



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

ESCUELA DE POSGRADO

PROGRAMA ACADÉMICO DE DOCTORADO EN ADMINISTRACIÓN

Logística de abastecimiento y las ventajas competitivas generadas en la Red Asistencial
Ancash – EsSalud, 2019

TESIS PARA OBTENER EL GRADO ACADÉMICO DE:
Doctor en Administración

AUTOR:

Mg. Eberth Arquímedes Pereda Chávez (ORCID: 0000-0001-9282-1508)

ASESORA:

Dra. Carmen Elena Carbonell García (ORCID: 0000-0001-9026-2714)

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Modelo de Herramientas Gerenciales

CHIMBOTE - PERÚ

2020

A

Mi padre, quien goza de la gloria del señor y **madre** quienes, con sus enseñanzas y sabios consejos, han guiado mi destino por la senda del bien.

Eberth

A

Priscilla, mi hija

Julio, María, Betty y Dante, mis hermanos,
por su apoyo y aliento para el logro de mis
objetivos.

A

Mis profesores, mi gratitud por compartir
conocimientos y enseñanzas.

El autor

PÁGINA DEL JURADO

Declaratoria de autenticidad

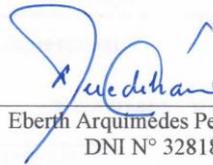
Yo, Eberth Arquímedes Pereda Chávez, estudiante de la Escuela de Posgrado, del programa de Doctorado en Administración, de la Universidad César Vallejo, Sede Chimbote; presento mi trabajo académico titulado: “Logística de abastecimiento y las ventajas competitivas generadas en la Red Asistencial Ancash – EsSalud, 2019”, en 149 folios para la obtención del grado académico de Doctor en Administración, es de mi autoría.

Por tanto, declaro lo siguiente:

- He mencionado todas las fuentes empleadas en el presente trabajo de investigación, identificando correctamente toda cita textual o de paráfrasis proveniente de otras fuentes, de acuerdo con lo establecido por las normas de elaboración de trabajos académicos.
- No he utilizado ninguna otra fuente distinta de aquellas expresamente señaladas en este trabajo.
- Este trabajo de investigación no ha sido previamente presentado completa ni parcialmente para la obtención de otro grado académico o título profesional.
- Soy consciente de que mi trabajo puede ser revisado electrónicamente en búsqueda de plagios.

De encontrar uso de material intelectual ajeno sin el debido reconocimiento de su fuente o autor, me someto a las sanciones que determinen el procedimiento disciplinario.

Chimbote, enero del 2020



Eberth Arquímedes Pereda Chávez
DNI N° 32818506

Índice

	Página
Carátula	i
Dedicatoria	ii
Agradecimiento	iii
Página del Jurado	iv
Declaratoria de autenticidad	v
Índice	vi
Índice de tablas	vii
Índice de figuras	ix
RESUMEN	x
ABSTRACT	xi
RESUMO	xii
I. INTRODUCCIÓN	1
II. MÉTODO	25
2.1 Tipo y diseño de investigación	25
2.2 Operacionalización de variables	25
2.3 Población, muestra y muestreo	27
2.4 Técnica e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad	28
2.5 Procedimientos	29
2.6 Método de análisis de datos	29
2.7 Aspectos éticos	30
III. RESULTADOS	31
IV. DISCUSIÓN	51
V. CONCLUSIONES	65
VI. RECOMENDACIONES	67
VII. PROPUESTA	69
REFERENCIAS	73
ANEXOS	80
Anexo 1: Matriz de consistencia	81
Anexo 2: Instrumentos	82
Anexo 3: Validez y confiabilidad	102
Anexo 4: Autorización de la institución donde se aplicó la investigación	118
Anexo 5: Base de datos	119
Anexo 6: Artículo científico	121
Anexo 7: Declaración Jurada de Autoría y Autorización para Publicación del Artículo Científico.	131
Anexo 8: Taller Plan de Mejora	132
Anexo 9: Pantalla de Turnitin	134
Anexo 10: Acta de Aprobación de Originalidad de la Tesis	135
Anexo 11: Formulario de Autorización para la Publicación Electrónica de la Tesis	136
Anexo 12: Autorización de la Revisión Final del Trabajo de Investigación	137

Índice de Tablas

		Página
Tabla 1	Resumen de resultados promedios de la aplicación de instrumentos de variable logística de abastecimiento	31
Tabla 2	Resumen de resultados promedios de la aplicación de instrumentos de variable logística de abastecimiento	32
Tabla 3	Nivel de aplicación de la logística de abastecimiento en la Red Asistencial Ancash – EsSalud, 2019.	33
Tabla 4	Nivel de aplicación de las dimensiones de la logística de abastecimiento en la Red Asistencial Ancash – EsSalud, 2019.	33
Tabla 5	Caracterización de la logística de abastecimiento en la Red Asistencial Ancash – EsSalud, 2019.	34
Tabla 6	Nivel de las ventajas competitivas en la Red Asistencial Ancash – EsSalud, 2019.	35
Tabla 7	Nivel de las dimensiones de las ventajas competitivas en la Red Asistencial Ancash – EsSalud, 2019.	35
Tabla 8	Caracterización de las ventajas competitivas en la Red Asistencial Ancash – EsSalud, 2019.	36
Tabla 9	Prueba de Normalidad de Kolmogorov Smirnov de la logística de abastecimiento y ventajas competitivas en la Red Asistencial Ancash – EsSalud, 2019.	37
Tabla 10	Las compras y su relación con las ventajas competitivas en la Red Asistencial Ancash – EsSalud, 2019.	38
Tabla 11	Correlación de las compras con las ventajas competitivas en la Red Asistencial Ancash – EsSalud, 2019.	39
Tabla 12	La gestión de proveedores y su relación con las ventajas competitivas en la Red Asistencial Ancash – EsSalud, 2019.	40
Tabla 13	Correlación de la gestión de proveedores con las ventajas competitivas en la Red Asistencial Ancash – EsSalud, 2019.	41
Tabla 14	La gestión de stocks y su relación con las ventajas competitivas en la Red Asistencial Ancash – EsSalud, 2019.	42
Tabla 15	Correlación de la gestión de stocks con las ventajas competitivas en la Red Asistencial Ancash – EsSalud, 2019.	43
Tabla 16	El almacenamiento y su relación con las ventajas competitivas en la Red Asistencial Ancash – EsSalud, 2019.	44
Tabla 17	Correlación del almacenamiento con las ventajas competitivas en la Red Asistencial Ancash – EsSalud, 2019.	45
Tabla 18	Caracterización de la diferenciación del servicio en la Red Asistencial Ancash – EsSalud, 2019.	46

Tabla 19	Caracterización de líder en costos en la Red Asistencial Ancash – EsSalud, 2019.	47
Tabla 20	La logística de abastecimiento y su relación con las ventajas competitivas en la Red Asistencial Ancash – EsSalud, 2019.	48
Tabla 21	Correlación de la logística de abastecimiento con las ventajas competitivas en la Red Asistencial Ancash – EsSalud, 2019.	49

Índice de figuras

		Página
Figura 1	Correlación de las compras con las ventajas competitivas en la Red Asistencial Ancash – EsSalud, 2019	39
Figura 2	Correlación de la gestión de proveedores con las ventajas competitivas en la Red Asistencial Ancash – EsSalud, 2019	41
Figura 3	Correlación de la gestión de stocks con las ventajas competitivas en la Red Asistencial Ancash – EsSalud, 2019	43
Figura 4	Correlación del almacenamiento con las ventajas competitivas en la Red Asistencial Ancash – EsSalud, 2019	45
Figura 5	Correlación de la logística de abastecimiento con las ventajas competitivas en la Red Asistencial Ancash – EsSalud, 2019	50

RESUMEN

El propósito de la presente investigación es describir la logística de abastecimiento y su relación con las ventajas competitivas en la Red Asistencial Ancash – EsSalud, 2019. La investigación es de tipo no experimental, método mixto y diseño descriptivo – correlacional. La población ha estado conformada por 60 funcionarios que laboran en centros asistenciales del ámbito de la Red Asistencial Ancash – EsSalud, la misma que ha sido considerada como muestra de estudio. Las técnicas utilizadas para el recojo de la información han sido la encuesta, entrevista y técnica documental; así mismo, se ha usado como instrumentos el cuestionario, certificado mediante el juicio de expertos y prueba piloto, también la guía de entrevista y la guía de análisis documental. Para analizar los datos se ha utilizado la estadística descriptiva, efectuándose un análisis y explicación descriptiva de cada variable; así mismo, se ha realizado la Prueba de Normalidad de Kolmogorov Smirnov, para demostrar la distribución de datos y la hipótesis ha sido verificada mediante la prueba no paramétrica Correlación de Spearman.

El resultado obtenido con relación al objetivo general de estudio, evidencia el coeficiente de correlación de Spearman es $R_{ho} = 0.807$, existiendo una alta correlación positiva con nivel de significancia menor al 1% ($p < 0.01$), lo cual indica que, la logística de abastecimiento contribuye a generar ventajas competitivas en la Red Asistencial Ancash – EsSalud, aprobándose de esta manera la hipótesis de estudio.

Palabras clave: Logística, competitividad, estrategia, estrategia competitiva

ABSTRACT

The purpose of the present investigation is to describe the logistics supply and its relationship with the competitive advantages in the Ancash - EsSalud Healthcare Network, 2019. The research is non-experimental, mixed method and descriptive - correlational design. The population has been made up of 60 officials who work in healthcare centers within the scope of the Ancash - EsSalud Healthcare Network, which has been determined as a study sample. The techniques used to collect the information have been the survey, interview and documentary technique, as well as the questionnaire, certified through expert judgment and pilot test, as well as the interview guide and the analysis guide. Documentary. To analyze the data, descriptive statistics have been used, making an analysis and descriptive explanation of each variable; Likewise, the Kolmogorov Smirnov Normality Test has been carried out, to demonstrate the distribution of data and the hypothesis has been verified by the non-parametric Spearman Correlation test.

The result obtained in relation to the general objective of the study shows the Spearman correlation coefficient is $Rho = 0.807$, with a high positive correlation with a level of significance of less than 1% ($p < 0.01$), which indicates that the logistics supply contribute to generate competitive advantages in the Ancash - EsSalud Healthcare Network, thus approving the study hypothesis.

Keywords: Logistics, competitiveness, strategy, competitive strategy

RESUMO

O objetivo de presente investigação é descrever a logística de suprimentos e sua relação com as vantagens competitivas na Rede de Assistência Ancash – EsSalud, 2019. A pesquisa é não experimental, método misto e desing descritivo – correlacional. A população é composta por 60 funcionários que trabalham em centros de saúde no âmbito da Rede de Assistência Ancash – EsSalud, considerada uma amostra de estudo. As técnicas utilizadas para coletar as informações foram a pesquisa, entrevista e técnica documental; da mesma forma, o questionário, certificado por julgamento de especialistas e teste piloto, bem como o guia de entrevistas e o guia de análise de documentos foram utilizados como instrumentos. Para analisar os dados, utilizou-se estatística descritiva, fazendo uma análise e explicação descritiva de cada variável; da mesma forma, foi realizado o Teste de Normalidade Kolmogorov Smirnov, para demonstrar a distribuição dos dados e a hipótese foi verificada pelo teste não paramétrico de Correlação de Spearman.

O resultado obtido em relação ao objetivo geral do estudo mostra que o coeficiente de correlação de Spearman é $Rho = 0,807$, com alta correlação positiva com nível de significância inferior a 1% ($p < 0,01$), o que indica que, logística de suprimentos contribui para gerar vantagens competitivas na Rede de Assistência Ancash – EsSalud, aprovando a hipótese do estudo.

Palavras-chave: Logística, competitividade, estratégia, estratégia competitiva.

I. INTRODUCCIÓN

En las tres últimas décadas (1990-2019), se han desarrollado nuevas prácticas de gestión logística empresarial, principalmente en Japón, Estados Unidos de Norteamérica y algunos países que pertenecen a la Comunidad Económica Europea. América latina, países como Brasil, Chile, Colombia e inclusive el nuestro, no han sido del todo ajenos a este fenómeno. En este contexto, de manera sostenida, se está entendiendo con mayor amplitud la logística en un espacio de alta competitividad no sólo nacional, sino internacional. La apertura al libre comercio originó diversos cambios en las decisiones sobre producción y localización, a consecuencia de la competencia global, los mismos que permitieron optimizar la producción y a una nueva estructura de los mercados.

El desarrollo y evolución del sistema logístico, se debe principalmente a aspectos tales como: la segmentación de la producción, producción manejable, localización de plantas, internet, relaciones óptimas y estratégicas de colaboración (clientes - proveedores), mejora continua; toda empresa e institución, con la finalidad de garantizar sus operaciones y funcionamiento, requiere proveer del mercado –interno y externo-, diversas materias primas, insumos y otros materiales para realizar el proceso de producción o transformación; siendo la logística de abastecimiento la encargada de proveer tales recursos y por tanto, ésta actividad alcanza relevancia en la operatividad en la empresa, considerando aspectos inherentes a los costos de producción y para atender de mejor manera al consumidor.

Ante tal variación en la función de abastecimiento, el rol de los proveedores adquirió mayor relevancia y trascendencia y se pusieron en realce las relaciones e instrumentos entre ambos. Esta cercana relación o coordinación entre cliente y proveedores estratégicos, permite facilitar el trabajo y mejora en la eficiencia de servicios o productos ofertados. Así mismo, los recursos materiales representan un alto porcentaje en el valor del producto terminado o prestación de servicio, por tanto, hay que considerar la importancia actual de la logística de abastecimiento. Ésta es la razón y motivo que la gestión del abastecimiento es un instrumento competitivo clave para las empresas e instituciones.

En éste contexto, muchas empresas e instituciones en el país, han englobado la importancia determinante del adecuado abastecimiento, han reestructurado las competencias del cargo, así como también han modificado los métodos tradicionales de suministro y las

relaciones comerciales con proveedores, permitiendo un mejor enfoque o visión integradora en mencionado proceso de abastecimiento; así como también, mediante el reforzamiento de la cooperación entre sus distintos agentes, para implementar mejoras, asignar funciones y establecer roles en las diferentes etapas del suministro, las empresas generan mayor valor y logran posicionarse con mejor competitividad en los mercados.

Sin embargo, la poca credibilidad y confianza en los diferentes organismos públicos como gestor de recursos, en la perspectiva de alcanzar el bienestar de los ciudadanos, requiere de una mayor exigencia por parte estado que permita alcanzar mejores estándares e indicadores de calidad, para lograr una mejor cobertura en otorgar los servicios que se ofertan a los ciudadanos; por tanto, se requiere preceptos éticos, transparentes, eficaces y eficientes, García (2007). La modernización de la gerencia pública, debe tener como propósito fundamental lograr que el estado peruano se ocupe de mejor manera y atienda de modo más oportuno a los usuarios que concurren a los diferentes organismos públicos, cuyas actividades deben estar integradas, concatenadas y diligentes de modo descentralizado, con competencia y presencia en los diferentes lugares del territorio nacional, con patrones de calidad en el servicio prestado y a costos razonables en beneficio para la sociedad.

El sistema de aprovisionamiento en la gerencia pública, tiene un rol prioritario y esencial celeridad con que el Estado oferte o brinde servicios con resultados favorables y satisfactorios a las exigencias de la ciudadanía; por tanto, los lineamientos de política, reglas, procesos y directivas destinados a abastecer los insumos necesarios a emplearse en beneficio de los servicios públicos, éstos deben contener parámetros de eficacia y eficiencia; aspectos que están contemplados en la normatividad vigente, que establece disposiciones y lineamientos que deben cumplir y tener en consideración las Instituciones u Organismo Públicos, para el suministro o servicios, obras y consultorías que realicen, sin dejar de considerar una gestión por resultados, de manera tal que éstas contemplen criterios de oportunidad, precios razonables y mejores condiciones de calidad, para cumplir su finalidad y con repercusión favorable para la sociedad y ciudadanos.

El Seguro Social de Salud – EsSalud, creado por Ley N° 27056, como institución pública descentralizada, entidad responsable de atender a asegurados y derechohabientes, mediante prestaciones de: salud, económicas y sociales a los aportantes a dicho régimen contributivo, sustentada en principios de: solidaridad, equidad, oportunidad y eficiencia. Así

mismo, referida institución, ha establecido dentro de sus objetivos estratégicos desplegar una gerencia con excelencia operativa, el mismo que entre otros aspectos, se orienta a perfeccionar y optimizar la oportunidad del suministro de recursos estratégicos, orientados a atender oportunamente al usuario, tanto interno como externo. Para tal efecto, la institución deberá adquirir bienes y servicios oportunamente, para asegurar el aprovisionamiento de recursos con la finalidad de garantizar su disponibilidad a nivel nacional. (Plan Estratégico EsSalud: 2017 – 2021).

Por otro lado, a través de Resolución N° 116-PE-ESSALUD-2008, se aprobó el Reglamento de Organización y Funciones de la Red Asistencial Ancash - EsSalud, el mismo que tiene por naturaleza que la mencionada red es Tipo B con Hospital Base de Nivel III Chimbote, responsable de brindar prestaciones de salud, sociales y económicas, articuladamente en los establecimientos de salud adscritos en su circunscripción geográfica asignada; en tal virtud, la red asistencial en mención, es una organización formal, con funciones y responsabilidades claramente establecidas, orientada a ofrecer prestaciones integrales de salud, sociales y económicas con estándares de calidad; donde la logística debe ser uno de los sistemas fundamentales para el cumplimiento de sus objetivos; para tal efecto, la División de Adquisiciones, unidad orgánica responsable de organizar, conducir y controlar el sistema de adquisiciones, almacenes y distribución de bienes y servicios relacionados a procesos de suministro para las unidades operativas que conforman la red.

Por tal motivo, los procesos de abastecimiento deben implementarse y ejecutarse oportunamente que permitan atender las exigencias de necesidades de las diversas áreas en el momento oportuno, tanto en cantidad como en calidad de bienes, servicios, equipamiento y todo lo necesario para la operatividad y funcionamiento eficiente del sistema prestacional. Es por tal razón, la necesidad de considerar el número de adquisiciones programadas, ejecutadas y adjudicadas por la Red Asistencial Ancash - EsSalud, para poder medir la eficiencia de los mismos, más aún si se trata de una institución de salud, dónde la calidad es el paradigma guía a futuro, por cuanto el concepto de calidad debe estar presente de forma permanente en el desarrollo de cada actividad a fin de elevar y mejorar los niveles en la atención brindada. Para lograr tal objetivo, se requiere del trabajo en equipo, donde la oportunidad y efectividad deben ser preceptos fundamentales en la atención a las necesidades de asegurados, derechohabientes y personal en general.

Finalmente, se aprecia que hay suficientes fundamentos para afirmar y resaltar a la logística de abastecimiento, como un aspecto fundamental y relevante que contribuye a mejorar la empresa o institución y hacerla competitiva, en el horizonte de proyectar sus actividades en un escenario de mejor servicio. En este marco, el presente estudio se proyecta a servir de pauta y guía en la investigación para determinar si logística de abastecimiento influye en generar ventajas competitivas en las prestaciones que otorga la institución indicada, salvo que durante el desarrollo y ejecución de la investigación se encuentren limitaciones o inconvenientes, para cuyo caso se adoptarán oportunamente las acciones pertinentes para superar tales limitaciones.

En tal virtud, con la finalidad de brindar la solidez y objetividad necesaria a la presente investigación, es importante revisar estudios de investigación realizados con anterioridad, haré mención a: Balcázar, López & Adarme (2016), precisan que la gestión del proceso de suministro requiere determinada estructuración organizacional, tanto interna como externa, de diferentes áreas funcionales que participan en el desarrollo del aprovisionamiento, almacenamiento y distribución por aquellas organizaciones que intervienen en la provisión; así mismo, indica que diferentes investigaciones realizadas, han evidenciado las ventajas que conllevan una adecuada coordinación de referidos procesos en diferentes fases del planeamiento del abastecimiento.

Del mismo modo, Fernández (2017), en su investigación desarrollada, manifiesta que las organizaciones no existen aisladas. Cualquier organización, ya sea una corporación grande, un organismo público o una pequeña empresa deben tener como objetivo primordial, satisfacer adecuadamente las necesidades de usuarios o clientes; por tanto, necesitarán recursos para hacerlo y adquirirán muchos de sus materiales, equipos y suministros de otras organizaciones y proveedores. Convertir en ventaja competitiva una gestión eficiente de la SCM mediante una estructura organizativa adecuada que facilite su gestión, ha demostrado ser uno de los pilares básicos para conseguir ahorros y mejorar la eficiencia de procesos que la componen.

Wieteska (2018), explica que el análisis de impacto empresarial (BIA), es “un proceso para analizar las consecuencias de un incidente disruptivo en la organización” y hace hincapié que, en un entorno empresarial turbulento, las empresas deben estar preparadas para hacer frente para los peores escenarios mediante la creación de cadenas de suministro

resistentes que se sustentan en estrategias proactivas y reactivas. Para enfrentar a estas perturbaciones y mantener el nivel de servicio requerido durante situaciones de crisis, es esencial que desarrollen una variedad de habilidades que permitan dar respuesta y pronta recuperación ante tales situaciones. El punto de inicio para la preparación de planes de continuidad y recuperación es un análisis de impacto empresarial (BIA), como método principal de la noción de gerencia de continuidad de la cadena de abastecimiento.

Alania (2010), en su investigación realizada hace hincapié que la labor de abastecimiento corresponde al nivel estratégico en las compañías o empresas, verlo al abastecimiento desde un panorama netamente operativa no es correcto, lo cual no contribuye a mejorar la posición competitiva de las mismas; además debe existir un permanente interés por la participación de los proveedores en los planes de las organizaciones, que coadyuven al logro de objetivos, tendencias futura en la prospectiva de mejorar la calidad, costos y confiabilidad de entrega de materiales adquiridos o servicios contratados.

Souza (2015), su investigación tuvo como meta, desarrollar un sistema conceptual y determinar las mejores prácticas que permitan abordar soluciones a los problemas de suministro en el sector construcción. La contribución producto del desarrollo de la investigación, determina que la gerencia principalmente ha enfocado la atención en operación y control del suministro. En este sentido, producto de los estudios en el campo de logística y sus funciones, la investigación ha permitido acercarse al tema de gerencia de la cadena del suministro, posición que ha cambiado la óptica gerencial, de una perspectiva operacional para uno más táctico y estratégico.

Sabbaghi & Vaidyanathan (2008), en su estudio, examinaron la efectividad y eficiencia gerencial de la cadena de abastecimiento mediante el uso de las aplicaciones de identificación por radiofrecuencia – RFID; también examinaron a fondo los procesos comerciales apropiados afectados por la tecnología RFID. Utilizando cuatro procesos fundamentales del abastecimiento, destacan las oportunidades y los desafíos económicos al planificar e implementar la tecnología RFID dentro de un marco de la cadena de suministro existente. La tecnología RFID permite a una organización cambiar significativamente sus procesos comerciales, no solo para aumentar su eficiencia, lo que resulta en menores costos, sino también para aumentar su efectividad, es decir, mejorar el desempeño de la misión y hacer que la organización implementadora sea más resistente y más capaz de asignar

responsabilidad, además de responder a los requisitos del cliente para usar la tecnología RFID para soportar las cadenas de suministro y otras aplicaciones. El uso de la RFID ofrece un importante potencial de valor estratégico para las empresas en el avance de un modelo integrado de cadena de suministro y demanda para impulsar los ingresos y la innovación y obtener una ventaja competitiva.

Msimangira (2010), en su estudio de investigación, precisa sobre lo difícil que es establecer relaciones con proveedores, tomando como base riesgos compartidos y recompensas, para ellos es necesario establecer relaciones con proveedores confiables, que promuevan asociaciones con proveedores dedicados, la buena integración de proceso entre proveedores, clientes y hospitales, las funciones de servicio son integradas: los inventarios están clasificados según su importancia, planificación colaborativa, pronosticación y el reabastecimiento, y un esfuerzo para controlar costos por pedido.

Así mismo, Fernández (2016) en su investigación realizada sobre homologación de proveedores concluye que, las empresas deben conseguir mejores oportunidades en el suministro, como consecuencia de gestionar correctamente los proveedores con relación a determinados riesgos que deriven de cambios económicos, ambientales o sociales. Así mismo, las capacidades activas para una correcta gestión de los proveedores pueden generar ventajas competitivas.

Viu (2015), justifica su investigación en que la mayoría de investigaciones desarrolladas sobre subcontratación logística se han concentrado en el estudio de las ventajas y potenciales amenazas de referida subcontratación. Se ha brindado escaso interés a los diversos tipos de proveedores de servicios logísticos y a sus posibles efectos y rol que tienen en la cadena de suministros. Así mismo, afirma que la globalización exige cada vez más a la industria farmacéutica a gestionar la cadena de suministro desde el principio hasta el final, que permita alcanzar el objetivo de reducir stocks y tiempo en el abastecimiento.

De otro lado, Castro, Castrillón y Ortiz (2009), indican que, para lograr desempeños competitivos relevantes, una tendencia actual es la gestión del proceso de suministro. Para tal propósito, una adecuada selección de proveedores resulta estratégica por el alto impacto en el funcionamiento de la organización, además que la integración externa de los procesos con proveedores y con los canales de distribución reviste alto impacto en el logro de mejores desempeños en el mercado; para tal efecto, se requiere de un acercamiento e identificación

clara de los proveedores, diseñar una adecuada política de relaciones comerciales, explorar correctamente el portafolio de productos y opciones de abastecimiento considerando las características, identificación y definición de la dimensión de la base de proveedores convenientes.

Graham (2013), precisa que el Supply Chain Management (SCM) es parte vital de cada economía y cada entidad comercial y abarca la gestión (incluida la planificación, diseño, implementación y control) de todo el desarrollo logístico (incluidas las funciones de adquisición, almacenamiento, control de inventario, fabricación, distribución y cumplimiento de pedidos de ventas) de una empresa. Los objetivos de abastecimiento son obtener los productos convenientes, en cantidades óptimas, lugar correcto y momento oportuno, a un costo mínimo. El objetivo principal es erradicar el desperdicio de todas las formas, donde las entidades de la cadena de suministro tocan, como logística, inventario, compras, gestión de clientes, desarrollo de productos y funciones financieras; así mismo, está la explosión del comercio mundial, las tecnologías de Internet y la logística internacional. Finalmente, aplicando las tecnologías, herramientas centradas en Internet para una ventaja competitiva, transformando así todas las funciones de SCM en la Web y, además, en la Nube, generando así nuevas fuentes de ventaja competitiva a través de la colaboración cibernética, permitiendo la innovación conjunta de productos, compras en línea, mercados, planificación de redes, gestión de operaciones y cumplimiento de clientes.

Cardona, Orejuela & Rojas (2018), precisan que, la gestión logística interna repercute en la eficiencia y la calidad en la fabricación de producto final, para lo cual, es necesario considerar las cantidades en inventario necesarias y estar a disposición del usuario oportunamente; por tanto, el inventario representa una inversión considerable para la mayoría de las organizaciones, y éste debe ser controlado cuidadosamente, más aún si los niveles de existencias son considerables, con la finalidad de evitar pérdidas monetarias debido a los costos asociados a los mismos. Por otra parte, la gestión del almacén ostenta un rol muy trascendente e importante en el gerenciamiento de la cadena de abastecimiento, cuya responsabilidad está ligada al correcto despacho de insumos, materias primas o mercancías, acorde con las especificaciones de cantidad, tiempo, calidad, rapidez y costo; en consecuencia, tanto la correcta gestión de inventarios, como la del almacén, inciden de manera directa y óptima en el servicio y capacidad de respuesta a los clientes, así como también, en la reducción de costos, sin que ello signifique afectar el nivel de servicio.

Logistics Outsourcing Services. (2011), la logística se refiere a los servicios de la cadena de suministro, como el transporte de bienes desde los fabricantes a los minoristas y distribuidores. Los servicios de subcontratación logística permiten a las empresas prescindir de sus propias flotas y confiar en servicios de envío de terceros para transportar sus mercancías. La decisión de externalizar la logística ha estado impulsada durante mucho tiempo por el deseo de reducir los costos, y algunas compañías progresistas estaban viendo la externalización de la logística como una parte clave de su estrategia corporativa a largo plazo. Por lo tanto, la logística eficiente se convirtió en un recurso para incrementar la cuota del mercado, los niveles de complacencia del cliente y más. Debido a que muchos bienes y productos se importan de otros países, la industria abarca cada vez más un mercado global, forjado con problemas complejos que involucran comunicaciones y coordinación internacional, cumplimientos contractuales, inspecciones y demoras en la frontera, impuestos, aduanas y otras preocupaciones que pueden afectar ambos tiempos. y condición a la llegada al punto de destino final.

Welch (2018), precisa que la función de compras y cadena de suministro de alto rendimiento es importante para alcanzar el éxito de dirigir una institución u organización de atención médica segura, productiva y eficiente, y puede hacer una contribución significativa tanto financiera como operativa. En este contexto, es relevante considerar la gestión de relaciones con proveedores, en virtud que muchos de ellos, tienen una visión única de cómo las organizaciones pueden extraer más valor de su relación. La capacidad de involucrar a los proveedores en una variedad de formas diferentes es importante para garantizar el rendimiento del proveedor y obtener los beneficios de las nuevas tecnologías, nuevas formas de satisfacer las necesidades existentes y nuevos procesos operativos; involucrar a los proveedores más importantes brindan la oportunidad de obtener beneficios de sus conocimientos y experiencias, de nuevas tecnologías y procesos; además que, la gestión de proveedores debe estar centrada en la segmentación e identificación de proveedores que ayudarán a la organización a crear valor estratégico y trabajando en colaboración con ellos, poder obtener beneficios, eficiencias y ventaja competitiva.

