



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

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

**La gestión de compras y la productividad de Hinode Perú S.A.C.,
Lurín 2021**

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:
Licenciada en Administración

AUTORA:

Cordova Chavez, Anabel Victoria (orcid.org/0000-0003-1204-1320)

ASESOR:

Mg. Cervantes Ramon, Edgard Francisco (orcid.org/0000-0003-1317-6008)

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Gestión de Organizaciones

LÍNEA DE RESPONSABILIDAD SOCIAL UNIVERSITARIA:

Desarrollo económico, empleo y emprendimiento

LIMA - PERÚ

2021

Dedicatoria

A Dios y mis padres por el apoyo incondicional y emocional que siempre me han brindado con la perseverancia de llegar a mi primera meta, y también se lo dedico a mis amigos (Elizabeth Rivera) que ya no están presentes hoy por la pandemia del Covid 19.

Agradecimiento

Agradecer a Dios, la fortaleza que brinda y me permitieron continuar con mi objetivo de vida, a mis padres por su comprensión. Así mismo a mi docente de tesis, por su paciencia y carisma y apoyo constante y palabras de conocimiento, formando mi espíritu emprendedor. Finalmente a mis amigos por el aliento y apoyo.

Índice de contenido

Carátula.....	i
Dedicatoria.....	ii
Agradecimiento.....	iii
Índice de contenido.....	iv
Índice de tablas.....	v
Resumen.....	vi
Abstract.....	viii
I. INTRODUCCIÓN.....	1
II. MARCO TEÓRICO	5
III. METODOLOGÍA.....	14
3.1 TIPO Y DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN.....	14
3.2 VARIABLES Y OPERACIONALIZACIÓN.....	15
3.3 POBLACIÓN, MUESTRA Y MUESTREO	16
3.4 TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS	18
3.5 PROCEDIMIENTOS	22
3.6 MÉTODO DE ANÁLISIS DE DATOS	22
3.7 ASPECTOS ÉTICOS	23
IV. RESULTADOS.....	24
4.1 ESTADÍSTICA DESCRIPTIVA	24
4.2 ESTADÍSTICA INFERENCIAL	29
V. DISCUSION	34
VI. CONCLUSIONES.....	38
VII. RECOMENDACIONES	39
REFERENCIAS.....	40
ANEXOS	45

Índice de tablas

Tabla 1 Nivel de escala de medición	18
Tabla 2 Información de expertos designados para validación.	19
Tabla 3 Validación por juicio de expertos: Gestion de compras	19
Tabla 4 Validación de expertos: Productividad	20
Tabla 5 Niveles de confiabilidad	21
Tabla 6 Nivel de fiabilidad general	21
Tabla 7 Nivel de fiabilidad de la Variable 1 Gestion de compras	21
Tabla 8 Nivel de fiabilidad de la Variable 2 Productividad	22
Tabla 9 Resultado descriptivo de la primera variable: Gestion de compras	24
Tabla 10 Resultado descriptivo de la segunda variable: Productividad	25
Tabla 11 Resultado descriptivo de dimensión 1: Planificación	26
Tabla 12 Resultado descriptivo de la dimensión 2: Ejecución	27
Tabla 13 Resultado descriptivo de la dimensión 3: Control	28
Tabla 14 Prueba de normalidad de la Gestion de compras y Productividad	29
Tabla 15 Prueba de hipótesis general	30
Tabla 16 Prueba de hipótesis de la planificación de compras y productividad ..	31
Tabla 17 Prueba de hipótesis de la ejecución de compras y la productividad.	32
Tabla 18 Prueba de hipótesis de control de compras y la productividad	33

Índice de figuras

Figura 1 Gestion de compras	24
Figura 2 Productividad	25
Figura 3 Planificación	26
Figura 4 Ejecución	27
Figura 5 Control.....	28

Resumen

El objetivo general fue determinar la relación entre la gestión de compras y la productividad de Hinode Perú SAC, Lurín 2021. La población fue finita, con una muestra compuesta por 30 colaboradores, decidiéndose llevar a cabo un muestreo probabilístico, debido a la actual coyuntura de cuarentena que se desarrolla en nuestro país. Se recopiló datos utilizando la técnica de la encuesta y como instrumento el cuestionario tipo Likert conformado por 38 ítems. Así mismo, se determinó mediante el análisis de 3 juicio de expertos, para determinar su validez con un promedio de 85.66%, que comprende aplicable para la investigación. Posteriormente, se realizó el uso del software estadístico SPSS V25, para medir la confiabilidad del instrumento, mediante la aplicación del alfa de Cronbach. Se aplicó una metodología de nivel correlacional, con un enfoque cuantitativo de tipo aplicada, empleándose un análisis estadístico. Se obtuvo como resultado mediante el Rho de Spearman un valor estadístico de 0,466 y una significancia (bilateral) = 0,009. Finalmente se concluyó que las compras tiene una relación positiva moderada con la productividad es decir que, ante una buena gestión de compras, aumenta el nivel de productividad en la elaboración y entrega de sus productos en la empresa de estudio.

Palabras clave: Gestión de compras, productividad, empresa, productos.

Abstract

The main objective was to determine the relationship between purchasing management and the productivity of Hinode Perú SAC, Lurín 2021. The population was finite, with a sample made up of 30 collaborators, deciding to carry out a probabilistic sampling, due to the current situation of quarantine that takes place in our country. Data was collected using the survey technique and the Likert-type questionnaire consisting of 38 ítems as an instrument. Likewise, it was determined through the analysis of 3 specialists, to determine its validity. Subsequently, a pilot test was carried out, using the statistical software SPSS V25, to measure the reliability of the instrument, through the application of Cronbach's alpha. A correlational level methodology was applied, with a quantitative approach of the applied type, using a statistical analysis. A statistical value of 0.466 and a Significance (two-tailed) = 0.009 were obtained as a result using Spearman's Rho. Finally, it was concluded that purchases have a moderate positive relationship with productivity, that is to say that, in the face of good purchasing management, the level of productivity increases for the production and delivery of their products in the study company.

Keywords: Purchase management, productivity, company, products.

I. INTRODUCCIÓN

A nivel internacional, la gestión de compras en industrias grandes y pequeñas se ha convertido en la parte fundamental en la cadena de suministro para el abastecimiento en plantas a producir para el mejor aprovechamiento de generar productividad con utilidades rentables.

El conferencista Paraguayo Espejo (2019), menciona que existen errores grandes en la gestión de compras ante la falta de normas y condiciones de proveedores, perfil que se pueden medir las capacidades, confiabilidad en las entregas, parámetros establecidos con monitoreo de tales cumplimientos y el intercambio de información para determinar la demanda. Con la globalización se ha incrementado una demanda y se ha desarrollado clientes con necesidades que se ha determinado como una oportunidad para poder satisfacerlos pero a menudo la gestión de compras se ha convertido una déficit financiero en la empresa. Las grandes empresas en su área de planificación y demanda atraviesan un malestar por la falta deficiente de las entregas de órdenes de compra solicitadas, sin embargo detrás de la aduanera, se ha presentado dificultades de recepción de la mercadería por razones de la pandemia, también está el entorno político de los países vecinos que dificultad el transito fluvial quedando como consecuencia paralizar y retrasando los días de entrega del sistema transporte. A pesar de todo García (2020), manifiesta que la gestión de compras dentro de una organización es muy primordial para el equilibrio económico y recomienda que se debe realizar estrategias de negociación con los proveedores, con el análisis que se dedicó el autor recomienda presentar informes de indicadores e integrar al departamento una área a los proveedores para una buena relación y comunicación.

A nivel nacional, la gestión de compras tuvo una crisis generado por la pandemia COVID-19, según el Diario Gestión (2020), en marzo del año 2020, la economía cayó en 16.26% a diferencia del año pasado con un crecimiento continuo, la reducción más reflejada son en recursos de consumo no duradero (-14.29%) y la poca inversión pública en construcción (-46.28%) y la parte más

afectaba y lo cual partió la problemática del trabajo de investigación es que la demanda externa es perjudicial (-23.75%) por la poca importación de productos y suministro para la elaboración de insumo de primera necesidad en el hogar. Esto ha generado disminución de productividad sin embargo se tiene proyectado para el segundo trimestre del 2021 un desempeño de crecimiento, según relata Guillen (2020), esto nos permitirá realizar un análisis para minimizar la falta de insumos para la elaboración de nuestros productos con la finalidad de satisfacer a nuestro cliente.

En la ciudad de Lurín, la empresa Hinode Perú SAC. Es una organización de ventas de productos de bienestar, perfumería, cosméticos, higiene personal y maquillaje, ganadores del premio ABIHPEC en el 2016 y 2017 como la mejor empresa de productos del sector. En su centro de atención de los requerimientos de los productos mediante su flota de unidades realiza las entregas a los consumidores minoristas y mayoristas. También se ha observado el problema de la deficiencia en la productividad de ventas, causando malestar con los jefes de zona por la entrega incompleta de los productos que se solicitan con anticipación para la entrega a los clientes, causando descontentos con ellos y generando disconformidad con el servicio y por ende decidirán realizar una relación laboral con la competencia como consecuencia la gestión inadecuada de compras que no estudia su demanda, prever los materiales y su cartera de proveedores son el resultado de su ineficiencia gestión de tener a tiempo los requerimientos en las fechas establecidos. Por consiguiente, esta investigación demostró el enlace entre la gestión de compras y productividad.

A continuación, se formula el problema general de este estudio:

¿Cuál es la relación entre la gestión de compras y la productividad de Hinode Perú S.A.C., Lurín 2021?

Seguidamente, presentaremos los problemas específicos que se plantearon en este trabajo:

- ¿Qué relación existe entre la planificación de compras y la productividad en Hinode Perú S.A.C., Lurín 2021?

- ¿Qué relación existe entre la ejecución de compras y la productividad en Hinode Perú S.A.C., Lurín 2021?
- ¿Qué relación existe entre el control de compras y la productividad en Hinode Perú S.A.C., Lurín 2021?

Siguiendo con el trabajo de investigación, se justifica a continuación:

- Justificación de estudio teórico, está redactado con sustento en bases teóricas de expertos en temas de gestión de compras y la productividad, con el fin de obtener una síntesis de estas teorías, realizar estrategias eficaces para el aumento de rentabilidad en la empresa y satisfacción del cliente.
- Justificación metodológica, el estudio se desarrolló con investigación de información de libros, revistas, artículos, tesis, no menor de 7 años para datos actuales y la principal fuente de recopilación de acuerdo al tipo de estudio se utilizaron la siguiente herramienta: la encuesta a los trabajadores activos de la empresa Hinode Perú SAC, con el propósito de cumplir el método científico.
- Justificación social, este estudio nos permitió conocer la actual actitud de los colaboradores de la empresa Hinode Perú SAC, ante esta crisis de la pandemia se necesita reforzar las estrategias para estar preparados antes otros situaciones financieras.
- Justificación económica, culminado el estudio de investigación, permitió a la empresa Hinode Perú SAC, relacionarse con todas las áreas y proveedores para minimizar costos y tiempo y así poder brindar un servicio mejor al cliente.

Por otra parte, el objetivo general de la investigación es la siguiente:

Determinar la relación entre la gestión de compras y la productividad de Hinode Perú S.A.C., Lurín 2021

Y por consiguiente el presente trabajo tiene como objetivos específicos las siguientes:

- Identificar la relación entre la planificación de compras y la productividad en Hinode Perú S.A.C., Lurín 2021
- Identificar la relación entre la ejecución de compras y la productividad en Hinode Perú S.A.C., Lurín 2021
- Identificar la relación entre el control de compras y la productividad en Hinode Perú S.A.C., Lurín 2021

De igual manera se plantea como Hipótesis general:

Existe relación entre la gestión de compras y la productividad de Hinode Perú S.A.C., Lurín 2021

Asimismo, el presente trabajo cuenta con las siguientes hipótesis específicas:

- Existe relación entre la planificación de compras y la productividad de Hinode Perú S.A.C., Lurín 2021
- Existe relación entre la ejecución de compras y la productividad de Hinode Perú S.A.C., Lurín 2021
- Existe relación entre el control de compras y la productividad de Hinode Perú S.A.C., Lurín 2021

II. MARCO TEÓRICO

Para el desarrollo de esta investigación se consideró trabajos confiables, a continuación presentamos los internacionales:

A título ilustrativo, indicaremos a Martínez y Fuentes (2018). En su artículo científico “Rediseñar de los procesos de la gestión de compras y registro de la organización Conos del sur a través de la App del BPM”. Su objetivo general de este trabajo fue mejorar la evaluación y la optimizar la cadena de negocio de la organización. El tipo de muestreo que se realizó fue aleatorio simple que se desarrolló para la muestra entre los productos y proveedores para la recolección de información. Evaluaron los resultados obtenidos en tablas, gráficos. Adaptaron un sistema de indicadores de gestión y como resultado se comparó con rentabilidad del año 2016 y 2017, al realizar el balance los costos disminuyeron en un promedio de 8% con un beneficio económico. Como conclusión se obtuvieron en aplicar procesos de negocios integrando a los colaboradores, recursos informáticos, programas de datos y tecnología para fortalecer los puntos débiles y lograr una organización.

