



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

**ESCUELA DE POSGRADO
PROGRAMA ACADÉMICO DE MAESTRÍA EN
ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS – MBA**

La gestión de compras y su influencia en la rentabilidad de una
empresa de tecnología en Guayaquil 2022

TESIS PARA OBTENER EL GRADO ACADÉMICO DE:

Maestra en Administración de Negocios – MBA

AUTORA:

Espinoza Jaramillo, Stefania Elizabeth (orcid.org/0000-0002-8546-671X)

ASESOR:

Dr. Mendivez Espinoza, Yvan Alexander (orcid.org/0000-0002-7848-7002)

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Modelos y Herramientas Gerenciales

LÍNEA DE RESPONSABILIDAD SOCIAL UNIVERSITARIA:

Desarrollo económico, empleo y emprendimiento

PIURA - PERÚ

2023

DEDICATORIA

Esta tesis se la dedico a mi esposo y a mi hija por todo el amor, paciencia, comprensión, y apoyo que me brindan para alcanzar mis metas y objetivos; ustedes son mi fuerza, los que me impulsan a ser una mejor persona cada día y lo más valioso que la vida me ha regalado.

AGRADECIMIENTO

A Dios por guiar mi camino, a las personas, compañeros y docentes que formaron parte de cada etapa de estudio, en especial al Dr. Yván Méndez tutor de tesis por brindar todo su apoyo y experiencia para la culminación de este proyecto de forma exitosa, y a la Universidad Cesar Vallejo por permitirme ser parte de su prestigiosa institución.

ÍNDICE DE CONTENIDOS

CARÁTULA	i
DEDICATORIA.....	ii
AGRADECIMIENTO.....	iii
ÍNDICE DE CONTENIDOS.....	iv
ÍNDICE DE TABLAS.....	v
RESUMEN	vi
ABSTRACT	vii
I. INTRODUCCIÓN.....	1
II. MARCO TEÓRICO.....	4
III.METODOLOGÍA.....	13
3.1. Tipo y diseño de investigación.....	13
3.2. Variables y operacionalización:	14
3.3. Población, muestra y muestreo	15
3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos	15
3.5. Procedimiento	17
3.6. Método de análisis de datos.....	17
3.7. Aspectos éticos	17
IV. RESULTADOS.....	18
V. DISCUSIÓN	24
VI. CONCLUSIONES	29
VII. RECOMENDACIONES	30
REFERENCIAS.....	31
ANEXOS	38

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Validez del instrumento validado por expertos	16
Tabla 2 Tabla Cruzada de la Gestión de Compras en la Rentabilidad de una Empresa de Tecnología en Guayaquil, 2022.	18
Tabla 3 Influencia de la Gestión de Compras en la Rentabilidad de una Empresa de Tecnología en Guayaquil, 2022.	19
Tabla 4 Influencia de la Gestión de Proveedores en la Rentabilidad de una Empresa de Tecnología en Guayaquil, 2022.	20
Tabla 5 Influencia de la Calidad de los Productos en la Rentabilidad de una Empresa de Tecnología en Guayaquil, 2022.	21
Tabla 6 Influencia del Abastecimiento en la Rentabilidad de una Empresa de Tecnología en Guayaquil, 2022.	22
Tabla 7 Influencia de la planeación de compras en la Rentabilidad de una Empresa de Tecnología en Guayaquil, 2022.	23

RESUMEN

La presente investigación tuvo como objetivo general determinar la influencia de la gestión de compras en la rentabilidad de una empresa de tecnología en Guayaquil. La investigación realizada fue de tipo básica con enfoque cuantitativo y diseño no experimental correlacional causal. La muestra estuvo constituida por 24 colaboradores pertenecientes al departamento de compras y logística. Se empleó la técnica de la encuesta y como instrumento el cuestionario, cuya información fue procesada a través del programa estadístico SPSS versión 26. Los resultados descriptivos e inferenciales determinaron que la gestión de compras influye de sobre la rentabilidad de la empresa de tecnología ($\rho=0,710^{**}$). Estos resultados son considerados significativos, dado que el nivel de significancia $p = 0.000 < 0.05$. Con dichos hallazgos, se procede aceptar la hipótesis de estudio, la cual indica que existe una influencia de la gestión de compras en la rentabilidad de una empresa de tecnología de Guayaquil, rechazándose la hipótesis nula. Es decir, a mayor gestión de compras, se obtiene una mayor rentabilidad. Además, se determinó que cada una de las dimensiones de la gestión de compras, es decir: gestión de proveedores, calidad y abastecimiento influyen sobre la rentabilidad de la empresa de tecnología . Se concluye que existe una influencia positiva y fuerte de la gestión de compras sobre la rentabilidad de una empresa de tecnología de Guayaquil,2022.

Palabras clave: *Gestión de compras, rentabilidad, inventario, tecnología.*

ABSTRACT

The present investigation had as a general objective to determine the influence of purchasing management on the profitability of a technology company in Guayaquil. The research carried out was of a basic type with a quantitative approach and a causal correlational non-experimental design. The sample consisted of 24 collaborators belonging to the purchasing and logistics department. The survey technique was used and the questionnaire as an instrument, whose information was processed through the statistical program SPSS version 26. The descriptive and inferential results determined that purchasing management influences the profitability of the technology company ($\rho = 0.710^{**}$). These results are considered significant, since the level of significance $p = 0.000 < 0.05$. With these findings, the study hypothesis is accepted, which indicates that there is an influence of purchasing management on the profitability of a technology company in Guayaquil, rejecting the null hypothesis. In other words, the greater the purchase management, the greater the profitability is obtained. In addition, it was determined that each of the dimensions of purchasing management, that is: supplier management, quality and supply influence the profitability of the technology company. It is concluded that there is a positive and strong influence of purchasing management on the profitability of a technology company in Guayaquil, 2022.

Keywords: *Purchasing management, profitability, inventory, technology.*

I. INTRODUCCIÓN

Hoy en día las empresas deben ser capaces de soportar o sufrir muchos cambios y adaptarse a ellos. Para hacer esto, las empresas deben utilizar una variedad de enfoques de gestión, especialmente lo relacionado a las compras (Méndez et al., 2020). La inversión efectiva de fondos es esencial para un negocio porque si se hace incorrectamente, puede causar un daño permanente a la organización (García et al., 2017). Es por eso que el departamento de compras, especialmente la gestión de este, es tan importante, porque siempre enfatiza la función extraordinaria de invertir los fondos del presupuesto, independientemente del tamaño y alcance de sus actividades (Bonnie & Huayanca, 2017). La logística en el Perú presenta desafíos que afectan su competitividad, tales como costos de almacenamiento y debilidades en el sector logístico que dificultan el crecimiento, posicionamiento y competitividad de cualquier empresa (Bravo, 2019).

En Ecuador, hay una serie de organizaciones pertenecientes al sector comercial que enfrentan esta dificultad debido a la falta de habilidades en la gestión de inventario, dejando la economía de estas organizaciones desequilibrada y la mayoría de ellas pereciendo en el mercado (Tenesaca & Maji, 2018). Sin embargo, otras han decidido invertir en el área de logística ya que han comprobado la efectividad de su gestión, que ayuda a generar rentabilidad y la estabilidad de la organización, siempre y cuando sea manejado por profesionales especialistas en el área de compras que apliquen estrategias que mejoren los procesos de gestión (Ruiz, 2018).

Debido a la situación actual, el rubro de mayor importancia en cuanto a ahorrar en efectivo y tiempo, está enfocado en el proceso de adquisiciones o compras, cuya importancia recae en la calidad de gestión, con el propósito de reducir costos y gastos innecesarios para la organización (Ceballos et al., 2016). Cuando las empresas realizan excelentes estrategias de adquisición, le cede ventajas competitivas en el mercado lo cual trasciende fundamentalmente a lograr utilidades que rentabilicen el desempeño de la misma (Ferreyra et al., 2021). Por ende, es fundamental que las empresas estructuren un plan estratégico adecuado de gestión para encaminar a las mismas en el desarrollo eficiente de las actividades empresariales (Amboya & Muñoz, 2018).

La gestión de compras consiste en el abastecimiento de los requerimientos de cada una de las empresas, dándole los insumos suficientes para realizar los procesos de producción (Requena, 2014). Se deben de tomar en cuenta para aquello, las características de cada una de las áreas que solicitan dichos materiales, revalorizando la inversión y optimizando de acuerdo con los criterios económicos que las empresas sostienen en su gestión (Peña & Silva, 2016). Esto quiere decir que, al gestionar el proceso de compras, cada área deberá tener claro las estrategias que se planean en el plan maestro que la organización realiza para alcanzar las metas propuestas, ya sea para optimizar resultados o ganar posicionamiento en el mercado (Álvarez et al., 2020). Por lo tanto, es vital conocer a fondo la estructura y funcionamiento organizacional, apoyándose estratégicamente en las herramientas que en los actuales momentos existe en el mercado, tal como la estadística, cuya ciencia es fundamental para determinar tendencias de mercados, productos y tecnologías (Bricio Samaniego et al., 2018).

Para muchas empresas guayaquileñas y después de sobrevivir a una pandemia quedó claro que los gerentes de compras se convirtieron en bomberos combatiendo incendios, esto se debió a la necesidad de buscar insumos y servicios que antes no se habían comprado (Enríquez & Sáenz, 2021), en ese momento, era muy importante cubrir las necesidades de las empresas., (OPS, 2020). Al no contar con un plan estratégico que les permita tener un stock adecuado de inventario de insumos, documentos contables actualizados que permita un control efectivo de las compras que tiendan a mantener a la empresa en evaluación constante, no se les hacía posible alcanzar sus metas y sea capaz de reportar su utilidad generada en los estados financieros (OMS, 2021). Tal como indica Luciano et al. (2022), los sistemas adquisiciones en la actualidad tienen una incidencia positiva baja en lo referente al plan de corto plazo en los gobiernos locales, lo cual enfatiza en la necesidad de implementar y poner en funcionamiento un sistema de adquisiciones que vaya ligado con el cumplimiento de objetivos y metas a nivel institucional. Ante este escenario, es fundamental poner en marcha un sistema de adquisiciones con una capacitación al personal que opera directamente en los sistemas, con el fin de realizar con mayor diligencia los requerimientos que permita adquirir bienes, servicios y demás obras dentro de las empresas.

Por ello, el papel de compras dentro de una organización es fundamental y últimamente se ha vuelto más importante (Alzate, 2017). En este contexto, es necesario considerar si la gestión de compras tiene un impacto en la rentabilidad de la empresa. Para dar respuesta a esto, en esta investigación se parte de la pregunta general: ¿De qué manera influye la gestión de compra en la rentabilidad de una empresa de tecnología en Guayaquil 2022?

El presente estudio buscará relacionar la gestión de compra y su influencia en la rentabilidad de una empresa de tecnología, sustentada de forma teórica en aquellos estudios referentes a la influencia de la gestión de compras en la rentabilidad de una empresa. Para ellos es importante la gestión desde la contratación de proveedores, con el fin de contar con productos de excelente calidad y cuyos pedidos sean surtidos de forma constante, es decir a la disposición de la compañía. La presente investigación tendrá una relevancia social ya que podrá servir de referencia a estudiantes, investigadores, organizaciones e instituciones tanto en el contexto como en relación a los problemas planteados, ya sean públicos como privados. Además, en base a su aplicabilidad metodológica, se justifica porque brindará nuevas herramientas de recolección de datos para cada variable, la cual será validada por el juicio de expertos.

El objetivo general de esta investigación es determinar la influencia de la gestión de compras en la rentabilidad de una empresa de tecnología en Guayaquil. Así también se plantean los siguientes objetivos específicos: a) Determinar la influencia de la gestión de proveedores en la rentabilidad en una empresa de tecnología de Guayaquil; b) Determinar la influencia de la calidad de los productos en la rentabilidad en una empresa de tecnología de Guayaquil; c) Determinar la influencia del abastecimiento en la rentabilidad en una empresa de tecnología de Guayaquil. d) Determinar la influencia de la planeación de compras en la rentabilidad de una empresa de tecnología de la ciudad de Guayaquil.

En relación a la hipótesis, se detalla de la siguiente forma: H₁: Existe influencia de la gestión de compras en la rentabilidad de una empresa de tecnología de Guayaquil. Cómo Hipótesis nula H₀: No existe influencia de la gestión de compras en la rentabilidad de una empresa de tecnología de Guayaquil, 2022.

II. MARCO TEÓRICO

Con la finalidad de darle fundamento al estudio se incluyen investigaciones y teorías relacionadas según las variables es por eso que Paredes et al. (2022) en su artículo investigativo denominado: “Simulation of an Inventory Policy Based on the Demand Driven MRP Methodology from a Petri Nets Approach”, comparte la problemática de muchas empresas asociadas al control del inventario, esto se debe a que hay muchas referencias que se deben administrar para reducir la pérdida de ventas y reducir el inventario de baja rotación. Este artículo trata sobre la aplicación del método de simulación Petri que analiza, moldea y estudia el comportamiento de ejecución de políticas de inventario basado en la metodología (DDMRP) Demand MRP en una organización ferretera. La eficacia de la estrategia de inventario se puede demostrar aumentando los niveles de servicio, lo que da como resultado menos productos sin stock y un alza en las ventas de la empresa.