Sabbaghi & Vaidyanathan (2010), manifiestan que la transformación de compras reactivas a proactivas es paralela a una transformación en el trato entre proveedores y compradores. Los proveedores han fomentado asociaciones con empresas clientes. Esta asociación se ha convertido en relaciones de colaboración o alianzas estratégicas. El costo

creciente del desarrollo del producto, la globalización y los plazos de entrega más cortos del producto se han citado como razones importantes para la colaboración del proveedor. La participación de los socios tiene un impacto positivo en las compras estratégicas, y las compras estratégicas tienen un efecto favorable en el aspecto financiero de una empresa. Aunque hay muchos beneficios de esta red de colaboración o alianza entre proveedores y clientes, existen obstáculos. La confianza es de vital importancia en tales relaciones de colaboración o alianza entre proveedores y clientes. Sin embargo, tales colaboraciones y alianzas permiten el intercambio de información relevante para el abastecimiento.

Sangri (2014), respecto a la importancia de las compras precisa, esta actividad es vital para alcanzar buenos resultados para la empresa, por cuanto una correcta gestión de bienes comprados debe estar orientada a lograr la efectividad; toda vez que, la empresa requiere tanto de bienes como servicios para su óptimo funcionamiento. Las adquisiciones correctamente bien planificadas deben conllevar a generar ahorros de efectivo, mejorar la liquidez y capital, bajo un método estructurado que permita a la empresa la correcta administración para negociar plazos en el pago, oportunidad de uso, descuentos y otros beneficios, para cuyo efecto la coordinación debe ser efectiva con las diversas áreas usuarias que demanden materiales o insumos para su eficiente operatividad.

Purchasing and Procurement. (2012), Contempla que hay dos tipos básicos de compras: compras para reventa y compras para consumo o transformación. El primero generalmente se asocia con minoristas y mayoristas. Este último se define como compra industrial. Las compras también pueden considerarse estratégicas o transaccionales: "directo" e "indirecto" son términos que se pueden utilizar para distinguir los dos tipos. La compra estratégica (directa) implica el establecimiento de vínculos comerciales a largo plazo mutuamente beneficiosos entre proveedores y compradores. La compra estratégica implica la adquisición de materiales que son cruciales para el apoyo de la competencia distintiva de la empresa. La compra transaccional (indirecta) implica compras repetitivas, del mismo proveedor, probablemente a través de una orden de compra general. Estos pedidos pueden incluir productos y servicios que no figuran en la lista de materiales, pero se utilizan indirectamente en la producción del artículo. El departamento de compras es responsable de determinar los requisitos de la organizar, seleccionar la fuente de suministro óptima, garantizar un precio justo y razonable, establecer y mantener relaciones con proveedores más deseables bajo el precepto de beneficio mutuo para ambas partes.

Richards & Grinsted (2013), indican en su investigación sobre cadena de suministro que, mientras mayor información se intercambie entre cliente y proveedores en la cadena de abastecimiento con respecto a la demanda, menos inventario necesitamos en la cadena para mantener la disponibilidad de existencias para el consumidor final y en la cadena en total. Esto implica no solo la planificación de la entrega, sino también el intercambio de información sobre las próximas promociones y otras actividades comerciales, generalmente consideradas confidenciales. Los resultados generales redujeron el número de desabastecimientos, redujeron los niveles de inventario, aumentaron las rotaciones de existencias y aumentaron las ventas, al garantizar que el patrón de oferta se ajustara más al patrón de demanda. Se establecieron protocolos y otros métodos operativos.

Joshi (2013), manifiesta que la formulación de la estrategia de integración de proveedores es esencial para optimizar la cadena de valor. La revisión se basa en el marco de colaboración electrónica para una cadena de valor optimizada, que comprende la estrategia de integración de proveedores, es decir, el intercambio de información, los sistemas de comercio electrónico y la selección de proveedores basados en políticas tienen una influencia positiva en la planificación a largo plazo y los procedimientos de la cadena de suministro. La llegada del comercio electrónico ha creado varios desafíos y oportunidades en el entorno de la cadena de suministro.

Tomando en consideración a Restrepo (2014), quien resalta la importancia de la capacidad de negociación entre empresas, la misma que depende de los recursos que requieren y adquieren, y que los procesos de contratación de productos o servicios, deben ser evaluados por el directivo o directivos responsables, que permita asegurar el desarrollo y sostenibilidad de la misma. Además, que debe gestionarse los costos de transporte y distribución en busca de reducir los mismos como factor de cambio que permita optimizar la red de abastecimiento. Aquellas organizaciones que no adopten la estrategia de logística integral y gerencia global en la cadena de aprovisionamiento, estarán expuestas a no ser competitivas y aumentarán sus riesgos en la gestión de procesos. Semejante opinión expresa Zamora, Adarme & Vanegas (2016), quienes precisan que la indagación de procedimientos prioritarios para el establecimiento de instrumentos de coordinación y negociación en el proceso de abastecimiento de medicamentos oncológicos, a fin que constituya en un mecanismo primordial para establecer políticas públicas y garantizar la adecuada toma de decisiones aspectos de salud.

Por su parte, Salazar (2014), en su artículo científico denota y hace mención la relevancia del aprovisionamiento público de medicinas, función importante y relevante en la prestación servicios de salud con calidad, ello exige de un gerenciamiento bajo preceptos de eficacia y eficiencia; las mismas que deben concordar con los lineamientos de política para modernizar la gerencia pública y reformar el sector salud; para cuyo efecto, sugiere implementar nuevas estrategias de compras, un modelo de demanda permanente en la gestión de stocks, integración y coordinación en la gestión del almacenaje y distribución de medicamentos entre estamentos públicos que otorgan prestaciones de salud.

De otro lado, Muñoz (2016), como resultado de su investigación, resalta la mejora constante en procesos de adquisición, la mejor y oportuna diligencia de requerimientos de compra repercute positivamente en el suministro de la Red Asistencial Junín de EsSalud y representa mejor aceptación para una adecuada gestión del suministro. Similar opinión muestra Rodríguez (2008), quien precisa que implementar métodos modernos de negociación, como integración y control de proveedores, intervención de los mismos en el bosquejo de productos y procesos, contribuyen significativamente a obtener mejores resultados logísticos, especialmente en aspectos de calidad, confiabilidad y flexibilidad dentro de la cadena de abastecimiento que conlleven a generar ventajas competitivas.

Figuroa, Romero, Wilches & Aguirre (2016), precisan que, en Barranquilla muchos centros asistenciales de nivel 3 y 4, tanto públicos como privados, han establecido determinadas herramientas logísticas; sin embargo, todavía buscan soluciones con mayor eficacia en diversas áreas que conlleve a mejorar la organización de almacenes, gestión de stocks, mayor disponibilidad de los recursos. Las limitaciones resaltantes al implementar estos instrumentos logísticos son de índole financiero, físico y tecnológico. Así mismo, hacen notar la relevancia de tener prioritariamente establecido todo lo relacionado al proceso de compra, facturación, políticas de calidad, como fundamento esencial para la correcta operatividad de los centros de salud.

Álvarez, Inche & Salvador (2014), en su artículo científico entre otros aspectos relevantes indica que, debe existir equilibrio mediante la capacidad de producción y demanda del mercado; caso contrario si el flujo de producción no guarda relación con la demanda, descenden las ventas y puede generar un aumento en los inventarios, reduciendo los ingresos de la empresa. García (2011) explica que la inteligencia competitiva está

orientada a auscultar el entorno para recabar información, sobre oportunidades o amenazas, cuyo análisis de resultados debe ser incluido en el desarrollo del planeamiento estratégico, así como también en el plan táctico. Así mismo, concluye que la inteligencia competitiva muestra avances en la praxis empresarial u organizativa, respecto a las teóricas en ámbito académico.

Increasing Efficiency across Business Functions: Enterprise Resource Planning Solutions (ERP) and Inventory Management. (2011), contempla que administrar el inventario es una tarea exigente, independientemente del tamaño de una empresa. El proceso genera datos, a menudo grandes cantidades, y la gestión eficiente del inventario tiene un impacto en muchas otras funciones en el negocio, en particular finanzas, producción y ventas. Una de las dificultades que enfrentan las empresas es reunir datos e integrarlos en las funciones clave para aumentar la productividad y eficiencia. Una forma de hacerlo es invertir en un programa de planificación de recursos empresariales (ERP). ERP normalmente consiste en programas de software diseñados para reunir varias unidades orgánicas y labores empresariales dentro de una red informática que permita que las diferentes funciones operen y compartan información en toda la organización. El poder de la tecnología de la información y las computadoras ahora significa que gran parte de los datos generados se pueden capturar y manipular en beneficio de una empresa y sus trabajadores.

Richards & Grinsted (2013), precisan que el análisis ABC o el análisis de Pareto se ha descrito como una herramienta general para distinguir "los pocos importantes de los insignificantes". Esto es especialmente útil en la gestión de inventario. Debido al alto costo de mantener inventario, es fundamental saber qué artículos son capaces de generar el mayor costo de mantenimiento. Entonces podemos enfocar nuestro esfuerzo en administrar los elementos más importantes. El análisis ABC para la gestión del inventario y la adquisición depende del "valor de uso" del artículo, donde el valor de uso es el producto de uso durante un período de tiempo y algún valor indicativo del artículo. Al clasificar el valor de uso de mayor a menor, se pueden identificar los pocos elementos más importantes. Este cálculo es esencial porque puede haber una pequeña cantidad de artículos muy caros que todavía deben manejarse con cuidado, o, de manera similar, podría haber un uso muy alto de artículos de bajo valor.

Correa, Gómez, & Cano (2010), precisan que la gestión de almacenes es muy importante con la finalidad de conseguir el óptimo uso de la capacidad instalada y recursos disponibles, considerando características y volumen de productos para almacenar; entre los aspectos a considerar en la administración óptima de los almacenes es importante la coordinación con los demás procesos logísticos, un equilibrado manejo del nivel de inventario, el adecuado servicio al cliente y su adaptación al cambio en un mundo empresarial globalizado; en este entorno las tecnologías de la información son el medio más sobresaliente que permite simplificar, facilitar y optimizar el suministro de información y operaciones para una correcta gestión de almacenes; así mismo, es relevante precisar que a nivel general, éstas (TIC) presentan funciones distintas y complementarias que permiten reducir costos, mejorar procesos y simplificar operaciones, lo cual conlleva al incremento de la productividad y eficiencia empresarial y de la cadena de suministro.

Por su parte, Buendía (2013), concluye que, la prosperidad de una determinada nación, está orientada por la competitividad, la misma que se implementa mediante la productividad y el uso de recursos nacionales, sean estos humanos, naturales o de capital; por tanto, la competitividad es el elemento distinguido de productividad y primordial para el desarrollo de una nación. Así mismo, Arraut (2010), en su estudio subraya que la calidad, está íntimamente relacionada con la modernización empresarial, la cual impacta de manera positiva en la prestancia y rendimiento óptimo de las organizaciones. La dirección de las instituciones son medios fundamentales que conlleven a mejorar la innovación de las mismas; así como también indica que la innovación comprende dos aspectos trascendentes que son el comercial y la creatividad.

Martins (2013), en la investigación realizada, indica que el proceso de globalización en el contexto social, de mercados y empresas es irreversible, cuyas consecuencias afectan los factores políticos y económicos, que genera un nuevo contexto social a nivel mundial. Tal fenómeno produce efectos sustantivos en el mundo económico y particularmente en el sector empresarial. Hoy en día, la empresa como un ente social dinámico, debe interactuar permanentemente con su entorno y conocer las características de éste en el contexto globalizado que se desarrolla, por tanto, debe adaptarse frecuentemente, implementando estrategias para lograr mejores ventajas competitivas en beneficio de la empresa.

Garrido (2008), en su indagación puntualiza que las relaciones con los clientes mediante el CRM, se basa en el conocimiento, la misma utiliza las tecnologías de la información como fundamento y compromete a reestructurar la organización y procesos orientados a optimizar las relaciones con el cliente, que conlleve a personalizar la oferta y de este modo satisfacer sus necesidades para a generar relaciones de fidelidad de larga duración, a fin de obtener mutuos beneficios. Aguilar (2014), como resultado de su investigación, resalta la capacidad y habilidad del personal para ejecutar actividades en el comercio microcreditico, que permite obtener y generar economías de escala en las Instituciones Micro Financieras en Perú, a excepción de las EDPYME.

Boyer & Freyssenet (2003), en su publicación realizada, reconocen que, en determinados escenarios empresariales e industriales, la rentabilidad empresarial está en función del mercado, para cuyo efecto deben tenerse en consideración determinadas estrategias, tales como: diversificación en la oferta, productos de calidad, flexibilidad en la producción, minimización de costos, volúmenes adecuados de producción e innovación. Obviamente, no siempre las generalidades de empresas adoptan y combinan dichas tácticas, en virtud que, la problemática a resolver son distintas o diferentes al igual que los recursos son diversos; sin embargo, en mercados internacionales o nacionales competitivos y altamente exigentes, los de productos de progresión alta, prevalece la calidad.

Ibarra, González, & Demuner (2017), precisan que investigaciones sobre competitividad metódica son importantes pues conllevan tomar conocimiento de factores exógenos y endógenos que influyen en el progreso de organizaciones. En el caso de las pymes manufactureras de Baja California, éstas ostentan un nivel medio de competitivas, con predisposición hacia la baja, sin tener en consideración su tamaño; los aspectos estudiados presentan niveles de competitividad medio y bajo. De los resultados obtenidos, se aprecian que existen áreas que no destacan en el funcionamiento una empresa y los empresarios no cuentan con la visión necesaria para ser utilizada como un aspecto de inicio en la perspectiva que mejore la competitividad empresarial.

Theodore (2003), a través del presente artículo, especifica los elementos administrativos estratégicos que permitan operar bajo preceptos de efectividad y eficiencia en la empresa u organización. También presenta las dependencias o áreas (clusters) donde se debe realizar tales intervenciones; describe cada intervención y presenta cada elemento a

ser analizado y evaluado en cada dependencia. Desde un enfoque holístico, estos elementos de misión estratégica, son: misión y objetivos; unidades de producción, marketing, finanzas, contabilidad y recursos humanos; unidades secundarias de administración, sistemas de información, desarrollo e investigación; otras alternativas como optimización de costos, sostenibilidad y crecimiento, entre otros. También se tienen en cuenta áreas de desarrollo: estructura, diseño organizacional; político, procedimientos; costos operativos; capacitación y entrenamiento de personal; liderazgo y comunicación.

Ferrer (2018), precisa que la estrategia son las actividades o acciones integrales que orientan y encaminan el uso adecuado de los recursos empresariales para alcanzar la visión y objetivos organizacionales, y posibilita generar una ventaja competitiva sustentable. Además, la planificación estratégica es la herramienta de gobierno para formular e implementar decisiones sobre el destino futuro de una organización. Este proceso, que es aplicable a todos los niveles de gestión y a todo tipo de organizaciones, es muy importante para la subsistencia de cualquier empresa, porque define el proceso mediante el cual la organización se adapta al entorno siempre cambiante. Por lo tanto, la implementación de la estrategia sigue a la adopción de políticas y prácticas organizacionales que son consistentes con la estrategia corporativa.

Sánchez, Zerón & Mendoza (2015), definen que una estrategia de negocio está compuesta por cuatro dimensiones importantes, dos de las estrategias están relacionadas a aspectos administrativos referido con los recursos humanos y el rendimiento, y las dos dimensiones restantes, se relacionan con el entorno tecnológico y competitivo respectivamente. En tal sentido, los empresarios de la región donde se realizó el estudio (Tamaulipas en México), resaltan la trascendencia de la dimensión tecnológica relacionada con la selección de los sistemas tecnológicos convenientes para la producción, prestación de los servicios y distribución.

Castro (2010), en su ensayo realizado destaca la relevancia sobre estrategias competitivas que implementen las organizaciones como elemento preponderante en su accionar y poder hacer frente a la competencia en los mercados y así garantizar el éxito en la administración del negocio. En consecuencia, reviste vital preponderancia que las organizaciones identifiquen correctamente sus estrategias convenientes para competir adecuadamente; de la pertinencia de las mismas, se pueden lograr las metas y objetivos

previstos. Para tal efecto, se debe realizar un análisis de cinco tipos de estrategias competitivas desarrolladas por diferentes autores, en la perspectiva de encontrar similitudes o diferencias que sirvan de guía a las empresas a fin de optar por la que mejor y que se adecúe a las características de cada empresa.

Huerta-Dueñas, & Sandoval-Godoy (2015), precisan que, los sistemas de calidad actualmente cumplen un importante rol como principios reguladores de los mercados mundiales, debido a que promueven cambios de diferente índole: socioeconómicos, culturales y políticos; cuyas implicancias de éstos sistemas, se debe analizar de manera individual cada elemento que lo integran, tanto a nivel normativo como metodológico; en los últimos años, ha incrementado la inclinación por la investigación de las normas de calidad como elemento que contribuya al desempeño operativo y financiero. Ciertos estudios que analizan los beneficios provenientes de la normatividad de calidad son polémicos y muchos de ellos concluyen que los estándares de calidad influyen de modo favorable en: la productividad, cadena de suministros, cuota de mercado, mejora continua, satisfacción del cliente e internalización de las empresas. De otro lado, las metodologías de calidad están relacionadas con la eficiencia de procesos, disminución en los tiempos de entrega, la optimización de la cadena de abastecimiento, mejora en la calidad en los productos, incremento de rentabilidad y el mejoramiento continuo.

Filho, Gómez, Wanderley & Farache (2010), precisan que, según los resultados analizados, lograr la satisfacción de los usuarios de salud está supeditado en parte a la calidad del servicio prestado y de cómo se gestionó. Una buena percepción por parte de los beneficiarios, el nivel de satisfacción se verá favorecido, como lo demuestran en la investigación en la que ambas variables estudiadas fueron calificadas con tendencias cuyas respuestas se clasifican principalmente entre buenas y excelentes. En este contexto y debido a que la esencia de la investigación ha demostrado que proporcionar servicios de salud de calidad es indispensable en la satisfacción de los usuarios, se aconseja que las políticas públicas lleven a cabo planes de acción centrados en la capacitación del personal médico y administrativo para generar conciencia, y una mayor sensibilidad hacia la atención brindada a los pacientes; así mismo, se deben establecer estrategias de colaboración que les permitan maximizar sus recursos y capacidades en provecho de los usuarios, para una oportuna atención y calidad del servicio.

Henao, Giraldo & Yepes (2018), manifiestan que la comprobación de la calidad de servicios de salud es prioridad de muchas organizaciones de salud en el contexto mundial, en virtud que es una prioridad para tomar conocimiento de la posición de calidad de los servicios que se otorgan al paciente. Para lograr este cometido, la participación del usuario resulta fundamental y determinante a fin instaurar técnicas de mejora de la calidad de servicios de salud. La calidad es un factor trascendente y relevante para la diferenciación y excelencia del servicio de salud, y la percepción de un paciente con relación a la prestación del servicio determina su estándar de calidad. Existen indicadores para mensurar la calidad de los servicios de salud, entre los cuales están considerados indicadores de efectividad, de oportunidad y de adhesión.

Levine, Wienclaw & Carson-DeWitt (2012), presentan un artículo sobre la administración de casos, como un sistema para administrar y brindar atención médica cuyo objetivo es optimizar la calidad, garantizar la continuidad de atención y reducir los costos. La administración de casos incluye la coordinación de toda la atención médica de salud necesaria, así como cualquier servicio de apoyo asociado; mejorar el acceso a la atención y garantizar la continuidad y eficiencia de los servicios. Dependiendo del entorno y la ubicación específicos, los administradores de casos son responsables de una variedad de tareas, que van desde vincular a los clientes con los servicios hasta proporcionar programas clínicos o de rehabilitación intensivos. La gestión de casos consta de cuatro funciones específicas, que incluyen la evaluación de la necesidad, la planificación de la atención, la implementación y la revisión periódica, después de lo cual el ciclo comienza nuevamente. Otras funciones básicas incluyen la divulgación para involucrar a los clientes en los servicios, evaluar las necesidades individuales, organizar los servicios de apoyo necesarios, monitorear la medicación y el uso de los servicios, y abogar por los derechos del cliente.

Pettersson & Segerstedt (2013), indican que es necesario un análisis de costos precisos para evaluar los cambios en la cadena de suministro. El marco se basa en prototipo de costo de la cadena de suministro (SCC), mediciones de servicio al cliente, precisión de entrega y tiempo de espera. La cadena de suministro existente o preexistente se analiza, describe y definido el costo de la cadena de abastecimiento y las medidas de performance son demandado y estimado. Reducir costos en un eslabón de la cadena de suministro puede ser un error si no se considera la cadena de suministro total.

Sharabi (2015), indica que el concepto "enfoque al cliente" significa satisfacer las exigencias y expectativas de clientes actuales y potenciales mediante el desarrollo de una comprensión integral de las necesidades del cliente y luego entregar el valor percibido a los clientes. Los resultados esperados de una estrategia de enfoque al cliente están creando valor para los clientes, lo que conduce a clientes leales, que a su vez conduce a la rentabilidad del negocio. En los servicios, debido a la relación entre producción y consumo del servicio, la calidad consiste no solo en el resultado, sino también en el proceso. Incluso si el resultado es favorable, si el proceso es defectuoso, la calidad se considera baja, ya que la calidad significa satisfacer las expectativas del cliente en cuanto a las características del servicio. En los servicios, la atención se centra en los clientes externos y su satisfacción tanto con el resultado como con el proceso. Además de esto, las expectativas de los clientes hacia servicios o productos particulares cambian constantemente con respecto a factores como el tiempo, el aumento en el número de encuentros con un servicio en particular, un entorno competitivo.

Sidibe & Songwe (2019), precisa que el derecho a la salud es de todos. Como el difunto Kofi Annan dijo, la salud "no es una bendición que se desee" sino más bien "Es un derecho humano por el que se lucha". Nuestra visión para este continente sigue siendo impulsado por la esperanza de que los más vulnerables puedan vivir con dignidad, y eso debe incluir la accesibilidad a la atención médica de buena calidad; sin embargo, para muchas personas, este acceso simplemente no es disponible. Los escasos fondos públicos y la ayuda impredecible de los donantes no solo impactan en la calidad de la atención médica, pero también ha resultado en un alto desembolso de gasto en salud que ha llevado a muchas personas a la pobreza. Es por eso que debemos continuar defendiendo la sostenibilidad de planes de transición que apuntan a diversificar las fuentes de financiamiento para fortalecer el prestación y prestación de servicios de atención médica.

Aguilera (2000), sobre La Teoría de las Restricciones indica que fue desarrollada en Israel por Eliyahu Goldratt, metodología puesta a consideración de la gerencia, para orientar a la organización a fin de lograr resultados racionales y organizados, que contribuya a asegurar la sostenibilidad empresarial. La presente teoría, propicia e incentiva a quienes gestionan organizaciones a centrar sus acciones en aquellos aspectos que inciden directamente sobre la eficacia de la empresa de manera integral, para obtener resultados óptimos de forma global. Así mismo, considera a la empresa como un sistema integrado para

alcanzar metas previstas. La visión sistémica permite el análisis de la organización a partir del estudio de cada subsistema que lo integran, los mismos que deben estar interrelacionados entre sí para alcanzar sus objetivos previstos, los cuales deben guardar relación con la motivación de beneficio y de utilidad social.

En el contexto de la Teoría de las Restricciones, el éxito empresarial tiene como único fundamento general la sostenibilidad de utilidades; por tanto, con el propósito de establecer la meta integral de la empresa, propone el uso de tres medidas relacionadas entre sí, con la finalidad de orientar su accionar y alcanzar sus metas; las cuales son: La utilidad neta, el retorno sobre el capital empleado y el flujo de caja; para cuyo efecto, dentro del proceso de maximizar la explotación de los recursos empresariales y optimizar sus procesos para mejorar los resultados, hay un cambio trascendental en el orden de prioridades: 1°. Incrementar la utilidad, 2°. Reducción del inventario y 3°. Reducción de costos.

User (2013), precisa que el modelo de las 3c's propuesto por Ohmae, es asumido por diferentes empresas, entre las que destacan aquellas asociadas a la industria logística. Este modelo, propone diversas estrategias las mismas que se fundamentan en los tres elementos importantes que permitan alcanzar el éxito comercial: la corporación misma, el cliente y la competencia. En consecuencia, dicho modelo menciona que la adhesión del triángulo estratégico permitirá generar ventajas competitivas de manera sostenida a la organización. Referente a estrategias de la Corporación, éstas deben orientarse a aumentar las fortalezas de la empresa u organización referente a su competitividad en las diversas unidades operativas que conlleven a alcanzar el éxito empresarial, principalmente aquel referido a la mejora de la rentabilidad, la misma que debe enfocarse en tres estrategias fundamentales: reducir y optimizar los costos básicos, los mismos que deben ser mejores que la competencia; mejor selección de órdenes que se acepten respecto a productos ofertados y funciones que desempeñen; además de intervenir en determinados procesos con otras líneas de negocios de la propia corporación o con otras compañías.

Con relación al Cliente, el modelo indica que los clientes son base primordial para establecer cualquier estrategia. La preocupación prioritaria de la organización debe ser los intereses de los clientes, sobre los de accionistas u otros agentes relacionados. En el largo plazo, la empresa prioritariamente debe interesarse en sus clientes. Respecto a estrategias referidas a la Competencia, Ohmae precisa que deben formularse luego examinar todos los

aspectos o fundamentos sobre diferenciación en procesos de compras, mantenimiento, diseño, ingeniería y ventas. En este escenario, el estratega estudia y analiza los diferentes métodos sobre diferenciación con relación a la competencia, tales como: reinvertir utilidades, relaciones públicas y empresariales, publicidad y estructura de costos.

La gerencia moderna del suministro público, ha enfocado su accionar sobre la base de un conjunto de procesos los mismos que están concatenados entre las diversas empresas, entidades o instituciones de servicio público y ciudadanos, que permite la provisión de suministro hasta cliente o consumidor final del servicio público o producto ofertado, con el propósito de generar sinergias entre los actores relevantes de la secuencia de abastecimiento, cuyo objetivo será brindar una atención oportuna al consumidor final, lograr un eficiente uso de los recursos, sean estos públicos o privados.

En tal virtud, considerando el contexto actual de negocios, donde se presenta gran rivalidad y fuerte competencia entre empresas, éstas deben ser bastante competitivas, para establecerse en los mercados actuales. Es así como las principales e importantes determinaciones adoptadas por directivos al constituir determinada empresa, es la selección de la estrategia empresarial; por cuanto, se convierte en la norma fundamental en el proceder empresarial que de manera relevante incide en el resultado que debe alcanzar la empresa; por tanto, ninguna organización podrá competir sin una filosofía gerencial clara, precisa y directrices imprescindibles a fin de alcanzar los objetivos; por tanto, resulta indispensable que esta decisión debe ser analizada cuidadosamente por accionistas, propietarios o directivos; así mismo, el establecimiento de las estrategias abarca el nivel estratégico, táctico y operativo de la empresa acorde a sus características, peculiaridades, recursos y capacidades que ostenta, además de ser entendida y comprendida como factor integrador y sinérgico para poder enfrentar la competencia.

Tales autores motivados por un común objetivo, centraron su interés en los diversos factores o elementos de la estrategia empresarial, cuyo resultado ha conllevado a clasificaciones genéricas, pero en distintas perspectivas. Tal es así que Miles y Snow, al evaluar y relacionar a la empresa y su adaptabilidad con el entorno distingue las organizaciones en: prospectores, reactivos, defensores y analizadores. Porter, las clasificó en: liderazgo en costos, diferenciación y enfoque. Miller, consideró el uso de cuatro aspectos básicos: diferenciación de marketing, amplitud, innovación y control de costos. Mintzberg,

distingue la diferenciación en estrategias de: calidad, imagen, diseño, precio y soporte, además de la indiferenciación. Finalmente, Kotler diferencia las compañías con relación a la posición que ostentan en el mercado y la actitud que asumen frente a su competencia: líder, especialista, seguidor y retardador.

Del mismo modo, Baños (2011), en su estudio sobre innovación como factor de competitividad empresarial, precisa que, las competencias que están relacionadas con los procesos productivos afectan el grado de innovación en la empresa y viceversa. Por su parte, Sanabria (2012), respecto a la calidad y gestión de servicios de salud, indica que ésta aún es difícil, en virtud que ha sido objeto de muchas aproximaciones, toda vez que parte del implícito de inicio de cultura de calidad. Desde la perspectiva de quienes gestionan o administran la prestación médica, su calidad otorgada en determinado servicio de salud no debe desligarse de criterios de eficiencia, que permita el ahorro de recursos que se disponen, por cuanto de no ser así, la cobertura de servicios brindados será menor que los posibles en otorgarse.

Competitive Advantage (2012), indica que diversas empresas buscan mantener una ventaja competitiva; sin embargo, pocas entienden realmente qué es o cómo lograrla y conservarla. Para alcanzar una ventaja competitiva se debe ofertar al consumidor un valor mayor que el que ofrecen los competidores. Las ventajas competitivas comunes incluyen precios más bajos o beneficios adicionales de servicio al cliente. La ventaja competitiva más fuerte es una estrategia que otras compañías no pueden imitar. El logro de la ventaja competitiva no siempre es permanente ni duradero. Una vez establecida la ventaja por parte de una empresa, otras organizaciones tratarán de seguir su ejemplo en el afán de atesorar su semejanza. Una empresa ostenta una ventaja competitiva "sostenible" cuando su competencia no puede superar su rendimiento derivado de la aplicación de la política empresarial. Para lograr una ventaja competitiva sostenible por parte de una empresa, su estrategia genérica debe basarse en un atributo que cumpla cuatro criterios: Valioso: es de valor para los consumidores; Raro: no es común ni se obtiene fácilmente; Inimitable: los competidores no pueden imitarlo; No sustituible: los consumidores no sustituirán otro producto o atributo por el que proporciona a la empresa una ventaja competitiva.

Logística: Es una filosofía y un conjunto actividades que se encargada de diseñar y gestionar los flujos de material, información y financieros, los mismos que deben

desarrollarse racional y coordinadamente cuyo propósito es suministrar al cliente (interno y externo) productos y servicios con la calidad debida, en la cantidad necesaria, al precio más conveniente para la empresa y en el lugar demandado, a costos razonables y bajo preceptos de competitividad, con la finalidad de maximizar el uso de recursos.