Dicho de otro modo, Araya y Araya (2020). En su artículo científico “Repercusión de la certificación de calidad en la determinación de compra de productos agroalimentarios artesanales”. El objetivo general del trabajo es determinar la repercusión relativamente de la certificación de calidad en las prioridades de la adquisición por productos artesanales. La metodología que emplearon en el diseño de estudio fue un estudio con un enfoque cuantitativo, de tipo explicativo y corte transversal con la medición de las prioridades de los consumidores de productos agroalimentarios, su población fue de varones (34,7%) y mujeres (65,3%) mayores de 18 años de la región de Coquimbo, la población es infinita y con el resultado de la fórmula (n) el tamaño de la muestra fue de 398 sujetos, el nivel de confianza es de 95% con un error de 4,92%, la técnica de recolección de datos fueron: revisión bibliográfica, realización de entrevistas y encuestas presencial escrita, como resultado significativo la frecuencia de compra en nivel educacional y el ingreso económico, el producto es

adquirido principalmente en mujeres con estudios universitaria y de nivel de ingreso mediana. En conclusión establecieron que el comprador analiza la calidad y el bajo precio del producto, con un certificado con un envase de diseño artesanal y de origen local goza las preferencias del consumidor.

Para Cano y García (2013). Con su tesis titulado “Plan en mejora de la gestión en la cadena de provisión orientada en la programación del despacho, proceso de dirección y gestión de inventarios para la curva de negocio de pollo en canal de la organización empresa Pollo Andino S.A.C., el objetivo general delimita presenta una propuesta de mejoramiento con la finalidad de bajar el impacto en los estados financieros. El enfoque que emplearon en su investigación es cuantitativa de tipo aplicada, correlación coeficiente ($\rho=0,415$), valor $p=0,003$ como resultado obtuvieron una mejora en su cadena de suministro en referencia a su demanda y planificación influyendo en los estados financieros entre 60% y 70 % de los costos generando utilidades a la empresa, en conclusión identificaron la problemática con la elaboración de un diagnostico por medio de una matriz de ponderación.

Recari (2015). En su tesis titulado “Área administrativa en los filiales de compras y contratación del ministerio de gobernación de Guatemala”. Como objetivo general específico como es el área administrativa en compras y requisiciones del ministerio del país. El estudio es tipo aplicada, con nivel correlacional y su diseño no experimental. El estudio se realizó con los colaboradores de diferentes departamentos, la población es finita y para la muestra (n) se requirió de 74 personas entre varones y mujeres, el instrumento de recolección de información se utilizó: boletas de opinión y entrevistas presenciales, correlación coeficiente ($\rho=0,611$) y valor $p=0,001$. Como resultado en el proceso de compras reflejo que el 30% de cotizaciones presentadas son la mejor opción para una comparación de precios y calidad sin embargo el 15 % manifestó que en una compra abierta permite realizar un acuerdo de precios con más ofertas y precio. En conclusión una gestión administrativa en las áreas de compras del Ministerio del gobierno no refleja una transparencia de contratación y la falta de carencia de aprobar licitaciones.

Bracamonte, Gómez y Rodríguez (2015). En su tesis titulada “Delinear el proceso de compras de elementos odontológicos de la clínica de ortodoncia Naguanagua C.A, tiene como objetivo general es rediseñar los proceso de compras de materiales odontológicos, así optimice la calidad del servicio de la clínica. La metodología que emplearon fue de un enfoque cuantitativo, estudio según su profundidad es tipo descriptiva, diseño no experimental, se usó la técnica de la encuesta, el instrumento fue el cuestionario con 24 ítems, la población es finita de 9 personas por tal la muestra (n) se utilizó la totalidad de personas conformadas. Como resultado del análisis en la adquisición de los materiales se refleja que el 22% afirma que si hay una entrega oportuna de materiales mientras que el 78% manifiesta que hay demora de entrega de materiales, por lo tanto existe una deficiencia en las compras de materiales para cumplir un buen servicio en la clínica, en conclusión observaron una debilidad en la selección de proveedores en calidad y precios, que no garantiza el resultado de acuerdos entre las partes.

Continuando con el desarrollo del estudio, se empleó una variedad de trabajos previos, entre ellos se mencionan los antecedentes nacionales.

Aguirre y Romero (2019). En su tesis titulada “Plan de un enfoque del área de compras y del almacén para mejorar el tiempo de entrega de los accesorios en la organización Consorcio C&T transportistas asociados S.A. plantearon el objetivo general diseñar un área de gestión de compras y del almacén para optimizar el tiempo de entrega de las piezas en la organización. La metodología que utilizaron es de un enfoque cuantitativo, estudio según su profundidad es tipo aplicada, y nivel correlacional y el diseño no experimental, la técnica que se emplearon fue la encuesta, el instrumento de recolección de datos fue mediante el cuestionario, ficha de resumen, la muestra de población es finita con 101 colaboradores, correlación coeficiente ($\rho=0,559$) valor $p=0.001$, como resultado de la investigación realizaron una comparación entre el año 2017 con una entrega de pedidos de un 63.33% y en el año 2018 con una entrega de 69.69%, como conclusión dieron que la gestión de compras tiene un impresión

en la entrega de pedidos por parte de sus proveedores mejorando su gestión en el almacén de la empresa.

Para Orellana y Roncal (2019). Con su tesis titulada “Alternativas de un plan logístico para mejorar el área de compras de una entidad minera del sur del Perú”, en su objetivo general es resaltar en mejorar la dirección de compras de una entidad minera del sur del Perú con un modelo propuesto. La metodología que utilizaron en la investigación es un enfoque cuantitativo, de tipo aplicada con una investigación de nivel explicativo con diseño experimental no comprobado, la población se centró en los ítems comprados (1865 requerimientos) y la muestra no probabilística (1176 requerimientos). La técnica e instrumentos que aplicaron fueron: observación directa, juicio de expertos, diagramas de flujo, diagrama de Pareto y el diagrama de Ishikawa. En el análisis de los resultados determinaron un rango de días de atención a los requerimientos de compras: de 0 a 30 días requerimiento atendido de un 97.20%, de 30 a 60 días requerimiento atendidos de un 1.49%, de 60 a 90 días requerimiento atendidos de 1.23%, de 90 días a más de 0.07%, de lo cual se observa que el 97.20% de requerimientos son aprobados en siete días y el 2.79% de requerimientos aprobados después de más de un mes, por el cual dedujeron que no existe correlación entre las variables, como conclusión dieron que un modelo de logístico tiene impactado en la gestión de compras.

Por consiguiente Mehan y Odar (2017). En su tesis titulada” Área de compras para la provisión del área administrativa en la organización Agroindustrial Pomalca S.A.A, como objetivo general plantearon enunciar un proyecto de compras para la provisión al sector administrativa de la empresa agroindustrial Pomalca. La metodología del estudio es de enfoque cuantitativa, el diseño es explicativa. La población finita está representada por 2,190 y la muestra (n) es de 180 colaboradores con un margen de error de 7% con un nivel de confianza de 95%. La recolección de información que aplicaron fue la encuesta, documentos financieros de la compañía, el instrumento de recolección de datos que se utilizó es el cuestionario, como resultado de los encuestados el 11.2% mencionaron que la gestión de compra es bueno, sin embargo el 37.8% indicaron

que la gestión de compras es regular y el 51.1% indicaron que la gestión de compras es malo en conclusión indicaron que la empresa tiene que mejorar constantemente en la gestión que realiza en las compras.

En relación con este tema para Anaya, Barcena y Zagastizabal (2017). Con su tesis titulado “Área de compras industrial desde el modelo de provisión. Estudio del razonamiento de mercado para el bien “Plancha Metálica” de una organización de carrocéricas. Su objetivo general que delimitaron fue aportar a la calidad del servicio actual de la provisión a partir de la aplicación del razonamiento de mercado, el enfoque que utilizaron es mixto es decir cualitativo-cuantitativo, estudio según su profundidad es de tipo aplicada, y nivel correlacional y el diseño no experimental, la técnica e instrumento de estudio: utilización de encuestas, entrevistas individuales. Como resultado resaltaron las ventas, en su mayoría solicitaron una parte del 50% del precio total y cancelando el 50% restante en la entrega del producto, como conclusión obtuvieron que la empresa debería negociar mediante bancos, reduciendo el riesgo del incumplimiento de pago por parte del consumidor.

Para Cahuaza y Del Águila (2016). Con su tesis titulada “Conducta de la compra y posterior compra del cliente del filtrante de stevia en pacientes con diabetes de Essalud, Iquitos, periodo 2015”. Como objetivo general describieron la conducta de la compra del filtrante atendidos en Essalud. El método de estudio es enfoque cuantitativo, tipo de estudio aplicada, nivel de investigación descriptivo, la población finita serán los registros de Essalud de un total de 1153 registros, la muestra es de 289 pacientes adultos, el nivel de confianza de 95% con margen de error de 0.05%, correlación coeficiente ($\rho=0.683$), valor $p=0.04$, la recolección de datos es con el instrumento del cuestionario, como resultado obtuvieron que personas con diagnóstico de diabetes consumen te filtrante en Essalud de un 45% del total de la muestra estudiada, en conclusión los pacientes con una percepción de aceptación consideran su importancia y afirman con la continuidad de la compra y consumo del producto.

Prosiguiendo con el estudio, se citó varias teorías que existen correlación con el tema de estudio, se enunciaron a varios autores que definirán la variable de gestión de compras.

Como definición de gestión de compras, Montoya (2009) explica que, en cualquier empresa, las compras son mayormente calificada y deben ser minucioso y cumplir con los objetivos de un adecuada gestión de adquisiciones en adquirir productos o servicios en cantidad, precio, calidad, entrega y proveedores con características de formar parte del crecimiento de la empresa generando un pacto de confianza para una relación estable con la organización.

Continuando con la teoría, Pérez y Merino (2008) hacen referencia que la palabra gestión es una acción de la consecuencia de administrar algo. En relación manifestaron que gestionar es llevar a cabo ciertas actividades que se concreta con una realización de una operación comercial, por consiguiente abarca las ideas de guiar, alinear, liderar, clasificar y planificar una determinada situación.

Después de lo anterior expuesto, Sangri (2014) expresa que hoy en día las empresas u organizaciones le dan mucha importancia a las compras ya que en esta área se convierte en la clave del triunfo para una competitividad en el mercado. Para cumplir su función su principal aliado son sus proveedores comprometidos en abastecer de los recursos en una determinada fecha, es por ello que existe varias negociaciones, entre ellos la calidad de sus materias primas para evitar rechazos y devoluciones causando demoras, luego la garantía que ofrecen al mismo tiempo deben cumplir con la entrega de pedidos y la última negociación es el precio que debe estar acorde al mercado.

Para Cruz (2007) manifiesto que existe un procedimiento para realizar compras y esto inicia con las solicitudes que requiere almacén que comunica mediante documento formal al departamento de compras, es una cadena de responsabilidades que funcionan del uno al otro, las series que se debe proseguir son la requisita de almacén, luego identificar la localización de proveedores que

tengan los materiales incluso si es necesario en el extranjero y a la vez solicitar la cotización con las condiciones establecidos para realizar un comparación de precios para concretar luego con una orden de compra, realizar el seguimiento hasta sus recepción en almacén finalizando con envío de documentos de pago al área de finanzas.

Seguidamente de manera semejante, Johnson, Leenders y Flynn (2012) expresan que una administración de compras es una herramienta muy útil en el mercado financiero y la supervivencia de competitividad y el triunfo empresarial.

Juntamente se nombraron diferentes autores para planificación, ejecución y control, por lo mismo que estos concretan a puntualizar dicha dimensión.

Para Jorge y Pando (2014) afirma que una planificación en las organizaciones tiene como propósito de describir actividades que se conectan con el área de compras con la intención de obtener un conceso y de esta manera tomar decisiones muy eficientes.

Por consiguiente, Arango (2007) refiere que un control en los procesos de gestión de compra es un marco administrativo que normaliza acciones en la empresa, el control tiene el derecho de supervisar los procedimientos con actividades con una secuencia coherente para una estabilidad del sistema.

Para una gestión de compras, se debe ejecutar los planteamientos ya establecidos en la normativa de los requerimientos de los materiales, Niño (2011) enfatiza que es una fase de ejecución para el cumplimiento de una orden para su realización y supervisión hasta su destino de almacén.

De este modo, el estudio se mencionó varias teorías en correlación con el tema, se enunciaron a varios autores que definirán la variable productividad.

Duran (2007) comento que históricamente y típico la productividad en la organización se define como la razón Matemático, el valor de todos los productos

y/o servicios que han sido fabricados o prestados, y el valor de todos los bienes utilizados para hacer dicho producto o prestación del servicio, todo esto en un intervalo de tiempo definido.

Según la organización OECD (2015) publicó en uno de sus reportes que La productividad consiste en obrar de forma más dinámica, no en trabajar más intensamente, esta parte del enunciado nos indica que la productividad es la capacidad de producir mayor volumen de productos mejorando la organización de todos los factores que están involucrados en la producción, gracias a las nuevas ideas, modelos de negocios e innovaciones tecnológicas acorde con las actividades productivas.