Pérez et al. (2022) en el artículo “Un modelo de gestión de inventarios para una empresa de productos alimenticios”, recopiló amplia información para diagnosticar y determinar el comportamiento de los niveles de servicio de las operaciones. El estudio del índice de eficiencia en el proceso de facturación reveló un bajo nivel de disponibilidad de productos para la venta (77,26% en promedio), lo que indica que en la gestión de inventario existen problemas. La metodología aplicada para medir la eficacia de una oferta requiere una evaluación de los niveles de servicio, eficacia, eficiencia y productividad en los departamentos de gestión de inventario y facturación. El análisis del estudio de viabilidad económica del programa precisó que la propuesta generaría beneficios cada año, expresados en utilidades, que la empresa no recibiría por no cubrir las necesidades de los usuarios considerando únicamente el producto en estudio.

Rey et al. (2021) en su investigación Impact of working capital management on profitability for Spanish fish canning companies, buscaron analizar si las políticas de WCM tienen afección en la rentabilidad financiera y económica de empresas españolas dedicadas a las conservas de pescado. Para evaluar la relación se utilizó el método de datos de panel dinámico sobre una muestra de 377 organizaciones comprendidas entre los años 2010 al 2018. A través del coeficiente de correlación

Pearson se concluyó que existe relación completa entre la rentabilidad económica y la inversión en inventario.

Yuliani, et al. (2021) tiene el propósito con este estudio proporcionar evidencia empírica sobre el impacto del capital corriente en la rentabilidad y analizar el papel del entorno empresarial como factor que fortalece o debilita el impacto del capital de corriente en la rentabilidad. Las organizaciones públicas de Indonesia conforman la población del estudio, no se incluyen las del sector financiero. La muestra incluye 74 empresas. Los datos consistieron en 222 observaciones y fueron evaluados descriptivamente. El estudio encontró que el nivel de capital corriente tiene un impacto significativo (0,335) en la mejora de la rentabilidad, mientras que el entorno empresarial (0,164) no tiene un impacto significativo en el impacto del capital corriente en la rentabilidad.

Gołaś (2020) en el artículo denominado: “El efecto de la gestión de inventarios sobre la rentabilidad: evidencia de la industria alimentaria polaca: estudio de caso”, su tipo de investigación es básico, correlacional descriptivo, de diseño no experimental, la población y muestra fueron el stock de materias primas y otros materiales, trabajos en proceso, productos elaborados para el periodo 2005-2017, técnicamente es un análisis de documentos y la herramienta es una guía de análisis de documentos, la conclusión a la que se llegó es que el número de días de venta de inventario sobre el inventario total tiene una clara tendencia a acortarse debido a la disminución de la ponderación de inventarios en materiales y productos finalizados. Basándose en un modelo de regresión de panel, este estudio muestra que el rendimiento mejorado de la gestión de inventario está estrechamente correlacionado con las ganancias financieras medido por el rendimiento de los activos bajo gestión.

Muchaendepi, et al. (2019) en su artículo Inventory Management and Performance of SMEs in the Manufacturing Sector of Harare, evalúa las estrategias de gestión de inventario, que utilizan las PYMEs manufactureras en Harare, Zimbabue. El estudio incluyó poblaciones de Siya, Gleview So Mbare, Gazaland, Kuwadzana, y los sitios industriales de Magaba. Los encuestados fueron seleccionados de diferentes empresas, el diseño de este estudio es cualitativo, descriptivo. La muestra fue de 244 empleados. La encuesta reveló que gran parte de las PYMEs aplican métodos de

gestión de inventario justo a tiempo y carecen de conocimientos sobre otros sistemas y métodos de TI, los resultados demuestran que la falta de estos provoca retrasos para los clientes, ya que tienen que pedir cuando lo necesita.

Cardona et al. (2018) en su artículo “Gestión de inventario y almacenamiento de materias primas en el sector de alimentos concentrados”, plantea una metodología para la gestión de inventarios que se compone de 4 fases, tomando un estudio de caso realizado por una empresa de producción centralizada de alimentos balanceados con más de 50 años de experiencia en el Valle del Cauca y más de 100 referencias, muestra que la integración de los sistemas de pronóstico y la gestión de inventarios es un enfoque clave de la industria, dado que la industria utiliza muchas materias primas, como resultado de la inversión de estos dos procesos puede disminuir en gran medida los costes operativos y los costes financieros relacionados al almacenamiento.

Salas et al. (2017) señala que, en el caso de validar la Metodología de Gestión de Inventarios, la integración y colaboración en la cadena de suministro, desarrolló una herramienta de medición a partir de cinco pasos planteados y fue aplicado a un grupo de 27 empresas de la industria de muebles y madera de la ciudad de Barranquilla en Colombia. El muestreo realizado tuvo una población finita de 55 empresas, con una confiabilidad del 95%. Como resultado se obtuvo que para ser más competitivos en el mercado, las empresas de este sector necesitan fortalecer la cooperación para la compra y provisionamiento de recursos además la planificación conjunta de la demanda en base a la necesidad real del consumidor final. Trae beneficios económicos y mejora el nivel de servicio al cliente.

Asencio et al. (2017) en su trabajo sobre “El inventario como determinante en la rentabilidad de las distribuidoras farmacéuticas”, el modelo se desarrolla en base a las fluctuaciones existentes en la demanda, tiempo de entrega y la calidad de servicio de una distribuidora farmacéutica ubicada en la provincia del Guayas - Ecuador, el enfoque fue mixto (cuali-cuantitativo), se realizó y aplicó una encuesta con preguntas cerradas afines al tema de investigación a 25 empleados en diferentes áreas de la empresa con el fin de evaluar su proceso y conocer cual es la gestión

realizada por el departamento de Inventarios en esta empresa. Se determinó que los departamentos de Ventas, Compras, Contabilidad y Finanzas, no tienen controles presupuestarios anuales y mensuales, por lo que no pueden proporcionar pronósticos para la planificación del flujo de efectivo, la rotación de inventario y el espacio físico del almacén, lo cual perjudica a la empresa.

Jaramillo (2016), en su artículo denominado: "Relación entre la gestión del capital de trabajo y la rentabilidad en la industria de distribución de químicos en Colombia", proporciona evidencia empírica del vínculo que existe entre el capital de trabajo y la rentabilidad de una empresa, durante el periodo 2008 al 2014 se investigaron 48 empresas, y se obtuvo más de 300 observaciones. Se concluyó que los días de inventario no muestran una relación estadísticamente significativa con respecto a la rentabilidad sobre los activos. Sin embargo, el modelo de regresión muestra un vínculo negativo estadísticamente significativo en relación a la utilidad bruta operativa. En otras palabras, la gestión de inventario debe ajustarse para mantener un stock de productos óptimo y mínimo.

Afrifa et al. (2016), en su proposición informa sobre los resultados de un estudio sobre la relación que existe entre el capital de trabajo, medido por el ciclo de conversión de efectivo (CCC) y la rentabilidad de las pequeñas y medianas empresas (PYME). El documento emplea un análisis de regresión de datos de panel con una muestra de 160 PYME que cotizan en el Mercado de Inversiones Alternativas (AIM) para el ejercicio fiscal del 2005 al 2010. Los resultados empíricos exponen que hay una relación cóncava entre el capital corriente y la rentabilidad de la empresa, la evidencia sugiere que las empresas deben esforzarse y alcanzar el nivel óptimo del capital de trabajo para incrementar su rentabilidad.

Prempeh (2016), en su estudio *The Impact of Efficient Inventory Management on Profitability: Evidence from Selected Manufacturing Firms in Ghana*, consideró importante analizar este sector dado que tiene un rol importante en la economía del país. El estudio usó datos secundarios, su diseño fue transversal es decir se obtuvo datos de los periodos 2004 al 2014, analizando informes anuales de 4 empresas que cotizan en Bolsa considerándolas como muestra, Los indicadores de rentabilidad

fueron investigados y correlacionados con indicadores de gestión eficiente de inventario por parte de los fabricantes. Los resultados de este estudio muestran a través del coeficiente de correlación de Pearson (0,935) que hay una relación altamente sólida entre las variables de gestión de inventarios y rentabilidad.

A continuación, se tiene con mayor detalle la explicación científica de ambas variables.

Buitrago et al. (2019) señalan que las compras son vitales para el curso regular de las actividades propias del negocio, por lo que los gerentes de compras deben estudiar los factores de negociación de la compra de bienes o activos. Acorde con Vera et al. (2018) la gestión de fuentes representa un punto de vista de compra. Este es responsable de distribuir una serie de proveedores honestos. Los productos pueden estar representados por productos de alta tecnología, que se fabrican de acuerdo con un pequeño número de vendedores potenciales. La gerencia debe identificar proveedores de servicios adecuados y demostrar su voluntad de establecer y procesar enlaces calificados.

Para Vera et al. (2018) Hay una serie de razones por las que las compras tienen gran importancia en la manufactura, la producción y el servicio. Estas razones son: cooperación del área de compras para obtener ganancias, determinación de la cantidad a comprar, determinación de la cantidad a vender, inversión, costo e innovación del material. Por lo tanto, el significado de compra radica en lo siguiente: El cálculo de la facultad de la empresa para lograr el mayor grado de satisfacción del cliente incluye la verificación de su intervención en el mercado. Un modo de mejorar la competitividad actual es la producción a precios bajos y de alta calidad.

Valle (2020) Afirma que la importancia del análisis de la rentabilidad está determinada por los diversos objetivos que enfrenta la organización, relacionados con la ganancia, el crecimiento o el equilibrio. Por otro lado, Londoño y Ballesteros (2016) creen que es más rentable reducir los costos de compra que aumentar las ventas. Según los autores, reducir los costos de compra permite manipularlos para obtener una ventaja en lugar de aumentar las ventas porque esto involucra

varios aspectos en los que el comercio requiere más esfuerzo que excelencia.

Bejarano (2018) Establece que la gestión de compras debe cumplir con los requisitos y exigencias de la empresa, teniendo en cuenta que esto ayude a maximizar la inversión de fondos y equilibrar las metas planteadas en el resto, con el mismo objetivo de mejorar la ventaja y tener una posición competitiva en el mercado.

Vera et al. (2018) consideran que se necesitan políticas para que el departamento de compras pueda brindar una atención de excelencia y consideraron mandatos y lineamientos de acción en esta materia. Estas políticas deben reforzarse asegurando el cumplimiento de las instrucciones gerenciales. Quinde y Ramos (2018) aseguran que el modo en que se organiza y gestiona el almacén se debe a varios factores: el tamaño y la distribución de la empresa; el grado requerido de descentralización, diversidad de productos, flexibilidad de equipos y plantas de producción.

Dentro de la variable de la gestión de compras, algunos autores determinan que sus dimensiones son las siguientes: gestión de proveedores, calidad, abastecimiento y planeación. Benavides et al. (2015) indican la importancia de la gestión con proveedores, ya que consideran que a partir de las entradas se debe garantizar la calidad de los insumos, para poder garantizar a su vez la calidad de las salidas, por lo que es esencial que cada jefe departamental de compras tenga los instrumentos necesarios que le permitan tomar decisiones de una forma ágil, eficiente y fácil de usarlas.

En lo que respecta a la calidad, para satisfacer las expectativas del cliente, la empresa se enfocará en las ventajas del producto o servicio que aporten al valor que percibe el consumidor y que esté acorde a la satisfacción de sus necesidades. Esto implica que la empresa, extenderá más allá del cumplimiento de ciertas especificaciones, reducir defectos y las quejas en un 100%, por lo cual se diseñarán nuevos productos o servicios que satisfagan al cliente, para poder responder con prontitud las demandas de cambio por parte del mercado. Además, la participación y trabajo en equipo por

parte de los administradores que, permitan proporcionan a los mandos medios y bajos herramientas que estén aplicadas para la toma de excelentes decisiones, aportar positivamente al proceso, los cuales garantizan productos de excelente calidad con procesos de producción eficientes (Barros, 2020).

De acuerdo a Vilana (2016) en cuanto al abastecimiento o suministro, es un sistema integrado que abarca todas aquellas actividades que están asociadas con el flujo de transformar los bienes desde las materias primas hasta el cliente, quién se constituye en el usuario final. Cada fase de la cadena, está conectada entre proveedores y clientes, donde cada cliente también se convierte en un proveedor directo del eslabón siguiente de la cadena, hasta llegar al usuario final. El fin de la cadena de abastecimiento, radica en reducir costos de producción, aumentar el nivel de satisfacción del consumidor final, optimizar el uso de activos y generar mayores ingresos.

Este tipo de sistemas incluye los sistemas de información, abasto y compras, planeación de la producción, pedidos, gestión de inventarios, atención al cliente y servicio postventa. Esta perspectiva está sostenido en integrar y coordinar todos los procesos clave de la empresa que se encuentran comprendido entre los proveedores y clientes finales, para crear y entregar valor añadido al cliente, en forma de bienes terminados y servicios (Abrigo et al., 2017). Lo referente al suministro, es aquello en lo cual se centra en cómo, donde y cuando se suministran y consiguen las materias primas para su respectiva transformación en productos terminados y la fase de distribución hace que los productos finales lleguen en excelentes condiciones al consumidor por medio de la red de distribución, almacenes y mercados minoristas. Esta fase se inicia con los proveedores y termina con los clientes (Cañadas & Sablón, 2019) .

En lo referente a la planeación es aquel proceso por el cual una organización, selecciona aquellas estrategias que le serán útiles para poder conseguir los objetivos propuestos, y a su vez determina aquellos proyectos en los cuales ejecutará para poder desarrollar las mismas, previo análisis del entorno en el cual se desenvuelve y con sus objetivos fijados a corto y mediano plazo (Valenzuela, 2016). Esto implica que,

se reafirma o se deja a un lado algunas áreas de la empresa, debido a que, al disponer de recursos, se puede ampliar el conjunto de operaciones o diversificar las mismas, para luego identificar los mercados a los cuales se quieren alcanzar y los clientes objetivos del mismo.