Competitividad: Es el indicador de una nación, considerando las condiciones y lealtad del mercado, con capacidad de producir bienes y servicios que puedan superen con éxito las exigencias de los mercados internacionales, que permita mantener y aumentar el beneficio real de sus ciudadanos. (Ivancevich, Lorenzi & Skinner 1996).

Estrategia: Plan de acción o patrón que integran los principales objetivos y políticas de determinada empresa, o también proceso pertinente de actuación que una determinada organización define establece para crear valor a la misma. Es el factor importante y determinante para garantizar o asegurar el logro de objetivos empresariales.

Estrategia competitiva: Para alcanzar la competitividad, las empresas del sector servicios, deben alcanzar una posición de equidad con sus mercados. Tal posición se obtiene cuando la empresa es capaz de crear y mantener la satisfacción de sus mercados rentables. La satisfacción permite a la empresa conseguir una posición de diferenciación psicológica que conduce a fidelizar la marca y a mejores resultados económicos (Rivera, 1995)

Considerando el tipo y diseño de investigación, he estimado por conveniente formular el siguiente *problema*:

¿Cuál es la relación de la logística de abastecimiento y las ventajas competitivas en el Red Asistencial Ancash – EsSalud, 2019?

Tomando como referencia a Carrasco (2008), quien precisa que todo proyecto de investigación, necesariamente *debe ser justificado*, en otras palabras, explicar el por qué se realiza, he considerado conveniente *sustentar y justificar* los siguientes aspectos:

Justificación teórica - científica. La presente investigación tiene como propósito, aportar nuevas propuestas, derivado de la implementación de las teorías consideradas en el estudio, para mejorar la logística de abastecimiento, bajo un enfoque estratégico a fin de optimizar la calidad y oportunidad del suministro, e incluso la innovación, para conseguir ventajas competitivas y hacer frente a los nuevos retos y desafíos del mercado.

Justificación empírica. La óptima gestión del abastecimiento, conlleva a la mejora continua de procesos como una necesidad, dónde se incorpore cada actividad de la organización, para establecer preceptos de calidad en el abastecimiento o suministro de la institución materia de estudio; por cuanto, la mencionada red asistencial al igual que cualquier organización, deberá ostentar ventajas competitivas derivados de sus procesos logísticos, considerando su fin social en la atención a sus usuarios es fundamental, debe ostentar un sostenido abastecimiento de bienes, servicios, equipos, entre otros necesarios para una eficiente prestación de los servicios que otorga y cumplir sus objetivos.

Justificación socio-económica. La institución materia de estudio, rescata principios de la gerencia moderna en sus actividades de suministro de bienes y servicios, para cuyo caso, en cumplimiento de sus labores incorpora aspectos de índole social y humano, en virtud que considera las diferentes necesidades para atender las múltiples exigencias de parte de los asegurados que demandan prestaciones. Esto significa, brindar prestaciones integrales que incluye: medicamentos, buena infraestructura, equipamiento médico y todo suministro necesario para cumplir sus fines; además de una atención sostenida en la calidad humana por parte del personal profesional de la salud y quienes coadyuvan a tales prestaciones.

Sobre la base del planteamiento anterior, en el estudio o investigación se formulan los siguientes objetivos:

Objetivo General

Describir la logística de abastecimiento y su relación con las ventajas competitivas en la Red Asistencial Ancash – EsSalud, 2019

Objetivos específicos:

Describir el nivel de aplicación de la logística de abastecimiento en la Red Asistencial Ancash – EsSalud, 2019

Determinar el nivel de las ventajas competitivas en la Red Asistencial Ancash – EsSalud, 2019

Establecer la relación entre las compras y las ventajas competitivas en la Red Asistencial Ancash – EsSalud, 2019

Establecer la relación entre la gestión de proveedores y las ventajas competitivas en la Red Asistencial Ancash – EsSalud, 2019

Establecer la relación entre la gestión de stocks y las ventajas competitivas en la Red Asistencial Ancash – EsSalud, 2019

Establecer la relación entre el almacenamiento y las ventajas competitivas en la Red Asistencial Ancash – EsSalud, 2019

Proponer un plan de mejora para optimizar la logística de abastecimiento a fin de generar ventajas competitivas en la Red Asistencial Ancash – EsSalud, 2019, previa determinación del resultado del estudio.

En el siguiente punto, se presenta las principales *hipótesis* de investigación en relación con los objetivos formulados:

H₁: La Logística de abastecimiento contribuye a generar ventajas competitivas en la Red Asistencial Ancash – EsSalud, 2019.

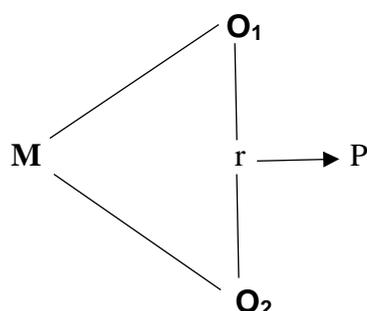
H₀: La Logística de abastecimiento no contribuye a generar ventajas competitivas en la Red Asistencial Ancash – EsSalud, 2019.

II. MÉTODO

Según Carrasco, S. (2008), el método son las formas, modos, rutas o vías más adecuadas para alcanzar los objetivos formulados y precisan que la manera científica de desarrollar el estudio es mediante el empleo de diversos procedimientos para comprobar o rebatir las hipótesis planteadas; por tanto, se considera los siguientes aspectos relevantes.

2.1 Tipo y diseño de investigación

La investigación es de tipo no experimental, diseño descriptivo – correlacional, en virtud que explicará los fenómenos o hechos en cuanto a sus causas y consecuencias; así como también se analizará y estudiará la relación entre variables, que permita determinar el nivel de influencia o ausencia y precisar el grado de correlación entre variables; método mixto, considerando un conjunto de procesos sistemáticos, empíricos y críticos de investigación que permite recolectar datos cualitativos y cuantitativos (Hernández - Sampieri, 2019), con la finalidad de eliminar el factor error, obtener resultados más extensos, para tomar mejores decisiones.



Dónde:

M = Muestra conformada por funcionarios de la Red Asistencial Ancash del Seguro Social de Salud

O₁ = Logística de abastecimiento

O₂ = Ventajas Competitivas

r = Relación de variables de estudio

P = Propuesta de mejora

2.2 Operacionalización de variables

Variable	Marco conceptual	Marco operacional	Dimensiones	Indicadores	Ítems	Escala de medida
V1: Logística de Abastecimiento	La logística de abastecimiento es el planeamiento, coordinación, integración y control de las diversas actividades relacionadas a la dotación de bienes, servicios y otros suministros, desde su origen o inicio hasta su consumo para atender los requerimientos de clientes o usuario final. (Ballou, R. 2004).	La logística de abastecimiento son todas las actividades asociadas que incluyen compras, gestión de proveedores, gestión de stocks y almacenamiento principalmente, para dotar de los elementos necesarios a las diferentes unidades orgánicas de una empresa que les permita un adecuado desempeño de sus operaciones dentro de criterios de eficacia, eficiencia y efectividad.	Compras	Planificación de necesidades	1, 2, 3	Ordinal 158 a 215 alto 102 a 158 medio 43 a 101 bajo
				Normas para realizar las compras	4, 5	
				Clasificación de las compras	6, 7, 8	
				Métodos para comprar	9, 10	
				Mercados y fuentes de abastecimiento	11, 12	
			Gestión de Proveedores	Criterios de selección de proveedores	13, 14, 15	
				Evaluación de proveedores	16,17, 18	
				Relaciones con los proveedores	19, 20, 21	
				Condiciones de negociación	22, 23	
			Gestión de Stocks	Planeación de existencias	24, 25	
				Mantenimiento de inventarios	26, 27, 28	
				Rotación de stocks	29, 30	
				Control de inventario	31, 32	
			Almacenamiento	Recepción, inspección y control	33, 34, 35	
Identificación y codificación	36, 37, 38					
Proceso de almacenamiento	39, 40, 41					
Proceso de despacho	42, 43					
V2: Ventajas Competitivas	Ventaja competitiva es una habilidad, destreza especial o factor diferente que caracteriza a un país, organización o empresa que lo diferencia de los demás, ubicándose en una posición relativa superior para hacer frente a la competencia. Es decir, es el atributo que perciben clientes o usuarios como elemento determinante para que lo haga más competitiva con relación a las demás. (Porter, M., 2015)	Ventaja competitiva es un elemento diferente que caracteriza a determinada empresa, producto o servicio que usuarios, consumidores o clientes distinguen como único y específico, entre cuyos principales aspectos deben estar contemplados la diferenciación del servicio, el liderazgo en costos y un enfoque en el cliente.	Diferenciación del Servicio	Elección de políticas	1, 2	Ordinal 115 a 155 alto 73 a 114 medio 31 a 72 bajo
				Efectos de experiencia y aprendizaje	3, 4	
				Tecnología	5, 6	
				Innovación	7, 8, 9	
				Servicio superior a la competencia	10, 11, 12	
			Líder en Costos	Economías de escala	13, 14	
				Benchmarking	15, 16, 17	
				Eficiencia	18, 19, 20	
				Control de costos	21, 22	
			Enfoque en el Cliente	Calidad	23, 24, 25	
				Capacidad de satisfacer al cliente	26, 27, 28	
				Lealtad al cliente	29, 30, 31	

2.3 Población, muestra y muestreo

2.3.1 Población

La población ha estado conformada por 60 funcionarios que laboran en centros asistenciales del ámbito de la Red Asistencial Ancash - EsSalud – 2019.

$$N = 60$$

2.3.2 Muestra

Siendo pequeña la población de estudio, se tomó como muestra al total de población, la misma que asciende a 60 funcionarios de la Red Asistencial Ancash - EsSalud – 2019.

$$N = n \rightarrow n = 60$$

Considerando que la muestra es la parte representativa del problema de investigación, las características a considerar son: sexo, edad, grupo ocupacional, profesión, condición laboral, régimen laboral, cargo ejecutivo y tiempo en el cargo ejecutivo.

2.3.3 Muestreo

El tipo de muestreo ha utilizado en el estudio fue el censo, debido a que se trabajó con toda la población, siendo requisito para su inclusión ser funcionario de la RAAN - EsSalud, cuyo número se indica a continuación:

Distribución de funcionarios de la RAAN – EsSalud - 2019

Personal	Funcionarios	Porcentaje
Gestión Gerencial	21	35.0%
Hospital III Chimbote	21	35.0%
Hospital I Cono Sur	7	11.7%
Policlínico Metropolitano	3	5.0%
Centro Médico Casma	1	1.7%
Centro Médico Coishco	1	1.7%
Centro Médico Huarmey	1	1.7%
Centro Médico Sihuas	1	1.7%
OSPE Ancash	1	1.7%
División Prestac. Sociales	1	1.7%
CAP III Pomabamba	1	1.7%
CAP III San Jacinto	1	1.7%
Total general	60	100%

Fuente: Cuadro de Asignación de Personal - RAAN EsSalud

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

2.4.1 Técnica

Se ha usado las técnicas de: encuesta, entrevista y técnica documental, lo que ha permitido recopilar datos sobre una base legal, normatividad vigente y antecedentes históricos de la institución, vinculados con los temas de estudio.

2.4.2 Instrumentos

Los instrumentos utilizados han sido el cuestionario elaborado con 43 ítems para la logística de abastecimiento y 31 ítems para la variable ventajas competitivas, también se ha aplicado la guía de entrevista y la guía de análisis documental.

2.4.3 Validación y confiabilidad del instrumento

2.4.3.1 Validez

La validación de instrumentos, se realizó mediante juicio de expertos, entre los que se incluyen a profesionales de ciencias de la salud, administración, contabilidad, gestión de educación y estadística, con formación y experiencia en investigación científica.

Validez de contenido por juicio de expertos del instrumento V1: Logística de abastecimiento

N°	Grado académico	Nombres y apellidos del experto	Dictamen
1	Doctor en Administración	Oscar Porfirio Cruz Cruz	Excelente
2	Doctor en Contabilidad y Finanzas	Luis Venegas Gordillo	Muy bueno
3	Doctora en Gestión y Ciencias de Educación	América Odar Rosario	Muy bueno
4	Doctora en Ciencias de Enfermería	Ruth Marisol Cotos Alva	Excelente
5	Doctor en Administración	Santos Felipe Llenque Tume	Muy bueno
6	Doctor en Administración de la Educación	Manuel Antonio Espinoza de la Cruz	Muy bueno
7	Doctor en Estadística	Oscar Antonio Robles Villanueva	Excelente

Fuente: Instrumento validado

Validez de contenido por juicio de expertos del instrumento V2: Ventajas competitivas

N°	Grado académico	Nombres y apellidos del experto	Dictamen
1	Doctor en Administración	Oscar Porfirio Cruz Cruz	Excelente
2	Doctor en Contabilidad y Finanzas	Luis Venegas Gordillo	Muy bueno
3	Doctora en Gestión y Ciencias de Educación	América Odar Rosario	Muy bueno
4	Doctora en Ciencias de Enfermería	Ruth Marisol Cotos Alva	Excelente
5	Doctor en Administración	Santos Felipe Llenque Tume	Muy bueno
6	Doctor en Administración de la Educación	Manuel Antonio Espinoza de la Cruz	Muy bueno
7	Doctor en Estadística	Oscar Antonio Robles Villanueva	Excelente

Fuente: Instrumento validado

2.4.3.2 Confiabilidad

Para determinar la confiabilidad de los instrumentos se usó el Alfa de Cronbach, quedando para los cuestionarios: Logística de abastecimiento un alfa de **0.772** y Ventajas competitivas un alfa de **0.754**, considerándose altamente significativos.

2.5 Procedimientos

El desarrollo de la investigación, ha seguido las pautas técnicas pre establecidas por la universidad, en un primer momento se consideró la identificación del problema de investigación, para luego dar paso a la elaboración de la matriz de consistencia, para cuyo efecto se realizó la revisión de antecedentes de estudios realizados, en el contexto internacional, nacional, regional y local y la bibliografía correspondiente.

Luego de estas acciones se procedió al desarrollo de la parte que corresponde a la introducción, dónde se contemplan los aspectos relevantes en cuanto a la realidad problemática, problema de la investigación, teorías, enfoques conceptuales, justificación del estudio, objetivos e hipótesis respectivamente; que permitan cumplir con los criterios, métodos y procedimientos de demanda un estudio de investigación.

A continuación, se continuo con la elaboración de los aspectos técnicos referidos al método y diseño de investigación; operacionalización de variables; población, muestra y muestreo; técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad; así como una breve descripción del procedimiento; métodos de análisis y aspectos éticos.

Finalmente, para cumplir las pautas previamente establecidas, se contemplan los aspectos de resultados, discusión, conclusiones y recomendaciones, donde se muestra de manera detallada los aspectos más relevantes del estudio, que a su vez permite formular la propuesta de mejora.

2.6 Método de análisis de datos

Para analizar los datos se ha utilizado la estadística descriptiva, efectuándose un análisis y explicación descriptiva de cada variable, mediante el uso de tablas y figuras estadísticas que permita y facilite su interpretación. Así mismo, se ha realizado la Prueba de Normalidad de Kolmogorov Smirnov, para demostrar la distribución de datos.

La hipótesis ha sido verificada mediante la prueba no paramétrica Correlación de Spearman, que ha determinado el grado de correlación entre la Logística de abastecimiento y las ventajas competitivas de la Red Asistencial Ancash de EsSalud – 2019; cuyo análisis permite obtener conclusiones de la investigación con referencia a los objetivos formulados.

2.7 Aspectos éticos

2.7.1 Principio de Autonomía

Consiste en el respeto irrestricto a las personas, su autonomía, esto es, tomando en cuenta su autodeterminación de forma consciente y responsable basadas en la adecuada información.

2.7.2 Principio de Beneficencia

Se pretende buscar el mayor beneficio de los procesos de logística de abastecimiento e influencia en las ventajas competitivas de la institución materia de estudio de investigación.

2.7.3 Principio de no Maleficencia

No causar daño, minimizar en lo posible la exposición al riesgo de los participantes velando por su integridad física y psicológica.

2.7.4 Principio de Justicia

Basado en la búsqueda constante y perpetua voluntad del respeto irrestricto de los otros. Los participantes de esta investigación recibirán un trato igualitario de consideración y respeto sin ningún tipo de diferencia entre ellos.

2.7.5 Principio de Anonimato

En anonimato basado en la protección de la identificación y características de las personas que fueron encuestadas o entrevistadas.

2.7.6 Principio de Exclusividad

Los resultados obtenidos, serán usados solamente para uso exclusivo de la investigación.

III. RESULTADOS

Conforme a la metodología planteada, se ha realizado el cuestionario a los 60 funcionarios de la Red Asistencial Ancash de EsSalud; sin embargo, con la finalidad de no generar distorsiones, se ha anulado tres cuestionarios que presentan correcciones e inconsistencias en las respuestas; por tanto, sólo se analizan los resultados de 57 funcionarios encuestados; así mismo, a referidos funcionarios se ha aplicado la guía de entrevista y la guía de análisis documental.

3.1 MATRICES DE DATOS

Tabla 1

Resumen de resultados promedio de aplicación de instrumentos de la variable: logística de abastecimiento

Dimensión / Variable	Promedio cuestionario	Promedio guía de entrevista	Promedio análisis documental	Promedio Total
Compras	46	45	42	44
Gestión de Proveedores	39	44	41	41
Gestión de stocks	33	35	32	33
Almacenamiento	39	45	40	41
Logística de abastecimiento	157	169	155	160

Fuente: Matriz de datos de la logística de abastecimiento, EsSalud Ancash - 2019.

Interpretación

La Tabla 1, muestra el resultado promedio de la aplicación de cada instrumento de la variable logística de abastecimiento a nivel de dimensión y variables, aplicado a los funcionarios de la Red Asistencial Ancash de EsSalud, 2019. En la presente investigación se ha utilizado la triangulación de tres instrumentos para sincerar las respuestas que emite cada unidad muestral; para cuyo efecto, conforme a la ficha técnica de cada instrumento se ha considerado rangos para su calificación, así tenemos, para la dimensión compras: de 45 a 60 nivel alto, de 29 a 44 nivel medio, de 12 a 28 nivel bajo; dimensión gestión de proveedores: de 41 a 55 nivel alto, de 26 a 40 nivel medio, de 11 a 25 nivel bajo; dimensión gestión de stocks: de 34 a 45 nivel alto, de 22 a 33 nivel medio, de 9 a 21 nivel bajo; dimensión almacenamiento: de 41 a 55 nivel alto, de 26 a 40 nivel medio, de 11 a 25 nivel bajo; para la variable logística de abastecimiento: de 159 a 215 nivel alto, de 102 a 158 nivel medio, de

43 a 101 nivel Bajo. Los resultados obtenidos se promediaron por dimensión y variable. De dichos resultados, se evidencia el promedio por cada dimensión, donde gestión de proveedores y almacenamiento muestran nivel alto; en tanto, compras y gestión de stocks muestran un nivel medio; sin embargo, según variable el nivel es alto (160 puntos); cuya rubrica se detalla en las fichas técnicas de cada instrumento.

Tabla 2

Resumen de resultados promedio de aplicación de instrumentos de la variable: ventajas competitivas

Dimensión / Variable	Promedio cuestionario	Promedio guía de entrevista	Promedio análisis documental	Promedio Total
Diferenciación del servicio	46	37	35	39
Líder en costos	39	30	29	33
Enfoque al cliente	37	32	30	33
Ventajas competitivas	122	99	94	105

Fuente: Matriz de datos de las ventajas competitivas, EsSalud Ancash - 2019.

Interpretación

La Tabla 2, muestra el resultado promedio de la aplicación de cada instrumento de la variable ventajas competitivas a nivel de dimensión y variables, aplicado a los funcionarios de la Red Asistencial Ancash de EsSalud, 2019. En el presente estudio, se ha utilizado la triangulación de tres instrumentos para sincerar las respuestas que emite cada unidad muestral; para cuyo efecto, conforme a la ficha técnica de cada instrumento se ha considerado rangos para su calificación, así tenemos, para la dimensión diferenciación del servicio: de 45 a 60 nivel alto, de 29 a 44 nivel medio, de 12 a 28 nivel bajo; dimensión líder en costos: de 38 a 50 nivel alto, de 24 a 37 nivel medio, de 10 a 23 nivel bajo; dimensión enfoque en el cliente: de 34 a 45 nivel alto, de 22 a 33 nivel medio, de 9 a 21 nivel bajo; para la variable ventajas competitivas: de 115 a 155 nivel alto, de 73 a 114 nivel medio, de 31 a 72 nivel Bajo. Los resultados obtenidos se promediaron por dimensión y variable; de dichos resultados, se evidencia que el promedio de las tres dimensiones muestra un nivel medio, semejante que la variable cuyo nivel es medio (105 puntos); cuya rubrica se detalla en las fichas técnicas de cada instrumento.

3.2 DESCRIPCIÓN DE RESULTADOS

Tabla 3

Nivel de aplicación de la logística de abastecimiento en la Red Asistencial Ancash – EsSalud, 2019

Variable 1	Escala	N°	%
Logística de abastecimiento			
Bajo	43 - 101	0	0.0%
Medio	102 - 158	24	42.1%
Alto	159 - 215	33	57.9%
Total		57	100%

Fuente: Matriz de datos de logística de abastecimiento, EsSalud, Ancash - 2019.

Interpretación

La Tabla 3, con relación al objetivo específico de describir el nivel de aplicación de la logística de abastecimiento en la Red Asistencial Ancash de EsSalud, 2019; evidencia que el 57.9% de funcionarios obtienen nivel alto respecto a la logística de abastecimiento, el 42.1% posee nivel medio, en tanto que ningún (0.0%) funcionario obtiene nivel bajo. Determinándose que la logística de abastecimiento en la Red Asistencial Ancash – EsSalud, es de nivel alto (57.9%).

Tabla 4

Nivel de aplicación de las dimensiones de la logística de abastecimiento en la Red Asistencial Ancash – EsSalud, 2019.

Nivel	Compras		Gestión de proveedores		Gestión de stocks		Almacenamiento	
	N°	%	N°	%	N°	%	N°	%
Bajo	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
Medio	27	47.4%	24	42.1%	25	43.9%	24	42.1%
Alto	30	52.6%	33	57.9%	32	56.1%	33	57.9%
Total	57	100%	57	100%	57	100%	57	100%

Fuente: Matriz de datos de logística de abastecimiento, EsSalud Ancash - 2019.

Interpretación

La Tabla 4, sobre el mismo objetivo, evidencia que las dimensiones de la logística de abastecimiento desde la percepción de los funcionarios de la Red Asistencial Ancash – EsSalud son en promedio de nivel alto (56.1%).

Tabla 5

Caracterización de la logística de abastecimiento en la Red Asistencial Ancash – EsSalud, 2019.

Factores / Variable		Logística de abastecimiento						Total	
		Bajo		Medio		Alto		N°	%
		N°	%	N°	%	N°	%		
Sexo	Masculino	0	0.0%	14	24.6%	18	31.6%	32	56.1%
	Femenino	0	0.0%	10	17.5%	15	26.3%	25	43.9%
Edad	De 30 a 34 años	0	0.0%	1	1.8%	1	1.8%	2	3.5%
	De 35 a 39 años	0	0.0%	2	3.5%	2	3.5%	4	7.0%
	De 40 a 44 años	0	0.0%	6	10.5%	5	8.8%	11	19.3%
	De 45 a 49 años	0	0.0%	3	5.3%	5	8.8%	8	14.0%
	De 50 a 54 años	0	0.0%	6	10.5%	9	15.8%	15	26.3%
	De 55 a 59 años	0	0.0%	3	5.3%	4	7.0%	7	12.3%
	De 60 a 64 años	0	0.0%	3	5.3%	4	7.0%	7	12.3%
	De 65 a 69 años	0	0.0%	0	0.0%	3	5.3%	3	5.3%
Grupo ocupacional	Profesional	0	0.0%	20	35.1%	30	52.6%	50	87.7%
	Técnico	0	0.0%	4	7.0%	3	5.3%	7	12.3%
Profesión	Médico	0	0.0%	7	12.3%	12	21.1%	19	33.3%
	Enfermera	0	0.0%	4	7.0%	6	10.5%	10	17.5%
	Contador	0	0.0%	1	1.8%	6	10.5%	7	12.3%
	Ingeniero	0	0.0%	2	3.5%	1	1.8%	3	5.3%
	Administrador	0	0.0%	3	5.3%	3	5.3%	6	10.5%
	Abogado	0	0.0%	3	5.3%	3	5.3%	6	10.5%
	Comunicador social	0	0.0%	0	0.0%	1	1.8%	1	1.8%
	Químico Farmacéutico	0	0.0%	2	3.5%	1	1.8%	3	5.3%
	Economista	0	0.0%	1	1.8%	0	0.0%	1	1.8%
	Tecnólogo médico	0	0.0%	1	1.8%	0	0.0%	1	1.8%
Condición laboral	Nombrado	0	0.0%	3	5.3%	10	17.5%	13	22.8%
	Contratado	0	0.0%	21	36.8%	23	40.4%	44	77.2%
Régimen laboral	DL 276	0	0.0%	4	7.0%	10	17.5%	14	24.6%
	DL 728	0	0.0%	20	35.1%	23	40.4%	43	75.4%
Cargo Ejecutivo	E3	0	0.0%	0	0.0%	1	1.8%	1	1.8%
	E4	0	0.0%	1	1.8%	5	8.8%	6	10.5%
	E5	0	0.0%	5	8.8%	8	14.0%	13	22.8%
	E6	0	0.0%	18	31.6%	19	33.3%	37	64.9%
Tiempo en el cargo	Más de 1 año	0	0.0%	13	22.8%	23	40.4%	36	63.2%
	Menos de 1 año	0	0.0%	11	19.3%	10	17.5%	21	36.8%
Total		0	0.0%	24	42.1%	33	57.9%	57	100%

Fuente: Matriz de datos de logística de abastecimiento, EsSalud Ancash - 2019.

Interpretación

La Tabla 5, se observa que el 57.9 % de los funcionarios obtienen nivel alto respecto a la logística de abastecimiento. Así mismo, según característica obtienen un nivel alto: 52.6 % pertenecen a grupo profesional, el 40.4 % corresponde al personal contratado, el 40.4 % corresponde a aquellos que tienen más de un año en el cargo, 31.6 % son de sexo masculino, el 21.1 % corresponde a la profesión médico y el 15.8 % tienen entre 50 a 54 años.

Tabla 6

Nivel de las ventajas competitivas en la Red Asistencial Ancash – EsSalud, 2019.

Variable 2	Escala	N°	%
Ventajas competitivas			
Bajo	31 - 72	0	0.0%
Medio	73 - 114	55	96.5%
Alto	115 - 155	2	3.5%
Total		57	100%

Fuente: Matriz de datos de las ventajas competitivas, EsSalud Ancash - 2019.

Interpretación

En la Tabla 6, con relación al objetivo específico determinar el nivel de ventajas competitivas en la Red Asistencial Ancash – EsSalud, 2019, se observa que el 96.5% de los funcionarios obtienen nivel medio respecto a las ventajas competitivas, el 3.5% tienen nivel alto, en tanto que ningún (0.0%) funcionario obtienen nivel bajo respecto a las ventajas competitivas. Determinándose que las ventajas competitivas en la Red Asistencial Ancash – EsSalud, es de nivel medio (96.5%).

Tabla 7

Nivel de las dimensiones de las ventajas competitivas en la Red Asistencial Ancash – EsSalud, 2019.

Nivel	Diferenciación del servicio		Líder en costos		Enfoque al cliente	
	N°	%	N°	%	N°	%
Bajo	2	3.5%	3	5.3%	0	0.0%
Medio	55	96.5%	54	94.7%	30	52.6%
Alto	0	0.0%	0	0.0%	27	47.4%
Total	57	100%	57	100%	57	100%

Fuente: Matriz de datos de las ventajas competitivas, EsSalud Ancash - 2019.

Interpretación

La Tabla 7, respecto al mismo objetivo, muestra que las dimensiones de las ventajas competitivas desde la percepción de los funcionarios de la Red Asistencial Ancash – EsSalud, son en promedio de nivel medio (81.3%), respecto a la diferenciación del servicio con 96.5 %, líder en costos con 94.7 % y enfoque en el cliente con 52.6 se encuentran en un nivel medio.

Tabla 8

Caracterización de las ventajas competitivas en la Red Asistencial Ancash – EsSalud, 2019.

Factores / Variable		Ventajas competitivas						Total	
		Bajo		Medio		Alto		N°	%
		N°	%	N°	%	N°	%		
Sexo	Masculino	0	0.0%	31	54.4%	1	1.8%	32	56.1%
	Femenino	0	0.0%	24	42.1%	1	1.8%	25	43.9%
Edad	De 30 a 34 años	0	0.0%	2	3.5%	0	0.0%	2	3.5%
	De 35 a 39 años	0	0.0%	4	7.0%	0	0.0%	4	7.0%
	De 40 a 44 años	0	0.0%	11	19.3%	0	0.0%	11	19.3%
	De 45 a 49 años	0	0.0%	7	12.3%	1	1.8%	8	14.0%
	De 50 a 54 años	0	0.0%	15	26.3%	0	0.0%	15	26.3%
	De 55 a 59 años	0	0.0%	7	12.3%	0	0.0%	7	12.3%
	De 60 a 64 años	0	0.0%	6	10.5%	1	1.8%	7	12.3%
	De 65 a 69 años	0	0.0%	3	5.3%	0	0.0%	3	5.3%
Grupo ocupacional	Profesional	0	0.0%	48	84.2%	2	3.5%	50	87.7%
	Técnico	0	0.0%	7	12.3%	0	0.0%	7	12.3%
Profesión	Médico	0	0.0%	18	31.6%	1	1.8%	19	33.3%
	Enfermera	0	0.0%	9	15.8%	1	1.8%	10	17.5%
	Contador	0	0.0%	7	12.3%	0	0.0%	7	12.3%
	Ingeniero	0	0.0%	3	5.3%	0	0.0%	3	5.3%
	Administrador	0	0.0%	6	10.5%	0	0.0%	6	10.5%
	Abogado	0	0.0%	6	10.5%	0	0.0%	6	10.5%
	Comunicador Social	0	0.0%	1	1.8%	0	0.0%	1	1.8%
	Químico Farmacéutico	0	0.0%	3	5.3%	0	0.0%	3	5.3%
	Economista	0	0.0%	1	1.8%	0	0.0%	1	1.8%
	Tecnólogo Médico	0	0.0%	1	1.8%	0	0.0%	1	1.8%
Condición laboral	Nombrado	0	0.0%	13	22.8%	0	0.0%	13	22.8%
	Contratado	0	0.0%	42	73.7%	2	3.5%	44	77.2%
Régimen laboral	DL 276	0	0.0%	14	24.6%	0	0.0%	14	24.6%
	DL 728	0	0.0%	41	71.9%	2	3.5%	43	75.4%
Cargo ejecutivo	E3	0	0.0%	0	0.0%	1	1.8%	1	1.8%
	E4	0	0.0%	6	10.5%	0	0.0%	6	10.5%
	E5	0	0.0%	13	22.8%	0	0.0%	13	22.8%
	E6	0	0.0%	36	63.2%	1	1.8%	37	64.9%
Tiempo en el cargo	Más de 1 año	0	0.0%	34	59.6%	2	3.5%	36	63.2%
	Menos de 1 año	0	0.0%	21	36.8%	0	0.0%	21	36.8%
Total		0	0.0%	55	96.5%	2	3.5%	57	100%

Fuente: Matriz de datos de las ventajas competitivas, EsSalud Ancash - 2019.