Según Kootz y Wehrich (1998) explicaron en función a la productividad es que existe entre los productos e insumos en cierto periodo donde la calidad toma relevancia especial. La definición de productividad se define como la relación entre la cantidad de todos los bienes y servicios producidos y la cantidad de todos los recursos que intervienen para producirlos.

Continuando, nombraron diferentes autores para eficiencia, eficacia y efectividad, por lo mismo que estos concretan a puntualizar dicha dimensión.

Y por consiguiente concepto teórico, Idalberto Chiavenato (2006), explico la teoría general de la administración, incluye como definición como un correcto uso de ciertos recursos disponibles en una empresa o medio, también se refiere a los recursos empleados y los resultados obtenidos de manera colaborativa e incluyendo un valor es también la representación de la capacidad y cualidad importante de las empresas donde el propósito es alcanzar metas que incluye situaciones muy difíciles y competitivas.

La eficiencia se relaciona la productividad, es decir la conceptualización de la productividad y el agregar una convicción de expectativa o deseabilidad.

Como indica Peter Drucker: “hacer lo que está correcto”. Otra explicación de eficacia es “obtener el efecto perfecto o generar el resultado esperado”

El diario nacional Gestión (2020) expresa que la eficacia es la conexión entre los bienes destinados de un proceso y el logro conseguido. Se da cuando se aprovecha menos bienes para conseguir un mismo propósito cuando se consigue más objetivos con los mismos o bajos bienes.

Por último, Ariza (2017) manifestó que la efectividad está incorporado al logro de la estrategia que ha sido catalogado por la organización o empresa y los proyectos se han desarrollado en el medio para el alcance de los objetivos estratégicos.

III. METODOLOGÍA

3.1 Tipo y diseño de la investigación

3.1.1 Enfoque de la investigación

Se realizó con un enfoque cuantitativo, motivo por el cual recolectó datos e información para sustentar la hipótesis planteada en el estudio.

Según Hernández, Fernández y Baptista (2014) señalan que este planteamiento se emplea para la recolección de datos para comprobar la hipótesis preliminarmente y luego realizar un análisis estadístico y de esta manera conocer el resultado de conducta de la población.

3.1.2 Tipo

Fue de tipo aplicada, porque se centró en el problema que se encontró en la empresa Hinode Perú SAC.

Para Ñaupas, Mejía, Novoa y Villagomez (2014), manifiestan que una investigación aplicada ayuda a resolver la problemática planteado en la investigación de estudio.

3.1.3 Nivel

Se realizó a nivel correlacional, en el cual se buscó calcular el punto de relación de las dos variables de la investigación.

Según Asamoah (2014) manifiesta que su propósito de este tipo de investigación es evaluar la correlación que existe entre dos o más variables mediante los cálculos estadístico, el cual nos permitirá saber su grado o intensidad de correlación que existe entre las variables de estudio.

3.1.4 Diseño

El diseño fue no experimental, puesto que no se manipularon intencionalmente ninguna de las variables y se recolectó información en un solo momento para luego ser analizada.

Por consiguiente para, Palella y Martins (2012). Según los autores manifiestan que el diseño no experimental se basa en la observación puesto que no pretende manipular el contexto de las variables.

Además el diseño es corte transversal según los autores Sánchez, Reyes y Mejía (2018), mencionan que es una investigación descriptivo que se toman en cuenta una o varias muestras en un solo momento determinado para analizar la situación actual.

3.2 Variables y Operacionalización

Se elaboraron con variables cualitativas con un enfoque cuantitativo.

Uno de los componentes más importantes describen los autores Ñaupas, et al. (2014), que las variables son objetos, tamaño o cualidades de una parte de un elemento que se conforman varias características y que son las unidades esenciales de la hipótesis (ver anexo 1).

Para Ñaupas, et al. (2014), hacen referencia que una variable cualitativa con una escala nominal y son características que están presente en la sociedad o grupos.

3.2.1. Gestión de compras (variable 1)

Definición conceptual

Como definición de gestión de compras, Montoya (2009) explica que en cualquier empresa, las compras son mayormente calificada y deben ser minucioso y cumplir con los objetivos de un adecuada gestión de adquisiciones de productos o servicios en cantidad, precio, calidad, entrega y proveedores con características de formar parte del crecimiento de la empresa generando un pacto de confianza para una relación estable con la organización.

Definición operacional

Fue medida por medio de resultados estadísticos aplicados en una encuesta constituida con 18 preguntas y con las dimensiones planificación, control y ejecución, con el propósito de determinar la relación que existe con la variable productividad. (ver anexo 1.1)

3.2.2 Productividad (variable 2)

Definición conceptual

La organización OECD (2015), publicó en unos de sus reportes que la productividad consiste en obrar de forma más dinámico, no en trabajar más intensivamente, esta parte del enunciado nos indica que la productividad es la capacidad de producir mayor volumen de productos mejorando la organización de todos los factores que están involucrados en la producción, gracias a las nuevas ideas, modelos de negocios e innovaciones tecnológicas acorde con las actividades productivas.

Definición operacional

Fue medida por medio de resultados estadísticos aplicados en una encuesta constituida con 20 preguntas y con las dimensiones de efectividad, eficiencia y eficacia, con el propósito de señalar la relación que existe con la variable de gestión de compras. (Ver anexo 1.2)

3.3 Población, Muestra Y Muestreo

3.3.1 Población

Se empleó a 30 colaboradores que se encontraban dentro de las instalaciones de la empresa Hinode Perú SAC., Lurín 2021, entonces se consideró que es una población finita.

Según manifiesta Culqui et al. (2016), una población comprende un conjunto de personas que habitan en un solo lugar o comparten un lugar en específico.

3.3.2 Criterios de selección

Inclusión

El estudio optó en considerar dentro de su pirámide de niveles a todos los colaboradores de la empresa Hinode Perú SAC., Lurín 2021

Exclusión

Para el estudio no se consideraron al gerente general, jefe administrativo, jefe de logística y consultores de la empresa Hinode Perú SAC., Lurín 2021.

3.3.3 Muestra

La muestra estuvo compuesta por 30 colaboradores. Debido que es una población finita. (Ver anexo 2.)

Según manifiesta Pérez (2010), la muestra es una parte caracterizó de una población para recolectar información de cada integrante para realizar un análisis veraz.

3.3.4 Muestreo

El estudio de investigación se utilizó el método de muestra probabilístico de tipo aleatorio simple.

Para López (2004), es un método utilizado para clasificar los componentes de la muestra total y que se dividen en dos grupos: el probabilístico: tiene como probabilidad dentro de la muestra de ser seleccionado que permite con precisión el nivel de confianza y el error muestral y el no probabilístico es poca la posibilidad de ser seleccionados que no permite precisar el nivel de confianza y el error muestral.

3.3.5 Unidad de análisis

Para el estudio, como unidad fue al colaborador que se encontraba laborando en el área de compras de la empresa Hinode Perú SAC., Lurín 2021, con una antigüedad mayor a 1 año.

3.4 Técnicas e Instrumentos de recolección de datos

3.4.1 Técnica

Se utilizó la ficha de encuesta con la finalidad de recopilar información para el análisis de las variables de nuestro trabajo.

Por consiguiente, Ponto (2015), indica que esta técnica es muy sencilla de utilizar para una obtención más personalizada y de manera oportuna con la problemática del estudio.

3.4.2 Instrumento

El instrumento empleado es el cuestionario como registro de datos. Es de tipo Likert que contiene 5 escalas por cada variable que contara con un total de 38 ítems.

Teniendo en cuenta a Meneses (2016), se refiere que el cuestionario es muy útil que permite recabar información con datos específicos de la problemática para el siguiente procedimiento de análisis de la hipótesis sugerido.

(ver anexo 4)

Tabla 1

Nunca	Casi nunca	Algunas veces	Casi siempre	Siempre
1	2	3	4	5

Nivel de escala de medición

3.4.3 Validez

Se determinó la validez del instrumento del cuestionario con juicio de expertos de tres docentes de maestría o doctorado para la aprobación del instrumento y tiene como fiabilidad con entorno al contexto de las dos variables mediante el Alfa de Cronbach

Según Hueso y Cascant (2012) nos definen que es importante requerir de expertos de conozcan u dominan del tema de estudio para poder validar el cuestionario, de igual manera expresan que deben realizar una prueba piloto del

instrumento de recolección de datos, para verificar algún error y se realicen las correcciones y luego comenzar con el trabajo operativo. (ver anexo 3)

Tabla 2

Información expertos	
Experto 1	Dr. La Cruz Arango, Oscar David
Experto 2	Mg. Alonso López, Alfredo
Experto 3	Mg. Aramburú Geng, Carlos Abraham

Información de expertos designados para validación.

Tabla 3

Criterios	Exp. 01	Exp. 02	Exp. 03	Total
Claridad	87%	81%	87%	255%
Objetividad	88%	81%	88%	257%
Pertinencia	88%	81%	88%	257%
Actualidad	88%	81%	88%	257%
Organización	89%	81%	89%	259%
Suficiencia	88%	81%	88%	257%
Intencionalidad	88%	81%	88%	257%
Consistencia	88%	81%	88%	257%
Coherencia	88%	81%	88%	257%
Metodología	88%	81%	88%	257%
	88%	81%	88%	2570%
			TOTAL	
			CV	85.66%

Validación por juicio de expertos: Gestion de compras

La tabla 3 muestra la validez del juicio de los expertos con un promedio de 85.66%, que comprende la primera variable de estudio y el cuestionario se estima aplicable para la investigación.

Tabla 4

Criterios	Exp. 01	Exp. 02	Exp. 03	Total
Claridad	87%	80%	87%	254%
Objetividad	82%	80%	82%	244%
Pertinencia	81%	80%	81%	242%
Actualidad	85%	80%	85%	250%
Organización	89%	80%	89%	258%
Suficiencia	88%	80%	88%	256%
Intencionalidad	88%	80%	88%	256%
Consistencia	84%	80%	84%	248%
Coherencia	85%	80%	85%	250%
Metodología	86%	80%	86%	252%
	86%	80%	86%	2510%
			TOTAL	
			CV	84%

Validación de expertos: Productividad

Por lo tanto en la tabla 4 muestra la validez del juicio de los expertos con un promedio de 84%, que comprende a la segunda variable del estudio y el cuestionario se considera aplicable para la investigación.

3.4.4 Confiabilidad

Se procedió con la prueba piloto utilizando el programa SPSS 25, como herramienta de confiabilidad la medición de Alfa de Cronbach que trata de rangos de valores de consistencia interna que toma desde el número 0 y 1; sirve para evaluar y constatar si el instrumento recopila información errónea o si es fiable para la consistencia de conclusiones.

A juicio de Hernández, et al. (2014), manifiestan que esta herramienta tiene como efecto de contribuir una investigación eficaz y se resalta que la fiabilidad de un instrumento de medición, es cuando se mide varias veces e indiquen el mismo resultado.

Teniendo en cuenta a Taber (2017), que el Alfa de Cronbach es el grado de consistencia donde se miden cada variable y se enfoca en calcular la

confiabilidad del instrumento donde la pregunta presenta un dominio de la variable de estudio.

Tabla 5

Valores	Niveles
Mayor a 0.9	Perfecta
Mayor a 0.8	Elevada
Mayor a 0.7	Aceptable
Mayor a 0.6	Regular
Mayor a 0.5	Baja
Mayor a 0.4	Nula

Niveles de confiabilidad

Autor: Hernández et al., (2014)

Tabla 6

Alfa de Cronbach	N de elementos
,897	38

Nivel de confiabilidad general

Se realizó el Alfa de Cronbach de manera general y se obtuvo como resultado el valor de 0.897, por lo tanto muestra que los cuestionarios son aplicables y elevada para una adecuad estudio.

Tabla 7

Alfa de Cronbach	N de elementos
,784	18

Nivel de confiabilidad de la Variable 1: Gestion de compras

Se obtuvo como conclusión de 0.784, la cual refiere que el cuestionario es aplicable, aceptable para recabar la informacion en la investigación.

Tabla 8

Alfa de Cronbach	N de elementos
,795	20

Nivel de confiabilidad de la Variable 2: Productividad

El resultado de fiabilidad alcanzado mediante el Alfa de Cronbach es 0.795, esto nos dice que es aplicable el instrumento de medición ya que es perfecta para ser utilizado en la investigación.

3.5 Procedimientos

Para el estudio, comenzó con la recopilación de información a través del cuestionario a los colaboradores de la empresa Hinode Perú S.A.C., después esta información fue trasladada a una matriz de datos con el programa Microsoft Excel para tener un orden de los resultados obtenidos.

En tal sentido la información se trasladó al programa SPSS 25, de los cuales se halló la fiabilidad con el Alfa de Cronbach del total de las dos variables con sus dimensiones correspondiente, luego se realizó la correlación para constatar la hipótesis, se concluyó con la presentación de datos mediante figuras y tablas para demostrar la afirmación de la hipótesis y demostrar la estadística descriptiva e inferencial.

3.6 Método de análisis de datos

Después de la recopilación de datos de la población se concretó a realizar el análisis de datos con la estadística descriptiva e inferencial.

3.6.1 Análisis de datos descriptivos

Se utilizó en describir mediante tablas, gráficos y cálculo de parámetros mediante el programa SPSS 25, para luego interpretar las hipótesis.