Dentro de la planeación, se tiene un proceso con una complejidad por el cual las organizaciones lo definen como terreno sin explorarse aún. Pese a que esta herramienta no prescribe de forma directa un camino para llegar al éxito, conduce a las organizaciones a un camino en el cual se presentarán inquietudes, y en el proceso se van dando soluciones a los problemas que pudiesen presentarse (Barragán & González, 2020). En este proceso para poder tomar las decisiones pertinentes en primera instancia, obtienen la información para luego procesarla, y analizarla de manera interna y externa, con el fin de evaluar la condición actual de las organizaciones, además el nivel competitivo para poder anticipar y decidir sobre la forma en la que se debe dirigir las compañías en el futuro inmediato (Huilcapi et al., 2020).

Además, la planeación le da a la organización un posicionamiento de acuerdo al entorno en el cual se maneja, generando una dinámica entre las fuerzas internas que tiene con las metas propuestas, partiendo desde las líneas de acción propuestas hasta los niveles de operación más detallados. Este proceso es permanente y continuo para lo cual se pone en ejecución la dirección misma, con el fin de reducir los niveles de riesgo en el futuro (García et al., 2017).

En relación a la rentabilidad (Belloso Araujo, 2021) asevera que es cualquier actividad que moviliza múltiples recursos para lograr resultados. Además, indica que está compuesta por dos tipos que son la rentabilidad financiera y la rentabilidad económica.

En lo referente a la rentabilidad financiera, Gil (2017) describe a la capacidad que tiene una empresa para generar ingresos en relación con una determinada cantidad de activos. En otras palabras, evalúa qué tan bien se están usando los recursos de la organización. Compatible con todo tipo de bienes tanto muebles e inmuebles en general. Brusca et al. (2017) expone que el rendimiento de los activos es un indicador

para calcular la capacidad de una empresa para obtener ganancias y, por lo tanto, determinar la correspondencia entre las ventas netas y los activos totales.

Así mismo, Gil (2017) indica que la rentabilidad económica mide la efectividad con la que una empresa negocia los recursos financieros y económicos de los que dispone. Entonces, la rentabilidad es producto de cómo se maneja la organización. Obispo et al. (2015) indica que es la función encargada de planificar y coordinar todas las acciones relacionadas con la provisión, adquisición, recaudación, control, transferencia, gestión o consolidación de los bienes y recursos de la empresa; su objetivo principal es reducir costos y administrar de manera efectiva el movimiento y la dirección de materiales y mercaderías en todas las etapas.

III. METODOLOGÍA

3.1. Tipo y diseño de investigación

3.1.1. Tipo de Investigación: El presente trabajo de investigación fue de tipo básica, ya que se entiende como un tipo de investigación que enfatiza la integralidad de sus resultados, pero en el proceso de investigación depende de una serie de condiciones como la teoría, la medición y la negación del propósito cambiante del objeto. (Cifuentes, 2011). En cuanto a su enfoque fue cuantitativo, cuyas aplicaciones debe determinarse de acuerdo con la naturaleza del fenómeno en estudio. (Sánchez, 2019)

3.1.2. Diseño de Investigación: El diseño de esta investigación fue no experimental, de carácter correlacional causal, donde se pudo observar la interacción de la variable gestión de inventario y rentabilidad sin alteración o modificación de su origen Hernández et al. (2016) , además, fue transversal porque las variables se evaluaron en el presente periodo 2022.

El tipo y diseño se grafica de la siguiente manera:



Dónde:

V1: Gestión de compras

V2: Rentabilidad

3.2. Variables y operacionalización:

Las variables de investigación son cuantitativas y se detallan a continuación:

Variable Independiente: Gestión de Compras

Definición conceptual: Obispo y Gonzales (2015) indica que es la función encargada de planificar y coordinar todas las acciones relacionadas con la provisión, adquisición, recaudación, control, transferencia, gestión o consolidación de los recursos y bienes de la empresa; su objetivo principal es reducir costos y administrar de manera efectiva el movimiento y la dirección de materiales y mercaderías en todas las etapas.

Definición operacional:

La gestión de compras es un proceso de gran importancia para una empresa ya que determina las estrategias para el abastecimiento de bienes, servicios o suministros de producción, en la actual investigación se midió a través de una encuesta que constó de 27 preguntas las cuales permitieron evaluar sus 4 dimensiones mencionadas por Benavides et al. (2015), las cuales son: Gestión de Proveedores, Calidad, Abastecimiento y Planeación.

Indicadores: Negociación con proveedores, Acuerdos comerciales con proveedores, verificación de productos, capacidad de proveedores; solución de reclamos, precios de productos y requerimiento de pedidos; control, comunicación, transporte; agilidad de procesos, personal capacitado; formato de compras.

Escala de medición: Ordinal (muy en desacuerdo, en desacuerdo, indiferente, de acuerdo, muy de acuerdo) (Matas, 2018).

Variable Dependiente: Rentabilidad

Definición conceptual:

Es la cualidad de una determinada inversión para lograr un beneficio mayor que el retorno de la inversión después de esperar un límite de tiempo. Es

un componente esencial de la planificación financiera y económica porque significa tomar las decisiones correctas y en esta investigación será medido mediante información documental y a través de un cuestionario aplicado una empresa de tecnología. (Gil, 2017).

Definición operacional: La rentabilidad es aquel beneficio que se obtiene de una inversión, fue medida a través de una encuesta que constó de 11 preguntas las cuales permitieron evaluar sus 2 dimensiones mencionadas por (Belloso Araujo, 2021): Rentabilidad económica, Rentabilidad financiera.

Indicadores: Rotación de inventarios, margen neto, evaluación de ingresos y costos, riesgo financiero, diversificación de cartera.

Escala de medición: Ordinal (muy en desacuerdo, en desacuerdo, indeciso, de acuerdo, muy de acuerdo) (Matas, 2018).

3.3. Población, muestra y muestreo

Población: Estuvo integrada por 24 colaboradores del departamento de compras y logística de una empresa de tecnología la cual se encuentra ubicada en la ciudad de Guayaquil, provincia del Guayas.

Muestra: La muestra fue tomada en su totalidad, es decir que estuvo integrada por 24 colaboradores pertenecientes al departamento de compras y logística.

Muestreo: Este método se lo utiliza con el fin de seleccionar parte de una muestra de la población general (Muñoz, 2018). En este caso se aplicó el muestreo censal, en el que se consideró la totalidad de la población del departamento de compras y logística ya que la población es finita.

3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos

El método de encuesta fue aplicado a los empleados del departamento de compras y logística, este procedimiento de recolección de información constituye una técnica por sí misma -casi única- en la investigación social y política que permitela generación de datos cuantitativos (Hui et al, 2019). En efecto, se suministró un cuestionario, el cual estuvo formado por interrogantes que pudieron ser utilizadas para obtener datos necesarios. Para esta investigación se elaboraron preguntas con el fin de conocer

fortalezas y debilidades de la empresa de tecnología en sus variables a estudiar.

En lo que respecta a la variable gestión de compra, se consideraron las 4 dimensiones anteriormente mencionadas, que en conjunto suman un total de 27 ítems, mientras que la variable rentabilidad consta de un total de 11 ítems. Ambas variables estuvieron diseñadas para ser respondidas en función de la escala de Likert.

Validez y Confiabilidad

La validez de una investigación hace referencia a lo real o lo que está cerca de lo real, los resultados se consideran válidos y confiables cuando no tiene errores (Arias et al., 2016). En consecuencia, se determina que estas herramientas fueron analizadas por tres expertos que evaluaron la validez (Tabla 1) mientras que la confiabilidad se determinó mediante el coeficiente alfa de Cronbach que, para efectos del presente trabajo investigativo, en la variable Gestión de Compras tuvo un valor de 0,981, mientras que para la variable Rentabilidad dicho indicador fue de 0,939 lo cual determinó la confiabilidad del instrumento para obtener conclusiones certeras referente al tema de investigación.

Tabla 1

Validez del instrumento validado por expertos

N °	Grado Académico	Apellidos y nombres de los expertos		Valoración	
				V1	V2
1	Magister en Tributación y Finanzas	Ibarra Carrera Oscar		X	X
2	Magister en Administración de Empresa	Hidalgo de	Hidalgo Washington	X	X
3	Doctor en Ciencias Económicas	Urdaneta	Montiel Armando	X	X

3.5. Procedimiento

El presente trabajo se basó en determinar si la gestión de compras incide en la rentabilidad de una empresa tecnológica en la ciudad de Guayaquil. Para la recolección de datos, se procedió a realizar la encuesta en Google Forms, basados en 38 ítems cuya intención fue medir la intencionalidad de las variables referente al estudio realizado. Se creó un link para ser enviado a cada funcionario con el fin de recopilar la información concerniente al tema propuesto.

3.6. Método de análisis de datos

Los hallazgos fueron analizados de forma descriptiva a través del programa Excel, los cuales fueron estadísticamente inferidos a través del software SPSS versión 26, con el propósito de realizar los cálculos de la relación de las variables en observación. Se aplicó la prueba no paramétrica de la correlación de Spearman, para medir el grado de correlación entre variables y definir si existe o no influencia entre las mismas.

3.7. Aspectos éticos

De acuerdo con Álvarez (2018), los aspectos éticos son los siguientes: 1) confidencialidad, para lo cual se resguardó la identidad de los involucrados evitando conflictos innecesarios en la empresa, y 2) honestidad, lo cual implicó la integridad de las opiniones vertidas y legítimas de cada involucrado. Para las citas y referencias se tuvo en cuenta las normas APA de la séptima edición, conjuntamente con la guía académica de la Universidad César Vallejo UCV-2020.

IV. RESULTADOS

De acuerdo con el objetivo general: Determinar la influencia de la gestión de compras en la rentabilidad de una empresa de tecnología en Guayaquil, 2022.

Tabla 2

Tabla Cruzada de la Gestión de Compras en la Rentabilidad de una Empresa de Tecnología en Guayaquil, 2022.

Tabla cruzada GESTIÓN DE COMPRAS*RENTABILIDAD

		RENTABILIDAD				
		Neutral	De Acuerdo	Totalmente de Acuerdo	Total	
GESTIÓN DE COMPRAS	Totalmente en	Recuento	0	1	0	1
	Desacuerdo	% del total	0,0%	4,2%	0,0%	4,2%
	Neutral	Recuento	4	0	0	4
		% del total	16,7%	0,0%	0,0%	16,7%
	De Acuerdo	Recuento	2	8	1	11
		% del total	8,3%	33,3%	4,2%	45,8%
	Totalmente de Acuerdo	Recuento	0	3	5	8
		% del total	0,0%	12,5%	20,8%	33,3%
Total	Recuento	6	12	6	24	
	% del total	25,0%	50,0%	25,0%	100,0%	

Interpretación:

Según los resultados de la tabla 2, se ha demostrado que el 33.3% de los encuestados, manifestaron estar de acuerdo en la gestión de compras, al igual que en la rentabilidad de la empresa. Por otro lado, el 20.8% de los encuestados, están totalmente de acuerdo en ambas variables.

En lo referente al análisis inferencial:

Tabla 3

Influencia de la Gestión de Compras en la Rentabilidad de una Empresa de Tecnología en Guayaquil, 2022.

VARIABLE: RENTABILIDAD			
Rho de Spearman	GESTIÓN DE	Coeficiente de correlación	,710**
	COMPRAS	Sig. (bilateral)	,000
N			24

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

Con base en los resultados de correlación se procede a la comprobación de las siguientes hipótesis:

H1: Existe influencia de la gestión de compras en la rentabilidad de una empresa de tecnología de Guayaquil.

H0: No existe influencia de la gestión de compras en la rentabilidad de una empresa de tecnología de Guayaquil,2022.

Interpretación:

Conforme a los resultados de la tabla 3, la gestión de compras influye de forma positiva y fuerte sobre la rentabilidad de la empresa de tecnología ($\rho=0,710^{**}$). Estos resultados son considerados significativos, dado que el nivel de significancia $p = 0.000 < 0.05$. Con dichos hallazgos, se procede aceptar la hipótesis de estudio, la cual indica que existe una influencia de la gestión de compras en la rentabilidad de una empresa de tecnología de Guayaquil, rechazándose la hipótesis nula. Es decir, a mayor gestión de compras, se obtiene una mayor rentabilidad.

De acuerdo con el objetivo específico 1:

Determinar la influencia de la gestión de proveedores en la rentabilidad en una empresa de tecnología de Guayaquil.

Tabla 4

Influencia de la Gestión de Proveedores en la Rentabilidad de una Empresa de Tecnología en Guayaquil, 2022.

VARIABLE: RENTABILIDAD			
Rho de Spearman	GESTIÓN DE	Coeficiente de correlación	,641**
	PROVEEDORES	Sig. (bilateral)	,000
N			24

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

Con base en los resultados de correlación se procede a la comprobación de las siguientes hipótesis:

H₁: Existe influencia de la gestión de proveedores en la rentabilidad de una empresa de tecnología de Guayaquil.

H₀: No existe influencia de la gestión de proveedores en la rentabilidad de una empresa de tecnología de Guayaquil, 2022.

Interpretación:

Según los resultados de la tabla 4, la gestión de proveedores influye de forma positiva y moderada sobre la rentabilidad de la empresa de tecnología ($\rho=0,641^{**}$). Estos resultados son considerados significativos, dado que el nivel de significancia $p = 0.000 < 0.05$. Con dichos hallazgos, se procede a aceptar la hipótesis de estudio, la cual indica que existe una influencia de la gestión de proveedores en la rentabilidad de una empresa de tecnología de Guayaquil, rechazándose la hipótesis nula.

De acuerdo con el objetivo específico 2:

Determinar la influencia de la calidad de los productos en la rentabilidad en una empresa de tecnología de Guayaquil.