Interpretación

La Tabla 8, muestra que el 96.5 % de los funcionarios obtienen nivel medio respecto a las ventajas competitivas, el grupo ocupacional profesional evidencia un nivel medio de 84.2 %, el personal contratado muestra un 73.7 % y los ejecutivos E6 presenta 63.2 %.

3.3 PRUEBA DE NORMALIDAD

Tabla 9

Prueba de Normalidad de Kolmogorov Smirnov de la Logística de abastecimiento y las Ventajas competitivas en la Red Asistencial Ancash – EsSalud, 2019.

Pruebas de normalidad			
Variable / Dimensiones	Kolmogorov-Smirnov		
	Estadístico	gl	Sig.
Logística de abastecimiento	0.084	57	0.200
Compras	0.138	57	0.009
Gestión de proveedores	0.116	57	0.054
Gestión de stocks	0.147	57	0.004
Almacenamiento	0.127	57	0.023
Ventajas competitivas	0.174	57	0.000
Diferenciación del servicio	0.201	57	0.000
Líder en costos	0.258	57	0.000
Enfoque al cliente	0.182	57	0.000

Fuente: Matriz de datos de la logística de abastecimiento y las ventajas competitivas, EsSalud Ancash - 2019.

Interpretación

La Tabla 9, muestra la prueba de Kolmogorov Smirnov para muestras mayores a 50 observaciones ($n > 50$) y prueba la normalidad de los datos de variables en estudio, donde se muestra que los niveles de significancia para la variable ventajas competitivas es menor al 5% ($p < 0.05$), demostrándose que los datos se distribuyen de manera no normal; por lo cual, al correlacional la logística de abastecimiento y dimensiones con las ventajas competitivas es necesario utilizar la prueba no paramétrica correlación de Spearman, para determinar la correlación entre las variables de estudio.

3.4 CONTRASTACIÓN DE HIPÓTESIS

Tabla 10

Las compras y su relación con las ventajas competitivas en la Red Asistencial Ancash – EsSalud, 2019.

Factores / Variable		Compras						Total	
		Bajo		Medio		Alto		N°	%
		N°	%	N°	%	N°	%		
Sexo	Masculino	0	0.0%	12	21.1%	20	35.1%	32	56.1%
	Femenino	0	0.0%	15	26.3%	10	17.5%	25	43.9%
Edad	De 30 a 34 años	0	0.0%	1	1.8%	1	1.8%	2	3.5%
	De 35 a 39 años	0	0.0%	1	1.8%	3	5.3%	4	7.0%
	De 40 a 44 años	0	0.0%	7	12.3%	4	7.0%	11	19.3%
	De 45 a 49 años	0	0.0%	4	7.0%	4	7.0%	8	14.0%
	De 50 a 54 años	0	0.0%	8	14.0%	7	12.3%	15	26.3%
	De 55 a 59 años	0	0.0%	3	5.3%	4	7.0%	7	12.3%
	De 60 a 64 años	0	0.0%	2	3.5%	5	8.8%	7	12.3%
	De 65 a 69 años	0	0.0%	1	1.8%	2	3.5%	3	5.3%
Grupo ocupacional	Profesional	0	0.0%	24	42.1%	26	45.6%	50	87.7%
	Técnico	0	0.0%	3	5.3%	4	7.0%	7	12.3%
Profesión	Médico	0	0.0%	9	15.8%	10	17.5%	19	33.3%
	Enfermera	0	0.0%	7	12.3%	3	5.3%	10	17.5%
	Contador	0	0.0%	2	3.5%	5	8.8%	7	12.3%
	Ingeniero	0	0.0%	2	3.5%	1	1.8%	3	5.3%
	Administrador	0	0.0%	3	5.3%	3	5.3%	6	10.5%
	Abogado	0	0.0%	2	3.5%	4	7.0%	6	10.5%
	Comunicador Social	0	0.0%	0	0.0%	1	1.8%	1	1.8%
	Químico Farmacéutico	0	0.0%	0	0.0%	3	5.3%	3	5.3%
	Economista	0	0.0%	1	1.8%	0	0.0%	1	1.8%
	Tecnólogo Médico	0	0.0%	1	1.8%	0	0.0%	1	1.8%
Condición laboral	Nombrado	0	0.0%	5	8.8%	8	14.0%	13	22.8%
	Contratado	0	0.0%	22	38.6%	22	38.6%	44	77.2%
Régimen laboral	DL 276	0	0.0%	4	7.0%	10	17.5%	14	24.6%
	DL 728	0	0.0%	23	40.4%	20	35.1%	43	75.4%
Cargo ejecutivo	E3	0	0.0%	0	0.0%	1	1.8%	1	1.8%
	E4	0	0.0%	4	7.0%	2	3.5%	6	10.5%
	E5	0	0.0%	5	8.8%	8	14.0%	13	22.8%
	E6	0	0.0%	18	31.6%	19	33.3%	37	64.9%
Tiempo en el cargo	Más de 1 año	0	0.0%	15	26.3%	21	36.8%	36	63.2%
	Menos de 1 año	0	0.0%	12	21.1%	9	15.8%	21	36.8%
Ventajas competitivas	Bajo	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
	Medio	0	0.0%	27	47.4%	28	49.1%	55	96.5%
	Alto	0	0.0%	0	0.0%	2	3.5%	2	3.5%
Total		0	0.0%	27	47.4%	30	52.6%	57	100%

Fuente: Matriz de datos de la logística de abastecimiento y las ventajas competitivas, EsSalud Ancash - 2019.

Interpretación

En la Tabla 10, respecto al objetivo específico de establecer la relación entre las compras y las ventajas competitivas en la Red Asistencial Ancash – EsSalud, 2019, se evidencia que el

52.6 % de los funcionarios obtienen nivel alto respecto a la logística de abastecimiento en la dimensión compras. Así mismo, según característica obtienen un nivel alto: 45.6 % pertenecen a grupo profesional, el 38.6 % corresponde al personal contratado, el 36.8 % tienen más de un año en el cargo, 35.1 % son de sexo masculino, el 17.5 % corresponde a la profesión médico y el 12.3 % tienen entre 50 a 54 años.

Tabla 11

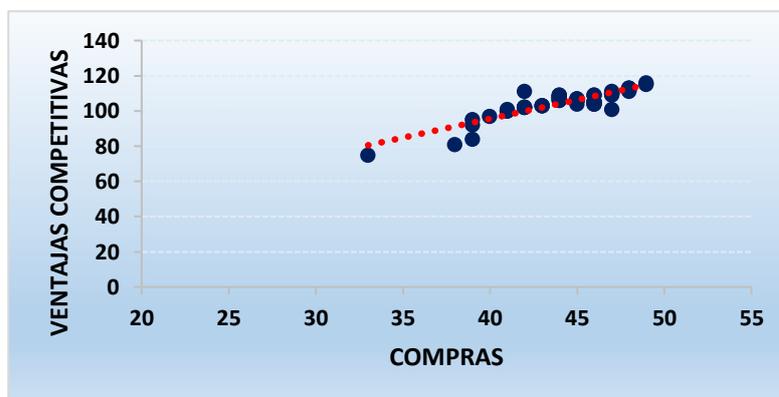
Correlación de las compras con las ventajas competitivas en la Red Asistencial Ancash – EsSalud, 2019.

CORRELACIÓN R_{ho} DE SPEARMAN		Compras	Ventajas competitivas
Compras	Coefficiente de correlación	1,000	0,822**
	Sig. (bilateral)		0,000
	N	57	57
Ventajas competitivas	Coefficiente de correlación	0,822**	1,000
	Sig. (bilateral)	0,000	
	N	57	57

Fuente: Matriz de datos de la logística de abastecimiento y las ventajas competitivas, EsSalud Ancash - 2019.
 ** La relación altamente significativa al 1% (0.01).

Interpretación

En la Tabla 11, respecto al objetivo específico antes indicado, se observa que el coeficiente de correlación de Spearman es $R_{ho} = 0.822$ (existiendo una alta correlación positiva) con nivel de significancia menor al 1% ($p < 0.01$), la cual quiere decir que la gestión de las compras contribuye a generar ventajas competitivas en la Red Asistencial Ancash – EsSalud, aprobándose de esta manera la hipótesis de estudio.



Fuente: Tabla 11.

Figura 1. Correlación de las compras con las ventajas competitivas en la Red Asistencial Ancash – EsSalud, 2019.

Tabla 12

La gestión de proveedores y su relación con las ventajas competitivas en la Red Asistencial Ancash – EsSalud, 2019.

Factores / Variable		Gestión de proveedores						Total	
		Bajo		Medio		Alto		N°	%
		N°	%	N°	%	N°	%		
Sexo	Masculino	0	0.0%	12	21.1%	20	35.1%	32	56.1%
	Femenino	0	0.0%	12	21.1%	13	22.8%	25	43.9%
Edad	De 30 a 34 años	0	0.0%	1	1.8%	1	1.8%	2	3.5%
	De 35 a 39 años	0	0.0%	1	1.8%	3	5.3%	4	7.0%
	De 40 a 44 años	0	0.0%	7	12.3%	4	7.0%	11	19.3%
	De 45 a 49 años	0	0.0%	4	7.0%	4	7.0%	8	14.0%
	De 50 a 54 años	0	0.0%	7	12.3%	8	14.0%	15	26.3%
	De 55 a 59 años	0	0.0%	2	3.5%	5	8.8%	7	12.3%
	De 60 a 64 años	0	0.0%	2	3.5%	5	8.8%	7	12.3%
Grupo ocupacional	Profesional	0	0.0%	22	38.6%	28	49.1%	50	87.7%
	Técnico	0	0.0%	2	3.5%	5	8.8%	7	12.3%
Profesión	Médico	0	0.0%	8	14.0%	11	19.3%	19	33.3%
	Enfermera	0	0.0%	6	10.5%	4	7.0%	10	17.5%
	Contador	0	0.0%	2	3.5%	5	8.8%	7	12.3%
	Ingeniero	0	0.0%	2	3.5%	1	1.8%	3	5.3%
	Administrador	0	0.0%	2	3.5%	4	7.0%	6	10.5%
	Abogado	0	0.0%	2	3.5%	4	7.0%	6	10.5%
	Comunicador Social	0	0.0%	0	0.0%	1	1.8%	1	1.8%
	Químico Farmacéutico	0	0.0%	0	0.0%	3	5.3%	3	5.3%
	Economista	0	0.0%	1	1.8%	0	0.0%	1	1.8%
Tecnólogo Médico	0	0.0%	1	1.8%	0	0.0%	1	1.8%	
Condición laboral	Nombrado	0	0.0%	3	5.3%	10	17.5%	13	22.8%
	Contratado	0	0.0%	21	36.8%	23	40.4%	44	77.2%
Régimen laboral	DL 276	0	0.0%	3	5.3%	11	19.3%	14	24.6%
	DL 728	0	0.0%	21	36.8%	22	38.6%	43	75.4%
Cargo ejecutivo	E3	0	0.0%	0	0.0%	1	1.8%	1	1.8%
	E4	0	0.0%	4	7.0%	2	3.5%	6	10.5%
	E5	0	0.0%	4	7.0%	9	15.8%	13	22.8%
	E6	0	0.0%	16	28.1%	21	36.8%	37	64.9%
Tiempo en el cargo	Más de 1 año	0	0.0%	14	24.6%	22	38.6%	36	63.2%
	Menos de 1 año	0	0.0%	10	17.5%	11	19.3%	21	36.8%
Ventajas competitivas	Bajo	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
	Medio	0	0.0%	24	42.1%	31	54.4%	55	96.5%
	Alto	0	0.0%	0	0.0%	2	3.5%	2	3.5%
Total		0	0.0%	24	42.1%	33	57.9%	57	100%

Fuente: Matriz de datos de la logística de abastecimiento y las ventajas competitivas, EsSalud Ancash - 2019

Interpretación

En la Tabla 12, respecto al objetivo específico establecer la relación entre la gestión de proveedores y las ventajas competitivas en la Red Asistencial Ancash – EsSalud, 2019, muestra que el 57.9 % de los funcionarios obtienen nivel alto respecto a la logística de

abastecimiento en la dimensión gestión de proveedores. Así mismo, según característica obtienen un nivel alto: 49.1 % pertenecen al grupo profesional, 40.4 % corresponde al personal contratado, 38.6 % tienen más de un año en el cargo, 36.8 % ostentan cargo ejecutivo E6, 35.1 % son de sexo masculino y el 14 % tienen entre 50 a 54 años.

Tabla 13

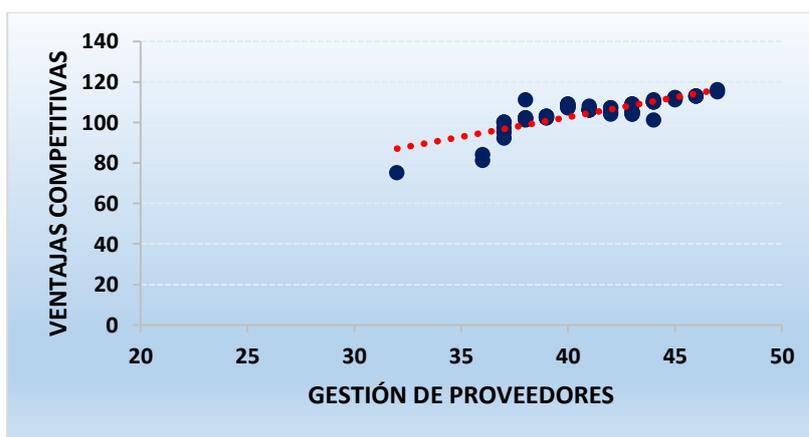
Correlación de la gestión de proveedores con las ventajas competitivas en la Red Asistencial Ancash – EsSalud, 2019.

CORRELACIÓN R_{ho} DE SPEARMAN		Gestión de proveedores	Ventajas competitivas
Gestión de proveedores	Coefficiente de correlación	1,000	0,812**
	Sig. (bilateral)		0,000
	N	57	57
Ventajas competitivas	Coefficiente de correlación	0,812**	1,000
	Sig. (bilateral)	0,000	
	N	57	57

Fuente: Matriz de datos de la logística de abastecimiento y las ventajas competitivas, EsSalud Ancash - 2019.
 ** La relación altamente significativa al 1% (0.01).

Interpretación

En la Tabla 13, con relación al mismo objetivo, se observa que el coeficiente de correlación de Spearman es $R_{ho} = 0.812$ (existiendo una alta correlación positiva) con nivel de significancia menor al 1% ($p < 0.01$), la cual quiere decir que la gestión de proveedores contribuye a generar ventajas competitivas en la Red Asistencial Ancash – EsSalud, aprobándose de esta manera la hipótesis de estudio.



Fuente: Tabla 13.

Figura 2. Correlación de la gestión de proveedores con las ventajas competitivas en la Red Asistencial Ancash – EsSalud, 2019.

Tabla 14

La gestión de stocks y su relación con las ventajas competitivas en la Red Asistencial Ancash – EsSalud, 2019.

Factores / Variable		Gestión de stocks						Total	
		Bajo		Medio		Alto		N°	%
		N°	%	N°	%	N°	%		
Sexo	Masculino	0	0.0%	12	21.1%	20	35.1%	32	56.1%
	Femenino	0	0.0%	13	22.8%	12	21.1%	25	43.9%
Edad	De 30 a 34 años	0	0.0%	1	1.8%	1	1.8%	2	3.5%
	De 35 a 39 años	0	0.0%	1	1.8%	3	5.3%	4	7.0%
	De 40 a 44 años	0	0.0%	7	12.3%	4	7.0%	11	19.3%
	De 45 a 49 años	0	0.0%	4	7.0%	4	7.0%	8	14.0%
	De 50 a 54 años	0	0.0%	8	14.0%	7	12.3%	15	26.3%
	De 55 a 59 años	0	0.0%	2	3.5%	5	8.8%	7	12.3%
	De 60 a 64 años	0	0.0%	2	3.5%	5	8.8%	7	12.3%
	De 65 a 69 años	0	0.0%	0	0.0%	3	5.3%	3	5.3%
Grupo ocupacional	Profesional	0	0.0%	22	38.6%	28	49.1%	50	87.7%
	Técnico	0	0.0%	3	5.3%	4	7.0%	7	12.3%
Profesión	Médico	0	0.0%	8	14.0%	11	19.3%	19	33.3%
	Enfermera	0	0.0%	6	10.5%	4	7.0%	10	17.5%
	Contador	0	0.0%	2	3.5%	5	8.8%	7	12.3%
	Ingeniero	0	0.0%	2	3.5%	1	1.8%	3	5.3%
	Administrador	0	0.0%	3	5.3%	3	5.3%	6	10.5%
	Abogado	0	0.0%	2	3.5%	4	7.0%	6	10.5%
	Comunicador Social	0	0.0%	0	0.0%	1	1.8%	1	1.8%
	Químico Farmacéutico	0	0.0%	0	0.0%	3	5.3%	3	5.3%
	Economista	0	0.0%	1	1.8%	0	0.0%	1	1.8%
	Tecnólogo Médico	0	0.0%	1	1.8%	0	0.0%	1	1.8%
Condición laboral	Nombrado	0	0.0%	4	7.0%	9	15.8%	13	22.8%
	Contratado	0	0.0%	21	36.8%	23	40.4%	44	77.2%
Régimen laboral	DL 276	0	0.0%	4	7.0%	10	17.5%	14	24.6%
	DL 728	0	0.0%	21	36.8%	22	38.6%	43	75.4%
Cargo ejecutivo	E3	0	0.0%	0	0.0%	1	1.8%	1	1.8%
	E4	0	0.0%	4	7.0%	2	3.5%	6	10.5%
	E5	0	0.0%	4	7.0%	9	15.8%	13	22.8%
	E6	0	0.0%	17	29.8%	20	35.1%	37	64.9%
Tiempo en el cargo	Más de 1 año	0	0.0%	14	24.6%	22	38.6%	36	63.2%
	Menos de 1 año	0	0.0%	11	19.3%	10	17.5%	21	36.8%
Ventajas competitivas	Bajo	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
	Medio	0	0.0%	25	43.9%	30	52.6%	55	96.5%
	Alto	0	0.0%	0	0.0%	2	3.5%	2	3.5%
Total		0	0.0%	25	43.9%	32	56.1%	57	100%

Fuente: Matriz de datos de la logística de abastecimiento y las ventajas competitivas, EsSalud Ancash - 2019.

Interpretación

En la Tabla 14, respecto al objetivo específico establecer la relación entre la gestión de stocks y las ventajas competitivas en la Red Asistencial Ancash – EsSalud, 2019, se aprecia que el

56.1% de los funcionarios obtienen nivel alto respecto a la logística de abastecimiento en la dimensión gestión de stock. Así mismo, según característica obtienen un nivel alto: 49.1 % pertenecen al grupo profesional, el 40.4 % corresponde al personal contratado, 38.6 % tienen más de un año en el cargo, 35.1 % son de sexo masculino, el 19.3 % corresponde a la profesión médico y el 12.3 % tienen entre 50 a 54 años.

Tabla 15

Correlación de la gestión de stocks con las ventajas competitivas en la Red Asistencial Ancash – EsSalud, 2019.

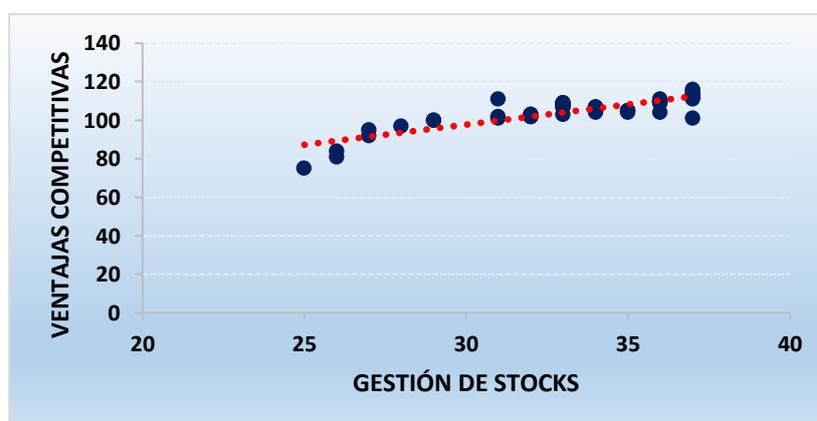
CORRELACIÓN R_{ho} DE SPEARMAN		Gestión de stocks	Ventajas competitivas
Gestión de stocks	Coefficiente de correlación	1,000	0,787**
	Sig. (bilateral)		0,000
	N	57	57
Ventajas competitivas	Coefficiente de correlación	0,787**	1,000
	Sig. (bilateral)	0,000	
	N	57	57

Fuente: Matriz de datos de la logística de abastecimiento y las ventajas competitivas, EsSalud Ancash - 2019

** La relación altamente significativa al 1% (0.01).

Interpretación

En la Tabla 15, con relación al mismo objetivo específico, se observa que el coeficiente de correlación de Spearman es $R_{ho} = 0.787$ (existiendo una alta correlación positiva) con nivel de significancia menor al 1% ($p < 0.01$), la cual quiere decir que la gestión de stocks contribuye a generar ventajas competitivas en la Red Asistencial Ancash – EsSalud, aprobándose de esta manera la hipótesis de estudio.



Fuente: Tabla 15.

Figura 3. Correlación de la gestión de stocks con las ventajas competitivas en la Red Asistencial Ancash – EsSalud, 2019.

Tabla 16

El almacenamiento y su relación con las ventajas competitivas en la Red Asistencial Ancash – EsSalud, 2019.

Factores / Variable		Almacenamiento						Total	
		Bajo		Medio		Alto		N°	%
		N°	%	N°	%	N°	%		
Sexo	Masculino	0	0.0%	12	21.1%	20	35.1%	32	56.1%
	Femenino	0	0.0%	12	21.1%	13	22.8%	25	43.9%
Edad	De 30 a 34 años	0	0.0%	1	1.8%	1	1.8%	2	3.5%
	De 35 a 39 años	0	0.0%	1	1.8%	3	5.3%	4	7.0%
	De 40 a 44 años	0	0.0%	7	12.3%	4	7.0%	11	19.3%
	De 45 a 49 años	0	0.0%	4	7.0%	4	7.0%	8	14.0%
	De 50 a 54 años	0	0.0%	7	12.3%	8	14.0%	15	26.3%
	De 55 a 59 años	0	0.0%	2	3.5%	5	8.8%	7	12.3%
	De 60 a 64 años	0	0.0%	2	3.5%	5	8.8%	7	12.3%
	De 65 a 69 años	0	0.0%	0	0.0%	3	5.3%	3	5.3%
Grupo ocupacional	Profesional	0	0.0%	22	38.6%	28	49.1%	50	87.7%
	Técnico	0	0.0%	2	3.5%	5	8.8%	7	12.3%
Profesión	Médico	0	0.0%	8	14.0%	11	19.3%	19	33.3%
	Enfermera	0	0.0%	6	10.5%	4	7.0%	10	17.5%
	Contador	0	0.0%	2	3.5%	5	8.8%	7	12.3%
	Ingeniero	0	0.0%	2	3.5%	1	1.8%	3	5.3%
	Administrador	0	0.0%	2	3.5%	4	7.0%	6	10.5%
	Abogado	0	0.0%	2	3.5%	4	7.0%	6	10.5%
	Comunicador Social	0	0.0%	0	0.0%	1	1.8%	1	1.8%
	Químico Farmacéutico	0	0.0%	0	0.0%	3	5.3%	3	5.3%
	Economista	0	0.0%	1	1.8%	0	0.0%	1	1.8%
	Tecnólogo Médico	0	0.0%	1	1.8%	0	0.0%	1	1.8%
Condición laboral	Nombrado	0	0.0%	3	5.3%	10	17.5%	13	22.8%
	Contratado	0	0.0%	21	36.8%	23	40.4%	44	77.2%
Régimen laboral	DL 276	0	0.0%	3	5.3%	11	19.3%	14	24.6%
	DL 728	0	0.0%	21	36.8%	22	38.6%	43	75.4%
Cargo ejecutivo	E3	0	0.0%	0	0.0%	1	1.8%	1	1.8%
	E4	0	0.0%	4	7.0%	2	3.5%	6	10.5%
	E5	0	0.0%	4	7.0%	9	15.8%	13	22.8%
	E6	0	0.0%	16	28.1%	21	36.8%	37	64.9%
Tiempo en el cargo	Más de 1 año	0	0.0%	14	24.6%	22	38.6%	36	63.2%
	Menos de 1 año	0	0.0%	10	17.5%	11	19.3%	21	36.8%
Ventajas competitivas	Bajo	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
	Medio	0	0.0%	24	42.1%	31	54.4%	55	96.5%
	Alto	0	0.0%	0	0.0%	2	3.5%	2	3.5%
Total		0	0.0%	24	42.1%	33	57.9%	57	100%

Fuente: Matriz de datos de la logística de abastecimiento y las ventajas competitivas, EsSalud Ancash - 2019.

Interpretación

En la Tabla 16, con relación al objetivo específico establecer la relación entre el almacenamiento y las ventajas competitivas en la Red Asistencial Ancash – EsSalud, 2019, se aprecia que el 57.9 % de los funcionarios obtienen nivel medio respecto a la logística de

abastecimiento en la dimensión almacenamiento. Así mismo, según característica obtienen nivel alto: 49.1 % pertenecen al grupo profesional, 40.4 % corresponde al personal contratado, el 38.6 % corresponde a aquellos que tienen más de un año en el cargo, 36.8 % que ostentan cargo ejecutivo E6, 35.1 % son de sexo masculino, el 19.3 % corresponde a la profesión médico y el 14.0 % tienen entre 50 a 54 años.

Tabla 17

Correlación del almacenamiento con las ventajas competitivas en la Red Asistencial Ancash – EsSalud, 2019.

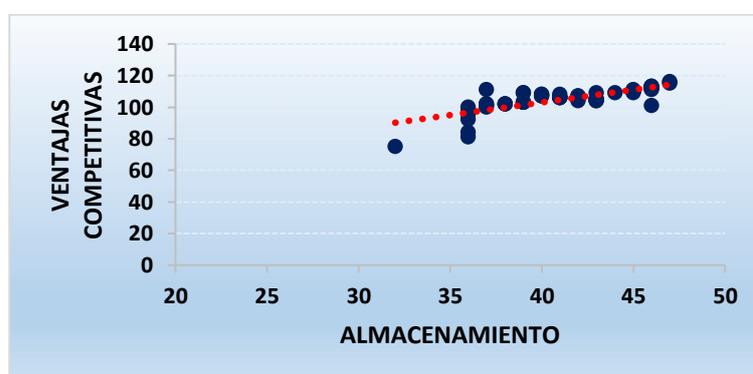
CORRELACIÓN R_{ho} DE SPEARMAN		Almacenamiento	Ventajas competitivas
Almacenamiento	Coefficiente de correlación	1,000	0,792**
	Sig. (bilateral)		0,000
	N	57	57
Ventajas competitivas	Coefficiente de correlación	0,792**	1,000
	Sig. (bilateral)	0,000	
	N	57	57

Fuente: Matriz de datos de la logística de abastecimiento y las ventajas competitivas, EsSalud Ancash - 2019.

** La relación altamente significativa al 1% (0.01).

Interpretación

En la Tabla 17, referente al mismo objetivo, se observa que el coeficiente de correlación de Spearman es $R_{ho} = 0.792$ (existiendo una alta correlación positiva) con nivel de significancia menor al 1% ($p < 0.01$), la cual quiere decir que la gestión del almacén contribuye a generar ventajas competitivas en la Red Asistencial Ancash – EsSalud, aprobándose de esta manera la hipótesis de estudio.



Fuente: Tabla 17.

Figura 4. Correlación del almacenamiento con las ventajas competitivas en la Red Asistencial Ancash – EsSalud, 2019.

Tabla 18

Caracterización de la diferenciación del servicio en la Red Asistencial Ancash – EsSalud, 2019.