De acuerdo con Amrhein, Trafimow y Greenland (2019) la estadística descriptiva se utiliza como herramienta para describir e interpretar de forma más comprensible los resultados sin alterar alguna información.

3.6.2 Análisis de datos inferencial

Se aplicó como fórmula el Rho de Spearman, escala ordinal, no paramétrica, luego se contrastó las dimensiones con la variable según a nuestro hipótesis planteado.

Por consiguiente, Kuhberger, Fritz, Lerner y Scherndl (2015), nos indica que la estadística inferencial es interpretar, realizar proyecciones y comparar los resultados empleando mecanismos para evaluar pruebas paramétricas y no paramétricas.

3.7 Aspectos éticos

Para el estudio se respetó los parámetros normativos establecidos por la casa de estudios profesional, las fuentes utilizados de varios autores son respetados sus teorías para el sustento del trabajo de investigación, se aplicó la transparencia y confidencialidad en la recolección de datos por parte de los colaboradores de la empresa Hinode Perú SAC., Lurín. Culminado la investigación se procedió a brindar las recomendaciones para una mejora en la organización, de esta manera se mostrara los valores y código de conducta del estudiante. Igualmente se desarrolló el trabajo en estricto cumplimiento y aplicación, de la misma según las disposiciones y reglamentos de las normas APA.

IV. RESULTADOS

4.1 Estadística descriptiva

Tabla 9

Resultado descriptivo de la primera variable: Gestion de compras

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
VALIDO	A veces	3	10,0	10,0	10,0
	Casi siempre	25	83,3	83,3	93,3
	Siempre	2	6,7	6,7	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

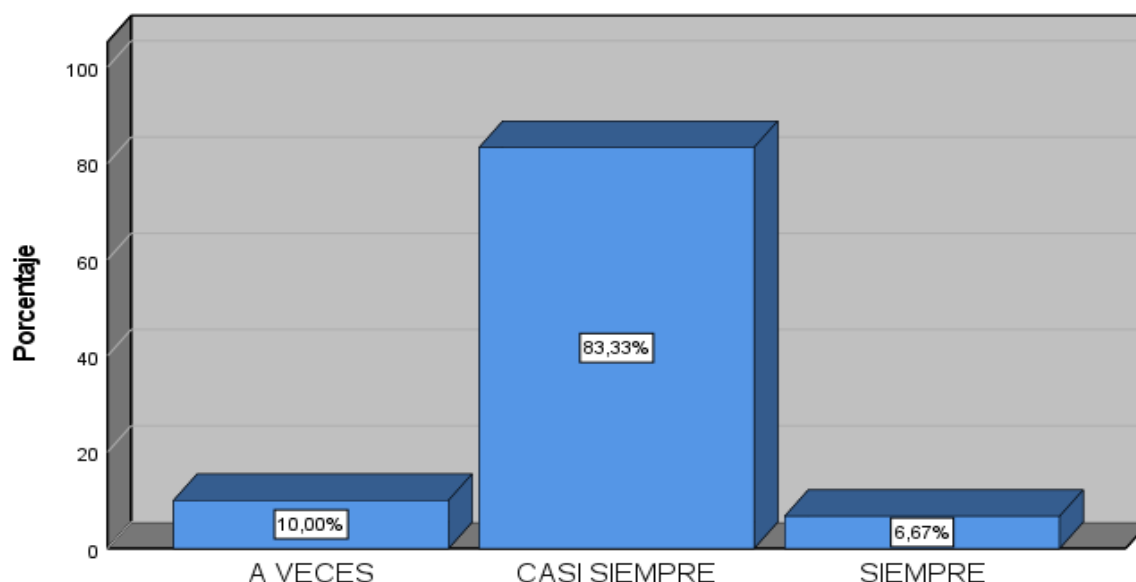


Figura 1. Gestion de compras

En la tabla 9 de la figura 1, se aprecia el total de colaboradores encuestados son a 30 personas, en referencia a la primera variable de estudio, respondieron “a veces” el 10% con un total de 3 colaboradores, de igual manera un 83,30% respondió “casi siempre” con un total de 25 colaboradores de la misma manera el 6,7% de encuestados respondió “siempre” con un total de 2 personas. Conforme a estos resultados, se observa por parte de los colaboradores que casi siempre en la gestión de compras existe una planificación para el estudio de la demanda y así se logre una mejor gestión para la adquisición de productos en la empresa Hinode Perú.

Tabla 10

Resultado descriptivo de la segunda variable: Productividad

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
VALIDO	A veces	7	23,3	23,3	23,3
	Casi siempre	22	73,3	73,3	96,7
	Siempre	1	3,3	3,3	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

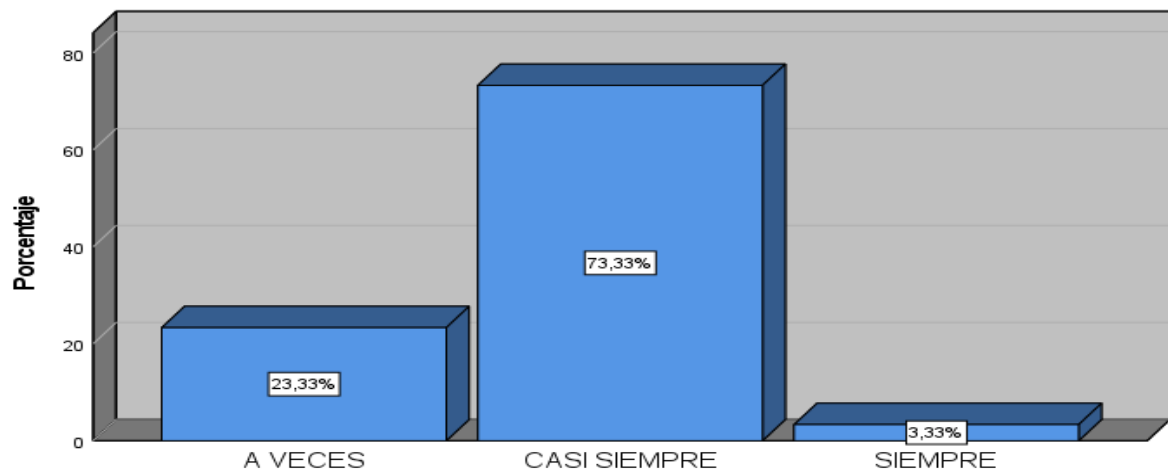


Figura 2. Productividad

Mediante la tabla 10 y figura 2, visualizamos que el total de colaboradores encuestados son 30, en referencia a la segunda variable de estudio según la escala el 23.3% respondieron a veces con una cantidad de 7 colaboradores, asimismo el 73,3% indican casi siempre con 22 colaboradores y el 3,3% con 1 colaborador manifestó siempre. Por ello se tuvo como resultado que es favorable la capacitación a los colaboradores para su buen desempeño laboral así se garantiza una mejor productividad en la empresa Hinode Perú SAC.

Tabla 11

Resultado descriptivo de dimensión 1: Planificación

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
VALIDO	Casi nunca	1	3,3	3,3
	A veces	9	30,0	33,3
	Casi siempre	17	56,7	90,0
	Siempre	3	10,0	100,0
	Total	30	100,0	100,0

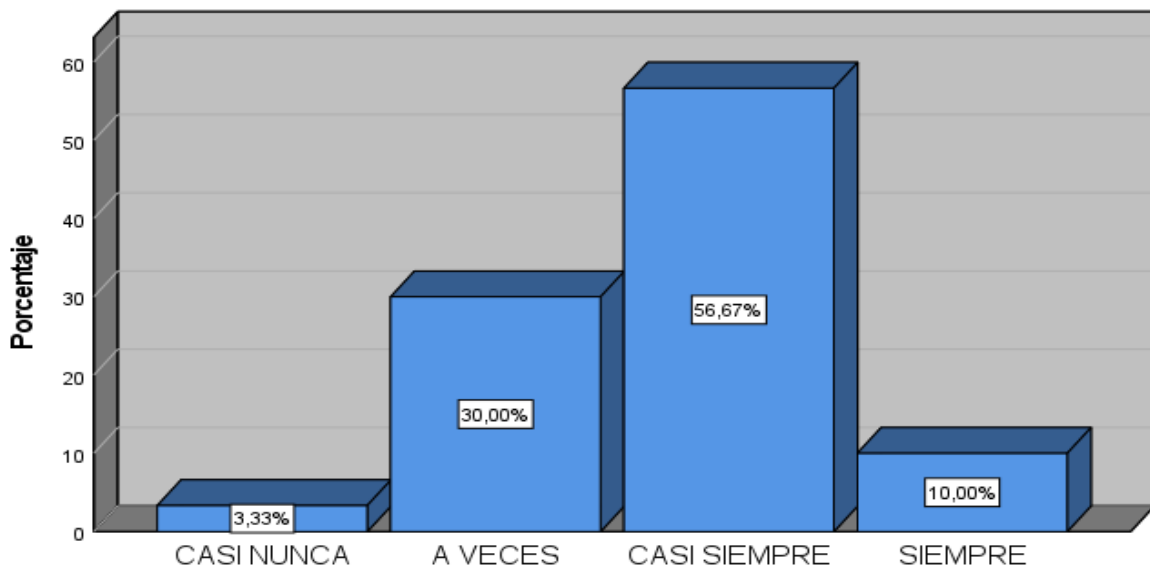
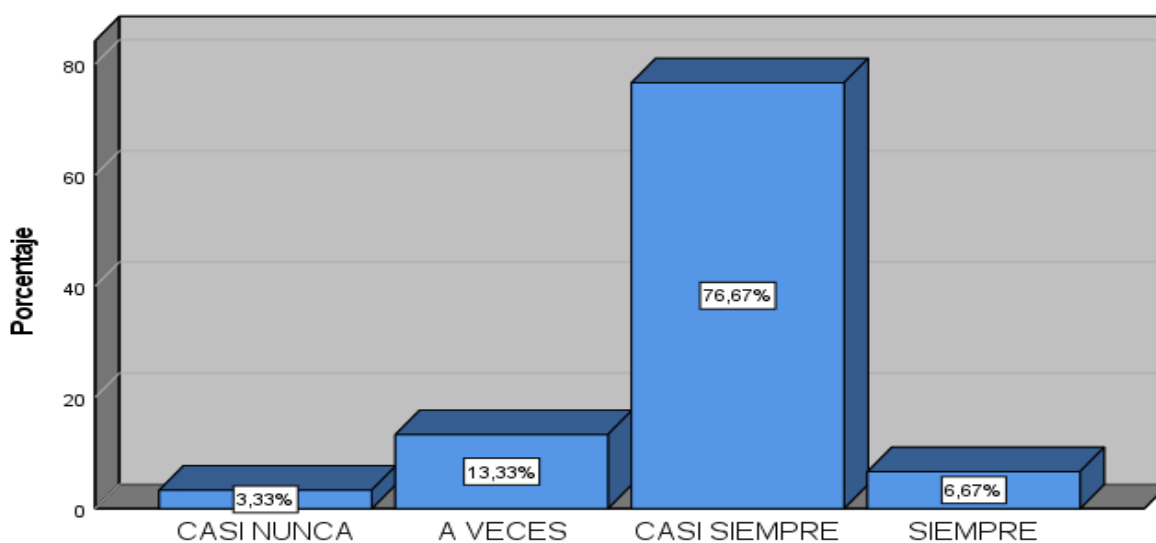


Figura 3. Planificación

En comparación con la tabla 11 y figura 3 se observa que del total de colaboradores encuestados son 30, en referencia a la primera dimensión, indicio 1 colaborador casi nunca con 3,3% así mismo con 9 colaboradores con el 30% mencionaron a veces y el 56,7% respondieron con una escala de casi siempre con 17 colaboradores, además con 3 colaboradores se obtuvo el 10% con la escala de siempre. Observando los resultados se puede decir que existe una información eficiente sobre la demanda al área de gestión de compras para planificar de forma anticipada el abastecimiento de productos en la organización

Tabla 12*Resultado descriptivo de la dimensión 2: Ejecución*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
VALIDO	Casi nunca	1	3,3	3,3	3,3
	A veces	4	13,0	13,3	16,7
	Casi siempre	23	76,7	76,7	93,3
	Siempre	2	6,7	6,7	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

**Figura 4.** Ejecución

En la tabla 12 y figura 4; se demuestra el conjunto de colaboradores encuestados que son 30, respondieron que 1 colaborador con el 3,3% respondieron con el nivel de casi nunca, de la misma forma el 13% conformado por 4 colaboradores dieron a conocer sus respuestas con la alternativa a veces, sin embargo, el 76,7% representado con 23 colaboradores respondieron casi siempre y, con el 6,7% conformado por 2 colaboradores manifestaron con la escala siempre. Asimismo, podemos deducir que en la empresa Hinode Perú, existe una política de compras con sus proveedores en relación a la entrega de los productos de forma oportuna, seguro, de calidad para su elaboración con la finalidad de brindar un buen servicio al cliente.