Tabla 5

Influencia de la Calidad de los Productos en la Rentabilidad de una Empresa de Tecnología en Guayaquil, 2022.

VARIABLE: RENTABILIDAD			
Rho de Spearman	CALIDAD DE LOS	Coeficiente de correlación	,652**
	PRODUCTOS	Sig. (bilateral)	,000
N			24

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

Con base en los resultados de correlación se procede a la comprobación de las siguientes hipótesis:

H1: Existe influencia de la calidad de los productos en la rentabilidad de una empresa de tecnología de Guayaquil.

H0: No existe influencia de la calidad de los productos en la rentabilidad de una empresa de tecnología de Guayaquil,2022.

Interpretación:

Con base en los resultados de la tabla 5, la calidad de los productos influye de forma positiva y moderada sobre la rentabilidad de la empresa de tecnología ($\rho=0,652^{**}$). Estos resultados son considerados significativos, dado que el nivel de significancia $p = 0.000 < 0.05$. Con dichos hallazgos, se procede aceptar la hipótesis de estudio, la cual indica que existe una influencia de forma moderada de la calidad de los productos en la rentabilidad de una empresa de tecnología de Guayaquil, rechazándose la hipótesis nula.

De acuerdo con el objetivo específico 3:

Determinar la influencia del abastecimiento en la rentabilidad en una empresa de tecnología de Guayaquil.

Tabla 6

Influencia del Abastecimiento en la Rentabilidad de una Empresa de Tecnología en Guayaquil, 2022.

VARIABLE: RENTABILIDAD			
Rho de Spearman	ABASTECIMIENTO	Coeficiente de correlación	,560**
		Sig. (bilateral)	,000
		N	24

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

Con base en los resultados de correlación se procede a la comprobación de las siguientes hipótesis:

H1: Existe influencia del abastecimiento en la rentabilidad de una empresa de tecnología de Guayaquil.

H0: No existe influencia del abastecimiento en la rentabilidad de una empresa de tecnología de Guayaquil,2022.

Interpretación:

Conforme a los resultados de la tabla 6, el abastecimiento influye de forma positiva y moderada sobre la rentabilidad de la empresa de tecnología ($\rho=0,560^{**}$). Estos resultados son considerados significativos, dado que el nivel de significancia $p = 0.000 < 0.05$. Por lo tanto, se procede aceptar la hipótesis de estudio, la cual indica que existe una influencia de forma moderada del abastecimiento en la rentabilidad de una empresa de tecnología de Guayaquil, rechazándose la hipótesis nula.

De acuerdo con el objetivo específico 4:

Determinar la influencia de la planeación de compras en la rentabilidad de una empresa de tecnología de la ciudad de Guayaquil.

Tabla 7

Influencia de la planeación de compras en la Rentabilidad de una Empresa de Tecnología en Guayaquil, 2022.

VARIABLE: RENTABILIDAD			
Rho de Spearman	PLANEACIÓN DE	Coeficiente de correlación	,661**
	COMPRAS	Sig. (bilateral)	,000
		N	24

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

Con base en los resultados de correlación se procede a la comprobación de las siguientes hipótesis:

H1: Existe influencia de la planeación de compras en la rentabilidad de una empresa de tecnología de Guayaquil.

H0: No existe influencia de la planeación de compras en la rentabilidad de una empresa de tecnología de Guayaquil,2022.

Interpretación:

Conforme a los resultados de la tabla 7, la planeación de compras influye de forma positiva y moderada sobre la rentabilidad de la empresa de tecnología ($\rho=0,661^{**}$). Estos resultados son considerados significativos, dado que el nivel de significancia $p = 0.000 < 0.05$. Por lo tanto, se procede aceptar la hipótesis de estudio, la cual indica que existe una influencia de forma moderada de la planeación de compras en la rentabilidad de una empresa de tecnología de Guayaquil, rechazándose la hipótesis nula.

V. DISCUSIÓN

Las compras son la base para obtener logros en la rentabilidad, el cual se fundamenta en la capacidad de satisfacer a los clientes, optimizando la competitividad y fabricando bienes con precios bajos y una alta calidad. Esta afirmación concuerda con los resultados hallados en el actual estudio que, de forma descriptiva se observa que la gestión de compras y la rentabilidad están relacionadas de forma muy estrecha. Los análisis determinaron que, dentro de los 24 funcionarios encuestados, el 33.3% de ellos manifestaron estar de acuerdo con la gestión que se aplica en ambas variables, mientras que el 20.8% manifestó estar totalmente de acuerdo de la manera en que se gestiona la administración de las compras y por ende, la rentabilidad. Así mismo, los resultados inferenciales mostraron que, existe una influencia de la gestión de compras sobre la rentabilidad con un Rho de Spearman de 0,710**, y un sig. bilateral de $0,000 < 0,05$.

En este sentido se subraya la teoría de Bejarano (2018), quien manifiesta que la Gestión de compras permite maximizar la inversión de la empresa, creando un equilibrio en las metas que se establecen distribuidas en los departamentos que la conforman, todo en base a suplir los requerimientos y exigencias que demanda. Además, se concuerda con lo indicado por Vera (2018) quien indica que la significancia de la gestión de compras se centra en lograr ganancias, a través de la medición y control del importe de compras, importe de ventas, niveles óptimos de inversión y el control de costos y renovación de materiales. Para aquello, es importante agregar un valor a la producción satisfaciendo a la demanda más allá de las expectativas esperadas.

Los resultados obtenidos en esta investigación concuerdan con los hallados por Prempeh (2016) quien evidenció a través del coeficiente de correlación de Pearson (0,935) que hay una relación altamente sólida entre las variables de gestión de inventarios y rentabilidad. Al igual que Paredes (2022), que mediante la simulación de la metodología Demand Driven MRP y aplicación de la red de Petri indicó la relevancia de tener una estrategia de control de inventario suficiente que permita incrementar el nivel del servicio, lo cual conlleva a la disminución de stock agotado e incrementar los ingresos por ventas de las empresas, por ende, la rentabilidad de las mismas.

Como parte de los niveles de la gestión de compras, están la gestión de proveedores, calidad, abastecimiento y planeación, los cuales determinan su estructura y eficiencia a la hora de tener indicadores deseables de rentabilidad en las organizaciones. Dentro de los cuatro objetivos específicos planteados, la primera de ellas consistió en determinar la influencia de la gestión de proveedores en la rentabilidad de la empresa tecnológica en la ciudad de Guayaquil. Los resultados inferenciales indicaron la presencia de una correlación $Rho = 0,641^{**}$ moderada, lo cual confirma una influencia moderada de dicha dimensión sobre la rentabilidad, con un nivel de significancia $p = 0.000 < 0.05$. Esto confirma lo indicado por Benavides et al. (2015) quienes consideran que al tener una gestión eficiente con los proveedores garantiza la calidad de las salidas o productos, por lo que es de vital importancia que cada departamento de compras cuente con herramientas suficientes para tomar decisiones ágiles y oportunas a favor de la producción de cada organización.

Los resultados hallados guardan similitud con lo indicado por Salas et al. (2017) que a través de la Metodología de gestión de inventarios conformada por cinco procesos demuestra la importancia de la coordinación entre el área de compra y suministro de materias primas conjuntamente con la planificación de los requerimientos en base a las necesidades existentes de los clientes. Al aplicar estas acciones en la práctica, el estudio indica que como consecuencias generarán beneficios económicos y el cliente tendrá mejores niveles de satisfacción. Del mismo modo, Golás (2020) determinó que, al reducirse los días de proporción de inventarios para materiales y productos terminados, influye en acortar los días de venta de inventario, lo cual trae como consecuencia una mejora en el desempeño financiero, y fue medido a través del rendimiento de los activos operativos.

En base a los resultados de la tabla 5 la cual trata sobre la calidad de los productos y su influencia en la rentabilidad de la empresa de tecnología en Guayaquil durante el año 2022. Aplicando la correlación Rho de Spearman, dio el valor de $0,652^{**}$ con un $p = 0.000 < 0,05$ siendo estadísticamente significativo, comprobando la existencia de la influencia de la calidad de los productos sobre la rentabilidad de dicha organización. La importancia de la calidad de los productos, radica en el nivel de satisfacción de las expectativas que cada cliente espera al consumirlos, de tal forma que las empresas

estarán obligadas a enfocarse en el desarrollo de los atributos de los bienes y servicios que generen un valor adicional a los usuarios. Esto implica manejar acciones que reduzcan los defectos que pudiesen venir, y por ende el nivel de quejas, para lo cual es importante diseñar bienes y servicios que respondan de manera pronta las demandas exigentes en el mercado (Barros, 2020).

Los resultados hallados tienen semejanza con en el estudio de Pérez et al. (2022) la necesidad de realizar un diagnóstico en el modelo de gestión de inventarios, el cual permitió implementar una metodología innovadora que incrementa los niveles de eficiencia, efectividad y desempeño de las áreas de control de inventario y facturación. Como resultado, se pudo evidenciar un índice moderado de correlación entre las variables. Esto muestra la importancia de manejar una gestión de compras eficiente que vincule la gestión de inventarios de insumos y materia prima, para tener productos de calidad y bajo precio acorde a la demanda del mercado.

En cuanto al abastecimiento, de acuerdo con Vilana (2016), este proceso corresponde a la integración sistemática de todos los procedimientos asociados con el flujo de insumos que se transforman en productos terminados para llegar al cliente. La conexión implica desde los proveedores de los materiales hasta llegar al cliente final, siendo cada uno de ellos un eslabón importante para cumplir con la satisfacción requerida en el mercado. El abastecimiento óptimo comprende la reducción de costos de producción, incrementar de forma sostenible los niveles de satisfacción que va acompañado del uso de óptimo de activos, y a su vez, incrementar la rentabilidad operativa de la empresa. Este objetivo consistió en determinar la influencia del abastecimiento en la rentabilidad de la empresa de tecnología en la ciudad de Guayaquil, durante el año 2022. Los estudios demostraron un coeficiente de correlación $Rho = 0,560^{**}$ con un valor $p = 0.000$ inferior a 0.05, lo cual indica un nivel de significancia que permite aceptar la hipótesis planteada. Dicho valor representa una influencia moderada por parte del abastecimiento hacia la rentabilidad organizacional, razón por la cual tiene una influencia aceptable hacia la misma.

Estos resultados concuerdan con los establecidos por Yuliani et al. (2021) quien manifestó en su estudio el impacto positivo (0,335) del nivel del capital de trabajo hacia

la mejora de la rentabilidad, considerando que, el abastecimiento de inventarios como parte fundamental del capital de trabajo, permite a las empresas contar con los recursos suficientes y necesarios para la producción de bienes terminados. Al igual que el estudio anterior, los resultados concuerdan con lo indicado por Cardona et al. (2018), quienes manifiestan la relevancia de contar con sistemas integrados de previsión y gestión del inventario para reducir de forma significativa los costos tanto operativos y financieros de las empresas relacionados al almacenamiento para tener una rentabilidad deseada. Ante estas evidencias, el contar con sistemas de información, aprovisionamiento y compras, son procesos clave que conectan y coordinan de forma directa con los proveedores y clientes finales, el cual concluye con la entrega de los mismos con un valor agregado (Abrigo et al., 2017). Además, la importancia de suministrar los insumos para su respectiva transformación y distribución, permitirá que los productos finales lleguen en condiciones óptimas al consumidor y de esta manera satisfacerlos partiendo de un abastecimiento suficiente y necesario para los procesos productivos (Cañadas y Sablón, 2019).

Finalmente, está la planeación de compras cuyo proceso está orientado a la selección de estrategias útiles para conseguir los objetivos planteados, con el cual se analizan los recursos con los cuales cuenta la compañía para las distintas operaciones que deberá desempeñar y de esta manera, identificar los mercados por los cuales se alcanzará para satisfacción de la demanda existente en ellos (Valenzuela, 2016). De acuerdo con Barragán y González (2020), la planeación de compras es un proceso en el que se van dando soluciones a los problemas que pudiesen presentarse al momento de diseñar los procesos de producción de bienes en una organización. Por tal motivo, la importancia de analizar los escenarios pertinentes para poder participar en el mercado, son sumamente importantes para que, de esta manera se tenga un horizonte claro por parte de las empresas en el futuro inmediato (Huilcapi et al., 2020).

Para tal efecto, se planteó determinar la influencia de la planeación de compras sobre la rentabilidad de la empresa de tecnología en la ciudad de Guayaquil, cuyos resultados mostraron un $Rho = 0,661^{**}$ con un nivel de significancia de $p = 0.000 < 0,05$, el cual es de grado moderado. Esto implica que, la planeación de compras influye moderadamente sobre la rentabilidad empresarial. Estos resultados tienen cierta

coincidencia con los hallados por Rey et al. (2021), quienes en su estudio y a través del coeficiente de correlación Pearson determinaron que existe una vinculación total entre las políticas de inventario y su incidencia en la rentabilidad económica y financiera de las empresas.

En contraste con lo mencionado, Muchaendepi et al. (2019) indicaron que, cuando las empresas únicamente se basan su planeación en una metodología de planeación tal como el justo a tiempo y dejando a un lado otro tipo de sistemas de mejor optimización, se genera retrasos en los clientes, debido a que únicamente se cuenta con insumos limitados y disponibles en cantidades que el cliente solicita en el momento que los requiere. Ante los análisis realizados, se confirma que la planeación posiciona a las empresas en el mercado en los cuales se desenvuelve, generando una coordinación entre fuerzas con las líneas de acción trazadas en cada proceso planificado. Al ser una actividad de forma continua y permanente, contribuirá a la reducción de riesgos e influye positivamente en la rentabilidad esperada (García et al., 2017).