Factores / Variable		Diferenciación del servicio						Total	
		Bajo		Medio		Alto			
		N°	%	N°	%	N°	%	N°	%
Sexo	Masculino	0	0.0%	32	56.1%	0	0.0%	32	56.1%
	Femenino	2	3.5%	23	40.4%	0	0.0%	25	43.9%
Edad	De 30 a 34 años	0	0.0%	2	3.5%	0	0.0%	2	3.5%
	De 35 a 39 años	1	1.8%	3	5.3%	0	0.0%	4	7.0%
	De 40 a 44 años	0	0.0%	11	19.3%	0	0.0%	11	19.3%
	De 45 a 49 años	0	0.0%	8	14.0%	0	0.0%	8	14.0%
	De 50 a 54 años	1	1.8%	14	24.6%	0	0.0%	15	26.3%
	De 55 a 59 años	0	0.0%	7	12.3%	0	0.0%	7	12.3%
	De 60 a 64 años	0	0.0%	7	12.3%	0	0.0%	7	12.3%
	De 65 a 69 años	0	0.0%	3	5.3%	0	0.0%	3	5.3%
Grupo ocupacional	Profesional	2	3.5%	48	84.2%	0	0.0%	50	87.7%
	Técnico	0	0.0%	7	12.3%	0	0.0%	7	12.3%
Profesión	Médico	1	1.8%	18	31.6%	0	0.0%	19	33.3%
	Enfermera	1	1.8%	9	15.8%	0	0.0%	10	17.5%
	Contador	0	0.0%	7	12.3%	0	0.0%	7	12.3%
	Ingeniero	0	0.0%	3	5.3%	0	0.0%	3	5.3%
	Administrador	0	0.0%	6	10.5%	0	0.0%	6	10.5%
	Abogado	0	0.0%	6	10.5%	0	0.0%	6	10.5%
	Comunicador social	0	0.0%	1	1.8%	0	0.0%	1	1.8%
	Químico Farmacéutico	0	0.0%	3	5.3%	0	0.0%	3	5.3%
	Economista	0	0.0%	1	1.8%	0	0.0%	1	1.8%
	Tecnólogo médico	0	0.0%	1	1.8%	0	0.0%	1	1.8%
Condición laboral	Nombrado	0	0.0%	13	22.8%	0	0.0%	13	22.8%
	Contratado	2	3.5%	42	73.7%	0	0.0%	44	77.2%
Régimen laboral	DL 276	0	0.0%	14	24.6%	0	0.0%	14	24.6%
	DL 728	2	3.5%	41	71.9%	0	0.0%	43	75.4%
Cargo ejecutivo	E3	0	0.0%	1	1.8%	0	0.0%	1	1.8%
	E4	1	1.8%	5	8.8%	0	0.0%	6	10.5%
	E5	0	0.0%	13	22.8%	0	0.0%	13	22.8%
	E6	1	1.8%	36	63.2%	0	0.0%	37	64.9%
Tiempo en el cargo	Más de 1 año	1	1.8%	35	61.4%	0	0.0%	36	63.2%
	Menos de 1 año	1	1.8%	20	35.1%	0	0.0%	21	36.8%
Total		2	3.5%	55	96.5%	0	0.0%	57	100%

Fuente: Matriz de datos de la logística de abastecimiento y las ventajas competitivas, EsSalud Ancash - 2019.

Interpretación

En la Tabla 18, referido al objetivo de proponer un plan de mejora para optimizar la logística de abastecimiento a fin de generar ventajas competitivas en la Red Asistencial Ancash – EsSalud 2019, se observa que el 96.5% de los funcionarios obtienen nivel medio respecto a las ventajas competitivas en la dimensión diferenciación del servicio. Así mismo, según característica obtienen un nivel medio: 84.2% pertenecen a grupo profesional, el 73.7%

corresponde al personal contratado, el 71.9 % corresponde a aquellos que tienen régimen laboral según DL 728, el 61.4% tienen más de un año en el cargo, 56.1% son de sexo masculino, el 31.6 % corresponde a la profesión médico, el 24.6% tienen entre 50 a 54 años.

Tabla 19

Caracterización de Líder en costos en la Red Asistencial Ancash – EsSalud, 2019.

Factores / Variable		Líder en costos						Total	
		Bajo		Medio		Alto			
		N°	%	N°	%	N°	%	N°	%
Sexo	Masculino	1	1.8%	31	54.4%	0	0.0%	32	56.1%
	Femenino	2	3.5%	23	40.4%	0	0.0%	25	43.9%
Edad	De 30 a 34 años	0	0.0%	2	3.5%	0	0.0%	2	3.5%
	De 35 a 39 años	1	1.8%	3	5.3%	0	0.0%	4	7.0%
	De 40 a 44 años	1	1.8%	10	17.5%	0	0.0%	11	19.3%
	De 45 a 49 años	0	0.0%	8	14.0%	0	0.0%	8	14.0%
	De 50 a 54 años	1	1.8%	14	24.6%	0	0.0%	15	26.3%
	De 55 a 59 años	0	0.0%	7	12.3%	0	0.0%	7	12.3%
	De 60 a 64 años	0	0.0%	7	12.3%	0	0.0%	7	12.3%
	De 65 a 69 años	0	0.0%	3	5.3%	0	0.0%	3	5.3%
Grupo ocupacional	Profesional	3	5.3%	47	82.5%	0	0.0%	50	87.7%
	Técnico	0	0.0%	7	12.3%	0	0.0%	7	12.3%
Profesión	Médico	2	3.5%	17	29.8%	0	0.0%	19	33.3%
	Enfermera	1	1.8%	9	15.8%	0	0.0%	10	17.5%
	Contador	0	0.0%	7	12.3%	0	0.0%	7	12.3%
	Ingeniero	0	0.0%	3	5.3%	0	0.0%	3	5.3%
	Administrador	0	0.0%	6	10.5%	0	0.0%	6	10.5%
	Abogado	0	0.0%	6	10.5%	0	0.0%	6	10.5%
	Comunicador social	0	0.0%	1	1.8%	0	0.0%	1	1.8%
	Químico Farmacéutico	0	0.0%	3	5.3%	0	0.0%	3	5.3%
	Economista	0	0.0%	1	1.8%	0	0.0%	1	1.8%
Tecnólogo médico	0	0.0%	1	1.8%	0	0.0%	1	1.8%	
Condición laboral	Nombrado	0	0.0%	13	22.8%	0	0.0%	13	22.8%
	Contratado	3	5.3%	41	71.9%	0	0.0%	44	77.2%
Régimen laboral	DL 276	0	0.0%	14	24.6%	0	0.0%	14	24.6%
	DL 728	3	5.3%	40	70.2%	0	0.0%	43	75.4%
Cargo ejecutivo	E3	0	0.0%	1	1.8%	0	0.0%	1	1.8%
	E4	1	1.8%	5	8.8%	0	0.0%	6	10.5%
	E5	1	1.8%	12	21.1%	0	0.0%	13	22.8%
	E6	1	1.8%	36	63.2%	0	0.0%	37	64.9%
Tiempo en el cargo	Más de 1 año	2	3.5%	34	59.6%	0	0.0%	36	63.2%
	Menos de 1 año	1	1.8%	20	35.1%	0	0.0%	21	36.8%
Total		3	5.3%	54	94.7%	0	0.0%	57	100%

Fuente: Matriz de datos de la logística de abastecimiento y las ventajas competitivas, EsSalud Ancash - 2019.

Interpretación

En la Tabla 19, con relación al mismo objetivo, se observa que el 94.7% de los funcionarios obtienen nivel medio respecto a las ventajas competitivas en la dimensión líder en costo. Así mismo, según característica obtienen un nivel medio: 82.5% pertenecen a grupo profesional,

el 71.9% corresponde al personal contratado, el 70.2% corresponde a aquellos que tienen régimen laboral según DL 728, el 59.6 % tienen más de un año en el cargo, 54.4% son de sexo masculino, el 29.8 % corresponde a la profesión médico y el 24.6 % tienen entre 50 a 54 años.

Tabla 20

La logística de abastecimiento y su relación con las ventajas competitivas en la Red Asistencial Ancash – EsSalud, 2019.

Factores / Variable		Logística de abastecimiento						Total	
		Bajo		Medio		Alto		N°	%
		N°	%	N°	%	N°	%		
Sexo	Masculino	0	0.0%	12	21.1%	20	35.1%	32	56.1%
	Femenino	0	0.0%	12	21.1%	13	22.8%	25	43.9%
Edad	De 30 a 34 años	0	0.0%	1	1.8%	1	1.8%	2	3.5%
	De 35 a 39 años	0	0.0%	1	1.8%	3	5.3%	4	7.0%
	De 40 a 44 años	0	0.0%	7	12.3%	4	7.0%	11	19.3%
	De 45 a 49 años	0	0.0%	4	7.0%	4	7.0%	8	14.0%
	De 50 a 54 años	0	0.0%	7	12.3%	8	14.0%	15	26.3%
	De 55 a 59 años	0	0.0%	2	3.5%	5	8.8%	7	12.3%
	De 60 a 64 años	0	0.0%	2	3.5%	5	8.8%	7	12.3%
	De 65 a 69 años	0	0.0%	0	0.0%	3	5.3%	3	5.3%
Grupo ocupacional	Profesional	0	0.0%	22	38.6%	28	49.1%	50	87.7%
	Técnico	0	0.0%	2	3.5%	5	8.8%	7	12.3%
Profesión	Médico	0	0.0%	8	14.0%	11	19.3%	19	33.3%
	Enfermera	0	0.0%	6	10.5%	4	7.0%	10	17.5%
	Contador	0	0.0%	2	3.5%	5	8.8%	7	12.3%
	Ingeniero	0	0.0%	2	3.5%	1	1.8%	3	5.3%
	Administrador	0	0.0%	2	3.5%	4	7.0%	6	10.5%
	Abogado	0	0.0%	2	3.5%	4	7.0%	6	10.5%
	Comunicador Social	0	0.0%	0	0.0%	1	1.8%	1	1.8%
	Químico Farmacéutico	0	0.0%	0	0.0%	3	5.3%	3	5.3%
	Economista	0	0.0%	1	1.8%	0	0.0%	1	1.8%
	Tecnólogo Médico	0	0.0%	1	1.8%	0	0.0%	1	1.8%
Condición laboral	Nombrado	0	0.0%	3	5.3%	10	17.5%	13	22.8%
	Contratado	0	0.0%	21	36.8%	23	40.4%	44	77.2%
Régimen laboral	DL 276	0	0.0%	3	5.3%	11	19.3%	14	24.6%
	DL 728	0	0.0%	21	36.8%	22	38.6%	43	75.4%
Cargo ejecutivo	E3	0	0.0%	0	0.0%	1	1.8%	1	1.8%
	E4	0	0.0%	4	7.0%	2	3.5%	6	10.5%
	E5	0	0.0%	4	7.0%	9	15.8%	13	22.8%
	E6	0	0.0%	16	28.1%	21	36.8%	37	64.9%
Tiempo en el cargo	Más de 1 año	0	0.0%	14	24.6%	22	38.6%	36	63.2%
	Menos de 1 año	0	0.0%	10	17.5%	11	19.3%	21	36.8%
Ventajas competitivas	Bajo	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
	Medio	0	0.0%	24	42.1%	31	54.4%	55	96.5%
	Alto	0	0.0%	0	0.0%	2	3.5%	2	3.5%
Total		0	0.0%	24	42.1%	33	57.9%	57	100%

Fuente: Matriz de datos de la logística de abastecimiento y las ventajas competitivas, EsSalud Ancash - 2019.

Interpretación

En la Tabla 20, relacionado al objetivo general de describir la logística de abastecimiento y su relación con las ventajas competitivas en la Red Asistencial Ancash – EsSalud, 2019, se evidencia que el 57.9% de los funcionarios obtienen nivel alto respecto a la logística de abastecimiento y su relación con las ventajas competitivas. Así mismo, según característica obtienen un nivel alto: 49.1% pertenecen a grupo profesional, el 40.4% corresponde al personal contratado, el 38.6% corresponde a aquellos que tienen régimen laboral según DL 728, el 38.6 % tienen más de un año en el cargo, el 35.1 % son de sexo masculino, el 19.3 % pertenecen al grupo profesional médico y el 14 % tienen entre 50 a 54 años.

Tabla 21

Correlación de la logística de abastecimiento con las ventajas competitivas en la Red Asistencial Ancash – EsSalud, 2019.

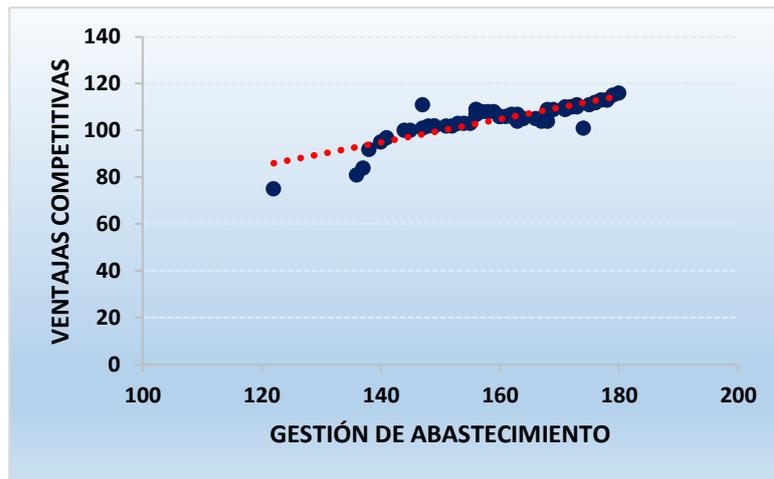
CORRELACIÓN R_{ho} DE SPEARMAN		Logística de abastecimiento	Ventajas competitivas
Logística de abastecimiento	Coefficiente de correlación	1,000	0,807**
	Sig. (bilateral)		0,000
	N	57	57
Ventajas competitivas	Coefficiente de correlación	0,807**	1,000
	Sig. (bilateral)	0,000	
	N	57	57

Fuente: Matriz de datos de la logística de abastecimiento y las ventajas competitivas, EsSalud Ancash - 2019.

** La relación altamente significativa al 1% (0.01).

Interpretación

En la Tabla 21, referente al objetivo general mencionado, se observa que el coeficiente de correlación de Spearman es $R_{ho} = 0.807$ (existiendo una alta correlación positiva) con nivel de significancia menor al 1% ($p < 0.01$), la cual quiere decir que la Logística de abastecimiento contribuye a generar ventajas competitivas en la Red Asistencial Ancash – EsSalud, aprobándose de esta manera la hipótesis de estudio; así mismo, en la figura 5, se muestra la dispersión que ha generado dicha correlación



Fuente: Tabla 21.

Figura 5. Correlación de la Logística de abastecimiento con las ventajas competitivas en la Red Asistencial Ancash – EsSalud, 2019.

IV. DISCUSIÓN

Considerando los resultados obtenidos, antecedentes, teorías investigadas, así como también la realidad, se procede a la discusión y análisis para cada objetivo formulado.

Al describir el nivel de aplicación de la logística de abastecimiento en la Red Asistencial Ancash de EsSalud 2019, en la Tabla 3, se advierte que el 57.9 % de los funcionarios encuestados obtienen nivel alto respecto a la logística de abastecimiento, el 42.1 % de dichos colaboradores muestra un nivel medio, en tanto el 0 % de funcionarios obtiene nivel bajo. Al respecto, Ballou (2004), precisa que la logística de abastecimiento es el planeamiento, coordinación, integración y control de las diversas actividades relacionadas a la dotación de bienes, servicios y otros suministros, desde su origen o inicio hasta su consumo para atender los requerimientos de clientes o usuario final. Así mismo, Alania (2010), hace hincapié que la labor de abastecimiento corresponde al nivel estratégico en las compañías o empresas, verlo al abastecimiento desde un panorama netamente operativo no es correcto, lo cual no contribuye a mejorar la posición competitiva de las mismas; además debe existir un permanente interés por la participación de los proveedores en los planes de las organizaciones, que coadyuven al logro de objetivos, tendencia futura en la prospectiva de mejorar la calidad, costos y confiabilidad de entrega de materiales adquiridos o servicios contratados.

De igual modo, a nivel de aplicación de las dimensiones de la logística de abastecimiento en la Red Asistencial Ancash – EsSalud 2019, la Tabla 4, muestra el nivel alcanzado por los funcionarios en cada dimensión, donde se evidencia que 57.9 % alcanza nivel alto en las dimensiones de gestión de proveedores y almacenamiento; gestión de stock un 56.1% en el nivel alto y compras un 52.6% de nivel alto; por tanto, la percepción de los funcionarios respecto a las cuatro dimensiones, son en promedio de nivel alto de 56.1 %. Lo expuesto guarda relación con lo manifestado por Souza (2015), quien precisa que, producto de los estudios en el campo de logística y sus funciones, el tema de gerencia de la cadena del suministro, ha cambiado la óptica gerencial, de una perspectiva operacional para uno más táctico y estratégico.

Por otra parte, la Tabla 5, muestra la caracterización de la logística de abastecimiento en la Red Asistencial Ancash de EsSalud, donde se observa que el 57.9 % de los funcionarios que obtienen un nivel alto. Así mismo, según característica obtienen un nivel alto: 52.6 %

pertenecen a grupo profesional, 40.4 % corresponde al personal contratado y también pertenecen al régimen laboral DL 728, 40.4 % corresponde a aquellos que tienen más de un año en el cargo, 31.6 % son de sexo masculino, 21.1 % corresponde a la profesión médico y 15.8 % tienen entre 50 a 54 años.

En consecuencia, si se tiene en consideración los objetivos establecidos por EsSalud, respecto a orientar, perfeccionar y optimizar la oportunidad del suministro de recursos estratégicos, orientados a atender oportunamente al usuario, tanto interno como externo; la institución deberá adquirir bienes y servicios oportunamente, para asegurar el aprovisionamiento de recursos con la finalidad de garantizar su disponibilidad a nivel nacional. (Plan Estratégico EsSalud: 2017 – 2021); se puede afirmar que los resultados mostrados respecto al nivel de percepción de la logística de abastecimiento, éste muestra un nivel alto; por tanto, se puede afirmar que la mayoría de funcionarios de la institución de estudio, conocen ampliamente los aspectos y conceptos referidos a la variable y dimensiones de la logística de abastecimiento y está en capacidad de gestionar el suministro para el cumplimiento de los objetivos.

Al determinar y analizar el nivel de aplicación de las ventajas competitivas en la Red Asistencial Ancash de EsSalud 2019, la Tabla 6, muestra que el 96.5 % de los funcionarios encuestados obtienen nivel medio respecto a las ventajas competitivas, el 3.5 % de dichos colaboradores muestra un nivel alto, en tanto el 0 % de funcionarios obtiene nivel bajo. Sobre el particular, Porter (2015), indica que la ventaja competitiva es una habilidad, destreza especial o factor diferente que caracteriza a un país, organización o empresa que lo diferencia de los demás, ubicándose en una posición relativa superior para hacer frente a la competencia. Es decir, es el atributo que perciben clientes o usuarios como elemento determinante para que lo haga más competitiva con relación a las demás. Por otra parte, Wieteska (2018), explica que el análisis de impacto empresarial (BIA), es “un proceso para analizar las consecuencias de un incidente disruptivo en la organización” y hace hincapié que, en un entorno empresarial turbulento, las empresas deben estar preparadas para hacer frente para los peores escenarios mediante la creación de cadenas de suministro resistentes que se sustenten en estrategias proactivas y reactivas.

Buendía (2013), menciona que la prosperidad de una determinada nación, está orientada por la competitividad, la misma que se implementa mediante la productividad y el

uso de recursos nacionales, sean estos humanos, naturales o de capital; por tanto, la competitividad es el elemento distinguido de productividad y primordial para el desarrollo de una nación. Así mismo, Arraut (2010), subraya que la calidad, está íntimamente relacionada con la modernización empresarial, la cual impacta de manera positiva en la prestancia y rendimiento óptimo de las organizaciones. La dirección de las instituciones son medios fundamentales que conlleven a mejorar la innovación de las mismas; así como también indica que la innovación comprende dos aspectos trascendentes que son el comercial y la creatividad.

A nivel de aplicación de las dimensiones de las ventajas competitivas en la Red Asistencial Ancash – EsSalud, la Tabla 7, muestra la percepción de funcionarios, cuyos resultados evidencian que la dimensión diferenciación del servicio ostenta un 96.5 % de nivel medio, líder en costos el 94.7 % muestra nivel medio y la dimensión enfoque al cliente muestra un 52.6 % de nivel medio y 47.4 % de nivel alto. En promedio por dimensiones esta variable muestra un 81.3 % de nivel medio. En este punto, es oportuno resaltar lo manifestado por García (2011), explica que la inteligencia competitiva está orientada a auscultar el entorno para recabar información, sobre oportunidades o amenazas, cuyo análisis de resultados debe ser incluido en el desarrollo del planeamiento estratégico y también en el plan táctico.

Martins (2013), señala que el proceso de globalización en el contexto social, de mercados y empresas es irreversible, cuyas consecuencias afectan los factores políticos y económicos, lo cual genera un nuevo contexto social a nivel mundial, que produce efectos sustantivos en el mundo económico y particularmente en el sector empresarial; en consecuencia, la empresa como un ente social dinámico, debe interactuar permanentemente con su entorno y conocer las características de éste en el contexto globalizado que se desarrolla, por tanto, debe adaptarse frecuentemente, implementando estrategias para lograr mejores ventajas competitivas en beneficio de la empresa.

Por otra parte, la Tabla 8, evidencia la caracterización de las ventajas competitivas en la Red Asistencial Ancash de EsSalud, donde los funcionarios que obtienen un nivel medio, sobresalen el grupo ocupacional profesional con 84.2 %, el personal contratado con 73.7 % y los ejecutivos E6 presenta 63.2 % y aquellos de sexo masculino su nivel es de 54.4 %. Los resultados mostrados, se contraponen con la naturaleza de la red asistencial en

mención, más aún si se tiene consideración que es una organización formal, con funciones y responsabilidades claramente establecidas, orientadas a ofrecer prestaciones integrales de salud, sociales y económicas con estándares de calidad.

Al respecto, es importante mencionar a Boyer & Freyssenet (2003), quienes reconocen que, en determinados escenarios empresariales e industriales, la rentabilidad empresarial está en función del mercado, para cuyo efecto deben tenerse en consideración determinadas estrategias, tales como: diversificación en la oferta, productos de calidad, flexibilidad en la producción, minimización de costos, volúmenes adecuados de producción e innovación. Obviamente, no siempre la generalidad de empresas adopta y combinan dichas tácticas, en virtud que, la problemática a resolver son distintas o diferentes al igual que los recursos son diversos; en mercados internacionales o nacionales competitivos y altamente exigentes, en los productos de progresión alta, prevalece la calidad. Por tanto, de los resultados obtenidos, se ha determinado que el nivel de percepción de la variable ventajas competitivas por parte de los funcionarios encuestados ostenta un nivel medio; lo cual, conlleva a afirmar que la gran mayoría de los funcionarios solamente conoce determinados aspectos y conceptos referidos a la variable y dimensiones de las ventajas competitivas y muestra cierta capacidad de gestión que permita generar ventajas competitivas.

Al establecer la relación entre las compras y las ventajas competitivas en la Red Asistencial Ancash de EsSalud 2019, es importante caracterizar tales relaciones, la Tabla 10, evidencia que según característica obtienen un nivel alto: 45.6 % pertenece al grupo profesional, el 38.6 % corresponde al personal contratado, 36.8 % tienen más de un año en el cargo, el 35.1 % pertenecen al régimen laboral del DL 728 y también son de sexo masculino, el 17.5 % corresponde a la profesión médico y el 12.3 % tienen entre 50 a 54 años; en tal virtud, se precisa que la mayoría de funcionarios de la institución en estudio, conoce ampliamente los aspectos y conceptos referidos a la dimensión compras; en tanto, un 47.4 % de los mismos, conoce determinados aspectos y conceptos respecto a la dimensión compras.

La Tabla 11, muestra la correlación entre las compras y las ventajas competitivas, cuyo coeficiente de correlación de Spearman es $R_{ho} = 0.822$, existiendo una alta correlación positiva con nivel de significancia menor al 1% ($p < 0.01$), la cual quiere decir que la compra contribuye a generar ventajas competitivas en la Red Asistencial Ancash – EsSalud,

aprobándose de esta manera la hipótesis de estudio. Salazar (2014), denota y hace mención la relevancia del aprovisionamiento público de medicinas, función importante y relevante en la prestación de servicios de salud con calidad, ello exige un gerenciamiento bajo preceptos de eficacia y eficiencia; sugiere implementar nuevas estrategias de compras, un modelo de demanda permanente en la gestión de stocks, integración y coordinación en la gestión del almacenaje y distribución de medicamentos entre estamentos públicos que otorgan prestaciones de salud; opinión bastante similar con la de Muñoz (2016), donde resalta la mejora constante en procesos de adquisición, la mejor y oportuna diligencia de requerimientos de compra repercute positivamente en el suministro de la Red Asistencial Junín de EsSalud y representa mejor aceptación para una adecuada gestión del suministro.

Sangri (2014), respecto a la importancia de las compras precisa que esta actividad es vital para alcanzar buenos resultados para la empresa, por cuanto una correcta gestión de bienes comprados debe estar orientada a lograr la efectividad; toda vez que la empresa requiere de los elementos necesarios, tanto de bienes como servicios para su óptimo funcionamiento. Las adquisiciones correctamente bien planificadas deben de conllevar a generar ahorros de efectivo, mejorar la liquidez y capital, bajo un método estructurado que permita a la empresa la correcta administración para negociar plazos en el pago, oportunidad de uso, descuentos y otros beneficios, donde la coordinación debe ser efectiva con las áreas usuarias que demanden materiales o insumos para su eficiente operatividad. Welch (2018), también precisa que la función de compras y cadena de suministro de alto rendimiento es vital para el éxito de dirigir una organización de atención médica segura, productiva y eficiente, y puede hacer una contribución significativa tanto financiera como operativa. Purchasing and Procurement (2012), puntualiza que la compra estratégica implica el establecimiento de relaciones a largo plazo mutuamente beneficiosas entre compradores y proveedores. Por lo general, la compra estratégica implica la compra de materiales que son cruciales para el apoyo de la competencia distintiva de la empresa.

Además, de la experiencia obtenida en el campo laboral, se puede afirmar que mientras mejor se realicen las compras, éstas repercuten de manera favorable en oportunidad y calidad de las prestaciones que otorga EsSalud; al respecto, Sabbaghi & Vaidyanathan (2010), indican que la transformación de compras reactivas a proactivas es paralela a una transformación en las relaciones entre proveedores y compradores. En tal virtud, de lo

fundamentado y resultados obtenidos se afirma que existe relación entre las compras y las ventajas competitivas en la institución en estudio.

Al establecer la relación entre la gestión de proveedores y las ventajas competitivas en la Red Asistencial Ancash de EsSalud 2019, es importante caracterizar tales relaciones, la Tabla 12, evidencia que el 57.9% de los funcionarios obtienen un nivel alto respecto a la logística de abastecimiento en su dimensión gestión de proveedores. Así mismo, según característica obtienen nivel alto: 49.1 % pertenecen al grupo profesional, 40.4 % corresponde al personal contratado, 38.6 % tienen más de un año en el cargo y también pertenecen al régimen laboral del DL 728, así mismo el 36.8 % ostentan cargo ejecutivo E6, 35.1 % son de sexo masculino, 19.3 % pertenecen al grupo profesional médico y el 14 % tienen entre 50 a 54 años; en consecuencia, se afirma que la mayoría de funcionarios de la red asistencial de EsSalud, conoce ampliamente los aspectos y conceptos referidos a la dimensión gestión de proveedores; en tanto, un 42.1 % de los mismos, conoce determinados aspectos y conceptos respecto a la dicha dimensión.

La Tabla 13, muestra la correlación entre la gestión de proveedores y las ventajas competitivas, cuyo coeficiente de correlación de Spearman es $R_{ho} = 0.812$, existiendo una alta correlación positiva con nivel de significancia menor al 1% ($p < 0.01$), la cual quiere decir que la gestión de proveedores contribuye a generar ventajas competitivas en la Red Asistencial Ancash – EsSalud, aprobándose de esta manera la hipótesis de estudio. Al respecto, Msimangira (2010), precisa sobre lo difícil que es establecer relaciones con proveedores, tomando como base riesgos compartidos y recompensas, para ello, es necesario establecer relaciones con proveedores confiables, que promuevan asociaciones con proveedores dedicados, buena integración de proceso entre proveedores, clientes y hospitales. Rodríguez (2008), señala que implementar métodos modernos de negociación, como integración y control de proveedores, intervención de los mismos en el bosquejo de productos y procesos, contribuyen significativamente a obtener mejores resultados logísticos, especialmente en aspectos de calidad, confiabilidad y flexibilidad dentro de la cadena de abastecimiento que conlleven a generar ventajas competitivas.

Por su parte, Fernández (2016) indica que las empresas deben conseguir mejores oportunidades en el suministro, como consecuencia de gestionar correctamente los proveedores con relación a determinados riesgos que deriven de cambios económicos,

ambientales o sociales. Así mismo, las capacidades activas para una correcta gestión de los proveedores pueden generar ventajas competitivas; Castro, Castrillón y Ortiz (2009), sostienen que, para lograr desempeños competitivos relevantes, una tendencia actual es la gestión del proceso de suministro. Para tal propósito, una adecuada selección de proveedores resulta estratégica por el alto impacto en el funcionamiento de la organización, además que la integración externa de los procesos con proveedores y con los canales de distribución reviste alto impacto en el logro de mejores desempeños en el mercado; para tal efecto, se requiere de un acercamiento e identificación clara de los proveedores. Welch (2018), sostiene que la gestión de proveedores debe estar centrada en la segmentación e identificación de proveedores que ayudarán a la organización a crear valor estratégico y trabajar en colaboración con ellos, que permita obtener beneficios, eficiencia y ventaja competitiva.

Sabbaghi & Vaidyanathan (2010), resaltan la importancia y los muchos beneficios de una red de colaboración o alianza entre proveedores y clientes, a pesar que existen obstáculos; la confianza juega un papel fundamental en tales relaciones. Sin embargo, tales colaboraciones y alianzas permiten el intercambio de información relevante para el abastecimiento. De igual modo, Joshi (2013), resalta la formulación de la estrategia de integración de proveedores es esencial para optimizar la cadena de valor. La revisión se basa en el marco de colaboración electrónica para una cadena de valor optimizada, que comprende la estrategia de integración de proveedores, es decir, el intercambio de información, los sistemas de comercio electrónico y la selección de proveedores basados en políticas tienen una influencia positiva en la planificación a largo plazo y las prácticas de la cadena de suministro. En consecuencia, por lo fundamentado y resultados obtenidos, se afirma que existe relación entre la gestión de proveedores y las ventajas competitivas.