Tabla 13

Resultado descriptivo de la dimensión 3: Control

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
VALIDO	A veces	7	23,3	23,3	23,3
	Casi siempre	21	70,0	70,0	93,3
	Siempre	2	6,7	6,7	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

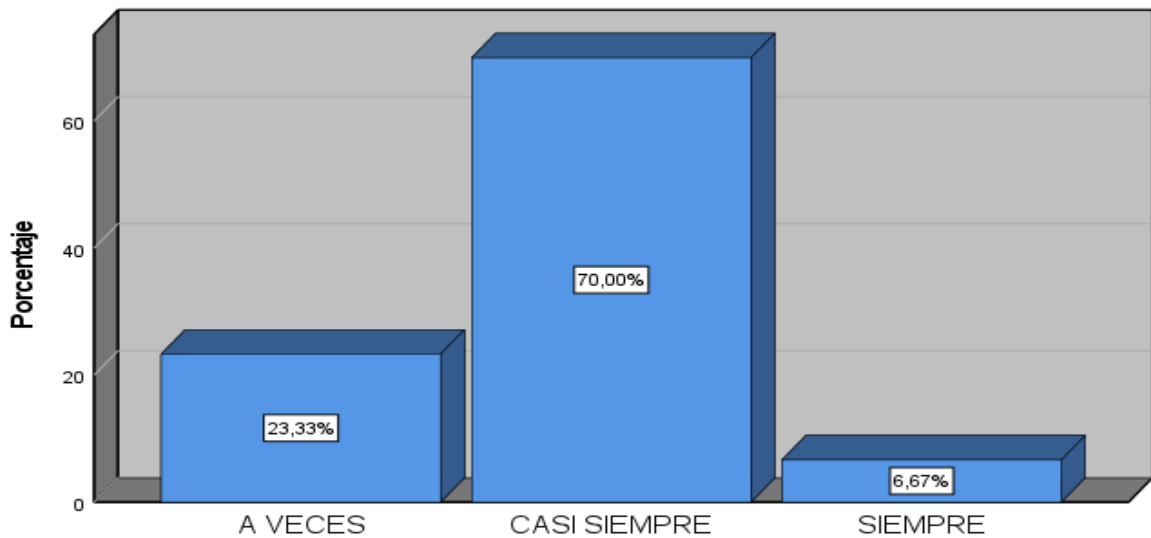


Figura 5. Control

La tabla 13 y figura 5; se demuestra el total de colaboradores encuestados que son 30, para la tercera dimensión contestaron el 23,3% basado en 7 colaboradores con la escala de a veces, del mismo modo el 70% representado por 21 colaboradores respondieron a casi siempre y el 6,7% representado por 2 colaboradores dieron como respuesta a la escala de siempre. Según los resultados adquiridos se indica que una mejor coordinación para importar los insumos al país, reducirá nuestros costes y de esta manera se obtiene una mejor utilidad en costos en la empresa.

4.2 Estadística inferencial

4.2.1 Prueba de normalidad

Para el trabajo, se realizó la prueba de normalidad para verificar el tipo de distribución, sea paramétrica o no paramétrica donde se relaciona las dos variables.

Hipótesis de normalidad:

- H_0 : La distribución estadística de la muestra es normal
- H_1 : La distribución estadística de la muestra no es normal

Decisión:

- Sig. P Valor ≥ 0.05 se Acepta H_0
- Sig. P Valor < 0.05 se Rechaza H_0

Tabla 14

	Kolmogorov-Smirnov ^a			Shapiro-Wilk		
	Estadístico	gl	Sig.	Estadístico	gl	Sig.
GESTION DE COMPRAS	,432	30	,000	,571	30	,000
PRODUCTIVIDAD	,427	30	,000	,646	30	,000

a. Corrección de significación de Lilliefors

Prueba de normalidad de la Gestion de compras y Productividad

Verificamos en la tabla 14, la prueba de normalidad que se realizó es de Shapiro – Wilk, debido que la muestra es menor \leq o igual a 50, Así también se ha podido verificar el valor de Sig. El cual es 0,000 (menor a 0,05). Por consiguiente, no existe una distribución normal, indicando de esta manera, que es no paramétrica, procediéndose así a trabajar con el Rho de Spearman.

Al no presentar una distribución normal de las variables del objeto del estudio, es de carácter no paramétrico. Según Hernández et al., (2014) un estudio

no paramétrico, presentan distribuciones independientes, en este caso, pasando por pruebas de característica ordinal.

4.2.2 Prueba de hipótesis

Se comparó los resultados de Rho de Spearman a través de una tabla del nivel de correlación no paramétrica en el programa SPSS V25.

Prueba de Hipótesis General:

- H_0 : No existe relación entre la gestión de compras y la productividad de Hinode Perú S.A.C., Lurín 2021
- H_1 : Existe relación entre la gestión de compras y la productividad de Hinode Perú S.A.C., Lurín 2021

Decisión:

- Si el valor Significancia es ≥ 0.05 se acepta la hipótesis H_0
- Si el valor Significancia es < 0.05 se rechaza la hipótesis H_0

Tabla 15

Prueba de hipótesis general

			Gestion de compras	Productividad
Rho de Spearman	GESTION DE COMPRAS	Coeficiente de correlación	1,000	,466**
		Significancia (bilateral)	.	,009
	PRODUCTIVIDAD	N	30	30
		Coeficiente de correlación	,466*	1,000
		Significancia. (bilateral)	,009	.
		N	30	30

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

Una vez realizado la hipótesis general planteada en la investigación, se ha desarrollado el estudio respectivo de los datos recaudados a través de la encuesta aplicada a 30 personas de la muestra, esto se realizó con el software SPSS V25.

La tabla 15 se evidencia que el valor de significancia (bilateral) es de 0.009, es decir que es menor a $p < 0.05$. Por ello, se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna, donde se puede observar que existe una relación entre la gestión de compras y productividad.

Por tal motivo existe respaldo estadístico para afirmar que hay relación entre la gestión de compras y la productividad de Hinode Perú S.A.C., Lurín 2021, con un coeficiente de correlación Rho Spearman = 0.466, donde se puede deducir que hay una correlación positiva moderada.

Prueba de hipótesis específicas:

- **Prueba de hipótesis de la planificación de compras y la productividad**
 - H_0 : No existe relación entre la planificación de compras y la productividad en Hinode Perú S.A.C., Lurín 2021.
 - H_1 : Existe relación entre el entre la planificación de compras y la productividad en Hinode Perú S.A.C., Lurín 2021.

Tabla 16

Prueba de hipótesis de la planificación de compras y la productividad

		Planificación	Productividad
Rho de Spearman	Planificación	Coeficiente de correlación	1,000
		Significancia (bilateral)	. ,003
	Productividad	Coeficiente de correlación	,529**
		Significancia. (bilateral)	,003
	N		30
	N		30

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

La tabla 16 se presenta que el valor de significancia (bilateral) es de 0.003, entonces se puede decir que es menor de $p < 0.05$. Por ello, se rechaza la H_0 y se acepta a la H_1 , por lo general, se halla que existe relación entre la planificación de compras y la productividad.

Según lo reseñado existe un suficiente sustento estadístico para afirmar que si existe relación entre la planificación de compras y la productividad en la

empresa Hinode Perú S.A.C., Lurín 2021, como conclusión un coeficiente de correlación de rho Spearman equivalente a 0.529, donde se puede manifestar que existe una correlación positiva considerable.

- **Prueba de hipótesis de la ejecución de compras y la productividad**

- H₀: No existe relación entre la ejecución de compras y la productividad en Hinode Perú S.A.C., Lurín 2021.
- H₁: Existe relación entre la ejecución de compras y la productividad en Hinode Perú S.A.C., Lurín 2021.

Tabla 17

Prueba de hipótesis de la ejecución de compras y la productividad.

			Ejecución	Productividad
Rho de Spearman	Ejecución	Coeficiente de correlación	1,000	,646**
		Significancia (bilateral)	.	,001
		N	30	30
Spearman	Productividad	Coeficiente de correlación	,646**	1,000
		Significancia (bilateral)	,0001	.
		N	30	30

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

Mediante la tabla 17 se evidencia que el valor de significancia (bilateral) es de 0.001, menciono que $p < 0.05$, se puede contrastar según los resultados que se rechaza la H₀ y se acepta la H₁, donde se muestra que existe relación entre la ejecución de compras y la productividad en la empresa.

Según el coeficiente de Rho Spearman es de 0.646, donde existe una correlación positiva considerable entre la ejecución de compras y la productividad en la Hinode Perú S.A.C., Lurín 2021.

- **Prueba de hipótesis del control de compras y productividad**

- H_0 : No existe relación entre el control de compras y la productividad en Hinode Perú S.A.C., Lurín 2021.
- H_1 : Existe relación entre el control de compras y la productividad en Hinode Perú S.A.C., Lurín 2021.

Tabla 18

Prueba de hipótesis de control de compras y la productividad

			Control	Productividad
Rho de Spearman	Control	Coeficiente de correlación	1,000	,707*
		Significancia (bilateral)	.	,001
	Productividad	N	30	30
		Coeficiente de correlación	,707*	1,000
		Sig. (bilateral)	,001	.
		N	30	30

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

En la tabla 18 muestra que el valor de significancia (bilateral) es de 0.001 donde es menor a $p < 0.05$, es por ello que se rechaza la H_0 y se acepta la H_1 donde se verifica que existe una relación entre el control de compras y la productividad.

Asimismo, existe suficiente evidencia estadística para asegurar que existe una relación entre el control de compras y la productividad en la organización de Hinode Perú S.A.C., Lurín 2021, y se obtiene un coeficiente de correlación de Rho Spearman de 0.707, se puede afirmar que existe una correlación positiva considerable.

V. DISCUSIÓN

Los resultados obtenidos del estudio, correspondiente a las variables de la gestión de compras y productividad, nos permite hacer una comparación con los antecedentes de manera más exacta, según se menciona a continuación:

El estudio del objetivo general, al determinar la relación entre la gestión de compras y la productividad de Hinode Perú S.A.C., Lurín 2021. Se pudo encontrar en la tabla 15, el valor calculado de $p=0.009$ valor esperado de $p=0.005$, y como evidencia con un coeficiente de correlación = 0.466, a través de la prueba no paramétrica del Rho de Spearman, donde se puede deducir que hay una correlación positiva moderada, mostrando que los procedimientos que se realizan en la gestión de compras tienen relación con la productividad en la empresa Hinode Perú, datos que al comparar con Cano y García (2013), en su investigación titulada "Propuesta de mejoramiento de la gestión de la cadena de abastecimiento enfocada en la planeación de la demanda, proceso de compras y gestión de inventarios para la línea de negocio de pollo en canal de la empresa Pollo Andino S.A.C, quien obtuvo un resultado positiva moderada ($\rho=0,415$) el cual indicó que si hay una relación significativa entre la compras y la productividad. Con estos resultados, se indica que coincide que el estudio desarrollado tiene relación entre las variables de investigación por lo que se acepta la hipótesis alterna sin embargo para los antecedentes si tiene relación entre sus variables. Así como lo indica Montoya (2009), que en cualquier empresa, las compras son mayormente calificada y deben ser minucioso y cumplir con los objetivos de un adecuada gestión de adquisiciones en adquirir productos o servicios en cantidad, precio, calidad, entrega y proveedores con características de formar parte del crecimiento de la empresa generando un pacto de confianza para una relación estable con la organización. Se confirma que mientras que se conoce la importancia de una gestión de compras en la organización y tener los datos del cliente y su demanda dentro del mercado después de su búsqueda de información, será muy considerable el beneficio de la obtención de los insumos para la elaboración de los productos, pieza fundamental para lograr que la productividad en la empresa se torne muy necesaria y activa para las funciones de los colaboradores.

Como primer objetivo específico de estudio, se identifica la relación entre la planificación de compras y la productividad en Hinode Perú S.A.C., Lurín 2021. Se pudo contrastar que en la tabla 16, el valor calculado de $p=0.003$ valor esperado de $p=0.005$, y como evidencia con un coeficiente de correlación de Rho Spearman equivalente a 0.529, donde se puede manifestar que existe una correlación positiva considerable; esto quiere decir que existe una información eficiente sobre la demanda al área de gestión de compras para planificar de forma anticipada el abastecimiento de productos en la organización. Frente a lo mencionado se rechaza la hipótesis nula y se acepta a la hipótesis alterna, por lo general, existe relación entre la planificación de compras y la productividad en Hinode Perú SAC; datos que al ser comparados con los encontrados por Recari (2015), en su tesis titulado “Gestión administrativa en los departamentos de compras y contratación del ministerio de gobernación de Guatemala”. Como objetivo general específico como es la gestión administrativa en el área de compras y requisiciones del ministerio del país”. El cual evidencia como resultados ($\rho=0.611$) desarrollando alineamientos de procesos para la reducción de tiempos en sus gestiones. Con estos resultados, se afirma coincidentemente que un desarrollo de planificación oportuna para la planeación de todos los procesos en la gestión de compras es favorable en la empresa. Además Jorge y Pando (2014), afirman que una planificación en las organizaciones tiene como propósito de describir actividades que se conectan con el área de compras con la intención de obtener un conceso y de esta manera tomar decisiones muy eficientes.