VI. CONCLUSIONES

1. Se determinó que la gestión de compras influye de forma positiva y fuerte sobre la rentabilidad de la empresa de tecnología con una rho de Spearman igual a 0,710, con una $p = 0.000 < 0.05$. Con dichos hallazgos, se concluye que a mayor gestión de compras, se obtiene una mayor rentabilidad.
2. Se determinó que la gestión de proveedores influye de forma positiva y moderada sobre la rentabilidad de la empresa de tecnología con una rho de Spearman igual a 0,641, con una $p = 0.000 < 0.05$. Esta dimensión comprende: Negociación con proveedores, acuerdos comerciales con proveedores, verificación de productos, capacidad de proveedores. Con dichos hallazgos, se concluye que, al tener una excelente gestión con los proveedores, influirá en alcanzar una mayor rentabilidad.
3. Se determinó que la calidad de los productos influye de forma positiva y moderada sobre la rentabilidad de la empresa de tecnología con una rho de Spearman igual a 0,652, con una $p = 0.000 < 0.05$. Esta dimensión comprende: solución de reclamos, precios de productos y requerimiento de pedidos. Con dichos hallazgos, se concluye que, al tener una excelente gestión de calidad con los productos, influirá en alcanzar una mayor rentabilidad por parte de la empresa.
4. Se determinó que el abastecimiento influye de forma positiva y moderada sobre la rentabilidad de la empresa de tecnología con una rho de Spearman igual a 0,560, con una $p = 0.000 < 0.05$. Esta dimensión comprende: control, comunicación y transporte. Con dichos hallazgos, se concluye que, al tener una excelente gestión de abastecimiento de productos, influirá en alcanzar una mayor rentabilidad por parte de la empresa.
5. Se determinó que la planeación de compras influye de forma positiva y moderada sobre la rentabilidad de la empresa de tecnología con una rho de Spearman igual a 0,661, con una $p = 0.000 < 0.05$. Esta dimensión comprende: agilidad de procesos, personal capacitado; formato de compras. Con dichos hallazgos, se concluye que al tener una excelente planeación de compras de insumos, influirá en alcanzar una mayor rentabilidad por parte de la empresa.

VII. RECOMENDACIONES

Se recomienda a los directivos de la empresa de tecnología en la ciudad de Guayaquil implementar un software de última generación en base a la gestión de compras que le permita dirigir de forma eficiente cada proceso que comprende esta etapa administrativa, con el propósito de agilizar etapas en cuanto a la adquisición de insumos y evitar atrasos en los procesos de producción.

Optimizar el proceso de gestión de proveedores en cuanto a negociación de plazos de pago, tiempos de entrega de insumos y stock preferencial en caso de necesidades inmediatas por parte de la empresa, con el fin de tener a tiempo los requerimientos necesarios para los procesos productivos y a su vez, plazos suavizados para los respectivos pagos.

Realizar controles de calidad con mayor eficiencia en la sección de inventarios por parte de la empresa, al momento de producir los bienes que ofrece a los consumidores. Esto con el fin de evitar devoluciones que puedan afectar la identidad de la empresa, y por ende, su rentabilidad.

Realizar una programación periódica semanal del abastecimiento de los productos con los cuales debe contar la empresa, con el propósito de tener un stock de inventarios óptimo que permita satisfacer a la demanda en cualquier momento.

Realizar una planeación de compras en consonancia con los departamentos que comprende la producción de la empresa, tomando en cuenta los tiempos de cada etapa comprendida en dicho proceso de manera eficaz y eficiente.

REFERENCIAS

- Abrigo, I., Salazar, M., & Celi, G. (2017). Estrategias de Ventas: Alternativa para mejorar la atención al cliente . *INNOVA*, 2(9.1), 88-100.
<https://doi.org/10.33890/innova.v2.n9.1.2017.505>
- Afrifa, G., & Padachi, K. (2016). Working capital level influence on SME profitability. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 23(1), 44-63.
<https://www.emerald.com/insight/content/doi/10.1108/JSBED-01-2014-0014/full/html>
- Álvarez, A., Figueroa, M., & Félix, J. (2020). La importancia de la mercadotecnia y sus componentes en las organizaciones. *IPCAEC (Fomento De La investigación Y publicación En Ciencias Administrativas, Económicas Y Contables)*, 5(5), 62-87.
<https://doi.org/10.23857/fipcaec.v5i5.281>
- Álvarez, P. (2018). Ética e Investigación. *Boletín Virtual*, 3(2), 1-28.
<https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/6312423.pdf>
- Alzate, J. (2017). *Propuesta de mejoramiento en el área de compras de la Empresa Construcción, Reingeniería, Producción. (C.R.P). S.A.S.* Repositorio Universidad Autónoma de Occidente:
<https://red.uao.edu.co/bitstream/handle/10614/9520/T07189.pdf;jsessionid=29805489723A82BF4559BE7E9EE059EB?sequence=1>
- Amboya, G., & Muñoz, M. (2018). *Propuesta de un plan estratégico para la pequeña empresa "El Lojanito" ubicada en la Provincia de Pichincha, parroquia rural Conocoto, Valle de los Chillos al sur- este del Cantón Quito periodo 2018-2022.* Dspace Universidad Central del Ecuador:
<http://www.dspace.uce.edu.ec/bitstream/25000/16679/1/T-UCE-0005-CEC-078.pdf>
- Arias, J., Villasís, M., & Miranda, M. (2016). The research protocol III. Study population. *Revista Alergia México*, <https://www.redalyc.org/pdf/4867/486755023011.pdf>.
- Asencio Cristóbal, L., González Ascencio, E., & Lozano Robles, M. (2017). El inventario como determinante en la rentabilidad de las distribuidoras farmacéuticas. *RETO*, 7(13), 231-250.
http://scielo.senescyt.gob.ec/scielo.php?script=sci_abstract&pid=S1390-86182017000100231&lng=en&nrm=iso
- Barragán, J., & González, E. (2020). Análisis FODA como elemento de la planeación

- estratégica. *Daena*, 15(1), 222-229. [http://www.spentamexico.org/v15-n1/A15.15\(1\)222-229.pdf](http://www.spentamexico.org/v15-n1/A15.15(1)222-229.pdf)
- Barros, H. (2020). Calidad y Satisfacción en la atención al cliente: Retos de la Administración Pública. *Núcleo do Crescimento*, 24(11), 42-57. <https://www.nucleodoconhecimento.com.br/administracion-de-empresas/calidad-y-satisfaccion>
- Bejarano, J. (2018). Análisis del Proceso de Gestión de Compras conjuntas de un Centro de Servicios compartidos de un Grupo Empresarial Colombiano. *Universidad Nueva Granada*, 1-17. <https://core.ac.uk/download/pdf/286064926.pdf>
- Belloso Araujo, F. F. (2021). Rentabilidad en las empresas de construcción y montaje. *Ipsa Scientia, Revista científica multidisciplinaria*, 6(1), 81-99. <https://doi.org/https://doi.org/10.25214/27114406.1055>
- Benavides, J., Manrique, L., & Peláez, P. (2015). *DISEÑO DE UN MODELO DE ABASTECIMIENTO DE INSUMOS PARA LA GESTIÓN DE COMPRAS DE LA EMPRESA SALSAS ADEREZOS S.A.* Repositorio Universidad de Medellín: https://repository.udem.edu.co/bitstream/handle/11407/2180/TG_ELE_10.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Bonnie, J., & Huayanca, C. (marzo de 2017). *Desarrollo e Implementación de un sistema de información para mejorar los procesos de compras y ventas en la empresa HUMAJU*. Retrieved 5 de junio de 2021, from Repositorio Universidad Autónoma del Perú: <http://repositorio.autonoma.edu.pe/bitstream/AUTONOMA/392/1/HUAMAN%20VARAS%20JOSELYN%20%20-%20HUAYANCA%20QUISPE%20CARLOS.pdf>
- Bravo, J. (2019). *Control de Herramientas e Insumos Agrícolas y Gestión de Almacenes en Agroindustrias ROMEX S.A.* Repositorio Institucional Universidad César Vallejo: <https://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/28644>
- Bricio Samaniego, K., Calle Mejía, J., & Zambrano Paladines, M. (2018). El marketing digital como herramienta en el desempeño laboral en el entorno ecuatoriano: estudio de caso egresados de la Universidad de Guayaquil. *Universidad y Sociedad*, 10(4), 103-109. <http://scielo.sld.cu/pdf/rus/v10n4/2218-3620-rus-10-04-103.pdf>

- Brusca, I., Labrador, M., Blasco, P., & Esteban, L. (2017). Impacto del género y la responsabilidad social en la rentabilidad empresarial cuando se controlan los recursos estructurales e intangibles. *Perspectiva Empresarial*, 4(2), 59-72. <https://doi.org/10.16967/rpe.v4n2a7>
- Buitrago, A., Rodríguez, M., & Serna, H. (2019). Modelo de evaluación de la gestión y competitividad empresarial. *Podium*(35), 97-118. <https://doi.org/10.31095/podium.2019.35.7>
- Cañadas, I., & Sablón, N. (2019). Análisis de la Cadena de Suministro de Cacao en el Contexto de la Amazonía Ecuatoriana. *ECA Sinergia*, 10(2), 17-28. https://doi.org/10.33936/eca_sinergia-v.10i2.1483
- Cardona Tunubala, J. L., Orejuela Cabrera, J. P., & Rojas Trejos, C. A. (2018). Gestión de inventario y almacenamiento de materias primas en el sector de alimentos concentrados. *Escuela de Ingeniería de Antioquia*, 15(30), 195-211. <https://doi.org/10.24050/reia.v15i30.1066>
- Ceballos, M., Cuastumal, B., & Moreno, A. (2016). La Administración Financiera y la importancia del Presupuesto como Base del Ahorro. *Digital Publisher*, 1(1), 79-97. <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/7902615.pdf>
- Cifuentes, R. (2011). Enfoques de investigación. En R. Cifuentes, *Diseño de proyectos de investigación cualitativa* (págs. 21-42). Ediciones Novedades Educativas de México S.A. de C.V. <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/4929358.pdf>
- Enríquez, A., & Sáenz, C. (2021). *Primeras lecciones y desafíos de la pandemia de COVID-19 para los países del SICA*. Repositorio CEPAL: https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/46802/1/S2100201_es.pdf
- Ferreira, M., Dinarte, L., Urzúa, S., & Bassi, M. (2021). *La Vía Rápida Hacia Nuevas Competencias*. Banco Mundial. <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/35598/9781464817083.pdf>
- García, J., Galarza, S., & Altamirano, A. (2017). Importancia de la administración eficiente del capital de trabajo en las Pymes. *Ciencia Unemi*, 10(23), 30-39. <https://www.redalyc.org/journal/5826/582661260003/html/>
- Gil, G. (2017). Análisis discursivo del relato empresarial sobre responsabilidad social corporativo. Coordinadas narrativas y prácticas discursivas. *Recerca*, 20, 127-156. https://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1405-

10792018000100003

- Golás, Z. (2020). The effect of inventory management on profitability: Evidence from the Polish food industry: Case study. *Agricultural Economics*, 66, 234-242. <https://doi.org/10.17221/370/2019-AGRICECON>
- Hernández, Fernández, C., & Baptista, P. (2016). *Metodología de la investigación*. México D.F.: McGraw-Hill.
- Huilcapi, N., Troya, K., & Ocampo, W. (2020). Impacto del COVID-19 en la planeación estratégica de las pymes ecuatorianas. *Revista Científica Mundo de la Investigación y el Conocimiento (RECIMUNDO)*, 4(3), 76-85. <https://doi.org/doi.org/10.26820>
- Jaramillo, S. (2016). Relación Entre La Gestión Del Capital De Trabajo Y La Rentabilidad En La Industria De Distribución De Químicos En Colombia. *Finanzas y Política Económica*, 8(2), 327-347. http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_abstract&pid=S2248-60462016000200327&lng=en&nrm=iso&tlng=es
- Kurt, U. (2018). Innovación, competitividad y rentabilidad en los sectores de la economía mexicana. *Gestión Política Pública*, 27(1), 3-37. http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1405-10792018000100003
- Londoño, O., & Ballesteros, A. (2016). Los clústeres como herramienta para dinamizar la competitividad. *Dictamen Libre*(18), 83-93. <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/5710358.pdf>
- Luciano, R., Sotomayor, J., Vilca, J., Soto, M., Nolasco, E., Loayza, M., & Carbajal, K. (2022). Sistema de adquisiciones y contrataciones para la gestión eficiente de gobiernos locales. *Vigésima Primera Conferencia Iberoamericana en Sistemas, Cibernética e Informática*. <https://doi.org/10.54808/CISCI2022.01.181>
- Manterola, C. (2017). *Técnicas de Muestreo sobre una Población a Estudio*.
- Matas, A. (2018). Diseño del formato de escalas tipo Likert: un estado de la cuestión. *Redie*, 20(1), 38-47. <https://doi.org/https://doi.org/10.24320/reide.2018.20.1.1347>
- Méndez, A., Quevedo, M., Caranguí, P., & Jácome, M. (2020). Gestión de compras como estrategia competitiva de las organizaciones. *KOINONÍA*, 5(3), 97-125. <https://doi.org/10.35381/r.k.v5i3.890>