Al establecer la relación entre la gestión de stocks y las ventajas competitivas en la Red Asistencial Ancash de EsSalud 2019, es importante caracterizar tales relaciones, la Tabla 14, evidencia que 56.1 % de los funcionarios obtienen alto nivel respecto a la logística de abastecimiento en la dimensión gestión de stocks. Así mismo, según característica obtienen un nivel alto: 49.1 % pertenecen al grupo profesional, el 40.4 % corresponde al personal contratado, 38.6 % tienen más de un año en el cargo y pertenecen al régimen laboral del DL 728, 35.1 % son de sexo masculino, el 19.3 % corresponde a la profesión médico y el 12.3 % tienen entre 50 a 54 años; en tal virtud, los funcionarios de la red asistencial en

estudio, conoce ampliamente los aspectos y conceptos referidos a la dimensión gestión de stocks; en tanto, un 43.9 % de los mismos, conoce determinados aspectos y conceptos respecto a la dimensión antes mencionada.

La Tabla 15, muestra la correlación entre la gestión de stocks y las ventajas competitivas, cuyo coeficiente de correlación de Spearman es $R_{ho} = 0.787$, existiendo una alta correlación positiva con nivel de significancia menor al 1% ($p < 0.01$), la cual indica que la gestión de stocks contribuye a generar ventajas competitivas en la Red Asistencial Ancash – EsSalud, aprobándose de esta manera la hipótesis de estudio. Al respecto, Figueroa, Romero, Wilches & Aguirre (2016), precisan que, en Barranquilla muchos centros asistenciales de nivel 3 y 4, tanto públicos como privados, han establecido determinadas herramientas logísticas; sin embargo, todavía buscan soluciones aún con mayor eficacia en diversas áreas que conlleve a mejorar la organización de almacenes, gestión de stocks, mayor disponibilidad de los recursos. Las limitaciones resaltantes al implementar estos instrumentos logísticos son de índole financiera, física y tecnológica. Álvarez, Inche & Salvador (2014), indican que, debe existir equilibrio entre la capacidad de producción y la demanda del mercado; caso contrario si el flujo de producción no guarda relación con la demanda, descienden las ventas y puede generar un aumento en los inventarios, reduciendo los ingresos de la empresa.

Así mismo, Richards & Grinsted (2013), indican que mientras más información se intercambie entre cliente y proveedores en la cadena de abastecimiento con respecto a la demanda, menos inventario necesitamos en la cadena para mantener la disponibilidad de existencias para el consumidor final y en la cadena en total. De otra parte, Increasing Efficiency across Business Functions: Enterprise Resource Planning Solutions (ERP) and Inventory Management. (2011), contempla que administrar el inventario es una tarea exigente, independientemente del tamaño de una empresa. El proceso genera datos, a menudo en grandes cantidades, y la gestión eficiente del inventario tiene un impacto en muchas otras funciones en el negocio, en particular finanzas, producción y ventas. Una de las dificultades que enfrentan las empresas es reunir datos e integrarlos en las funciones clave para aumentar la productividad y eficiencia; para ello es necesario la implementación de un programa de planificación de recursos empresariales (ERP).

Richards & Grinsted (2013), precisan que el análisis ABC o el análisis de Pareto se ha descrito como una herramienta general para distinguir "los pocos importantes de los insignificantes". Esto es especialmente útil en la gestión de inventario. Debido al alto costo de mantener inventario, es fundamental saber qué artículos son capaces de generar el mayor costo de mantenimiento. Entonces podemos enfocar nuestro esfuerzo en administrar los elementos más importantes. El análisis ABC para la gestión del inventario y la adquisición depende del "valor de uso" del artículo, donde el valor de uso es el producto de uso durante un período de tiempo y algún valor indicativo del artículo. Cardona, Orejuela & Rojas (2018), manifiestan que la gestión logística interna repercute en la eficiencia y la calidad en la fabricación de producto final, para lo cual, es necesario considerar las cantidades en inventario necesarias y estar a disposición del usuario oportunamente; por tanto, el inventario representa una inversión considerable para la mayoría de las organizaciones, y éste debe ser controlado cuidadosamente, con la finalidad de evitar pérdidas monetarias debido a los costos asociados a los mismos. En tal virtud, por los fundamentos expuestos y resultados obtenidos, se afirma que existe relación entre la gestión de stocks y las ventajas competitivas.

Al establecer la relación entre el almacenamiento y las ventajas competitivas en la Red Asistencial Ancash de EsSalud, 2019; es importante caracterizar tales relaciones, la Tabla 16, evidencia que el 57.9 % de los funcionarios obtienen nivel alto respecto a la logística de abastecimiento en la dimensión almacenamiento. Así mismo, según característica obtienen nivel alto: 49.1 % pertenecen al grupo profesional, 40.4 % corresponde al personal contratado, el 38.6 % corresponde a aquellos que tienen más de un año en el cargo y pertenecen al régimen laboral DL 728, 36.8 % que ostentan cargo ejecutivo E6, 35.1 % son de sexo masculino, el 19.3 % corresponde a la profesión médico y el 14.0 % tienen entre 50 a 54 años; lo que conlleva a afirmar que la mayoría de funcionarios conoce ampliamente los aspectos y conceptos referidos a la dimensión almacenamiento; en tanto, un 42.1 % de los mismos, conoce determinados aspectos y conceptos respecto a la dimensión indicada.

La Tabla 17, respecto al mismo objetivo específico, muestra la correlación entre el almacenamiento y las ventajas competitivas, cuyo coeficiente de correlación de Spearman es $R_{ho} = 0.792$, existiendo una alta correlación positiva con nivel de significancia menor al 1% ($p < 0.01$), la cual quiere decir que el almacenamiento contribuye a generar ventajas competitivas en la Red Asistencial Ancash – EsSalud, aprobándose de esta manera la

hipótesis de estudio. Cardona, Orejuela & Rojas (2018), indica que, la gestión del almacén ostenta un rol muy trascendente e importante en el gerenciamiento de la cadena de abastecimiento, cuya responsabilidad está ligada al correcto despacho de insumos, materias primas o mercancías, acorde con las especificaciones de cantidad, tiempo, calidad, rapidez y costo; en consecuencia, la correcta gestión del almacén, incide de manera directa y óptima en el servicio y capacidad de respuesta a los clientes, así como también, en la reducción de costos, sin que ello signifique afectar el nivel de servicio.

Correa, Gomez & Cano (2010), precisan que la gestión de almacenes es muy importante a fin de conseguir el óptimo uso de la capacidad instalada y recursos disponibles, considerando características y volumen de productos para almacenar; entre los aspectos a considerar en la administración óptima de los almacenes es importante la coordinación con los demás procesos logísticos, un equilibrado manejo del nivel de inventario, el adecuado servicio al cliente y su adaptación al cambio en un mundo empresarial globalizado; en este entorno las tecnologías de la información son el medio más sobresaliente que permite simplificar, facilitar y optimizar el intercambio de información y operaciones para una correcta gestión de almacenes. Por tanto, conforme a lo indicado se puede afirmar que existe relación el almacenamiento y las ventajas competitivas.

En lo referente al objetivo específico de proponer un plan de mejora para optimizar la logística de abastecimiento a fin de generar ventajas competitivas en la Red Asistencial Ancash – EsSalud, 2019, la Tabla 18, muestra que el 96.5% de los funcionarios obtienen nivel medio respecto a las ventajas competitivas en la dimensión diferenciación del servicio. Así mismo, según característica obtienen un nivel medio: 84.2% pertenecen a grupo profesional, el 73.7% corresponde al personal contratado, el 71.9% corresponde a aquellos que tienen régimen laboral según DL 728, el 61.4% tienen menos de un año en el cargo, 56.1% son de sexo masculino, el 31.6 % corresponde a la profesión médico, el 24.6% tienen entre 50 a 54 años; tal resultado, permite afirmar que la gran mayoría de funcionarios conoce sólo determinados aspectos y conceptos referidos a la dimensión diferenciación del servicio; en tanto, existe un 3.5 % de los mismos, desconoce en gran parte los aspectos referidos a la dimensión diferenciación.

Del mismo modo, la Tabla 19, evidencia que el 94.7% de los funcionarios obtienen nivel medio respecto a las ventajas competitivas en la dimensión líder en costo. Así mismo,

según característica obtienen un nivel medio: 82.5% pertenecen a grupo profesional, el 71.9% corresponde al personal contratado, el 70.2% corresponde a aquellos que tienen régimen laboral según DL 728, el 59.6 % tienen menos de un año en el cargo, 54.4% son de sexo masculino, el 29.8 % corresponde a la profesión médico y el 24.6% tienen entre 50 a 54 años permite afirmar que un alto porcentaje de funcionarios conoce sólo determinados aspectos y conceptos referidos a la dimensión líder en costos; en tanto, existe un 5.3 % de los mismos, desconoce en gran parte los aspectos referidos a la dimensión mencionada. En consecuencia, sobre las dimensiones antes indicadas se formula una propuesta de mejora con la finalidad de revertir a futuro dichos niveles de percepción por parte de los funcionarios de la Red Asistencial Ancash de EsSalud.

Con relación al objetivo general, al describir la logística de abastecimiento y su relación con las ventajas competitivas en la Red Asistencial Ancash de EsSalud 2019, es importante caracterizar tales relaciones, la misma que se muestra en la Tabla 20, donde se evidencia que el 57.9% de los funcionarios obtienen nivel alto respecto a la logística de abastecimiento y su relación con las ventajas competitivas. Así mismo, según característica obtienen un nivel alto: 49.1% pertenecen a grupo profesional, el 40.4% corresponde al personal contratado, el 38.6% corresponde a aquellos que tienen régimen laboral según DL 728, también el 38.6 % tienen menos de un año en el cargo, 36.8 % ostentan cargo ejecutivo E6, 35.1 % son de sexo masculino, el 19.3 % corresponde a la profesión médico y el 14 % tienen entre 50 a 54 años.

La Tabla 21, muestra la correlación entre la logística de abastecimiento y las ventajas competitivas, cuyo coeficiente de correlación de Spearman es $R_{ho} = 0.807$, existiendo una alta correlación positiva con nivel de significancia menor al 1% ($p < 0.01$), la cual quiere decir que la logística de abastecimiento contribuye a generar ventajas competitivas en la Red Asistencial Ancash – EsSalud, aprobándose de esta manera la hipótesis de estudio. Al respecto, Balcázar, López, & Adarme (2016), precisan que la gestión del proceso de suministro requiere determinada estructuración organizacional, tanto interna como externa, de diferentes áreas funcionales que participan en el desarrollo del aprovisionamiento, almacenamiento y distribución por aquellas organizaciones que intervienen en la provisión. Ibarra, González, & Demuner (2017), precisan que investigaciones sobre competitividad metódica son importantes pues conllevan a tomar conocimiento de factores exógenos y endógenos que influyen en el progreso de organizaciones; de manera semejante Fernández

(2017), resalta la importancia que, convertir en ventaja competitiva una gestión eficiente de la SCM mediante una estructura organizativa adecuada que facilite su gestión, es uno de los pilares básicos para conseguir ahorros y mejorar la eficiencia de procesos que la componen.

También, Restrepo (2014), resalta la importancia de la capacidad de negociación entre empresas, la misma que depende de los recursos que requieren y adquieren, y que los procesos de contratación de productos o servicios, deben ser evaluados por el directivo o directivos responsables, que permita asegurar el desarrollo y sostenibilidad de la misma. Aquellas organizaciones que no adopten la estrategia de logística integral y gerencia global en la cadena de aprovisionamiento, estarán expuestas a no ser competitivas y aumentarán sus riesgos en la gestión de procesos; mientras tanto, Zamora, Adarme & Vanegas (2016), precisan que la indagación de procedimientos prioritarios para la implementación de instrumentos de coordinación y negociación en el proceso de abastecimiento de medicamentos, constituye un mecanismo primordial para establecer políticas públicas y garantizar la adecuada toma de decisiones en aspectos de salud.

Sobre el particular, Aguilera (2000), refiere que La Teoría de las Restricciones, es una metodología puesta a consideración de la gerencia, para orientar a la organización a fin de lograr resultados racionales y organizados, que contribuya a asegurar la sostenibilidad empresarial. La presente teoría, propicia e incentiva a quienes gestionan organizaciones a centrar sus acciones en aquellos aspectos que inciden directamente sobre la eficacia de la empresa de manera integral, para obtener resultados óptimos de forma global; cuyo éxito empresarial tiene como único fundamento la sostenibilidad de utilidades; por tanto, para establecer la meta integral de la empresa, propone el uso de tres medidas relacionadas entre sí: La utilidad neta, el retorno sobre el capital empleado y el flujo de caja; siendo necesario para ello, maximizar los recursos empresariales y optimizar sus procesos para mejorar los resultados, teniendo como prioridad: 1°. Incrementar la utilidad, 2°. Reducción del inventario y 3°. Reducción de costos.

En tanto, Ferrer (2018), precisa que la estrategia son las actividades o acciones integrales que orientan y encaminan el uso adecuado de los recursos empresariales para alcanzar la visión y objetivos organizacionales, y posibilita generar una ventaja competitiva sustentable. Además, la planificación estratégica es la herramienta de gobierno para formular e implementar decisiones sobre el destino futuro de una organización; en este contexto,

Theodore (2003), especifica los elementos administrativos estratégicos que permitan operar bajo preceptos de efectividad y eficiencia en la empresa u organización; Sánchez, Zerón & Mendoza (2015) indican que una estrategia de negocio está definida por cuatro dimensiones importantes, dos de ellas están relacionadas a la dimensión administrativa referida con los recursos humanos y el rendimiento, y las otras dos dimensiones restantes, se relacionan con el entorno competitivo y tecnológico respectivamente. Por otra parte, Graham (2013), indica que logística y la gerencia de la cadena de abastecimiento son parte vital de cada economía y cada entidad comercial. Los objetivos de la gerencia de la cadena de abastecimiento son obtener los productos convenientes, en cantidades óptimas, lugar correcto y momento oportuno, a un costo mínimo.

Sabbaghi & Vaidyanathan (2008), examinaron la efectividad y eficiencia gerencial de la cadena de abastecimiento o suministro mediante el uso de las aplicaciones de identificación por radiofrecuencia – RFID; también examinaron a fondo los procesos comerciales apropiados afectados por la tecnología RFID, llegando a la conclusión que el uso de la RFID ofrece un importante potencial de valor estratégico para las empresas en el avance de un modelo integrado de cadena de suministro y demanda para impulsar los ingresos y la innovación y obtener una ventaja competitiva. A estos fundamentos, se adhiere Castro (2010), quien destaca la relevancia sobre estrategias competitivas que implementen las organizaciones como elemento preponderante en su accionar y poder hacer frente a la competencia en los mercados y así garantizar el éxito en la administración del negocio. Ante tal situación, User (2013), sugiere el modelo de las 3c's propuesto por Ohmae, para ser asumido por diferentes empresas, entre las que destacan aquellas asociadas a la industria logística. Este modelo, propone diversas estrategias las mismas que se fundamentan en los tres elementos importantes que permitan alcanzar el éxito comercial: la corporación misma, el cliente y la competencia. Dicho modelo menciona que la adhesión del triángulo estratégico permitirá generar ventajas competitivas de manera sostenida a la organización.

Huerta-Dueñas & Sandoval-Godoy (2015), precisan que, las metodologías de calidad están relacionadas con la eficiencia de procesos, la reducción de los tiempos de entrega, la optimización de la cadena de abastecimiento, mejora en la calidad de productos, incremento de rentabilidad y el mejoramiento continuo. Baños (2011), indica que la innovación es factor de competitividad empresarial y que las competencias relacionadas con los procesos productivos afectan el grado de innovación en la empresa y viceversa. Por su parte, Sanabria

(2012), respecto a la calidad y gestión de servicios de salud, indica que ésta aún es difícil, toda vez que parte del implícito de inicio de cultura de calidad. Desde la perspectiva de quienes gestionan o administran la prestación médica, su calidad otorgada en determinado servicio de salud no debe desligarse de criterios de eficiencia, que permita el ahorro de recursos que se disponen, por cuanto de no ser así, la cobertura de servicios brindados será menor que los posibles en otorgarse.

Sobre la base de las ideas expuestas y lo contemplado por Competitive Advantage. (2012), diversas empresas buscan mantener una ventaja competitiva; sin embargo, pocas entienden realmente qué es o cómo lograrla y conservarla. Para alcanzar una ventaja competitiva se debe ofertar al consumidor un valor mayor que el que ofrecen los competidores. Las ventajas competitivas comunes incluyen precios más bajos o beneficios adicionales de servicio al cliente. La ventaja competitiva más fuerte es una estrategia que otras compañías no pueden imitar. El logro de la ventaja competitiva no siempre es permanente ni duradero.

Todas estas razones, son suficientes fundamentos para afirmar y resaltar a la logística de abastecimiento, como un aspecto fundamental y relevante que contribuye a mejorar la empresa o institución y hacerla competitiva, en el horizonte de proyectar sus actividades en un escenario de mejor servicio.

V. CONCLUSIONES

En base a los objetivos formulados, análisis e interpretación de resultados y discusión, se obtienen las siguientes conclusiones:

Primero: El nivel de percepción de la logística de abastecimiento por parte de los funcionarios de la Red Asistencial Ancash de EsSalud 2019, es de nivel alto con el 57.9 % y el nivel medio es del orden de 42.1 %, en tanto el 0 % de funcionarios obtiene nivel bajo. Así mismo, según característica el grupo profesional obtiene nivel alto de 52.6 % y según dimensión, gestión de proveedores y almacenamiento muestran nivel alto de 57.9 %, siendo éstas las dimensiones más desarrolladas.

Segundo: El nivel de percepción de las ventajas competitivas por parte de los funcionarios de la Red Asistencial Ancash de EsSalud 2019, es de nivel medio con el 96.5 % y el nivel bajo es del orden de 3.5 %, en tanto el 0 % de funcionarios obtiene nivel bajo. Así mismo, según característica el grupo profesional obtiene nivel medio de 84.2 % y según dimensión, diferenciación del servicio muestra nivel medio de 96.5 % y líder en costos nivel medio de 94.7 % y enfoque al cliente nivel medio de 52.6 %, siendo éstas las dimensiones sobre las que se tiene que poner énfasis para mejorar la percepción sobre las ventajas competitivas por parte de los funcionarios de EsSalud Ancash.

Tercero: Al establecer la relación entre las compras y las ventajas competitivas en la Red Asistencial Ancash de EsSalud 2019, el coeficiente de correlación de Spearman es $R_{ho} = 0.822$, existiendo una alta correlación positiva con nivel de significancia menor al 1% ($p < 0.01$), por tanto, se afirma que las compras contribuyen a generar ventajas competitivas en la Red Asistencial Ancash – EsSalud, aprobándose de esta manera la hipótesis de estudio.

Cuarto: Al establecer la relación entre la gestión de proveedores y las ventajas competitivas en la Red Asistencial Ancash de EsSalud 2019, el coeficiente de correlación de Spearman es $R_{ho} = 0.812$, existiendo una alta correlación positiva con nivel de significancia menor al 1% ($p < 0.01$), la cual expresa que la gestión de proveedores contribuye a generar ventajas competitivas en la Red Asistencial Ancash – EsSalud, aprobándose de esta manera la hipótesis de estudio.

- Quinto:** Al establecer la relación entre la gestión de stocks y las ventajas competitivas en la Red Asistencial Ancash de EsSalud 2019, el coeficiente de correlación de Spearman es $R_{ho} = 0.787$, existiendo una alta correlación positiva con nivel de significancia menor al 1% ($p < 0.01$), la cual indica que la gestión de stocks contribuye a generar ventajas competitivas en la Red Asistencial Ancash – EsSalud, aprobándose de esta manera la hipótesis de estudio.
- Sexto:** Al establecer la relación entre el almacenamiento y las ventajas competitivas en la Red Asistencial Ancash de EsSalud, 2019; el coeficiente de correlación de Spearman es $R_{ho} = 0.792$, existiendo una alta correlación positiva con nivel de significancia menor al 1% ($p < 0.01$), la cual quiere decir que el almacenamiento contribuye a generar ventajas competitivas en la Red Asistencial Ancash – EsSalud, aprobándose de esta manera la hipótesis de estudio.
- Séptimo:** Con relación al objetivo general, al describir la logística de abastecimiento y su relación con las ventajas competitivas en la Red Asistencial Ancash de EsSalud 2019, muestra un coeficiente de correlación de Spearman es $R_{ho} = 0.807$, existiendo una alta correlación positiva con nivel de significancia menor al 1% ($p < 0.01$), por tanto, la logística de abastecimiento contribuye a generar ventajas competitivas en la Red Asistencial Ancash – EsSalud, aprobándose de esta manera la hipótesis de estudio.

VI. RECOMENDACIONES

Primero: Recomendar al Gerente de la Red Asistencial Ancash de EsSalud, Jefe de la Oficina de Administración y Jefe de Unidad de Capacitación, Investigación y Docencia, para que manera coordinada, implementen programas de capacitación con relación a logística de abastecimiento, orientados a incrementar el nivel de percepción por parte de los funcionarios de la Red Asistencial, en virtud que existe un 42.1 % de funcionarios posee un nivel medio, especialmente aquellos funcionarios que están a cargo de las unidades operativas.

Segundo: Recomendar al Gerente de la Red Asistencial Ancash de EsSalud, Jefe de la Oficina de Administración y Jefe de Unidad de Capacitación, Investigación y Docencia, para que manera coordinada, implementen programas de capacitación y motivación con relación a temas de ventajas competitivas, orientados a revertir el nivel medio (96.5 %) de percepción por parte de los funcionarios de la Red Asistencial, especialmente para aquellos funcionarios que lideran la prestación del servicio de salud.

Tercero: Recomendar al Gerente de la Red Asistencial Ancash de EsSalud, Jefe de la Oficina de Administración y Jefe de Unidad de Capacitación, Investigación y Docencia, para que manera coordinada, implementen programas de capacitación y motivación con relación a temas de gestión de compras, orientados a mejorar el nivel de percepción por parte de los funcionarios de la Red Asistencial, considerando que 47.4 % de los funcionarios muestra un nivel medio de percepción respecto a las compras; con énfasis en funcionarios encargados de la planificación de necesidades de bienes estratégicos; en virtud que las compras influye a generar ventajas competitivas, conforme se ha demostrado.

Cuarto: Recomendar al Gerente de la Red Asistencial Ancash de EsSalud, Jefe de la Oficina de Administración y Jefe de Unidad de Capacitación, Investigación y Docencia, para que manera coordinada, implementen programas de capacitación y motivación con relación a temas de gestión de proveedores, orientados a mejorar el nivel de percepción por parte de los funcionarios de la Red Asistencial, considerando que el 42.1 % de los mismos muestra un nivel medio, con prioridad a aquellos que tienen la función de interactuar con proveedores; considerando que

la gestión de proveedores influye a generar ventajas competitivas en la Red Asistencial, conforme se ha demostrado.

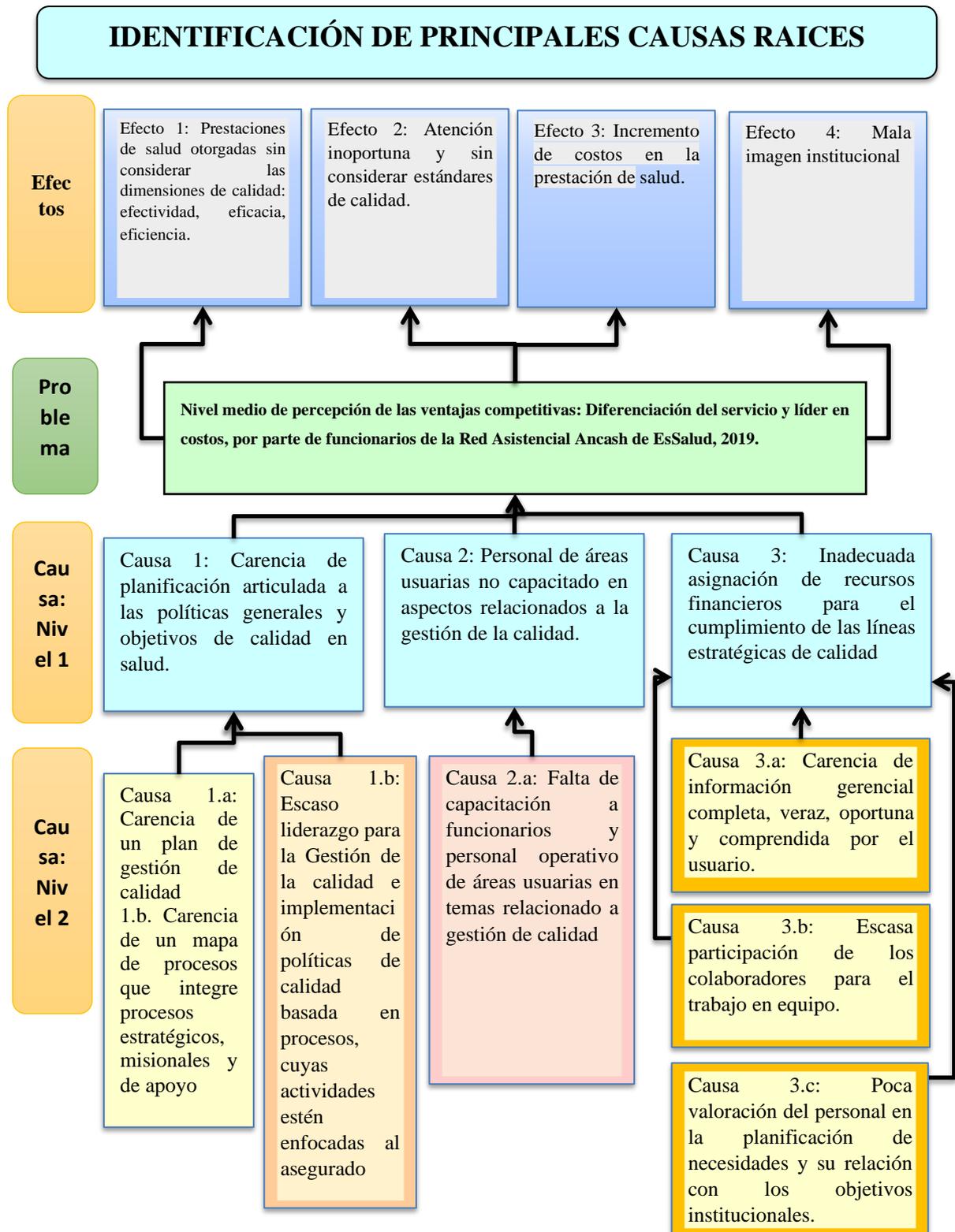
Quinto: Recomendar al Gerente de la Red Asistencial Ancash de EsSalud, Jefe de la Oficina de Administración y Jefe de Unidad de Capacitación, Investigación y Docencia, para que manera coordinada, implementen programas de capacitación y motivación con relación a temas de gestión de stocks, orientados a mejorar el nivel de percepción por parte de los funcionarios de la Red Asistencial, si se tiene en consideración que el 43.9 % ostenta nivel medio, con prioridad a aquellos que tienen la función de gestionar los stocks; considerando que la gestión de stocks influye a generar ventajas competitivas en la Red Asistencial, conforme se ha demostrado.

Sexto: Recomendar al Gerente de la Red Asistencial Ancash de EsSalud, Jefe de la Oficina de Administración y Jefe de Unidad de Capacitación, Investigación y Docencia, para que manera coordinada, implemente programas de capacitación y motivación con relación a temas de almacenamiento, orientados a mejorar el nivel de percepción por parte de los funcionarios de la Red Asistencial, más aún si existe el 42.1 % de funcionarios con nivel medio de percepción; considerando que el almacenamiento contribuye a generar ventajas competitivas en la Red Asistencial, conforme se ha demostrado.

Séptimo: Recomendar al Gerente y funcionarios de la Red Asistencial Ancash de EsSalud, asuman mayor compromiso en la gestión de la logística de abastecimiento, cuyo gerenciamiento esté orientado a maximizar los recursos institucionales y optimizar sus procesos que permita mejorar los resultados, tanto en calidad, eficiencia y oportunidad en el otorgamiento de las prestaciones; teniendo en consideración que de los resultados obtenidos la logística de abastecimiento contribuye a generar ventajas competitivas en la Red Asistencial, tal y conforme se ha demostrado.

VII. PROPUESTA

7.1 Programa de capacitación



7.2 Clasificación de las causas raíz

Causas	Riesgos	Frecuencia	Impacto	Efectos
Carencia de planificación articulada a las políticas generales y objetivos de calidad en salud.	Prestaciones de salud sin considerar las dimensiones de calidad: efectividad, eficacia, eficiencia.	5	12	60
	Atención inoportuna sin considerar estándares de calidad.	4	12	48
	Incremento de costos en la prestación de salud	5	10	50
	Mala imagen institucional	3	12	36
Personal de áreas usuarias no capacitado en aspectos relacionados a la gestión de la calidad.	Prestaciones de salud sin considerar las dimensiones de calidad: efectividad, eficacia, eficiencia.	5	12	60
	Atención inoportuna sin considerar estándares de calidad.	4	12	48
	Incremento de costos en la prestación de salud	5	10	50
	Mala imagen institucional	3	12	36
Inadecuada asignación de recursos financieros para el cumplimiento de las líneas estratégicas de calidad	Prestaciones de salud sin considerar las dimensiones de calidad: efectividad, eficacia, eficiencia.	5	12	60
	Atención inoportuna sin considerar estándares de calidad.	4	12	48
	Incremento de costos en la prestación de salud	5	10	50
	Mala imagen institucional	3	12	36

7.3 Clasificación de los efectos

Frecuencia		Impacto	
Denominación	Valor	Denominación	Valor
Muy frecuente	5	Muy alto impacto	12
Frecuente	3	Alto impacto	9
Poco frecuente	1	Impacto medio	3
		Bajo impacto	1

7.4 Desarrollo de actividades

7.4.1 Título del Plan de Mejora: Un servicio de calidad, a menor costo.

7.4.2 Causas raíz priorizadas

- Carencia de planificación articulada a las políticas generales y objetivos de calidad en salud.
- Personal de áreas usuarias no capacitado en aspectos relacionados a la gestión de la calidad.