Como segundo objetivo específico de estudio, se identificó la relación entre la ejecución de compras y la productividad en Hinode Perú S.A.C., Lurín 2021. Se pudo encontrar que en la tabla 17, el valor calculado de $p=0.001$ valor esperado de $p=0.005$ y como evidencia con el coeficiente de Rho Spearman es de 0.646, donde existe una correlación positiva considerable entre la ejecución de compras y la productividad a través de la prueba no paramétrica del Rho de Spearman, lo que nos da a entender que existe una relación entre ambas variables. Frente a los resultados se puede contrastar que se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna, donde se muestra que existe relación entre

la ejecución de compras y la productividad en la empresa Hinode Perú SAC; datos que al ser comparados con lo encontrado por Aguirre y Romero (2019), en su tesis titulada “Diseño de un sistema de gestión de compras y almacenes para mejorar el tiempo de entrega de los repuestos en la empresa Consorcio C&T transportistas asociados S.A, quien como evidencia que obtuvieron fueron ($\rho=0.559$), dieron que la gestión de compras tiene una impresión en la entrega de pedidos por parte de sus proveedores mejorando su gestión en el almacén de la empresa. Con estos resultados, se afirma coincidentemente que la ejecución a la entrega de los productos de forma oportuna, seguro, de calidad con la finalidad de brindar un buen servicio al cliente. Además Niño (2011), se refiere que se ejecutar los planteamientos ya establecidos en la normativa de los requerimientos de los materiales y enfatiza que es una fase de ejecución para el cumplimiento de una orden para su realización y supervisión hasta su destino de almacén.

Como tercer objetivo específico de estudio, se identifica la relación entre el control de compras y la productividad en Hinode Perú S.A.C., Lurín 2021. Se encontró en la tabla 18, el valor calculado de $p= 0.001$ valor esperado de $p=0.005$, y como evidencia se obtiene un coeficiente de correlación de Rho Spearman de 0.707, se puede afirmar que existe una correlación considerable. Esto quiere decir, según los resultados adquiridos se indica que una mejor coordinación para importar los insumos al país, reducirá nuestros costes y de esta manera se obtiene una mejor utilidad en costos en la empresa. Frente a lo mencionado se rechaza la hipótesis nula y se acepta la Hipótesis alterna donde se verifica que existe una relación entre el control de compras y la productividad en la empresa Hinode Perú SAC; datos que al ser comparados con lo encontrado por Cahuaza y Del Águila (2016), en su tesis titulada “Comportamiento de compra y post compra del consumidor del filtrante de stevia en pacientes diabéticos de Essalud, Iquitos, periodo 2015”, quien evidencia que obtuvo ($\rho=0.683$) los pacientes con una percepción de aceptación consideran su importancia y afirman con la continuidad de la compra y consumo del producto. Con estos resultados, se afirma coincidentemente es cierto que un control bien delimitado mantiene su funcionamiento en ayudar en los procesos en registros y seguimiento, esto se asegura en la entrega oportuna al cliente con la idea de tener cero errores.

Además Arango (2007), refiere que un control en los procesos de gestión de compra es un marco administrativo que normaliza acciones en la empresa, el control tiene el derecho de supervisar los procedimientos con actividades con una secuencia coherente para una estabilidad del sistema. En tal sentido, bajo lo referido anteriormente al análisis de los resultados, se confirma coincidentemente,

VI. CONCLUSIONES

En base a los objetivos propuestos y a los resultados obtenidos durante el proceso de desarrollo del estudio, se determinan las siguientes conclusiones:

Primera: Se identificó que existe una correlación positiva moderada con un coeficiente de correlación del Rho de Spearman = 0.466 y una significancia (bilateral) = 0.009, entre la gestión de compras y la productividad en Hinode Perú SAC, Lurín 2021, por lo tanto se concluye con una disciplina en la gestión de compras, aumenta el nivel de productividad en la elaboración y entrega de sus productos en la empresa de estudio.

Segunda: Se identificó que existe una correlación positiva considerable con un coeficiente de correlación del Rho de Spearman = 0.529 y una significancia (bilateral) = 0.003, entre la planificación y la productividad en Hinode Perú SAC, Lurín 2021, por lo tanto se concluye con un desarrollo de la planificación anticipada se obtendrán los insumos para la elaboración y se puede aumentar la productividad en la organización.

Tercera: Se identificó que existe una correlación positiva considerable con un coeficiente de correlación del Rho de Spearman = 0.646 y una significancia (bilateral) = 0.001, entre la ejecución y la productividad en Hinode Perú SAC, Lurín 2021, por lo tanto se concluye, mediante la ejecución de todos los procesos para la elaboración del producto según las indicaciones específicas establecidos, se obtendrá mantener la productividad sobresaliente en la empresa.

Cuarta: Se identificó que existe una correlación positiva considerable con un coeficiente de correlación del Rho de Spearman = 0.707 y una significancia (bilateral) = 0.001 entre el control y la productividad en Hinode Perú SAC, Lurín 2021, por lo tanto se concluye que mediante el proceso del control los colaboradores ejercerán un buen desempeño en todos los procesos mediante la evaluación, esto será favorable en la productividad dentro de la empresa.

VII. RECOMENDACIONES

Para la investigación realizada se toma en cuenta varias recomendaciones en base a los resultados obtenidos:

Primero: Se recomienda a la gerencia brindar información oportuna de la demanda del mercado investigado mensualmente al área de compras para la elaboración de solicitudes de las órdenes de compra y de forma oportuna gestionar con toda las acciones legales en calidad y precio de su llegada a planta para su fabricación en la empresa Hinode Perú SAC, ya que un 83.30 % muestra conformidad en la planificación de estudio oportunamente, sin embargo se debe mantener la comunicación de envió de datos para una estabilidad en la productividad.

Segundo: Se recomienda a la gerencia realizar una plataforma con datos de los clientes fidelizados y esta sea visible y con acceso al colaborador sobre la demanda que se solicitan a diario, de esta manera permitirá al área de compras coordinar con sus proveedores de forma oportuna en la empresa Hinode Perú SAC, ya que un 56,7% muestra disconformidad sobre el reconocimiento de la demanda oportuna que se busca satisfacer con los productos.

Tercero: Se recomienda al área de compras realizar un cronograma de evaluaciones con indicadores en calidad, tiempo, costes de forma mensual a cada proveedor, esto permitirá que al contratar el requerimiento los insumos, lleguen a planta en la fecha programada y no ocasione tiempos vacíos en producción en la empresa Hinode Perú SAC, ya que un 76.7 %, muestra un nivel de preocupación que hay algunas debilidades en los proveedores por la entrega de sus insumos, es por ello que el seguimiento durante la ejecución promueve un rendimiento óptimo en la producción.

Cuarto: Se recomienda a gerencia gestionar un almacén de abastecimiento más amplio para una compra anticipada de insumos no duraderos y esta sea utilizada y distribuida de forma oportuna. También realizar alianza estratégico con proveedores leales como cliente exclusivo con la finalidad de envió a tiempo de los productos, ya que un 70 %, muestra su preocupación, el cumplimiento de entrega con un día de retraso y esto origina cambios en la programación en producción en la empresa Hinode Perú SAC.

REFERENCIAS

- Aguirre, J, y Romero, V. (2019). *Diseño De Un Sistema De Gestión De Compras Y Almacenes Para Mejorar El Tiempo De Entrega De Los Repuestos En La Empresa Consorcio C&T Transportistas Asociados S.A.* (tesis de pregrado). Universidad Privada del Norte. Perú.
- Arango, M. (2007). *Control organizacional: ¿Sistema o agregado de elementos?* Medellín: Universidad EAFIT.
- Araya-Pizarro, S. C., y Araya Pizarro, C. R. (2020). *Importancia de la certificación de calidad en la decisión de compra de productos agroalimentarios artesanales.* *Innovar*, 30(77), 53-62. <https://doi.org/10.15446/innovar.v30n77.87430>
- Ariza, Dora A. (2017). *Efectividad de la gestión de los proyectos: una perspectiva constructivista.* *Obras y proyectos*, (22), 75-85. <https://dx.doi.org/10.4067/S0718-28132017000200075>.
- Asamoah, M. K. (2014). *Re-examination of the limitations associated with correlational research.* *Journal of Educational Research and Reviews*, 2(4), 45 - 52. Obtenido de <https://bit.ly/2B9pAyR>
- Anaya, C, Barcena, A, y Zagastizabal, K. (2017). *Gestión De Compras Empresariales A Partir Del Modelo De Abastecimiento Estratégico. Estudio De La Inteligencia De Mercado Para El Producto "Plancha Metálica" De Una Empresa De Carrocerías.* (tesis de pregrado). Universidad Católica del Perú.
- Amrhein, V., Trafimow, D., y Greenland, S. (20 de Marzo de 2019). *Inferential statistics as descriptive statistics: there is no replication crisis if we don't expect replication.* *The American Statistician*, 73(51), 260-269. doi:<https://doi.org/10.1080/00031305.2018.1543137>

- Bracamonte, C., Gómez, D. y Rodríguez, B. (2015). *Rediseño del proceso de compras de materiales odontológicos de la clínica de ortodoncia Naguanagua C.A.* (tesis de pregrado). Universidad de Carabobo de Venezuela.
- Cahuaza, D, y Águila, J. (2016). *Comportamiento De Compra Y Post Compra Del Consumidor De Filtrante De Stevia En Pacientes Diabéticos De Essalud Iquitos, Período 2015.* (tesis de pregrado). Universidad Nacional de la Amazonia Peruana.
- Cano, M, y García, L. (2013). *Propuesta De Mejoramiento De La Gestión De La Cadena De Abastecimiento Enfocada En La Planeación De La Demanda, Proceso De Compras Y Gestión De Inventarios Para La Línea De Negocio De Pollo En Canal De La Empresa Pollo Andino S.A.* (tesis de pregrado). Pontificia Universidad Javeriana. Bogotá.
- Culqui, R., Ayuso, A., Munayco, V., Quispe, C., Mayta, P., y Campos, M. (2016). *Demographic and health attributes of the Nahua, initial contact population of the Peruvian Amazon.* *Ciência y Saúde Coletiva*, 21(1), 273-284. doi: <https://bit.ly/3109jHe>
- Chiavenato, I. (2006). *Introducción a la teoría general de la administración.* (7a. ed.). México. McGraw Hill.
- Diario Gestión, (1 de enero 2020). *¿Cuál es la diferencia entre eficiencia y eficacia?* Recuperado de: <https://gestion.pe/economia/management-empleo/eficiencia-eficacia-diferencias-eficaz-eficiente-significado-conceptos-nnda-nnlt-249921-noticia/?ref=signwall>
- Duran, F. (2007). *Ingeniería de Métodos: Técnicas para el manejo eficiente de recursos en organizaciones fabriles de servicios hospitalarios.* Guayaquil.

En su Pp 22. Recuperado: <https://pdfslide.net/documents/ingenieria-de-metodos-freddy-alfonso-duran-2007.html>

Diana Carolina Martínez Montero y Ing. Éver Ángel Fuentes Rojas Mba (17 de abril 2018). *Rediseño De Los Procesos Del Área De Compras E Inventarios De La Empresa Conos Del Sur A Través De La Aplicación Del Bpm*. DOI: <http://dx.doi.org/10.21017/rimci.2018.v5.n10.a53>

Diario Gestión, (15 de mayo del 2020). *Economía peruana cayó 16.26% en marzo paralizada por el coronavirus en segunda quincena*. Recuperado: <https://gestion.pe/economia/economia-peruana-cayo-1626-en-marzo-paralizada-por-el-coronavirus-en-segunda-quincena-noticia/>

Espejo Gonzales, M. (2019). *Grandes errores en la gestión de compras*. Revista Logística del Paraguay S.R.L.

García de la Serrana, Jorge. (2020). *La importancia de la gestión de proveedores*. Retos en Supply Chain de EAE Business School.

Guillen, Jorge (25 de mayo 2020). *COVID-19: ¿Cuál será el futuro de la economía peruana?* Conexionesan. Recuperado de: <https://www.esan.edu.pe/conexion/actualidad>.

Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., y Baptista Lucio, M. d. (2014). *Metología de la investigación* (Sexta ed.). México: Mc Graw-Hill. Obtenido de <https://bit.ly/2Y8uzsL>

Hueso González, A., y Cascant Sempere, J. (2012). *Metodología y Técnicas Cuantitativas de Investigación*. Valencia - España: Universidad Politécnica de Valencia. Obtenido de <https://bit.ly/2UQyqsc>

Johnson, Leenders y Flynn (2012). *Administración de compras y abastecimientos*. (21 ed.) México: McGraw-Hill/Interamericana Editores S.A de C.V.

Jorge, W, y Pando, D. (2014). *Planificación estratégica: Nuevos desafíos y enfoques en el ámbito público*. Buenos Aires: Universidad de San Andrés.

Kootz, H y Weihrich, H. (1998). *Administración* 11^a. México: McGraw-Hill

Kuhberger, A., Fritz, A., Lerner, E., & Scherndl, T. (2015). *The significance fallacy in inferential statistics*. BMC Research notes, 2 - 9. doi:DOI 10.1186/s13104-015-1020-4

López, Pedro Luis. (2004). *Población Muestra Y Muestreo*. *Punto Cero*, 09(08), 69-74. Recuperado en 01 de noviembre de 2020, de http://www.scielo.org.bo/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1815-02762004000100012&lng=es&tling=es.