- Morillo, M. (2021). *Estudio del Caso Amazon: Lecciones del líder en el comercio electrónico*. Repositorio Universidad Politécnica de Valencia: <https://riunet.upv.es/bitstream/handle/10251/165050/Morillo%20-%20EI%20estudio%20del%20caso%20Amazon%3A%20Lecciones%20del%20l%C3%ADder%20en%20el%20comercio%20electr%C3%B3nico..pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Muchaendepi, W., Mbohwa, T., & Hamandishe, K. (2019). Inventory Management and Performance of SMEs in the Manufacturing Sector of Harare. *Procedia Manufacturing*, 33, 454-461. <https://doi.org/10.1016/j.promfg.2019.04.056>
- Muñoz, B. (2018). *Ventajas y desventajas del muestreo probabilístico y no probabilístico en investigaciones científicas*. Repositorio Universidad Técnica de Machala: <http://repositorio.utmachala.edu.ec/bitstream/48000/12838/1/ECUACE-2018-CA-DE00859.pdf>
- Obispo, D., & Gonzales, Y. (2015). Caracterización del control interno en la gestión de las empresas comerciales del Perú 2013. *In Crescendo*, 6(1), 64 - 73. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=5127579>
- OMS. (2021). *La OMS apoya las actividades de vacunación durante la pandemia de COVID-19*. Organización Mundial de la Salud: <https://www.who.int/es/news-room/feature-stories/detail/how-who-is-supporting-ongoing-vaccination-efforts-during-the-covid-19-pandemic>
- OPS. (2020). *Recomendaciones para adaptar y fortalecer la capacidad resolutive del primer nivel de atención durante la pandemia de*. Organización Panamericana de la Salud: https://iris.paho.org/bitstream/handle/10665.2/52729/OPSIMSHSSCOVID-19200032_spa.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Paredes Rodríguez, A. M., Jaramillo, K. C., & Jaramillo, J. D. (2022). Simulation of an Inventory Policy Based on the Demand Driven MRP Methodology from a Petri Nets Approach. *Ingeniería*, 27(1). <https://doi.org/10.14483/23448393.18002>
- Peña, O., & Silva, R. (2016). Factores incidentes sobre la gestión de sistemas de inventario en organizaciones venezolanas. *Telos*, 18(2), 187-207. <https://www.redalyc.org/pdf/993/99345727003.pdf>
- Pérez-Vergara, I., Cifuentes-Laguna, A. M., Vásquez-García, C., & Marcela-Ocampo, D. (2022). Un modelo de gestión de inventarios para una empresa de productos

- alimenticios. *Ingeniería*, 34(2), 227-236.
http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1815-59362013000200011&lng=es&tlng=es
- Prempeh, K. B. (2016). The Impact of Efficient Inventory Management on Profitability: Evidence from Selected Manufacturing Firms in Ghana. *International Journal of Finance and Accounting*, 5(1), 22-26. <https://doi.org/10.5923/j.ijfa.20160501.03>
- Quinde, C., & Ramos, T. (2018). *Valuación y control del inventario y su efecto en la Rentabilidad*. Repositorio Universidad Laica Vicente Rocafuerte: <http://repositorio.ulvr.edu.ec/handle/44000/2285>
- Requena, C. (2014). *Gestión de Compras y Abastecimiento en METROCOLOR S.A.* Repositorio Universidad de San Martín de Porres: https://repositorio.usmp.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12727/5988/requena_gca.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Rey, L., Fernández, S., & Rodeiro, D. (2021). Impact of working capital management on profitability for Spanish fish canning companies. *Marine Policy* 130, 1-10. <https://doi.org/10.1016/j.marpol.2021.104583>
- Ruiz, W. (2018). *MÉTODO DE PLANEACIÓN ESTRATÉGICA DE COMPRAS PARA UNA EMPRESA*. Repositorio Universidad Militar Nueva Granada: <https://repository.unimilitar.edu.co/bitstream/handle/10654/20454/RuizCameloWilliamAndres2018.pdf;jsessionid=CEF108FDEACF55AC71E9CBD142395074?sequence=1>
- Salas, K., Macías, H., & Acevedo, J. (2017). Metodología de Gestión de Inventarios para determinar los niveles de integración y colaboración en una cadena de suministro . *Ingeniare*, 25(2), 326-337. <https://doi.org/10.4067/S0718-33052017000200326>
- Sánchez, F. (2019). Fundamentos epistémicos de la investigación cualitativa y cuantitativa: consensos y disensos. . *Revista Digital de Investigación en Docencia Universitaria*, 13(1), 102-122. <https://doi.org/10.19083/ridu.2019.644>
- Tenesaca, M., & Maji, E. (2018). Control de los inventarios y su incidencia en la rentabilidad para negocios que comercializan productos de primera necesidad. *Observatorio de la Economía Latinoamericana*, 1-10. <https://www.eumed.net/rev/oel/2018/07/control-inventarios-rentabilidad.html>
- Tuapanta, J., Duque, M., & Mena, Á. (2017). Alfa de Cronbach para validar un

- Cuestionario de uso de TIC en Docentes Universitarios. *MKT Descubre*, 37-48.
<https://core.ac.uk/download/pdf/234578641.pdf>
- Valenzuela, C. (2016). *Importancia de la Planeación Estratégica en las Empresas*. Retrieved 15 de septiembre de 2021, from Repositorio Universidad Militar Nueva Granada:
<https://repository.unimilitar.edu.co/bitstream/handle/10654/15416/ValenzuelaArgotiCarlosErnesto2016.pdf.pdf?sequence=1>
- Valle, A. P. (2020). Financial planning a key tool for achieving business objectives. *Universidad y Sociedad*, 12(3), 160-166.
http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2218-36202020000300160&lng=es&tlng=es.
- Vera, J., Rodríguez, M., & Reinoso, J. (2018). Análisis de las condiciones de financiación de los microempresarios del sector hoteles y alojamiento en el contexto del ecosistema emprendedor colombiano. *Polo del Conocimiento*, 3(24), 132-152. <https://doi.org/10.23857/pc.v3i1 Esp.666>
- Vilana, J. (2016). *La Gestión de la Cadena de Suministro*. Dirección de Operaciones Executive MBA:
https://api.eoi.es/api_v1_dev.php/fedora/asset/eoi:75237/componente75235.pdf
- Yuliani, K., Suhartini, U., Rasyid, B., Samadi, W., & Robiyanto, R. (2021). Moderating effect of business environment to working capital and profitability in Indonesia. *Contaduría y Administración*, 66(2), 1-21.
<https://doi.org/10.22201/fca.24488410e.2021.2480>

ANEXOS

ANEXO 1

MATRIZ DE OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES

VARIABLES DE ESTUDIO	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	DIMENSIÓN	INDICADORES Obispo y González (2015)	ESCALA DE MEDICIÓN
Gestión de Compras	Función responsable de planificar y acoplar la totalidad de las acciones afines con la provisión, compra, acopio, vigilancia, desplazamiento, manejo, y estandarización de los recursos o mercancías de una empresa; su primordial fines minimizar los costos y administrar eficientemente el desplazamiento y dirección de la materia prima y mercancías en la totalidad de las fases	La gestión de compras es un proceso muy importante dentro de una empresa ya que determina las estrategias para el abastecimiento de bienes, servicios o suministros de producción, en la presente investigación se midió a través de una encuesta que constó de 27 preguntas las cuales permitieron evaluar sus 4 dimensiones	Gestión de Proveedores	<ul style="list-style-type: none"> • Negociación con proveedores • Acuerdos comerciales con proveedores, • Verificación de productos, • Capacidad de proveedores; 	Escala de Likert con las categorías de respuesta: Totalmente en Desacuerdo (1); en desacuerdo (2); Indiferente (3); De acuerdo (4) y Totalmente de Acuerdo (5).
			Calidad	<ul style="list-style-type: none"> • Solución de reclamos • precios de productos • requerimiento de pedidos 	
			Abastecimiento	<ul style="list-style-type: none"> • Control • Comunicación • Transporte 	

	(Obispo y González, 2015).	mencionadas por Benavides et al. (2015), las cuales son: Gestión de Proveedores, Calidad, Abastecimiento y Planeación.	Planeación	<ul style="list-style-type: none"> • Agilidad de procesos • Personal capacitado • Formato de compras. 	
Rentabilidad	Es la capacidad de una determinada inversión para lograr un beneficio mayor que el retorno de la inversión después de esperar un cierto período de tiempo. Es un elemento esencial de la planificación económica y financiera porque significa tomar la decisión correcta y en esta investigación será medido mediante información documental y a través de un cuestionario aplicado una empresa de tecnología (Gil, 2017).	La rentabilidad es aquel beneficio que se obtiene de una inversión, fue medida a través de una encuesta que constó de 11 preguntas las cuales permitieron evaluar sus 2 dimensiones mencionadas por (Belloso Araujo, 2021) :Rentabilidad económica, Rentabilidad financiera.	Rentabilidad Económica Rentabilidad Financiera	<ul style="list-style-type: none"> • Rotación de inventarios • Margen neto • Evaluación de ingresos y costos • Riesgo financiero • Diversificación de cartera. 	Escala de Likert con las categorías de respuesta: Totalmente en Desacuerdo (1); en desacuerdo (2); Indiferente (3); De acuerdo (4) y Totalmente de Acuerdo (5).

ANEXO 2

INSTRUMENTO DE MEDICIÓN

ENCUESTA PAR MEDIR LA GESTION DE COMPRAS Y LA RENTABILIDAD

En el marco del proceso de culminación de la Maestría en Administración de Empresas César Vallejo de Perú, se realiza una investigación que lleva por nombre: "**La gestión de compras y su influencia en la rentabilidad de una empresa de tecnología en Guayaquil 2022**", cuyo objetivo es: determinar la influencia de la gestión de compras en la rentabilidad de una empresa de tecnología en Guayaquil. Por tal motivo, se le agradece su colaboración y participación para dar respuesta a la siguiente encuesta.

Indicaciones: Califique de 1 al 5 las siguientes preguntas bajo la siguiente escala: 1= totalmente en desacuerdo; 2= en desacuerdo; 3= neutral; 4= de acuerdo; 5= totalmente de acuerdo.

Categorías	1	2	3	4	5
Variable: Gestión de Compras					
Dimensión: Gestión de Proveedores					
1. La diversidad de proveedores le permite ser más competitivo en el mercado					
2. La empresa evalúa con eficiencia a cada uno de sus proveedores					
3. Existe negociaciones en compras, entregas, pagos, devoluciones, etc.					
4. Los acuerdos comerciales con los proveedores permiten mejorar la situación de la empresa.					
5. Los proveedores brindan garantías suficientes en la adquisición de los productos.					
6. Los productos son llevados al almacén por parte de los proveedores					
7. Existe verificación de los productos al momento de la recepción de productos					
8. La gestión de la calidad en los procesos productivos de la empresa genera ventajas a la organización					
9. Los equipos que se utilizan en la gestión de compras están en óptimas condiciones					
10. Los proveedores de la empresa cuentan con certificados de calidad para garantizar el suministro de productos al público.					
11. Los proveedores cuentan con la capacidad suficiente para abastecer los pedidos requeridos					
Dimensión: Calidad					
12. Los proveedores solucionan los reclamos en cuando a calidad de los productos de forma oportuna					
13. Se aplican penalidades a los proveedores cuando no se cumplen con las entregas					
14. Los precios de los productos adquiridos a los proveedores van acorde a la calidad de los mismos.					

15. Existen inconvenientes a la hora de realizar pedidos con algunos proveedores.					
Dimensión: Abastecimiento					
16. Se registra de forma ordenada y sistemática las existencias					
17. Existe un registro de control del stock de inventario existente					
18. Existe comunicación fluida con el departamento de ventas sobre los incrementos o caídas en la demanda de productos					
19. La cantidad óptima de pedidos se realiza de forma constante					
20. El transporte que se utiliza es ideal para llevar los productos a la empresa en la distribución					
Dimensión: Planeación					
21. Existe agilidad en los procedimientos de adquisición de productos					
22. El procedimiento de adquirir productos es económico					
23. La entrega de productos se cumple en la fecha indicada					
24. El personal está calificado para las tareas que tiene que realizar					
25. Existe un plan de compras que permita mejorar la rentabilidad en la empresa					
26. Los formatos de requerimientos son útiles dentro del área de compras					
27. Los formatos de requerimientos de control de compras permiten gestionar las compras de manera óptima y responsable					
Variable: Rentabilidad					
Dimensión: Rentabilidad Económica					
28. El área de compras prevé de forma correcta los eventos asociados a los resultados generados por la inversión de activos					
29. Se calcula y analiza los beneficios esperados por la inversión de activos					
30. Se calcula y analiza la rotación de inventarios					
31. Se proyecta de forma razonable la rentabilidad neta de la empresa					
Dimensión: Rentabilidad Financiera					
32. El área de compras considera la rentabilidad patrimonial de la empresa para las proyecciones respectivas					
33. Se evalúa periódicamente los ingresos y gastos generados en la empresa					
34. El sistema de costos proporciona información oportuna					
35. Las ventas se incrementan de acuerdo a ciertas temporadas en el año					
36. Se considera como factor decisivo la tasa de crecimiento en el mercado para las decisiones financieras					
37. Se monitorea y controla el riesgo financiero en la administración					
38. Existe diversificación de la cartera de clientes para evitar caer en riesgo de inversión					

Validador 1

CARTA DE PRESENTACION

Guayaquil, 04 de octubre de 2022

Señor:

MTF. IBARRA CARRERA OSCAR

Asunto: Validación de instrumento a través de juicio experto

Es muy grato dirigirme a usted para expresarle mi cordial saludo; asimismo, darle a conocer que en mi calidad de estudiante de la Escuela de Posgrado de la Universidad “Cesar Vallejo”, en la filial Piura, requiero validar los instrumentos con el cual recogeré la información necesaria para poder desarrollar mi investigación y optar por el título profesional de Master en Administración de Empresas.