- Inadecuada asignación de recursos financieros para el cumplimiento de las líneas estratégicas de calidad

7.4.3 Institución: Red Asistencial Ancash de EsSalud

7.4.4 Duración: 02 meses

7.4.5 Responsables

- Gerente de Red Asistencial Ancash de EsSalud
- Jefe de Oficina de Administración de RAAN de EsSalud
- Jefe de Unidad de Capacitación, Investigación y Docencia de RAAN de EsSalud

7.5 Objetivo

Conocer las normas, metodologías y procesos para la implementación del Sistema de Gestión de Calidad en la Red Asistencial Ancash de EsSalud, orientado a obtener resultados para la mejora en la calidad de atención de asegurado.

7.6 Fundamento teórico

Estrategias competitivas de Porter

7.7 Desarrollo de actividades

Causa raíz priorizada	Actividades / Talleres	Estrategia	Responsable
Carencia de planificación articulada a las políticas generales y objetivos de calidad en salud.	Talleres de capacitación a funcionarios de la Red Asistencial Ancash de EsSalud “Sistema de Gestión de Calidad”	Interacción grupal – Metodología Canvas	Jefe de Unidad de Capacitación, Investigación y Docencia de la RAAN de EsSalud.
Personal de áreas usuarias no capacitado en aspectos relacionados a la gestión de la calidad.			
Inadecuada asignación de recursos financieros para el cumplimiento de las líneas estratégicas de calidad	Talleres de capacitación a funcionarios de la Red Asistencial Ancash de EsSalud “Asignación de recursos financieros para el cumplimiento de las Líneas estratégicas de Calidad”.	Interacción grupal – Metodología Canvas	Jefe de Unidad de Capacitación, Investigación y Docencia de la RAAN de EsSalud

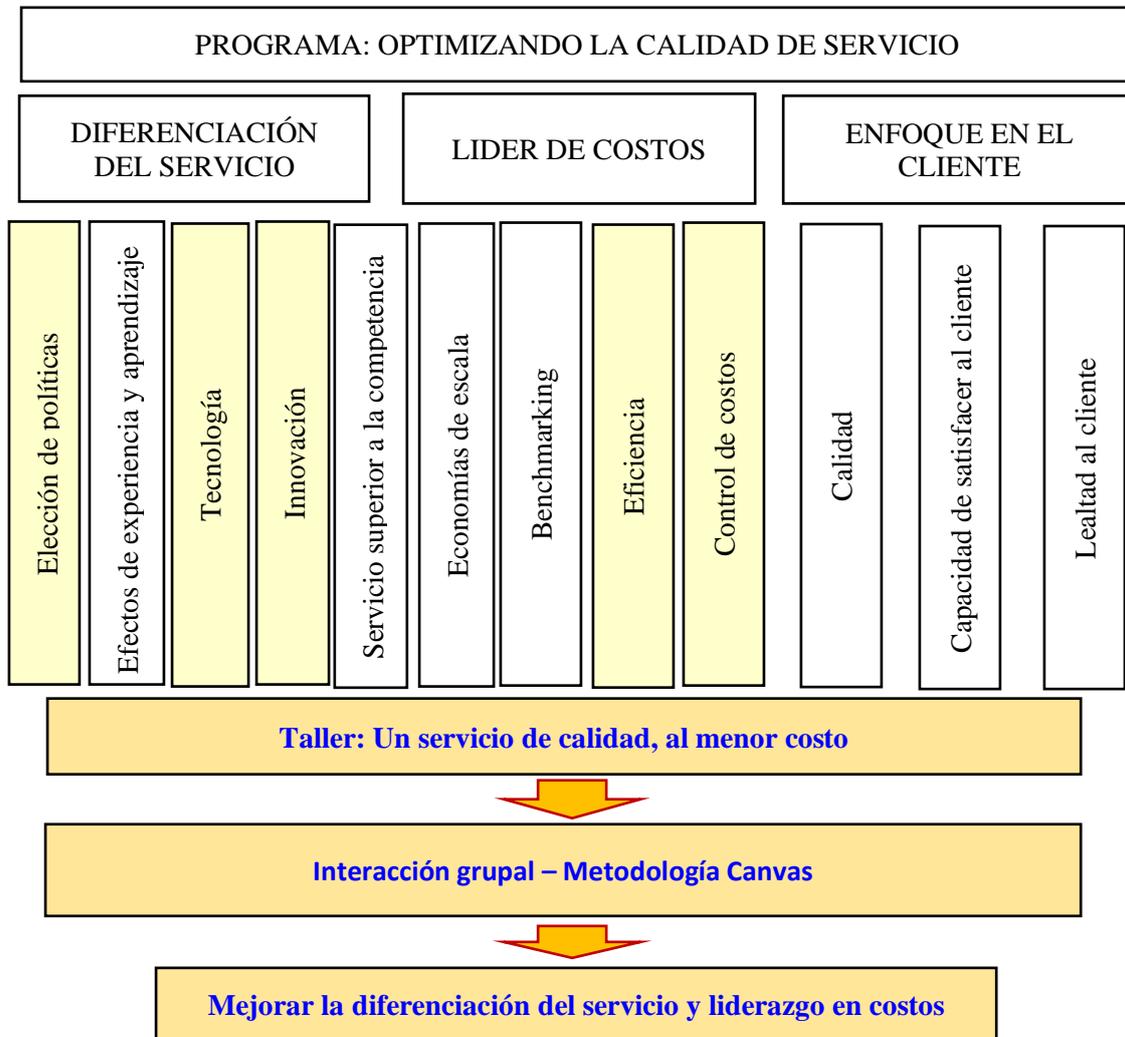
7.8 Recursos

- Materiales : Fólderes, lapiceros, papel bond, plumones, pizarra, papelotes.
- Humanos : Docente y funcionarios
- Tecnológicos : Laptops, equipo retroproyector, internet
- Económicos :

7.9 Financiamiento

El financiamiento de los talleres de capacitación, serán a través de los recursos presupuestales asignados a capacitación de la Red Asistencial Ancash de EsSalud.

SÍNTESIS OPERATIVA DEL PROGRAMA



REFERENCIAS

- Aguilar, G. (2014). *Economías de escala en la industria microfinanciera. Un análisis aplicado al caso peruano*. *El Trimestre Económico*, 81(323), 747.
<https://doi.org/10.20430/ete.v81i323.129>
- Aguilera, C. (2000). *Un Enfoque Gerencial de la Teoría de las Restricciones*. Universidad ICESI, Estudios Gerenciales. Colombia. ISSN 0123-5923, Recuperado de:
<http://www.scielo.org.co/pdf/eg/v16n77/v16n77a04.pdf>
- Alania, E. (2010). *Relaciones Cliente-Proveedor en la Gestión de Abastecimiento: Estudio de caso en la minería peruana* (Tesis doctoral). Pontificia Universidad Católica del Perú.
- Álvarez M, J., Inche M., J., & Salvador W., G. (2014). *Programación de operaciones mediante la teoría de restricciones*. *Industrial Data*, 7(1), 012.
<https://doi.org/10.15381/idata.v7i1.6095>
- Arraut, L. (2010). *La gestión de calidad como innovación organizacional para la productividad en la empresa*. *Revista EAN*, (69), 24.
<https://doi.org/10.21158/01208160.n69.2010.515>
- Balcázar, D., López, C., & Adarme, W. (2016). *Strategic guidelines for supply chain coordination in healthcare and a mathematical model as a proposed mechanism for the measurement of coordination effects*. *DYNA*, 83(197), 203.
<https://doi.org/10.15446/dyna.v83n197.55596>.
- Ballou, R. (5ta. Ed.). (2004). *Logística: Administración de la cadena de suministro*. México: Pearson Educación.
- Baños, V. (2011). *Competencias esenciales, clima organizacional e innovación como factores de competitividad empresarial: Propuesta y aplicación de un modelo para la detección y desarrollo de competencias en la Pequeña y Mediana Empresa del sector calzado en México*. (Tesis doctoral). Universidad Autónoma de Madrid.
- Boyer R., Freyssenet M. (2003). *Los Modelos Productivos*, Editorial Fundamentos, Madrid, 2003, 155 p. Edición numérica: freyssenet.com, 2013, 1,6 Mo, ISSN 1776-0941. Traducción: Eveline Tocut.
<http://www.freyssenet.com/files/Los%20mdelos%20productivos.pdf>
- Buendía, A. (2013). Artículo de revista académica. *El papel de la Ventaja Competitiva en el desarrollo económico de los países*. ISSN: 0185-3937
Disponible en: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=41331033004>

- Cardona, J., Orejuela, J., & Rojas, C. (2018). *Gestión de inventario y almacenamiento de materias primas en el sector de alimentos concentrados*. Revista EIA, Vol. 15, N° 30 – Escuela de Ingeniería de Antioquia. Colombia. ISSN: 1794-1237. DOI: <https://doi.org/doi.org/10.24050/reia.v15i30.1066>
- Carrasco, S. (2da. Ed.). (2008). *Metodología de la Investigación Científica: pautas metodológicas para diseñar y elaborar el proyecto de investigación*. Perú. Lima. Editorial San Marcos E.I.R.L.
- Castro, E. (2010). Artículo Científico. *Las estrategias competitivas y su importancia en la buena gestión de las empresas*. ISSN: 0252-9521, Recuperado el 13 de junio del 2019 de: <https://revistas.ucr.ac.cr/index.php/economicas/article/download/7073/6758>
- Castro, W., Castrillón, Ó., & Ortiz, L. (2009). *Selección de proveedores: Una aproximación al estado del arte*. 24. Disponible en: <http://www.scielo.org.co/pdf/cadm/v22n38/v22n38a08.pdf>.
- Competitive Advantage. (2012). In S. D. Hill (Ed.), *Encyclopedia of Management* (7th ed., pp. 135-138). Detroit, MI: Gale. Retrieved from <https://link.gale.com/apps/doc/CX4016600053/GVRL?u=univcv&sid=GVRL&xid=58d67c3f>
- Correa, A., Gomez, R. & Cano, J. (2010). *Gestión de Almacenes y Tecnologías de la Información y Comunicación (TIC)*. Universidad ICESI – Estudios Gerenciales. Vol. 26, N° 117. Octubre – diciembre de 2010. <http://www.scielo.org.co/pdf/eg/v26n117/v26n117a09.pdf>
- Fernández, G. (2016). *Análisis de la homologación y evaluación de proveedores bajo criterios de responsabilidad social y sostenibilidad: Una aproximación metodológica*. (Tesis doctoral). Universidad Rey Juan Carlos
- Fernández, V. (2017). *Gestión Integral de la Cadena de Suministro en un Servicio Regional de Salud: la Unidad de Aprovisionamiento Integral del Servicio Murciano de Salud*. (Tesis doctoral). Universidad de Murcia.
- Ferrer, E. (2018). *Strategic project management: a methodology for sustainable competitive advantage*. Revista EAN, (spe), 15-31. <https://dx.doi.org/10.21158/01208160.n0.2018.2016>

- Figuerola, L., Romero, D., Wilches, M. & Aguirre, S. (2016). *Análisis de la Logística Hospitalaria aplicada en las Entidades de Salud de Nivel 3 y 4 en la ciudad de Barranquilla*. *Scientia et technica*, 21(4), 307.
<https://doi.org/10.22517/23447214.11391>
- Filho, J., Gómez, C., Wanderley, L. & Farache, F. (2010). Strategic Corporate Social Responsibility Management for Competitive Advantage. *BAR – Brazilian Administration Review*. 7(3), 294-309. Disponible en:
<https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=841/84115786006>
- García, I. (2007). *La Nueva Gestión Pública: evolución y tendencias*. *Presupuesto y Gasto Público*.
- García, M. (2011). *Contribución de la inteligencia competitiva en el proceso de adaptación al EEES: el caso de las universidades españolas*. (Tesis Doctoral). Universitat Oberta de Catalunya.
- Garrido, A. (2008). *La gestión de relaciones con cliente (CRM) como estrategia de negocio: Desarrollo de un modelo de éxito y análisis empírico en el sector hotelero español*. (Tesis doctoral). Universidad de Málaga.
- Graham, D. (2013). Introduction to E-Logistics and E-Supply Chain Management. In D. Graham, I. Manikas, & D. Folinas (Eds.), *E-Logistics and E-Supply Chain Management: Applications for Evolving Business* (pp. 1-8). Hershey, PA: Business Science Reference. Retrieved from
<https://link.gale.com/apps/doc/CX2764600012/GVRL?u=univcv&sid=GVRL&xid=74029305>
- Henao, D., Giraldo, A., & Yepes, C. (2018). *Instrumentos para evaluar la calidad percibida por los usuarios en los servicios de salud*. *Revista Gerencia y Políticas de Salud*, 17(34), 69-80. <https://dx.doi.org/10.11144/javeriana.rgps17-34.iecp>
- Hernández-Sampieri, R. (2019). (1ra. Edición). (2019). *Metodología de la investigación – Las rutas cuantitativa, cualitativa y mixta*. Ciudad de México. México. Editorial McGraw-Hill Interamericana Editores, S.A. de C.V.
- Huerta-Dueñas, M. & Sandoval-Godoy, S. (2015). *Quality systems as strategy for competitive advantage in the food agroindustry*. Centro de Investigación en Alimentación y Desarrollo, A.C., México, México.
<http://www.scielo.org.mx/pdf/asd/v15n1/1870-5472-asd-15-01-19-en.pdf>

- Ibarra, M., González, L., & Demuner, M. (2017). Business competitiveness in the small and medium-sized enterprises of the manufacturing sector in Baja California. *Estudios fronterizos*, 18(35), 107-130.
<https://dx.doi.org/10.21670/ref.2017.35.a06>
- Increasing Efficiency across Business Functions: Enterprise Resource Planning Solutions (ERP) and Inventory Management. (2011). In A. Ashwin (Ed.), *CaseBase: Case Studies in Global Business* (Vol. 1, pp. 131-135). Detroit, MI: Gale. Retrieved from <https://link.gale.com/apps/doc/CX1929900023/GVRL?u=univcv&sid=GVRL&xid=ec368b83>
- Ivancevich, J., Lorenzi, P. & Skinner, S. (1996). *Gestión: Calidad y Competitividad*. España, Madrid. Mosby-Doyma Libros S.A. - División IRWIN. ISBN: 84-8086-199-1
- Joshi, S. (2013). E-Supply Chain Collaboration and Integration: Implementation Issues and Challenges. In D. Graham, I. Manikas, & D. Folinas (Eds.), *E-Logistics and E-Supply Chain Management: Applications for Evolving Business* (pp. 9-26). Hershey, PA: Business Science Reference. Retrieved from <https://link.gale.com/apps/doc/CX2764600013/GVRL?u=univcv&sid=GVRL&xid=b9b3add9>
- Levine, I., Wienclaw, R., & Carson-DeWitt, R. (2012). *Case Management*. In K. Key (Ed.), *The Gale Encyclopedia of Mental Health* (3rd ed., Vol. 1, pp. 281-283). Detroit, MI: Gale. Retrieved from <https://link.gale.com/apps/doc/CX4013200086/GVRL?u=univcv&sid=GVRL&xid=f0f255e4>
- Ley N° 27056, Ley de Creación del Seguro Social de Salud – EsSalud, publicado en el Diario Oficial El Peruano el 30 de enero de 1999.
- Martins de M, P. (2013). *Ventajas competitivas de empresas portuguesas en su internalización con IED en España* (Tesis Doctoral). Universidad Complutense de Madrid.
- Msimangira, K. (2010). *Supply Chain Integration in New Zealand Public Hospitals: Impact on Supplier Commercial Relationships and Order Fulfilment*. (Tesis Doctoral). Auckland University of Technology
 Disponible en: <https://openrepository.aut.ac.nz/handle/10292/1112>

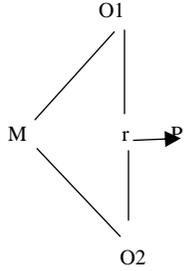
- Muñoz, M. (2016). *Mejora continua de procesos de compra en el sistema de abastecimiento de la Red Asistencial de EsSalud – Junín* (Tesis doctoral). Universidad Nacional del Centro del Perú.
- Pettersson, A. & Segerstedt, A. (2013). *To Evaluate Cost Savings in a Supply Chain: Two Examples from Ericsson in the Telecom Industry*. *Operations and Supply Chain Management* Vol. 6, No. 3, 2013, pp. 94 - 102 ISSN 1979-3561 | EISSN 1979-3871. <https://www.diva-portal.org/smash/get/diva2:977185/FULLTEXT01.pdf>
- Porter, M. (2015). (2da. Edición reformada). *Ventaja Competitiva: Creación y sostenimiento de un desempeño superior*. México D.F. Grupo Editorial Patria, S.A. de C.V.
- Purchasing and Procurement. (2012). In S. D. Hill (Ed.), *Encyclopedia of Management* (7th ed., pp. 851-855). Detroit, MI: Gale. Retrieved from <https://link.gale.com/apps/doc/CX4016600257/GVRL?u=univcv&sid=GVRL&xid=ff716ddd>
- Restrepo, R. (2014). Artículo Científico. *La logística y las soluciones en la gestión de la red de abastecimiento* – Dialnet. Recuperado el 1 de mayo de 2019, de: <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=5235923>
- Richards, G., & Grinsted, S. (2013). Supply Chain Management Tools. In *The Logistics and Supply Chain Toolkit: Over 90 Tools for Transport, Warehousing and Inventory Management* (pp. 151-196). London, England: Kogan Page. Retrieved from <https://link.gale.com/apps/doc/CX3184500012/GVRL?u=univcv&sid=GVRL&xid=ea64febb>
- Richards, G., & Grinsted, S. (2013). Inventory Management Tools. In *The Logistics and Supply Chain Toolkit: Over 90 Tools for Transport, Warehousing and Inventory Management* (pp. 113-150). London, England: Kogan Page. Retrieved from <https://link.gale.com/apps/doc/CX3184500011/GVRL?u=univcv&sid=GVRL&xid=d23f1e92>
- Rivera, J. (1995). Documento de Trabajo 95-23. Serie de Economía de la Empresa 05. *La implementación de estrategias competitivas en servicios*. Departamento de Economía de la Empresa. Universidad Carlos III de Madrid. Recuperado el 8 de mayo del 2019 de: <https://core.ac.uk/download/pdf/30041808.pdf>
- Rodríguez, J. (2008). *La relación entre las prácticas y el desempeño de la función de compras en la industria española: el papel de la integración estratégica y de la*

- implantación de tecnologías de la información y la comunicación*. (Tesis doctoral). Universidad de Salamanca.
- Sabbaghi, A., & Vaidyanathan, G. (2008). *Effectiveness and Efficiency of RFID technology in Supply Chain Management: Strategic values and Challenges*. Journal of theoretical and applied electronic commerce research, 3(2), 71-81.
<https://dx.doi.org/10.4067/S0718-18762008000100007>
- Sabbaghi, A., & Vaidyanathan, G. (2010). Integration of Global Supply Chain Management with Small to Mid-Size Suppliers. In M. G. Hunter (Ed.), *Strategic Information Systems: Concepts, Methodologies, Tools, and Applications* (Vol. 2, pp. 818-845). Hershey, PA: Information Science Reference. Retrieved from
<https://link.gale.com/apps/doc/CX1789600065/GVRL?u=univcv&sid=GVRL&xid=cfca296d>
- Salazar, J. (2014). Artículo Científico. *La gestión de abastecimiento de medicamentos en el sector público peruano: nuevos modelos de gestión*. Sinergia e Innovación, 2(1), 160-228. DOI: <https://doi.org/10.19083/sinergia.2014.219>
- Sánchez, Y., Zerón, M., & Mendoza, G. (2015). *Análisis del comportamiento estratégico y el desempeño organizacional en las PYME del Centro de Tamaulipas en México*. Dimensión Empresarial, 13(1), 41. <https://doi.org/10.15665/rde.v13i1.337>
- Sanabria, M. (2012). *Formulación de un Modelo Óptimo de Referencia Orientado a la Excelencia para la Gestión de la Calidad de la Salud Pública Costarricense*. (Tesis doctoral). Universidad Estatal a Distancia – Costa Rica.
- Sangri, A., (2014). (1ra. Edición ebook). *Administración de compras adquisiciones y abastecimiento*. México D.F.: Larousse - Grupo Editorial Patria.
- Seguro Social de Salud. (2008). *Reglamento de Organización y Funciones de la Red Asistencial Ancash - EsSalud*. Disponible en:
http://www.essalud.gob.pe/transparencia/pdf/rof/rof_hospAncashPiufeb2008.pdf
- Seguro Social de Salud. *Plan Estratégico Institucional 2017 – 2021*. Disponible en:
http://www.essalud.gob.pe/transparencia/pdf/planes/plan_estrategico_institucional_2017_2021.pdf
- Sharabi, M. (2015). Entry, "Customer Focus", in Su Mi Dahlgaard-Park (Ed.) *Encyclopedia of Quality and the Service Economy*, Sage Pub. (pp. 114-118). Disponible en:
https://www.researchgate.net/publication/291972617_Customer_Focus

- Sidibe, M., & Songwe, V. (2019, July). Investing in health is investing in prosperity. *New African*, (596), 48+. Retrieved from <https://link.gale.com/apps/doc/A596060739/PPTH?u=univcv&sid=PPTH&xid=9b0570a4>
- Souza, D. (2015). *A conceptual framework and best practices for designing and improving construction supply chains* (Tesis doctoral). University of Salford.
- Strategies for Innovation Management. (2013). In M. H. Ferrara (Ed.), *Gale Business Insights. Gale Business Insights Handbook of Innovation Management* (pp. 143-151). Detroit, MI: Gale. Retrieved from <https://link.gale.com/apps/doc/CX2759500022/GVRL?u=univcv&sid=GVRL&xid=b2cedbe5>
- Theodore, J. (2003). *Holistic Management*. *Revistas Escuela de Administración de Negocios*, (47). ISSN: 0120-8160. Disponible en: <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=206/20604710>
- User, S. (2013). *El Modelo de las 3C's: De la teoría a la logística*. Recuperado 9 de junio del 2019, de: <http://www.revistalogistec.com/index.php/scm/estrategia-logistica/item/2250-el-modelo-de-las-3c-s-de-la-teoria-a-la-logistica>
- Viu, M. (2015). *El rol del proveedor de servicios logísticos en la cadena de suministro. Análisis del sector farmacéutico en España*. (Tesis Doctoral). Universitat de Barcelona.
- Welch, G. (2018). *Procurement & Supply Chain Strategy 2018 – 2021 Delivering Value from Procurement & the Supply Chain – A New Approach* <https://www.ouh.nhs.uk/contact/non-clinical/procurement/documents/supply-chain-strategy.pdf>
- Wieteska, G. (2018). Artículo de Revista Académica. *Business Impact Analysis of supply chain disruptions*. 8th International Conference on Management, Economics and Humanities. Barcelona, Spain. Recuperado 23 de julio del 2019, de: https://www.researchgate.net/.../332031098_Business_Impact_An...
- Zamora, J., Adarme, W., Vanegas, E. (2016). *Coordinación en redes de suministro de medicamentos. Caso aplicado al sector salud colombiano*. *Revista EIA*. <https://doi.org/10.24050/reia.v0i0.642>

ANEXOS

Anexo 1: Matriz de Consistencia

Título: Logística de abastecimiento y las ventajas competitivas generadas en la Red Asistencial Ancash - EsSalud, 2019.								
Enunciado	Objetivo	Hipótesis	Variables	Dimensiones	Indicadores	Metodología	Población y muestra	Técnicas e instrumentos
<p>Problema general: ¿Cuál es la relación de la logística de abastecimiento y las ventajas competitivas en la Red Asistencial Ancash – EsSalud, 2019?</p>	<p>Objetivo general: Describir la logística de abastecimiento y su relación con las ventajas competitivas en la Red Asistencial Ancash – EsSalud, 2019.</p> <p>Objetivos específicos: Describir el nivel de aplicación de la logística de abastecimiento en la Red Asistencial Ancash – EsSalud, 2019; Determinar el nivel de las ventajas competitivas en la Red Asistencial Ancash – EsSalud, 2019; Establecer la relación entre las compras y las ventajas competitivas en la Red Asistencial Ancash – EsSalud, 2019; Establecer la relación entre la gestión de proveedores y las ventajas competitivas en la Red Asistencial Ancash – EsSalud, 2019; Establecer la relación entre la gestión de stocks y las ventajas competitivas en la Red Asistencial Ancash – EsSalud, 2019; Establecer la relación entre el almacenamiento y las ventajas competitivas en la Red Asistencial Ancash – EsSalud, 2019; Proponer un plan de mejora para optimizar la logística de abastecimiento a fin de generar ventajas competitivas en la Red Asistencial Ancash – EsSalud, 2019, previa determinación del resultado del estudio.</p>	<p>Hipótesis general: H₁: La Logística de abastecimiento contribuye a generar ventajas competitivas en la Red Asistencial Ancash – EsSalud., H₀: La Logística de abastecimiento no contribuye a generar ventajas competitivas en la Red Asistencial Ancash – EsSalud.</p>	V1: Logística de abastecimiento	Compras	Planificación de necesidades	<p>Tipo: No experimental</p> <p>Método: Mixto</p> <p>Diseño: Descriptivo-correlacional</p>  <p>Donde: M = Muestra O₁ = Logística de abastecimiento O₂ = Ventajas Competitivas r = Relación de variables de estudio P = Propuesta de mejora</p>	<p>Población: Conformada por 60 funcionarios que laboran en centros asistenciales del ámbito de la Red Asistencial Ancash – EsSalud</p> <p>Muestra: Siendo pequeña la población de estudio, se tomó como muestra al total de población (60 funcionarios de RAAN de EsSalud)</p>	<p>Técnicas: Se ha usado las técnicas de: encuesta, entrevista y técnica documental.</p> <p>Instrumentos: Se ha utilizado el cuestionario elaborado con 43 ítems para la logística de abastecimiento y 31 ítems para la variable ventajas competitivas, La guía de entrevista, y La guía de análisis documental.</p>
					Normas para realizar las compras			
					Clasificación de las compras			
					Métodos para comprar			
				Mercados y fuentes de abastecimiento				
				Gestión de Proveedores	Criterios de selección de proveedores			
					Evaluación de proveedores			
					Relaciones con los proveedores			
					Condiciones de negociación			
				Gestión de stocks	Planeación de existencias			
					Mantenimiento de inventarios			
					Rotación de stocks			
			Almacenamiento	Control de inventario				
				Recepción, inspección y control				
				Identificación y codificación				
				Proceso de almacenamiento				
				Proceso de despacho				
				Elección de políticas				
			Diferenciación del servicio	Efectos de experiencia y aprendizaje				
				Tecnología				
				Innovación				
				Servicio superior a la competencia				
			Líder en costos	Economías de escala				
				Benchmarking				
Eficiencia								
Enfoque en el cliente	Control de costos							
	Calidad							
	Capacidad de satisfacer al cliente							
	Lealtad al cliente							
V2: Ventajas Competitivas	Diferenciación del servicio	Efectos de experiencia y aprendizaje						
		Tecnología						
		Innovación						
		Servicio superior a la competencia						
Líder en costos	Diferenciación del servicio	Economías de escala						
		Benchmarking						
		Eficiencia						
Enfoque en el cliente	Diferenciación del servicio	Control de costos						
		Calidad						
		Capacidad de satisfacer al cliente						
		Lealtad al cliente						

Anexo 2: Instrumentos

Cuestionario sobre Logística de Abastecimiento

El presente cuestionario, está dirigido a todos los funcionarios de la Red Asistencial Ancash del Seguro Social de Salud, tiene como principal objetivo la obtención de información sobre logística de abastecimiento, con la finalidad de desarrollar un trabajo de investigación; el mismo que cuenta con autorización del Gerente de la Red Asistencial, mediante Carta N° 720-GRAAN-ESSALUD-2019.

A continuación, se presenta una serie de preguntas destinadas a conocer su opinión sobre diversos aspectos de logística de abastecimientos y ventajas competitivas; mediante el cual se necesita conocer sus apreciaciones respecto a los temas de estudio. Por favor, agradeceré leer cuidadosamente cada una de las preguntas y de manera objetiva conteste la alternativa que más se acerca a lo que usted piensa. Sus respuestas son confidenciales y serán reunidas junto a las respuestas de muchas personas que están contestando este cuestionario. Muchas gracias.

Para la evaluación de cada ítem del cuestionario, se medirá en una escala de 1 a 5, donde:

- 1 es completamente en desacuerdo
- 2 es bastante en desacuerdo
- 3 es opinión intermedia
- 4 es bastante de acuerdo
- 5 es completamente de acuerdo

Aspectos Generales

Sexo		Edad	
Grupo Ocupacional			
Profesión			
Condición Laboral			
Régimen Laboral			
Cargo Ejecutivo			
Tiempo en el cargo ejecutivo			

Cuestionario

ÍTEMS	Opción de respuesta				
	Completamente en desacuerdo	Bastante en desacuerdo	Opinión intermedia	Bastante de acuerdo	Completamente de acuerdo
1.¿En la planificación de necesidades de compra de materiales, servicios o suministros se tiene en consideración los objetivos institucionales?					