Montoya, P., Alberto (2009). *Administración de compras* (2^a ed.). Bogotá: Ecoe Ediciones.

Mechan, A, y Odar, A. (2017). *Gestión De Compras Para El Aprovechamiento Del Área Administrativa En La Empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A – 2017*. (tesis de pregrado. Universidad Señor de Sipan. Perú.

Niño, V. (2011). *Metodología de la investigación*. Bogotá: Ediciones de la U

Ñaupas, H., Mejía, E., Novoa, E., y Villagómez, A. (2014). *Metodología de la investigación. Cualitativa-Cuantitativa y Redacción de la tesis* (2 ed.). Bogotá: Ediciones de la U.

Orellana, R, y Roncal, L. (2019). *Propuesta De Un Modelo Logístico Para Mejorar La Gestión De Compras De Una Compañía Minera Del Sur Del Perú*. (tesis de pregrado). Universidad Ricardo Palma. Perú.

- OECD (July 2015). *El futuro de la productividad*, Reporte.Pp 3. La organización para la cooperación económica europea.
- Parella, S. Y. (2012). *Metodología de la investigación cuantitativa*. Obtenido de <https://bit.ly/37XEdIn>
- Pérez, R. (2010). *Nociones básicas de estadística*. Servicio de publicaciones.
- Recari, F. (2015). *Gestión Administrativa En Los Departamentos De Compras Y Contrataciones Del Ministerio De Gobernación De Guatemala*. (tesis de pregrado). Universidad Rafael Landívar. Quetzal Tenango.
- Sangri, A. (2014). *Administración de Compras*. México: Grupo Editorial Patria, S.A de C.V.
- Taber, K. S. (Junio de 2017). *The Use of Cronbach's Alpha When Developing and Reporting Research Instruments in Science Education*. Research in Science Education, 1 - 24. doi:10.1007/s11165-016-9602-2

ANEXOS

ANEXO 1: Matriz de Operacionalización de las variables

Anexo 1.1: Cuadro de Operacionalización de la variable Gestión de Compras

Variables	Definición Conceptual	Definición operacional	Dimensión	Indicadores	Ítems	Escala de medición	
V1: Gestión de compras	Como definición de gestión de compras, Montoya (2009) explica que en cualquier empresa, las compras son mayormente calificada y deben ser minucioso y cumplir con los objetivos de un adecuada gestión de adquisiciones en adquirir productos o servicios en cantidad, precio, calidad, entrega y proveedores con características de formar parte del crecimiento de la empresa generando un pacto de confianza para una relación estable con la organización.	La medición de las correspondientes variables serán desarrolladas con encuestas por lo tanto se hará uso del instrumento del cuestionario de acuerdo a la escala de Likert (...) este elemento estará conformado por 12 ítem, con el fin de dirigirlo a los colaboradores de Hinode Perú, Lurín 2020	Planificación	Información eficiente	1 al 6	Ordinal Medición: Likert (1) Nunca (2) Casi nunca (3) A veces (4) Casi siempre (5) Siempre	
			Ejecución	Analizar las necesidades	Política de compras		7 al 13
				Plazos de entrega	Ejecución		7 al 13
			Control	Especificaciones necesarias	14 al 18		Menos coste

Anexo 1.2: Cuadro de Operacionalización de la variable Productividad

Variables	Definición Conceptual	Definición operacional	Dimensión	Indicadores	Ítems	Escala de medición
V2: Productividad	Según la organización OECD (2015) público en unos de sus reportes que La productividad consiste en trabajar de forma más inteligente, no en trabajar más intensamente, esta parte del enunciado nos indica que la productividad es la capacidad de producir mayor volumen de productos mejorando la organización de todos los factores que están involucrados en la producción, gracias a las nuevas ideas, modelos de negocios e innovaciones tecnológicas acorde con las actividades productivas.	La medición de las correspondientes variables serán desarrolladas con encuestas por lo tanto se hará uso del instrumento del cuestionario de acuerdo a la escala de Likert (...) este elemento estará conformado por 12 ítem, con el fin de dirigirlo a los colaboradores de Hinode Perú, Lurín 2020	Efectividad	Tiempos	19 al 24	Ordinal Medición: Likert (1) Nunca (2) Casi nunca (3) A veces (4) Casi siempre (5) Siempre
				Equipos de trabajo		
				Orientación	25 al 32	
				Cumplimiento		
		Eficiencia	Participación			
			Eficacia	Adaptación	33 al 38	

ANEXO 2: Cálculo del Tamaño de la Muestra

$$n = \frac{N Z^2 p^*q}{e^2 (N - 1) + Z^2 (p)(q)}$$

n = 30 colaboradores

Donde:

N	32
Z	1.96
P	50%
Q	50%
e	5%

ANEXO 3: Validación del instrumento



INFORME DE OPINIÓN DE EXPERTOS DEL INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN

I. DATOS GENERALES:

- I.1. Apellidos y nombres del informante: Dr. LA CRUZ ARANGO ÓSCAR DAVID
- I.2. Cargo e Institución donde labora: Docente a tiempo Parcial - UCV
- I.3. Especialidad del experto: Investigación
- I.4. Nombre del instrumento motivo de la evaluación: Cuestionario
- I.5. Autor del instrumento: Cordova Chavez Anabel Victoria

II. ASPECTOS DE VALIDACIÓN E INFORME:

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

ITEMS DE LA PRIMERA VARIABLE: Gestion de Compras

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

ITEM N°	SUFICIENTE	MEDIANAMENTE SUFICIENTE	INSUFICIENTE	OBSERVACIONES
13	✓			
14	✓			
15	✓			
16	✓			
17	✓			
18	✓			

III. OPINIÓN DE APLICACIÓN:

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

Aplicable

IV. PROMEDIO DEVALORACION:

88%

Ate, 09 de mayo del 2021



Firma de experto informante

DNI N° 09499298

INFORME DE OPINIÓN DE EXPERTOS DEL INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN
I. DATOS GENERALES:

- L1. Apellidos y nombres del informante: Dr. LA CRUZ ARANGO ÓSCAR DAVID
 L2. Cargo e Institución donde labora: Docente a tiempo Parcial - UCV
 L3. Especialidad del experto: Investigación
 L4. Nombre del Instrumento motivo de la evaluación: Cuestionario
 L5. Autor del Instrumento: Cordova Chavez Anabel Victoria

II. ASPECTOS DE VALIDACIÓN E INFORME:

INDICADORES	CRITERIOS	Deficiente 0 - 20%	Regular 21 - 40%	Buena 41 - 60%	Muybuena 61 - 80%	Excelente 81 - 100%
CLARIDAD	Esta formulado con lenguaje apropiado					87
OBJETIVIDAD	Esta expresado de manera coherente y lógica.					82
PERTINENCIA	Responde a las necesidades internas y externas de la investigación					81
ACTUALIDAD	Esta adecuado para valorar aspectos y estrategias de mejora					85
ORGANIZACIÓN	Comprende los aspectos en calidad y claridad.					89
SUFICIENCIA	Tiene coherencia entre indicadores y las dimensiones.					88
INTENCIONALIDAD	Estima las estrategias que responda al propósito de la investigación					88
CONSISTENCIA	Considera que los ítems utilizados en este instrumento son todos y cada uno propios del campo que se está investigando.					84
COHERENCIA	Considera la estructura del presente instrumento adecuado al tipo de usuario a quienes se dirige el instrumento					85
METODOLOGÍA	Considera que los ítems miden lo que pretende medir.					86
PROMEDIO DE VALORACIÓN						86%

ITEMS DE LA SEGUNDA VARIABLE: Productividad

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

ITEM N°	SUFICIENTE	MEDIANAMENTE SUFICIENTE	INSUFICIENTE	OBSERVACIONES
13	✓			
14	✓			
15	✓			
16	✓			
17	✓			
18	✓			
19	✓			
20	✓			

III. OPINIÓN DE APLICACIÓN:

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

IV. PROMEDIO DEVALORACION:

86%

Ate, 09 de mayo del 2021



Firma de experto informante
DNI N° 09499298

INFORME DE OPINIÓN DE EXPERTOS DEL INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN

I. DATOS GENERALES:

- 1.1. Apellidos y nombres del informante: Dr. / Mg. Alonso López Alfaro
- 1.2. Cargo e Institución donde labora: Docente a tiempo Completo - UCV
- 1.3. Especialidad del experto: Administración
- 1.4. Nombre del Instrumento motivo de la evaluación: Cuestionario
- 1.5. Autor del instrumento: Cordova Chavez Anabel Victoria

II. ASPECTOS DE VALIDACIÓN E INFORME:

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

ITEMS DE LA PRIMERA VARIABLE: Gestión de Compras

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

ITEM N°	SUFICIENTE	MEDIANAMENTE SUFICIENTE	INSUFICIENTE	OBSERVACIONES
13	✓			
14	✓			
15	✓			
16	✓			
17	✓			
18	✓			

III. OPINIÓN DE APLICACIÓN:

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

Reformular las preguntas 2 y 9, deben de ser únicas

IV. PROMEDIO DEVALORACION:

81

Ate, 09 de mayo del 2021



Firma de experto informante
DNI N° 09460324

INFORME DE OPINIÓN DE EXPERTOS DEL INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN

I. DATOS GENERALES:

- I.1. Apellidos y nombres del informante: Dr. / Mg. Alonso López Alfredo
 I.2. Cargo e Institución donde labora: Docente a tiempo Completo - UCV
 I.3. Especialidad del experto: Administración
 I.4. Nombre del instrumento motivo de la evaluación: Cuestionario
 I.5. Autor del instrumento: Cordova Chavez Anabel Victoria

II. ASPECTOS DE VALIDACIÓN E INFORME:

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

ITEMS DE LA SEGUNDA VARIABLE: Productividad

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

ITEM N°	SUFICIENTE	MEDIANAMENTE SUFICIENTE	INSUFICIENTE	OBSERVACIONES
13	✓			
14	✓			
15	✓			
16	✓			
17	✓			
18	✓			
19	✓			
20	✓			

III. **OPINIÓN DE APLICACIÓN:**

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

Reformular las preguntas 7 y 8, muy amplias, deben de ser más simples y la pregunta 9 es doble debe de ser única.

IV. **PROMEDIO DEVALORACION:**

80%

Ate, 09 de mayo del 2021



Firma de experto informante
DNI N° 09460324

INFORME DE OPINIÓN DE EXPERTOS DEL INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN

I. DATOS GENERALES:

- I.1. Apellidos y nombres del informante: Mg. ARAMBURÚ GENG CARLOS ABRAHAM
 I.2. Cargo e Institución donde labora: Docente a tiempo Parcial - UCV
 I.3. Especialidad del experto: Investigación
 I.4. Nombre del instrumento motivo de la evaluación: Cuestionario
 I.5. Autor del instrumento: CORDOVA CHAVEZ ANABEL VICTORIA,

II. ASPECTOS DE VALIDACIÓN E INFORME:

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

ITEMS DE LA PRIMERA VARIABLE: GESTION DE COMPRAS

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

ITEM N°	SUFICIENTE	MEDIANAMENTE SUFICIENTE	INSUFICIENTE	OBSERVACIONES
13	✓			
14	✓			
15	✓			
16	✓			
17	✓			
18	✓			

III. OPINIÓN DE APLICACIÓN:

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

Aplicable

IV. PROMEDIO DE VALORACIÓN:

88%

Ate, 09 de mayo del 2021



 Firma de experto informante
 DNI N° 44075484

INFORME DE OPINIÓN DE EXPERTOS DEL INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN

I. DATOS GENERALES:

- I.1. Apellidos y nombres del informante: Mg. ARAMBURÚ GENG CARLOS ABRAHAM
 I.2. Cargo e Institución donde labora: Docente a tiempo Parcial - UCV
 I.3. Especialidad del experto: Investigación
 I.4. Nombre del Instrumento motivo de la evaluación: Cuestionario
 I.5. Autor del instrumento: CORDOVA CHAVEZ ANABEL VICTORIA,

II. ASPECTOS DE VALIDACIÓN E INFORME:

INDICADORES	CRITERIOS	Deficiente 0 - 20%	Regular 21 - 40%	Buena 41 - 60%	Muy buena 61 - 80%	Excelente 81 - 100%
CLARIDAD	Esta formulado con lenguaje apropiado					87
OBJETIVIDAD	Esta expresado de manera coherente y lógica.					82
PERTINENCIA	Responde a las necesidades internas y externas de la investigación					81
ACTUALIDAD	Esta adecuado para valorar aspectos y estrategias de mejora					85
ORGANIZACIÓN	Comprende los aspectos en calidad y claridad.					89
SUFICIENCIA	Tiene coherencia entre indicadores y las dimensiones.					88
INTENCIONALIDAD	Estima las estrategias que responde al propósito de la investigación					88
CONSISTENCIA	Considera que los ítems utilizados en este instrumento son todos y cada uno propios del campo que se está investigando.					84
COHERENCIA	Considera la estructura del presente instrumento adecuado al tipo de usuario a quienes se dirige el instrumento					85
METODOLOGÍA	Considera que los ítems miden lo que pretende medir.					86
PROMEDIO DE VALORACIÓN						86%

ITEMS DE LA SEGUNDA VARIABLE: PRODUCTIVIDAD

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

ITEM N°	SUFICIENTE	MEDIANAMENTE SUFICIENTE	INSUFICIENTE	OBSERVACIONES
13	✓			
14	✓			
15	✓			
16	✓			
17	✓			
18	✓			
19	✓			
20	✓			

III. **OPINIÓN DE APLICACIÓN:**

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

Aplicable

IV. **PROMEDIO DEVALORACION:**

86%

Ate, 09 de mayo del 2021



Firma de experto informante
DNI N° 44075484

ANEXO 4: Instrumento de recolección de datos

El propósito de este cuestionario es conocer sus opiniones con respecto a La gestión de compras y productividad de Hinode Perú SAC, Lurín 2021 para una mejora en nuestra área de operaciones, cabe señalar que la información brindada es confidencial.