El título de mi proyecto de investigación es: “La gestión de compras y su influencia en la rentabilidad de una empresa de tecnología en Guayaquil 2022” y es imprescindible contar con la aprobación de los instrumentos por parte de docentes especializados a fin de aplicarlos posteriormente; por ello, se ha considerado conveniente recurrir a usted, ante su anotada experiencia en temas relacionados a la línea de investigación, evaluación y aprendizaje.

El expediente de validación comprende:

- ✓ Carta de presentación.
- ✓ Matriz de consistencia.
- ✓ Operacionalización de las variables.
- ✓ Instrumentos.
- ✓ Certificado de validez de contenido del instrumento.

De antemano le quedo muy agradecida.

Atentamente


Espinoza Jaramillo Stefanía
Elizabeth Cédula N° 0927904854

FICHA DE VALIDACIÓN DE INSTRUMENTOS CUESTIONARIO SOBRE GESTIÓN DE COMPRAS Y RENTABILIDAD

Preguntas	CRITERIOS A EVALUAR										Observaciones
	Claridad		Coherencia en la estructura		Lenguaje sencillo y adecuado		Medición enfocada a lo que se busca alcanzar		Inducción al responder		
	Si	No	Si	No	Si	No	Si	No	Si	No	
Dimensión: Gestión de Proveedores											
1. La diversidad de proveedores le permite ser más competitivo en el mercado	X		X		X		X		X		
2. La empresa evalúa con eficiencia a cada uno de sus proveedores	X		X		X		X		X		
3. Existe negociaciones en compras, entregas, pagos, devoluciones, etc.	X		X		X		X		X		
4. Los acuerdos comerciales con los proveedores permiten mejorar la situación de la empresa.	X		X		X		X		X		
5. Los proveedores brindan garantías suficientes en la adquisición de los productos.	X		X		X		X		X		
6. Los productos son llevados al almacén por parte de los proveedores	X		X		X		X		X		
7. Existe verificación de los productos al momento de la recepción de productos	X		X		X		X		X		
8. La gestión de la calidad en los procesos productivos de la empresa genera ventajas a la organización	X		X		X		X		X		
9. Los equipos que se utilizan en la gestión de compras están en óptimas condiciones	X		X		X		X		X		

10. Los proveedores de la empresa cuentan con certificados de calidad para garantizar el suministro de productos al público.	X		X		X		X		X		
11. Los proveedores cuentan con la capacidad suficiente para abastecer los pedidos requeridos	X		X		X		X		X		
Dimensión: Calidad											
12. Los proveedores solucionan los reclamos en cuando a calidad de los productos de forma oportuna	X		X		X		X		X		
13. Se aplican penalidades a los proveedores cuando no se cumplen con las entregas	X		X		X		X		X		
14. Los precios de los productos adquiridos a los proveedores van acorde a la calidad de los mismos.	X		X		X		X		X		
15. Existen inconvenientes a la hora de realizar pedidos con algunos proveedores.	X		X		X		X		X		
Dimensión: Abastecimiento											
16. Se registra de forma ordenada y sistemática las existencias	X		X		X		X		X		
17. Existe un registro de control del stock de inventario existente	X		X		X		X		X		
18. Existe comunicación fluida con el departamento de ventas sobre los incrementos o caídas en la demanda de productos	X		X		X		X		X		
19. La cantidad óptima de pedidos se realiza de forma constante	X		X		X		X		X		
20. El transporte que se utiliza es ideal para llevar los productos a la empresa en la distribución	X		X		X		X		X		

Dimensión: Planeación											
21. Existe agilidad en los procedimientos de adquisición de productos	X		X		X		X		X		
22. El procedimiento de adquirir productos es económico	X		X		X		X		X		
23. La entrega de productos se cumplen la fecha indicada	X		X		X		X		X		
24. El personal está calificado para las tareas que tiene que realizar	X		X		X		X		X		
25. Existe un plan de compras que permita mejorar la rentabilidad en la empresa	X		X		X		X		X		
26. Los formatos de requerimientos son útiles dentro del área de compras	X		X		X		X		X		
27. Los formatos de requerimientos de control de compras permiten gestionar las compras de manera óptima y responsable	X		X		X		X		X		
Dimensión: Rentabilidad Económica											
28. El área de compras prevé de forma correcta los eventos asociados a los resultados generados por la inversión de activos	X		X		X		X		X		
29. Se calcula y analiza los beneficios esperados por la inversión de activos	X		X		X		X		X		
30. Se calcula y analiza la rotación de inventarios	X		X		X		X		X		
31. Se proyecta de forma razonable la rentabilidad neta de la empresa	X		X		X		X		X		
Dimensión: Rentabilidad Financiera											
32. El área de compras considera la rentabilidad patrimonial de la empresa para las proyecciones	X		X		X		X		X		

respectivas												
33. Se evalúa periódicamente los ingresos y gastos generados en la empresa	X		X		X		X		X			
34. El sistema de costos proporciona información oportuna	X		X		X		X		X			
35. Las ventas se incrementan de acuerdo a ciertas temporadas en el año	X		X		X		X		X			
36. Se considera como factor decisivo la tasa de crecimiento en el mercado para las decisiones financieras	X		X		X		X		X			
37. Se monitorea y controla el riesgo financiero en la administración	X		X		X		X		X			
38. Existe diversificación de la cartera de clientes para evitar caer en riesgo de inversión	X		X		X		X		X			
ASPECTOS GENERALES							Si	No	Observaciones			
El instrumento está apto para responder de forma clara y precisa							X					
Las preguntas están orientadas a alcanzar el objetivo propuesto							X					
Las preguntas están estructuradas con una secuencia lógica							X					
El número de preguntas permite recoger suficiente información Si considera lo contrario, sugiera el número indicado de preguntas a añadir							X					
VALIDEZ												
APLICABLE					X	NO APLICABLES						
APLICABLE												
Validado por:		MBA. IBARRA CARRERA OSCAR					C.I. 1204213902			Fecha: 27/09/2022		
Institución			Universidad de Guayaquil			Grado Académico:		Magister en Tributación y Finanzas				
Años de experiencia profesional					9	Teléfono:			+593 995146465			
Firma:			 <p>Firmado electrónicamente por: OSCAR SIMON IBARRA CARRERA</p>				e-mail:			economia1978@hotmail.com		

Validador 2

CARTA DE PRESENTACION

Guayaquil, 04 de octubre de 2022

Señor:

MBA. Hidalgo Washington

Asunto: Validación de instrumento a través de juicio experto

Es muy grato dirigirme a usted para expresarle mi cordial saludo; asimismo, darle a conocer que en mi calidad de estudiante de la Escuela de Posgrado de la Universidad "Cesar Vallejo", en la filial Piura, requiero validar los instrumentos con el cual recogeré la información necesaria para poder desarrollar mi investigación y optar por el título profesional de Master en Administración de Empresas.

El título de mi proyecto de investigación es: "La gestión de compras y su influencia en la rentabilidad de una empresa de tecnología en Guayaquil 2022" y es imprescindible contar con la aprobación de los instrumentos por parte de docentes especializados a fin de aplicarlos posteriormente; por ello, se ha considerado conveniente recurrir a usted, ante su anotada experiencia en temas relacionados a la línea de investigación, evaluación y aprendizaje.

El expediente de validación comprende:

- ✓ Carta de presentación.
- ✓ Matriz de consistencia.
- ✓ Operacionalización de las variables.
- ✓ Instrumentos.
- ✓ Certificado de validez de contenido del instrumento.

De antemano le quedo muy agradecida.

Atentamente


Espinoza Jaramillo Stefanía
Elizabeth Cédula N°
0927904854

FICHA DE VALIDACIÓN DE INSTRUMENTOS CUESTIONARIO SOBRE GESTIÓN DE COMPRAS Y RENTABILIDAD

Preguntas	CRITERIOS A EVALUAR										Observaciones
	Claridad		Coherencia en la estructura		Lenguaje sencillo y adecuado		Medición enfocada a lo que se busca alcanzar		Inducción al responder		
	Si	No	Si	No	Si	No	Si	No	Si	No	
Dimensión: Gestión de Proveedores											
1. La diversidad de proveedores le permite ser más competitivo en el mercado	X		X		X		X		X		
2. La empresa evalúa con eficiencia a cada uno de sus proveedores	X		X		X		X		X		
3. Existe negociaciones en compras, entregas, pagos, devoluciones, etc.	X		X		X		X		X		
4. Los acuerdos comerciales con los proveedores permiten mejorar la situación de la empresa.	X		X		X		X		X		
5. Los proveedores brindan garantías suficientes en la adquisición de los productos.	X		X		X		X		X		
6. Los productos son llevados al almacén por parte de los proveedores	X		X		X		X		X		
7. Existe verificación de los productos al momento de la recepción de productos	X		X		X		X		X		
8. La gestión de la calidad en los procesos productivos de la empresa genera ventajas a la organización	X		X		X		X		X		
9. Los equipos que se utilizan en la gestión de compras están en óptimas condiciones	X		X		X		X		X		

10. Los proveedores de la empresa cuentan con certificados de calidad para garantizar el suministro de productos al público.	X		X		X		X		X		
11. Los proveedores cuentan con la capacidad suficiente para abastecer los pedidos requeridos	X		X		X		X		X		
Dimensión: Calidad											
12. Los proveedores solucionan los reclamos en cuando a calidad de los productos de forma oportuna	X		X		X		X		X		
13. Se aplican penalidades a los proveedores cuando no se cumplen con las entregas	X		X		X		X		X		
14. Los precios de los productos adquiridos a los proveedores van acorde a la calidad de los mismos.	X		X		X		X		X		
15. Existen inconvenientes a la hora de realizar pedidos con algunos proveedores.	X		X		X		X		X		
Dimensión: Abastecimiento											
16. Se registra de forma ordenada y sistemática las existencias	X		X		X		X		X		
17. Existe un registro de control del stock de inventario existente	X		X		X		X		X		
18. Existe comunicación fluida con el departamento de ventas sobre los incrementos o caídas en la demanda de productos	X		X		X		X		X		
19. La cantidad óptima de pedidos se realiza de forma constante	X		X		X		X		X		
20. El transporte que se utiliza es ideal para llevar los productos a la empresa en la distribución	X		X		X		X		X		
Dimensión: Planeación											

21. Existe agilidad en los procedimientos de adquisición de productos	X		X		X		X		X		
22. El procedimiento de adquirir productos es económico	X		X		X		X		X		
23. La entrega de productos se cumple en la fecha indicada	X		X		X		X		X		
24. El personal está calificado para las tareas que tiene que realizar	X		X		X		X		X		
25. Existe un plan de compras que permita mejorar la rentabilidad en la empresa	X		X		X		X		X		
26. Los formatos de requerimientos son útiles dentro del área de compras	X		X		X		X		X		
27. Los formatos de requerimientos de control de compras permiten gestionar las compras de manera óptima y responsable	X		X		X		X		X		
Dimensión: Rentabilidad Económica											
28. El área de compras prevé de forma correcta los eventos asociados a los resultados generados por la inversión de activos	X		X		X		X		X		
29. Se calcula y analiza los beneficios esperados por la inversión de activos	X		X		X		X		X		
30. Se calcula y analiza la rotación de inventarios	X		X		X		X		X		
31. Se proyecta de forma razonable la rentabilidad neta de la empresa	X		X		X		X		X		
Dimensión: Rentabilidad Financiera											
32. El área de compras considera la rentabilidad patrimonial de la empresa para las proyecciones respectivas	X		X		X		X		X		

33. Se evalúa periódicamente los ingresos y gastos generados en la empresa	X		X		X		X		X		
34. El sistema de costos proporciona información oportuna	X		X		X		X		X		
35. Las ventas se incrementan de acuerdo a ciertas temporadas en el año	X		X		X		X		X		
36. Se considera como factor decisivo la tasa de crecimiento en el mercado para las decisiones financieras	X		X		X		X		X		
37. Se monitorea y controla el riesgo financiero en la administración	X		X		X		X		X		
38. Existe diversificación de la cartera de clientes para evitar caer en riesgo de inversión	X		X		X		X		X		
ASPECTOS GENERALES							Si	No	Observaciones		
El instrumento está apto para responder de forma clara y precisa							X				
Las preguntas están orientadas a alcanzar el objetivo propuesto							X				
Las preguntas están estructuradas con una secuencia lógica							X				
El número de preguntas permite recoger suficiente información Si considera lo contrario, sugiera el número indicado de preguntas a añadir							X				
VALIDEZ											
APLICABLE					X	NO APLICABLES					
APLICABLE											
Validado por:		MBA. Hidalgo Washington					C.I. 0918487646			Fecha: 27/09/2022	
Institución			Universidad de Guayaquil			Grado Académico:		Magister en Administración de Empresas			
Años de experiencia profesional					15	Teléfono:			+593 986900232		
Firma:		 <p>Firmado electrónicamente por: WASHINGTON AURELIO HIDALGO HIDALGO</p>					e-mail:			<p>washington.hidalgo@ug.edu.ec</p>	

Validador 3

CARTA DE PRESENTACION

Guayaquil, 04 de octubre de 2022

Señor:

DR. URDANETA MONTIEL ARMANDO

Asunto: Validación de instrumento a través de juicio experto

Es muy grato dirigirme a usted para expresarle mi cordial saludo; asimismo, darle a conocer que en mi calidad de estudiante de la Escuela de Posgrado de la Universidad "Cesar Vallejo", en la filial Piura, requiero validar los instrumentos con el cual recogeré la información necesaria para poder desarrollar mi investigación y optar por el título profesional de Master en Administración de Empresas.

