mype mejora desarrollo de la empresa?							
3	Historial bancario ¿Cree usted que las entidades de préstamo le genera un beneficios a las mypes?	SI	No	SI	No	SI	No	
4	¿Cree usted que el servicio bancario ofrece beneficios a las mypes?							
5	¿Consideras que le servicio bancario son satisfactorio para la gestión de la mypes?							
6	Sistema financiero ¿Cree usted que los inversionistas son indispensable para el desarrollo de la mype?	SI	No	SI	No	SI	No	
7	¿Consideras que los inversionistas son los recursos efectivos de las mypes?							
8	¿Cree usted que los presupuestos son parte fundamental de las mypes?							
9	¿Consideras que el presupuesto enriquece al desarrollo de la mype							

Observaciones (precisar si hay suficiencia): HAY SUFICIENCIA

Opinión de aplicabilidad: Aplicable [X] No aplicable []
 Apellidos y nombres del Juez validador, Dr Mg: Fuertes Olivares Luis DNI: 07973494
 Especialidad del validador: DOCTOR EN ADMINISTRACION

..... de del 20...

 Firma del Experto Informante.

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

ANEXO 5

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE El crecimiento de la mype

N°	Ingresos	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Sugerencias
		SI	No	SI	No	SI	No	
1	¿Consideras que el planteamiento son los resultados de los precios de la producción?							
2	¿Cree usted que las operaciones que realizan en una mype mejora desarrollo de la empresa?							
3	Historial bancario ¿Cree usted que las entidades de préstamo le genera un beneficios a las mypes?	SI	No	SI	No	SI	No	
4	¿Cree usted que el servicio bancario ofrece beneficios a las mypes?							
5	¿Consideras que el servicio bancario son satisfactorio para la gestión de la mypes?							
6	Sistema financiero ¿Cree usted que los inversionistas son indispensable para el desarrollo de la mype?	SI	No	SI	No	SI	No	
7	¿Consideras que los inversionistas son los recursos efectivos de las mypes?							
8	¿Cree usted que los presupuestos son parte fundamental de las mypes?							
9	¿Consideras que el presupuesto enriquece al desarrollo de la mype							

Observaciones (precisar si hay suficiencia): Hay suficiencia

Opinión de aplicabilidad: Aplicable [X] No aplicable []
 Apellidos y nombres del juez validador: Haribel Rodríguez R. DNI: 16721264
 Especialidad del validador: Estadístico y metodólogo

..... de del 20..

 Firma del Experto Informante.

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

Matriz de consistencia

PROBLEMAS (General)	OBJETIVOS (General)	HIPOTESIS (General).	VARIABLES	Dimensiones	INDICADORES
¿Cuál es la relación de la gestión de compras con el crecimiento de las Mype del distrito de San Juan de Miraflores, Año 2017?	Determinar la relación entre la gestión de compra con el crecimiento de las Mype del distrito de San Juan de Miraflores, Año 2017	La gestión de compra se relaciona con el crecimiento de la Mype en el distrito de San Juan de Miraflores, Año 2017.	X Gestión de compra	Aprovisionamiento	Insumo Producto Comercialización
				Proveedor	Proveedor de bienes y servicios Proveedor de recursos
				Seguimiento y control	Compra Control administrativo
PROBLEMAS (Específico)	OBJETIVOS (Específico)	HIPOTESIS (Específico).			
¿Cómo se relaciona el perfil del puesto con el Desempeño Laboral de la Entidad Financiera Caja Metropolitana de Lima, año 2016?	Determinar la relación entre el aprovisionamiento con el crecimiento de las Mype del distrito de San Juan de Miraflores, Año 2017	Existen relación entre el aprovisionamiento con el crecimiento interno de la Mype en el distrito de San Juan de Miraflores, Año 2017..	Y Crecimiento de la Mype	Ingresos	Planeamiento Operaciones
				Historial Bancario	Entidades de ahorro y préstamo Servicio bancario
¿Cuál es la relación del proveedor con el crecimiento de las Mype del distrito de San Juan de Miraflores, Año 2017?	Establecer la relación entre el proveedor con el crecimiento de las Mype del distrito de San Juan de Miraflores, Año 2017	Existen relación entre el proveedor con el crecimiento de las Mype del distrito de San Juan de Miraflores, Año 2017		Sistema Financiero	Inversionista Presupuesto
¿Cuál es la relación del seguimiento y control con el crecimiento de las Mype del distrito de San Juan de Miraflores, Año 2017?	Determinar la relación entre el seguimiento y control con el crecimiento de las Mype del distrito de San Juan de Miraflores, Año 2017?	Existen relación entre el seguimiento y control con el crecimiento de las Mype del distrito de San Juan de Miraflores, Año 2017			