INSTRUCCIONES: MARQUE CON UNA (X) EL NUMERO SEGÚN CONSIDERE UD.

ESCALA DE VALORACION	1	2	3	4	5
	NUNCA	CASI NUNCA	A VECES	CASI SIEMPRE	SIEMPRE

GESTION DE COMPRAS		1	2	3	4	5
Planificación	Información eficiente					
	1	¿Considera implementar una plataforma de stock de productos para una mejor información eficiente en la gestión de compras?				
	2	¿Considera que la planificación de demanda anticipada permitiría asegurar el abastecimiento de los materiales solicitados?				
	3	¿El área comercial brinda un status de las necesidades de los clientes?				
	4	¿El área comercial proporciona un feedback al cliente?				
	Analizar las necesidades					
5	¿Cuenta con una planificación de la demanda (FORECAST) de cada cliente?					
6	Es importante verificar las solicitudes antes de generar la orden de compra					
Ejecución	Política de compras					
	7	¿Cómo requisito se debe cumplir una homologación de su servicio de los proveedores?				
	8	¿Considera en la política de compras asegurar los valores y código de conducta?				
9	¿Considera una evaluación de proveedores mejora el					

	cumplimiento de la calidad de los productos?					
Plazos de entrega						
10	¿En la empresa se envía oportunamente el producto al cliente?					
11	¿Se cuenta con una flota de unidades propias para la entrega de los productos al cliente?					
12	¿Es importante realizar una ruta de transporte durante la distribución de los productos?					
13	.Es necesario planificar los plazos de entrega en la cadena de suministros					
Especificaciones necesarias						
14	¿Realizan un check list de conformidades en la orden de compra solicitada?					
15	¿Considera que se realiza el registro oportuno del ingreso de mercadería al almacén?					
16	La empresa dispone de un almacén con distribución específica para cada insumo.					
Menos coste						
17	¿Cada insumo adquirido cuenta con un mínimo de tres alternativas de proveedores?					
18	¿Realizan importaciones de insumos que tienen una alta demanda con la finalidad de obtener un menor costo?					

Control

PRODUCTIVIDAD		1	2	3	4	5
Efectividad	Tiempos					
	19	¿Se realiza un seguimiento del tiempo durante el proceso de producción?				
	20	¿Los tiempos que emplea para realizar su labor son los adecuados?				
	21	¿Considera culminar con días de anticipación la producción del bien para su entrega?				
	Equipos de trabajo					
	22	La empresa realiza retroalimentación de funciones laborales a los colaboradores				
	23	Se cuenta con un área amplia para ejercer sus labores en la empresa				
24	¿Se cuenta con equipo tecnológico en buen estado?					
Eficiencia	Orientación					
	25	El jefe le orienta en sus labores diarios.				
	26	El colaborador tiene conocimiento de la misión de la empresa				
	Cumplimiento					
	27	¿Se le brinda los materiales necesarios para sus funciones en su área?				
	28	¿La empresa realiza un control en las proyecciones de producción por día?				
	29	¿Se utilizan de mejor manera los recursos financieros para el ofrecimiento de productos a los clientes?				
	30	¿Se capacita al personal para su buen desempeño?				
31	¿La empresa cumple con la política de servicios al cliente?					
32	¿El personal cumple sus actividades a tiempo y con responsabilidad?					
Efectividad	Participación					
	33	¿Se pide a los colaboradores en aportar ideas para el cumplimiento de sus labores diarios?				
	34	. ¿Los aportes de ideas de los colaboradores ayudan a mejorar con el servicio esperado al cliente?				
35	¿Ud. toma la iniciativa para solucionar problemas ante					

	la ausencia de su jefe?					
Adaptación						
36	¿Los resultados obtenidos en el trabajo por parte de colaborador son eficaces para la empresa?					
37	¿Los resultados obtenidos están adaptados o enfocados en la visión de la empresa?					
38	¿Está preparado para ejercer otras áreas en la empresa?					

Anexo 5: Matriz de datos

Variable	Gestion de compras																	
Dimensiones	Planificacion						Ejecucion						Control					
Indicadores	Informacion eficiente				Analizar las necesidades		Politica de compras			Plazos de entrega			Especificaciones necesarias			Menos coste		
Preguntas	pregunta 1	pregunta 2	pregunta 3	pregunta 4	pregunta 5	pregunta 6	pregunta 7	pregunta 8	pregunta 9	pregunta 10	pregunta 11	pregunta 12	pregunta 13	pregunta 14	pregunta 15	pregunta 16	pregunta 17	pregunta 18
1	2	2	4	2	2	1	1	2	2	3	2	4	2	4	3	3	4	3
2	5	2	5	5	5	3	3	5	5	5	3	5	5	5	5	5	2	4
3	2	5	4	2	4	3	5	5	5	5	4	5	5	5	5	4	4	5
4	4	4	3	3	3	3	4	5	4	4	3	4	3	4	3	3	3	4
5	5	4	4	4	4	4	3	4	5	3	4	4	5	4	3	2	3	5
6	5	5	4	3	3	4	3	5	4	4	5	5	4	4	5	3	4	5
7	5	5	3	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
8	4	1	5	3	3	3	3	4	4	3	3	4	3	3	3	5	3	5
9	4	2	3	2	4	4	3	5	4	3	1	4	5	5	3	3	3	5
10	5	4	5	3	3	3	3	5	4	4	4	4	2	5	3	5	3	5
11	4	5	5	5	4	4	4	5	4	4	3	4	5	5	4	3	4	5
12	5	4	3	2	3	4	4	5	5	4	3	5	5	3	4	3	4	5
13	4	5	4	4	4	3	3	5	4	2	4	4	5	5	4	5	3	5
14	5	4	4	3	4	4	4	4	4	4	2	4	4	3	4	5	4	5
15	2	4	3	4	1	3	4	5	4	4	4	4	2	5	4	2	4	5
16	4	5	4	2	4	4	2	5	3	3	2	4	5	5	4	4	2	3
17	5	4	5	4	4	3	4	5	4	4	4	5	5	5	3	5	4	5
18	4	4	5	4	3	4	4	5	4	3	4	4	2	4	4	5	4	3
19	2	4	3	3	3	3	3	4	3	4	3	4	5	5	4	5	3	5
20	4	4	1	4	4	3	1	5	4	4	2	4	2	5	3	2	4	5
21	3	3	3	3	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	5	4	1
22	4	4	4	3	4	3	4	2	3	3	1	4	4	4	3	5	3	5
23	4	5	3	4	3	4	4	5	4	4	4	4	4	3	3	3	3	4
24	3	4	4	4	3	3	4	4	3	4	2	4	4	4	3	5	4	4
25	1	4	3	3	4	4	3	4	4	2	4	4	4	4	3	5	4	3
26	4	5	5	4	3	3	3	4	4	3	4	4	2	2	4	2	2	4
27	4	4	3	3	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	2	5	4	3
28	5	4	2	4	4	4	4	4	3	4	3	4	4	4	4	3	2	4
29	5	5	5	5	3	5	5	5	5	5	3	5	3	2	5	5	4	4
30	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	2	2	4

Variable	Productividad																			
Dimensiones	Efectividad								Eficiencia						Eficacia					
Indicadores	Tiempos			Equipos de trabajo			Orientacion		Cumplimiento						Participacion			Adaptacion		
Preguntas	pregunta 1	pregunta 2	pregunta 3	pregunta 4	pregunta 5	pregunta 6	pregunta 7	pregunta 8	pregunta 9	pregunta 10	pregunta 11	pregunta 12	pregunta 13	pregunta 14	pregunta 15	pregunta 16	pregunta 17	pregunta 18	pregunta 19	pregunta 20
1	3	2	4	2	2	1	1	2	2	3	2	4	2	4	3	3	4	3	2	2
2	4	5	5	5	5	3	3	5	5	5	3	5	5	5	5	5	2	4	5	2
3	3	4	4	2	4	3	5	5	5	5	4	5	5	5	5	4	4	5	2	5
4	4	4	3	3	3	3	4	5	4	4	3	4	3	4	3	3	3	4	4	4
5	3	2	4	4	4	4	3	4	5	3	4	4	5	4	3	2	3	5	5	4
6	5	5	4	3	3	4	3	5	4	4	5	4	4	4	5	3	4	5	5	5
7	3	5	3	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
8	4	3	5	3	3	3	3	4	4	3	3	4	3	3	3	5	3	5	4	1
9	3	2	3	2	4	4	3	5	4	3	1	4	5	5	3	3	3	5	4	2
10	4	4	5	3	3	3	3	5	4	4	4	4	2	5	3	5	3	5	5	4
11	3	3	5	5	4	4	4	5	4	4	3	4	5	5	4	3	4	5	4	5
12	2	2	3	2	3	4	4	5	5	4	3	5	5	3	4	3	4	5	5	4
13	4	3	4	4	4	3	3	5	4	2	4	4	5	5	4	5	3	5	4	5
14	1	3	4	3	4	4	4	4	4	4	2	4	4	3	4	5	4	5	5	4
15	4	2	3	4	1	3	4	5	4	4	4	4	2	5	4	2	4	5	2	4
16	5	4	4	2	4	4	2	5	3	3	2	4	5	5	4	4	2	3	4	5
17	2	4	5	4	4	3	4	5	4	4	4	5	5	5	3	5	4	5	5	4
18	5	4	5	4	3	4	4	5	4	3	4	4	2	4	4	5	4	3	4	4
19	5	2	3	3	3	3	3	4	3	4	3	4	5	5	4	5	3	5	2	4
20	3	3	1	4	4	3	1	5	4	4	2	4	2	5	3	2	4	5	4	4
21	4	3	3	3	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	5	4	1	3	3
22	3	3	4	3	4	3	4	2	3	3	1	4	4	4	3	5	3	5	4	4
23	3	2	3	4	3	4	4	5	4	4	4	4	4	3	3	3	3	4	4	5
24	3	3	4	4	3	3	4	4	3	4	2	4	4	4	3	5	4	4	3	4
25	1	3	3	3	4	4	3	4	4	2	4	4	4	4	3	5	4	3	1	4
26	3	2	5	4	3	3	3	4	4	3	4	4	2	2	4	2	2	4	4	5
27	4	3	3	3	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	2	5	4	3	4	4
28	4	4	2	4	4	4	4	4	3	4	3	4	4	4	3	2	4	4	5	4
29	5	4	5	5	3	5	5	5	5	5	3	5	3	2	5	5	4	4	5	5
30	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	2	4	4	4	4

Anexo 6:

Rango y correlación de coeficiente por jerarquías de Rho Spearman

Valor	Significado
-0.91 a -1.00	Negativa perfecta
-0.76 a -0.90	Negativa muy fuerte
-0.51 a -0.75	Negativa considerable
-0.26 a -0.50	Negativa media
-0.11 a -0.25	Negativa débil
-0.01 a -0.10	Negativa muy débil
0.00	No existe correlación
0.01 a +0.10	Positiva muy débil
0.11 a +0.25	Positiva débil
0.25 a + 0.50	Positiva media
0.51 a +0.75	Positiva considerable
0.76 a +0.90	Positiva muy fuerte
0.91 a +1.00	Positiva perfecta

Fuente: Adaptado de Hernández et al. (2014)



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

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

Declaratoria de Autenticidad del Asesor

Yo, CERVANTES RAMON EDGARD FRANCISCO, docente de la FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES de la escuela profesional de ADMINISTRACIÓN de la UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO SAC - LIMA ATE, asesor de Tesis titulada: "LA GESTION DE COMPRAS Y LA PRODUCTIVIDAD DE HINODE PERU S.A.C., LURIN 2021", cuyo autor es CORDOVA CHAVEZ ANABEL VICTORIA, constato que la investigación tiene un índice de similitud de 25.00%, verificable en el reporte de originalidad del programa Turnitin, el cual ha sido realizado sin filtros, ni exclusiones.

He revisado dicho reporte y concluyo que cada una de las coincidencias detectadas no constituyen plagio. A mi leal saber y entender la Tesis cumple con todas las normas para el uso de citas y referencias establecidas por la Universidad César Vallejo.

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 vigentes de la Universidad César Vallejo.

LIMA, 20 de Julio del 2021

Apellidos y Nombres del Asesor:	Firma
CERVANTES RAMON EDGARD FRANCISCO DNI: 06614765 ORCID: 0000-0003-1317-6008	Firmado electrónicamente por: ECERVANTESR el 22-07-2021 19:52:23

Código documento Trilce: TRI - 0139551