El título de mi proyecto de investigación es: "La gestión de compras y su influencia en la rentabilidad de una empresa de tecnología en Guayaquil 2022" y es imprescindible contar con la aprobación de los instrumentos por parte de docentes especializados a fin de aplicarlos posteriormente; por ello, se ha considerado conveniente recurrir a usted, ante su anotada experiencia en temas relacionados a la línea de investigación, evaluación y aprendizaje.

El expediente de validación comprende:

- ✓ Carta de presentación.
- ✓ Operacionalización de las variables.
- ✓ Instrumentos.
- ✓ Certificado de validez de contenido del instrumento.

De antemano le quedo muy agradecida.

Atentamente

Espinoza Jaramillo Stefanía Elizabeth
Cédula N° 0927904854

FICHA DE VALIDACIÓN DE INSTRUMENTOS CUESTIONARIO SOBRE GESTIÓN DE COMPRAS Y RENTABILIDAD

Preguntas	CRITERIOS A EVALUAR										Observaciones
	Claridad		Coherencia en la estructura		Lenguaje sencillo y adecuado		Medición enfocada a lo que se busca alcanzar		Inducción al responder		
	Si	No	Si	No	Si	No	Si	No	Si	No	
Dimensión: Gestión de Proveedores											
1. La diversidad de proveedores le permite ser más competitivo en el mercado	X		X		X		X		X		
2. La empresa evalúa con eficiencia a cada uno de sus proveedores	X		X		X		X		X		
3. Existe negociaciones en compras, entregas, pagos, devoluciones, etc.	X		X		X		X		X		
4. Los acuerdos comerciales con los proveedores permiten mejorar la situación de la empresa.	X		X		X		X		X		
5. Los proveedores brindan garantías suficientes en la adquisición de los productos.	X		X		X		X		X		
6. Los productos son llevados al almacén por parte de los proveedores	X		X		X		X		X		
7. Existe verificación de los productos al momento de la recepción de productos	X		X		X		X		X		
8. La gestión de la calidad en los procesos productivos de la empresa genera ventajas a la organización	X		X		X		X		X		
9. Los equipos que se utilizan en la gestión de compras están en óptimas condiciones	X		X		X		X		X		

10. Los proveedores de la empresa cuentan con certificados de calidad para garantizar el suministro de productos al público.	X		X		X		X		X		
11. Los proveedores cuentan con la capacidad suficiente para abastecer los pedidos requeridos	X		X		X		X		X		
Dimensión: Calidad											
12. Los proveedores solucionan los reclamos en cuando a calidad de los productos de forma oportuna	X		X		X		X		X		
13. Se aplican penalidades a los proveedores cuando no se cumplen con las entregas	X		X		X		X		X		
14. Los precios de los productos adquiridos a los proveedores van acorde a la calidad de los mismos.	X		X		X		X		X		
15. Existen inconvenientes a la hora de realizar pedidos con algunos proveedores.	X		X		X		X		X		
Dimensión: Abastecimiento											
16. Se registra de forma ordenada y sistemática las existencias	X		X		X		X		X		
17. Existe un registro de control del stock de inventario existente	X		X		X		X		X		
18. Existe comunicación fluida con el departamento de ventas sobre los incrementos o caídas en la demanda de productos	X		X		X		X		X		
19. La cantidad óptima de pedidos se realiza de forma constante	X		X		X		X		X		
20. El transporte que se utiliza es ideal para llevar los productos a la empresa en la distribución	X		X		X		X		X		
Dimensión: Planeación											

21. Existe agilidad en los procedimientos de adquisición de productos	X		X		X		X		X		
22. El procedimiento de adquirir productos es económico	X		X		X		X		X		
23. La entrega de productos se cumple en la fecha indicada	X		X		X		X		X		
24. El personal está calificado para las tareas que tiene que realizar	X		X		X		X		X		
25. Existe un plan de compras que permita mejorar la rentabilidad en la empresa	X		X		X		X		X		
26. Los formatos de requerimientos son útiles dentro del área de compras	X		X		X		X		X		
27. Los formatos de requerimientos de control de compras permiten gestionar las compras de manera óptima y responsable	X		X		X		X		X		
Dimensión: Rentabilidad Económica											
28. El área de compras prevé de forma correcta los eventos asociados a los resultados generados por la inversión de activos	X		X		X		X		X		
29. Se calcula y analiza los beneficios esperados por la inversión de activos	X		X		X		X		X		
30. Se calcula y analiza la rotación de inventarios	X		X		X		X		X		
31. Se proyecta de forma razonable la rentabilidad neta de la empresa	X		X		X		X		X		
Dimensión: Rentabilidad Financiera											
32. El área de compras considera la rentabilidad patrimonial de la empresa para las proyecciones respectivas	X		X		X		X		X		

33. Se evalúa periódicamente los ingresos y gastos generados en la empresa	X		X		X		X		X		
34. El sistema de costos proporciona información oportuna	X		X		X		X		X		
35. Las ventas se incrementan de acuerdo a ciertas temporadas en el año	X		X		X		X		X		
36. Se considera como factor decisivo la tasa de crecimiento en el mercado para las decisiones financieras	X		X		X		X		X		
37. Se monitorea y controla el riesgo financiero en la administración	X		X		X		X		X		
38. Existe diversificación de la cartera de clientes para evitar caer en riesgo de inversión	X		X		X		X		X		
ASPECTOS GENERALES							Si	No	Observaciones		
El instrumento está apto para responder de forma clara y precisa							X				
Las preguntas están orientadas a alcanzar el objetivo propuesto							X				
Las preguntas están estructuradas con una secuencia lógica							X				
El número de preguntas permite recoger suficiente información Si considera lo contrario, sugiera el número indicado de preguntas a añadir							X				
VALIDEZ											
APLICABLE					X	NO APLICABLES					
APLICABLE											
Validado por:		DR. URDANETA MONTIEL ARMANDO					C.I. 0963123286			Fecha: 27/09/2022	
Institución			Universidad de Zulia			Grado Académico: Doctor en Ciencias Económicas					
Años de experiencia profesional					24	Teléfono:			+593 993884731		
Firma:						e-mail: aurdaneta@umet.edu.ec					

ANEXO 3

Confiabilidad y validez de instrumento

Confiabilidad del cuestionario sobre Gestión de Compras y Rentabilidad

Variable Gestión de Compras

Estadísticas de fiabilidad

	Alfa de Cronbach basada en elementos estandarizados	
Alfa de Cronbach		N de elementos
,979	,981	27

Estadísticas de total de elemento

	Media de escala si el elemento se ha suprimido	Varianza de escala si el elemento se ha suprimido	Correlación total de elementos corregida	Correlación múltiple al cuadrado	Alfa de Cronbach si el elemento se ha suprimido
GP1	102,08	457,732	,813	.	,978
GP2	102,46	460,346	,755	.	,979
GP3	102,33	454,667	,880	.	,978
GP4	101,96	457,955	,795	.	,979
GP5	102,42	458,775	,814	.	,978
GP6	102,29	455,259	,779	.	,979
GP7	102,37	457,288	,759	.	,979
GP8	102,17	460,058	,771	.	,979
GP9	102,25	454,109	,863	.	,978
GP10	102,33	456,232	,803	.	,978
GP11	102,37	455,027	,848	.	,978
CAL1	102,58	452,428	,865	.	,978
CAL2	102,92	459,210	,552	.	,980

CAL3	102,17	453,101	,905	.	,978
CAL4	103,00	460,870	,555	.	,980
ABAST1	102,54	454,172	,837	.	,978
ABAST2	102,25	456,717	,800	.	,978
ABAST3	102,46	456,520	,852	.	,978
ABAST4	102,62	455,375	,859	.	,978
ABAST5	102,33	455,275	,864	.	,978
PLAN1	102,67	462,493	,795	.	,979
PLAN2	102,71	454,650	,820	.	,978
PLAN3	102,79	456,607	,764	.	,979
PLAN4	102,71	454,911	,814	.	,978
PLAN5	102,71	459,433	,778	.	,979
PLAN6	102,71	456,303	,857	.	,978
PLAN7	102,62	456,679	,757	.	,979

Variable Rentabilidad

Estadísticas de fiabilidad

Alfa de Cronbach	Alfa de Cronbach basada en elementos estandarizados	N de elementos
,939	,939	11

Estadísticas de total de elemento

	Media de escala si el elemento se ha suprimido	Varianza de escala si el elemento se ha suprimido	Correlación total de elementos corregida	Correlación múltiple al cuadrado	Alfa de Cronbach si el elemento se ha suprimido
RENT1	40,58	40,601	,667	,850	,936

RENT2	40,58	39,210	,763	,901	,932
RENT3	40,54	40,955	,655	,613	,936
RENT4	40,29	39,781	,642	,736	,937
RENT5	40,50	38,870	,796	,830	,931
RENT6	40,38	37,810	,831	,955	,929
RENT7	40,58	38,514	,778	,917	,932
RENT8	40,21	40,259	,616	,842	,938
RENT9	40,58	39,123	,772	,765	,932
RENT10	40,42	38,601	,832	,896	,929
RENT11	40,33	38,145	,776	,946	,932

Plantilla de Confiabilidad Cuestionario

No.	GP1	GP2	GP3	GP4	GP5	GP6	GP7	GP8	GP9	GP10	GP11	CAL1	CAL2	CAL3	CAL4	CAL5	ABAST1	ABAST2	ABAST3	ABAST4	PLAN1	PLAN2	PLAN3	PLAN4	PLAN5	PLAN6	PLAN7	RENT1	RENT2	RENT3									
1	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4									
2	5	4	4	5	5	5	5	4	4	3	4	3	4	2	4	5	4	3	4	3	3	3	4	3	4	4	5	4	5	4	4	5							
3	4	4	5	5	4	5	5	5	4	4	5	5	3	5	2	5	5	5	4	5	4	4	5	5	3	3	5	5	4	5	5	3	5	4	5				
4	5	3	4	4	5	4	5	4	5	4	4	4	5	5	5	4	4	4	5	4	4	4	4	5	5	4	5	4	4	5	4	4	4	4					
5	4	3	4	4	3	3	4	4	4	3	4	4	3	4	4	3	3	4	4	4	3	2	4	2	4	3	4	5	3	3	2	4	3	4	2				
6	5	4	5	5	4	5	3	4	5	5	5	5	5	5	2	4	4	4	4	5	5	5	5	4	4	4	5	5	3	5	4	5	4	5	5	5			
7	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	3	3	3	3	3	3	3	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5			
8	5	4	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	4	5	4	5	5	5	5	5	5	4	4	4	5	5	4	4	5	5	4	5	4	5	4	5	5		
9	5	4	4	5	4	5	5	4	4	3	3	4	5	5	4	4	5	3	3	4	4	4	3	4	3	4	4	4	5	4	5	5	5	4	5	4	5	4	
10	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4		
11	5	5	4	5	4	5	3	5	4	4	4	2	2	3	2	5	5	4	4	4	3	3	2	2	2	2	2	2	4	4	3	4	3	3	3	3	2	2	3
12	5	4	5	5	5	3	3	4	4	5	5	4	1	4	2	3	3	5	3	5	4	4	3	3	3	3	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4		
13	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	
14	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	4	4	4	4	5	4	4	4	5	5	4	4	5
15	4	5	4	5	4	5	5	5	5	5	5	4	5	5	3	4	5	4	4	4	4	5	3	4	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4	5	3	4	5	
16	4	4	4	5	4	3	4	5	3	4	4	3	2	4	3	4	4	4	3	3	4	3	3	4	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4	3	5	4	4	4
17	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
18	4	3	3	5	4	5	4	4	3	4	4	3	3	4	3	2	3	3	3	3	3	4	3	3	4	3	3	3	3	2	3	4	3	3	4	4	4	4	
19	5	5	5	5	4	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	4	4	4	4	5	5	5	4	4	5	5	5	5	
20	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	

ANEXO 4

Carta de consentimiento



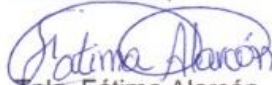
Guayaquil, septiembre 2022

Señores:
Universidad Cesar Vallejo
Filial Piura

Estimados reciban un cordial saludo y a la vez, habiendo recibido la carta de la Srta. Stefania Elizabeth Espinoza Jaramillo con C.I. 0927904854 , estudiante de maestría de su prestigiosa institución y que viene realizando un trabajo de investigación sobre "La gestión de compras y su influencia en la rentabilidad de una empresa de tecnología en Guayaquil 2022", para obtener el Título de Maestra en Administración de Empresas, les comunicamos que hemos aprobado y le brindaremos toda la apertura para que ella pueda aplicar los instrumentos necesarios con el fin de obtener la información que permita dar seguimiento a su investigación en nuestra empresa.

Agradezco a usted su atención a la presente.

Atentamente,



Ing. Fátima Alarcón

Gerente Retail
Jaopac S.A.



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

ESCUELA DE POSGRADO

MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS - MBA

Declaratoria de Autenticidad del Asesor

Yo, MENDIVEZ ESPINOZA YVAN ALEXANDER, docente de la ESCUELA DE POSGRADO MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS - MBA de la UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO SAC - PIURA, asesor de Tesis titulada: "LA GESTIÓN DE COMPRAS Y SU INFLUENCIA EN LA RENTABILIDAD DE UNA EMPRESA DE TECNOLOGÍA EN GUAYAQUIL 2022", cuyo autor es ESPINOZA JARAMILLO STEFANIA ELIZABETH, constato que la investigación tiene un índice de similitud de 19.00%, 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.

PIURA, 05 de Enero del 2023

Apellidos y Nombres del Asesor:	Firma
MENDIVEZ ESPINOZA YVAN ALEXANDER DNI: 19188655 ORCID: 0000-0002-7848-7002	Firmado electrónicamente por: MENDIVEZ el 10-01- 2023 07:38:59

Código documento Trilce: TRI - 0510734