2. ¿Los objetivos de la función de compras se adaptan con los objetivos institucionales?					
3. ¿Una buena planificación de necesidades de compras permitirá alcanzar los objetivos institucionales?					
4. ¿Considera usted que las compras deben contemplar normas y principios básicos en cuanto a calidad, cantidad, oportunidad y precio?					
5. ¿Conoce usted la Ley de Contrataciones del Estado y sus modificatorias?					
6. ¿Las compras centralizadas permiten a la institución disminuir costos de adquisición y optimizar el suministro de bienes?					
7. ¿Las compras corporativas o estratégicas, permiten a la institución disminuir costos de adquisición, mejor calidad y oportunidad de los bienes estratégicos?					
8. ¿Una correcta determinación de necesidades de bienes y servicios permitirá optimizar las compras anticipadas y disminuir las compras de emergencia?					
9. ¿Una correcta planificación de necesidades de bienes y servicios permitirá a la institución hacer uso adecuado de los métodos de compra?					
10. ¿Considera usted que los métodos de compra comparación de precios y contrataciones directas, deben ser utilizadas de manera excepcional?					
11. ¿El estudio de mercado permite determinar la existencia de la pluralidad de proveedores y marcas que cumplan las condiciones exigidas para el suministro de bienes y servicios?					
12. ¿La institución debe investigar el mercado internacional para mejorar la calidad y oportunidad del suministro de bienes estratégicos?					
13. ¿Para una correcta selección de proveedores se debe tener en cuenta factores como: la competencia del proveedor, capacidad financiera y compromiso en la entrega de productos?					
14. ¿Para seleccionar proveedores es necesario tener en consideración a los más idóneos y que mejor se adapten al plan de compras?					
15. ¿Considera usted importante la certificación de productos o servicios al momento de la selección de proveedores?					
16. ¿La correcta evaluación de proveedores es importante para la consecución de los objetivos de la institución?					
17. ¿La evaluación de proveedores de incluir aspectos relacionados a la oportunidad en la entrega y calidad de productos o servicios?					
18. ¿En la evaluación y desempeño de los proveedores se debe considerar efectos mayores sobre la productividad, la calidad y la competitividad de la organización?					
19. ¿La gestión estratégica de suministro permitirá obtener una ventaja competitiva importante a partir de las relaciones con los proveedores?					
20. ¿Considera usted que los proveedores contribuyen con la mejora continua de la institución?					
21. ¿Considera importante la relación con los proveedores para entre ambas partes conformar un vínculo funcional efectivo?					

22. ¿La negociación con los proveedores, debe incluir el precio de compra, calidad, entrega, forma de pago, entre otros?					
23. ¿La gran capacidad de compra de la institución frente a sus proveedores permitirá alcanzar beneficios sobre efectividad?					
24. ¿Un principio elemental para planear las existencias debe basarse en un racionamiento simple: Cuánto tengo, cuánto consumo y cuánto necesito?					
25. ¿El nivel óptimo de inventarios, permite a la institución satisfacer plenamente las necesidades y expectativas de los usuarios, tanto internos como externos?					
26. ¿Las buenas políticas de gestión de stocks permite conocer qué hay disponible en inventario, exactitud de los registros de aquellos artículos que son necesarios e importantes?					
27. ¿Considera usted importante el registro de entradas y salidas de productos, la seguridad y organización del almacén?					
28. ¿Considera usted importante los costos de mantener inventario para un correcto mantenimiento de inventarios?					
29. ¿La rotación de inventarios es una medida importante, que mejor expresa la permanencia de los materiales en el almacén y permite generar ventajas competitivas?					
30. ¿El seguimiento de la rotación de los inventarios debe hacerse artículo por artículo conocer la gestión de éstos?					
31. ¿El control de inventarios permite mantener disponible los productos que requieren los diferentes usuarios en la institución?					
32. ¿El propósito del control de inventarios es asegurar el funcionamiento de las actividades de la empresa?					
33. ¿La recepción de los materiales es un proceso importante en las entradas de productos, descarga y verificación, del cuál, depende la calidad del producto final?					
34. ¿Inspeccionar cuantitativa y cualitativamente los productos recibidos es importante para determinar si el producto cumple o no con las condiciones negociadas?					
35. ¿Al recibir un envío se debe ejercer el respectivo control, para comprobar la cantidad, el orden y buenas condiciones de las unidades requeridas?					
36. ¿Con la finalidad de normalizar las existencias, es conveniente clasificarlas en función de su importancia para la institución?					
37. ¿La institución debe mantener sus materiales ordenados y separados por familia, que permita la identificación rápida y oportuna?					
38. ¿La codificación es importante en el proceso de almacenamiento que permita identificar fácilmente cada artículo?					
39. ¿Las áreas de almacenamiento tienen las dimensiones apropiadas que permitan una organización correcta de insumos y productos almacenados?					
40. ¿El almacén debe contar con equipos, mobiliario y materiales necesarios para garantizar el mantenimiento de las condiciones, características y propiedades de los productos?					
41. ¿Los productos deben ser colocados correcta y adecuadamente en estantes y parihuelas que faciliten el manejo de los mismos?					

42. ¿El despacho de productos debe realizarse de manera óptima y adecuado embalaje según tipo de producto para su conservación durante el transporte?					
43. ¿El despacho y distribución debe realizarse estableciendo un sistema que asegure una adecuada rotación de los productos?					

Ficha Técnica Cuestionario de Logística de Abastecimiento

FICHA TÉCNICA					
Nombre	Cuestionario de Logística de abastecimiento				
Autor	Mag. Eberth Arquímedes Pereda Chávez				
Expertos	Dr. Oscar Porfirio Cruz Cruz, doctor en Administración, docente universitario principal, experto en investigación científica, Vicerrector Académico y ex decano de la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas de la Universidad San Pedro, docente de pre y post grado de diversas universidades públicas y privadas en el Perú.				
	Dr. Luis Venegas Gordillo, doctor en Contabilidad, docente universitario, experto en investigación científica, Jefe de Oficina de Cooperación Internacional y ex decano de la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas de la Universidad San Pedro, docente de pre y post grado de diversas universidades públicas y privadas en el Perú.				
	Dra. América Odar Rosario, doctora en Gestión y Ciencias de la Educación, ex rectora y docente principal de pre y post grado en la Universidad Nacional del Santa, experta en investigación científica, consultora en construcción y validación de instrumentos de investigación, especialista en estadística y manejo de software estadísticos, asesora en trabajos de investigación científica, a nivel de proyectos e informes finales, ponente en eventos internacionales en Chile y Mendoza, difundiendo los trabajos de investigación desarrollados.				
	Dra. Ruth Marisol Cotos Alva, doctora en Enfermería, Jefe de Unidad de Capacitación, Investigación y Docencia de la Red Asistencial Ancash – EsSalud y docente en la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, experiencia en investigación científica.				
	Dr. Santos Felipe Llenque Tume, doctor en Administración, director del Programa de Administración de la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, experiencia en investigación científica, asesor PYME, docente de pre y post grado en universidades privadas y públicas de Perú.				
	Dr. Manuel Antonio Espinoza De La Cruz, doctor en Administración de la Educación, docente de la Universidad César Vallejo – Sede Chimbote, experiencia en investigación científica.				
	Dr. Oscar Antonio Robles Villanueva, doctor en Estadística. doctor en Gestión y Ciencias de la Educación, docente de pre y post grado en universidades privadas y públicas de Perú, experiencia en investigación científica y asesor de proyectos de investigación.				
Objetivo	Describir la logística de abastecimiento y su relación con las ventajas competitivas en la Red Asistencial Ancash – EsSalud, 2019				
Duración	45 minutos.				
VARIABLE	DIMENSIONES	INDICADORES	ITEMS	PESO	BAREMOS
	Compras	Planificación de Necesidades	1, 2, 3	60	45 a 60 alto 29 a 44 medio 12 a 28 bajo
		Normas para realizar las compras	4, 5		
		Clasificación de las compras	6, 7, 8		
		Métodos para comprar	9, 10		
		Mercados y fuentes de abastecimiento	11, 12		

V1: Logística de Abastecimiento	Gestión de Proveedores	Criterios de selección de proveedores	13, 14, 15	55	41 a 55 alto 26 a 40 medio 11 a 25 bajo
		Evaluación de proveedores	16, 17, 18		
		Relaciones con los proveedores	19, 20, 21		
		Condiciones de negociación	22, 23		
	Gestión de Stocks	Planeación de existencias	24, 25	45	34 a 45 alto 22 a 33 medio 9 a 21 bajo
		Mantenimiento de inventarios	26, 27, 28		
		Rotación de Stocks	29, 30		
		Control de inventarios	31, 32		
	Almacenamiento	Recepción, inspección y control	33, 34, 35	55	41 a 55 alto 26 a 40 medio 11 a 25 bajo
		Identificación y codificación	36, 37, 38		
		Proceso de almacenamiento	39, 40, 41		
		Proceso de despacho	42, 43		
	Baremos	159 a 215 alto, 102 a 158 medio, 43 a 101 bajo			
Rubrica	<p>Nivel alto: Conoce ampliamente los aspectos y conceptos referidos a la variable y dimensiones de la logística de abastecimiento y está en capacidad de gestionar el suministro para el cumplimiento de los objetivos.</p> <p>Nivel medio: Conoce determinados aspectos y conceptos referidos a la variable y dimensiones de la logística de abastecimiento y muestra cierta capacidad en la gestión del suministro.</p> <p>Nivel bajo: Desconoce en gran parte los aspectos y conceptos referidos a la variable y dimensiones de la logística de abastecimiento y no ostenta capacidad para la gestionar el suministro.</p>				

Fuente: Cuestionario

Cuestionario sobre Ventajas Competitivas

El presente cuestionario, está dirigido a todos los funcionarios de la Red Asistencial Ancash del Seguro Social de Salud, tiene como principal objetivo la obtención de información sobre logística de abastecimiento y ventajas competitivas, con la finalidad de desarrollar un trabajo de investigación; el mismo que cuenta con autorización del Gerente de la Red Asistencial, mediante Carta N° 720-GRAAN-ESSALUD-2019.

A continuación, se presenta una serie de preguntas destinadas a conocer su opinión sobre diversos aspectos de logística de abastecimientos y ventajas competitivas; mediante el cual se necesita conocer sus apreciaciones respecto a los temas de estudio. Por favor, agradeceré leer cuidadosamente cada una de las preguntas y de manera objetiva conteste la alternativa que más se acerca a lo que usted piensa. Sus respuestas son confidenciales y serán reunidas junto a las respuestas de muchas personas que están contestando este cuestionario. Muchas gracias.

Para la evaluación de cada ítem del cuestionario, se medirá en una escala de 1 a 5, donde:

- 1 es completamente en desacuerdo
- 2 es bastante en desacuerdo
- 3 es opinión intermedia
- 4 es bastante de acuerdo
- 5 es completamente de acuerdo

Aspectos Generales

Sexo		Edad	
Grupo Ocupacional			
Profesión			
Condición Laboral			
Régimen Laboral			
Cargo Ejecutivo			
Tiempo en el cargo ejecutivo			

Cuestionario:

ÍTEMS	Opción de respuesta				
	Completamente en desacuerdo	Bastante en desacuerdo	Opinión intermedia	Bastante de acuerdo	Completamente de acuerdo
1. ¿Tiene usted conocimiento que la Alta Dirección de EsSalud, ha aprobado el documento técnico “Estrategia Nacional de Calidad del Seguro Social de Salud”?					

2. ¿Tiene usted conocimiento que la Alta Dirección de EsSalud, ha aprobado el documento técnico “Sistema de Gestión de la Calidad del Seguro Social de Salud”?					
3. ¿La productividad de los trabajadores aumenta en el tiempo y los costos unitarios disminuyen en la medida que éstos aprenden la forma más eficiente para realizar sus tareas?					
4. ¿Si la institución desea ser más eficiente y alcanzar una mejor posición en el mercado, debe tratar de llegar a la curva de la experiencia tan pronto como sea posible?					
5. ¿Las tareas se fortalecen mediante la investigación, el conocimiento y producción tecnológica en la calidad de atención y seguridad del asegurado?					
6. ¿La institución hace uso de un sistema de vigilancia tecnológica, como proceso sistemático de captura, análisis, difusión y explotación de información técnica?					
7. ¿La innovación permite realizar un sistemático análisis de nuevas oportunidades en la búsqueda de nuevas ideas, tecnologías, productos y/o servicios?					
8. ¿La institución promueve el desarrollo de la creatividad de modo sistemático para concebir nuevas aplicaciones que permita mejorar los servicios y procesos?					
9. ¿Los empleados tienen acceso a la información interna y externa para generar y desarrollar ideas innovadoras para mejorar los procesos o coadyuvar en la toma de decisiones?					
10. ¿Es importante que la institución puede diferenciarse mediante el diseño de un sistema de gestión más eficiente y rápida?					
11. ¿Para lograr un servicio superior a la competencia, la institución debe centrarse en las actividades que muestran mayores fortalezas a fin de generar valor a las prestaciones que se otorga?					
12. ¿Para lograr la diferenciación con otras instituciones de servicios de salud, la institución debe contar con empleados mejor capacitados?					
13. ¿Considera usted que una actividad que funcione a toda su capacidad resulta más eficiente a una escala mayor?					
14. ¿EsSalud ha implementado políticas sobre economías de escala?					
15. ¿EsSalud determina, analiza e implementa los procesos, actividades y procedimientos requeridos para la realización del servicio con calidad y seguridad?					
16. ¿EsSalud debe impulsar la formación en las competencias técnicas y blandas en los colaboradores que proveen las prestaciones?					
17. ¿EsSalud promueve la participación de los asegurados en el autocuidado, realización de sus derechos y cumplimiento de sus deberes, así como en la evaluación del servicio recibido?					
18. ¿La eficiencia se mide por el costo de los insumos necesarios para otorgar las prestaciones y por consiguiente lograr ventajas competitivas?					
19. ¿El componente de eficiencia está relacionado con la productividad del trabajador, para lo cual se ha establecido parámetros de medición del rendimiento de los trabajadores?					

20. ¿Considera usted que para incrementar la productividad del trabajador es necesario capacitar a los empleados y organizar la fuerza de trabajo en equipos?					
21. ¿El control de costos depende mucho de las prioridades de las necesidades que se requieren para brindar una atención de calidad a los asegurados?					
22. ¿Un cambio tecnológico permite a una empresa o institución modificar de forma radical su posición en los costos?					
23. ¿Conoce usted el Sistema de Gestión de la Calidad de EsSalud?					
24. ¿Considera usted importante el enfoque en el asegurado como prioridad de la institución?					
25. ¿Considera usted que la participación de los colaboradores es importante para la atención de calidad, en virtud que el recurso humano es la esencia de la organización?					
26. ¿Considera usted que el éxito de la institución depende de entender y satisfacer las necesidades y expectativas de los usuarios actuales y futuros?					
27. ¿Para satisfacer al usuario o cliente, es necesario que la alta dirección, entienda las necesidades y expectativas del usuario a fin establecer las directivas y normas necesarias?					
28. ¿Conoce usted las Líneas Estratégicas de Calidad aprobadas por la institución?					
29. ¿Considera usted el único valor que la institución es capaz de generar, es aquel que se deriva de los asegurados?					
30. ¿Considera usted importante que el personal que brinda el servicio debe gestionar cuidadosamente la información de cada asegurado para maximizar su lealtad?					
31. ¿Estima usted conveniente que la institución como política empresarial debe crear vínculos y relaciones sólidas con sus asegurados?					

Ficha Técnica Cuestionario sobre ventajas competitivas

FICHA TÉCNICA					
Nombre	Cuestionario sobre Ventajas Competitivas				
Autor	Mag. Eberth Arquímedes Pereda Chávez				
Expertos	Dr. Oscar Porfirio Cruz Cruz, doctor en Administración, docente universitario principal, experto en investigación científica, Vicerrector Académico y ex decano de la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas de la Universidad San Pedro, docente de pre y post grado de diversas universidades públicas y privadas en el Perú.				
	Dr. Luis Venegas Gordillo, doctor en Contabilidad, docente universitario, experto en investigación científica, Jefe de Oficina de Cooperación Internacional y ex decano de la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas de la Universidad San Pedro, docente de pre y post grado de diversas universidades públicas y privadas en el Perú.				
	Dra. América Odar Rosario, doctora en Gestión y Ciencias de la Educación, ex rectora y docente principal de pres y post grado en la Universidad Nacional del Santa, experta en investigación científica, consultora en construcción y validación de instrumentos de investigación, especialista en estadística y manejo de software estadísticos, asesora en trabajos de investigación científica, a nivel de proyectos e informes finales, ponente en eventos internacionales en Santiago de Chile y Mendoza, difundiendo los trabajos de investigación desarrollados.				
	Dra. Ruth Marisol Cotos Alva, doctora en Enfermería, Jefe de Unidad de Capacitación, Docencia e Investigación de la Red Asistencial Ancash – EsSalud y docente universitaria en la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, experiencia en investigación científica.				
	Dr. Santos Felipe Llenque Tume, doctor en Administración, director del Programa de Administración de la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, experiencia en investigación científica, asesor PYME, docente de pre y post grado en universidades privadas y públicas de Perú.				
	Dr. Manuel Antonio Espinoza De La Cruz, doctor en Administración de la Educación, docente de la Universidad César Vallejo – Sede Chimbote, experiencia en investigación científica.				
	Dr. Oscar Antonio Robles Villanueva, doctor en Estadística. Doctor en Gestión y Ciencias de la Educación, docente de pre y post grado en universidades privadas y públicas de Perú, experiencia en investigación científica y asesor de proyectos de investigación de pre y post grado.				
Objetivo	Describir la logística de abastecimiento y su relación con las ventajas competitivas en la Red Asistencial Ancash – EsSalud, 2019.				
Duración	45 minutos.				
VARIABLE	DIMENSIONES	INDICADORES	ITEMS	PESO	BAREMOS
V2: Ventajas Competitivas	Diferenciación del Servicio	Elección de políticas	1, 2	60	45 a 60 alto 29 a 44 medio 12 a 28 bajo
		Efectos de experiencia y aprendizaje	3, 4		
		Tecnología	5, 6		
		Innovación	7, 8, 9		
		Servicio superior a la competencia	10, 11, 12		
	Líder en Costos	Economías de Escala	13, 14	50	38 a 50 alto 24 a 37 medio 10 a 23 bajo
		Benchmarking	15, 16, 17		
		Eficiencia	18, 19, 20		
		Control de costos	21, 22		

	Enfoque en el Cliente	Calidad	23, 24, 25	45	34 a 45 alto 22 a 33 medio 9 a 21 bajo
		Capacidad de satisfacer al cliente	26, 27, 28		
		Lealtad del cliente	29, 30, 31		
Baremos	115 a 155 alto, 73 a 114 medio, 31 a 72 bajo				
Rubrica	<p>Nivel alto: Conoce ampliamente los aspectos y conceptos referidos a la variable y dimensiones de las ventajas competitiva y está en capacidad de gestionar estratégicamente la unidad orgánica y generar ventajas competitivas para el cumplimiento de los objetivos.</p> <p>Nivel medio: Conoce determinados aspectos y conceptos referidos a la variable y dimensiones de las ventajas competitivas y muestra cierta capacidad de gestión que permita generar ventajas competitivas.</p> <p>Nivel bajo: Desconoce en gran parte los aspectos y conceptos referidos a la variable y dimensiones de las ventajas competitivas y no ostenta capacidad de gestión que conlleve a generar ventajas competitivas.</p>				

Fuente: Cuestionario

Guía de entrevista a funcionarios de EsSalud sobre logística de abastecimiento y ventajas competitivas

Sexo		Edad	
Grupo Ocupacional			
Profesión			
Condición Laboral			
Régimen Laboral			
Cargo Ejecutivo			
Tiempo en el cargo ejecutivo			

La presente entrevista se inscribe en el proyecto de investigación denominado “La logística de abastecimiento y las ventajas competitivas generadas en la Red Asistencial Ancash – EsSalud, 2019”, desarrollado por el suscrito; la misma que cuenta con autorización del Gerente de la Red Asistencial Ancash de EsSalud, según Carta N° 720-GRAAN-ESSALUD-2019.

El objetivo del presente estudio de investigación es describir la logística de abastecimiento y su relación con las ventajas competitivas en la Red Asistencial Ancash – EsSalud, 2019.

Concedor de su experiencia y conocimientos con relación al tema, mucho agradeceré vuestra colaboración con la presente entrevista. A continuación, formularé algunas preguntas en las que usted podrá ampliar el tema tanto como crea necesario.

1. ¿Una buena planificación de necesidades de compras permitirá alcanzar los objetivos institucionales?

--

2. ¿Considera usted importante la certificación de productos o servicios al momento de la selección de proveedores?

--

3. ¿La rotación de inventarios es una medida importante, que mejor expresa la permanencia de los materiales en el almacén y permite generar ventajas competitivas?

4. ¿Las áreas de almacenamiento tienen las dimensiones apropiadas que permitan una organización correcta de insumos y productos almacenados?

5. ¿Tiene usted conocimiento que la Alta Dirección de EsSalud, ha aprobado el documento técnico “Estrategia Nacional de Calidad del Seguro Social de Salud”?

6. ¿EsSalud determina, analiza e implementa los procesos, actividades y procedimientos requeridos para la realización del servicio con calidad y seguridad?

7. ¿Considera usted que la participación de los colaboradores es importante para la atención de calidad, en virtud que el recurso humano es la esencia de la organización?

Ficha Técnica Guía de Entrevista a funcionarios de EsSalud sobre logística de abastecimiento y ventajas competitivas

FICHA TÉCNICA					
Nombre	Guía de entrevista sobre logística de abastecimiento				
Autor	Mag. Eberth Arquímedes Pereda Chávez				
Objetivo	Describir la logística de abastecimiento y su relación con las ventajas competitivas en la Red Asistencial Ancash – EsSalud, 2019				
Duración	45 minutos.				
Puntaje de evaluación	Para la evaluación de cada ítem a evaluar, se medirá en una escala de 1 a 5, donde: 1 es completamente en desacuerdo, 2 es bastante en desacuerdo, 3 es opinión intermedia, 4 es bastante de acuerdo y 5 es completamente de acuerdo.				
DIMENSIÓN	RESPUESTA	ÍNDICE	CALIFICACIÓN	PUNTAJE	BAREMOS
Compras		Método de consumo histórico		60	45 a 60 alto 29 a 44 medio 12 a 28 bajo
		Método de perfil de demanda			
		Programación asegurada			
		Valorización			
		Cuadro de necesidades			
Gestión de proveedores		Seriedad en sus cotizaciones		55	41 a 55 alto 26 a 40 medio 11 a 25 bajo
		Imagen de sus marcas			
		Recursos técnicos y tecnología			
		Precios			
Gestión de stocks		Stock de seguridad		45	34 a 45 alto 22 a 33 medio 9 a 21 bajo
		Costo en el manejo de stocks			
		Índice de rotación de inventarios			
		Ciclo de entrega			
Almacenamiento		Dimensionamiento de la instalación		55	41 a 55 alto 26 a 40 medio 11 a 25 bajo
		Distribución del espacio			
		Disposición de productos			
		Clasificación de materiales			
Baremos general	159 a 215 alto, 102 a 158 medio, 43 a 101 bajo				
Rubrica	<p>Nivel alto: Conoce ampliamente los aspectos y conceptos referidos a la variable y dimensiones de la logística de abastecimiento y está en capacidad de gestionar el suministro para el cumplimiento de los objetivos.</p> <p>Nivel medio: Conoce determinados aspectos y conceptos referidos a la variable y dimensiones de la logística de abastecimiento y muestra cierta capacidad en la gestión del suministro.</p> <p>Nivel bajo: Desconoce en gran parte los aspectos y conceptos referidos a la variable y dimensiones de la logística de abastecimiento y no ostenta capacidad para la gestión del suministro.</p>				

Fuente: Guía de entrevista

DIMENSIÓN	RESPUESTA	ÍNDICE	CALIFICACIÓN	PUNTAJE	BAREMOS
Diferenciación del servicio		Dimensiones de la calidad		60	45 a 60 alto 29 a 44 medio 12 a 28 bajo
		Gestión de la calidad			
		Humanización			
		Mejora continua de la calidad			
Líder en costos		Mecanización y automatización de procesos		50	38 a 50 alto 24 a 37 medio 10 a 23 bajo
		Reducción de costos			
		Productividad			

		Rentabilidad			
Enfoque al cliente		Atención personalizada		45	34 a 45 alto 22 a 33 medio 9 a 21 bajo
		Comprensión de las necesidades del cliente			
		Certificados de Calidad			
		Lealtad al cliente			
Baremos general	115 a 155 alto, 73 a 114 medio, 31 a 72 bajo				
Rubrica	<p>Nivel alto: Conoce ampliamente los aspectos y conceptos referidos a la variable y dimensión de las ventajas competitiva y está en capacidad de gestionar estratégicamente la unidad orgánica y generar ventajas competitivas para el cumplimiento de los objetivos.</p> <p>Nivel medio: Conoce determinados aspectos y conceptos referidos a la variable y dimensión de las ventajas competitivas y muestra cierta capacidad de gestión que permita generar ventajas competitivas.</p> <p>Nivel bajo: Desconoce en gran parte los aspectos y conceptos referidos a la variable y dimensión de las ventajas competitivas y no ostenta capacidad de gestión que conlleve a generar ventajas competitivas.</p>				

Fuente: Guía de entrevista

Institución	
Unidad Orgánica	

La siguiente ficha por finalidad registrar información sobre documentos o procesos que realiza las diferentes dependencias de la Red Asistencial Ancash de EsSalud, 2019; con la finalidad de contribuir al desarrollo del proyecto de investigación denominado “La logística de abastecimiento y las ventajas competitivas generadas en la Red Asistencial Ancash – EsSalud, 2019”, desarrollado por el suscrito; la misma que cuenta con autorización del Gerente de la Red Asistencial Ancash de EsSalud, según Carta N° 720-GRAAN-ESSALUD-2019.

1. Plan Anual de Necesidades. Sí () No ()

Concepto	Calificación					Observación
	1	2	3	4	5	
a. El Plan Anual de Necesidades guarda relación con los objetivos institucionales.						
b. Evidencia reuniones de trabajo para elaborar el Plan Anual de Necesidades						
c. Evidencia que el Plan Anual de Necesidades está en relación con el presupuesto aprobado.						
d. El Plan Anual de Adquisiciones está en relación con las metas a ejecutar en el periodo.						

2. Los proveedores seleccionados cuentan con certificación de productos o servicios.
Sí () No ()

Concepto	Calificación					Observación
	1	2	3	4	5	
a. La selección de proveedores cumple las especificaciones técnicas mínimas.						
b. Los productos o servicios que adquiere EsSalud cuentan con certificado de calidad.						
c. Se facilita el acceso al certificado de calidad de productos o servicios adquiridos.						

3. Información sobre la rotación de inventarios. Sí () No ()

Concepto	Calificación					Observación
	1	2	3	4	5	
a. Fuentes de obtención de información sobre rotación de inventarios.						
b. Se realizan inventarios físicos de las existencias que están almacenadas.						
c. Existencia en stocks productos que han expirado.						

4. Manual de administración de almacenes. Sí () No ()

Concepto	Calificación					Observación
	1	2	3	4	5	
a. La recepción se efectúa teniendo a la vista los documentos de recibo.						
b. La conformidad de la recepción es suscrita por el responsable de almacén.						
c. Se ha establecido un control de salida de materiales.						

5. Plan Específico para la implementación del “Sistema de Gestión de Calidad del Seguro Social de Salud”. Sí () No ()

Concepto	Calificación					Observación
	1	2	3	4	5	
a. Cuenta con el Documento Técnico “Sistema de Gestión de Calidad del Seguro Social de Salud”.						
b. Participación de colaboradores en la ejecución del plan de gestión de calidad.						
c. Existen disposiciones específicas para ejecutar y evaluar el plan del Sistema de Calidad de EsSalud.						

6. Documento Técnico de Gestión “Mapa de Macro procesos del Seguro Social de Salud – EsSalud”. Sí () No ()

Concepto	Calificación					Observación
	1	2	3	4	5	
a. Existe en el área el Documento Técnico sobre “Mapa de Macro procesos de EsSalud”.						
b. En el diseño de procesos han participado sus colaboradores.						
c. Existe disposiciones específicas para el desarrollo de procesos.						

7. Plan de Mejora de Gestión. Sí () No ()

Concepto	Calificación					Observación
	1	2	3	4	5	
a. Los colaboradores desempeñan funciones acorde a sus competencias.						
b. Evidencia programas de evaluación del desempeño laboral de sus colaboradores.						
c. Evidencia programas de reconocimiento laboral para sus colaboradores.						
d. Evidencia reuniones de trabajo con sus colaboradores.						

Ficha Técnica - Guía de análisis documental

FICHA TÉCNICA					
Nombre	Guía de análisis documental				
Autor	Mag. Eberth Arquímedes Pereda Chávez				
Objetivo	Describir la logística de abastecimiento y su relación con las ventajas competitivas en la Red Asistencial Ancash – EsSalud, 2019				
Duración	45 minutos.				
Puntaje de evaluación	Para la evaluación de cada ítem a verificar se medirá en una escala de 1 a 5, donde: 1 es completamente en desacuerdo, 2 es bastante en desacuerdo, 3 es opinión intermedia, 4 es bastante de acuerdo y 5 es completamente de acuerdo.				
DIMENSIÓN	DOCUMENTO	CRITERIOS A VERIFICAR	CALIFICACIÓN	PUNTAJE	BAREMOS
Compras	Plan Anual de Necesidades	El Plan Anual de Necesidades guarda relación con los objetivos institucionales.		60	45 a 60 alto 29 a 44 medio 12 a 28 bajo
		Evidencia reuniones de trabajo para elaborar el Plan Anual de Necesidades			
		Evidencia que el Plan Anual de Necesidades está en relación con el presupuesto aprobado			
		El Plan Anual de Adquisiciones está en relación con las metas a ejecutar en el periodo.			
Gestión de proveedores	Certificación de proveedores	La selección de proveedores cumple las especificaciones técnicas mínimas.		55	41 a 55 alto 26 a 40 medio 11 a 25 bajo
		Los productos o servicios que adquiere EsSalud cuentan con certificado de calidad.			
		Se facilita el acceso al certificado de calidad de productos o servicios adquiridos.			
Gestión de stocks	Rotación de inventarios	Fuentes de obtención de información sobre rotación de inventarios.		45	34 a 45 alto 22 a 33 medio 9 a 21 bajo
		Se realizan inventarios físicos de las existencias que están almacenadas.			
		Existencia en stocks productos que han expirado.			
Almacena- miento	Manual de Administración de Almacenes	La recepción se efectúa teniendo a la vista los documentos de recibo.		55	41 a 55 alto 26 a 40 medio 11 a 25 bajo
		La conformidad de la recepción es suscrita por el responsable de almacén.			
		Se ha establecido un control de salida de materiales.			
Baremos general	159 a 215 alto, 102 a 158 medio, 43 a 101 bajo				

Rubrica	<p>Nivel alto: Cuenta con la documentación solicitada y verificada referida a la variable y dimensiones de la logística de abastecimiento.</p> <p>Nivel medio: Cuenta con determinada documentación solicitada y verificada referida a la variable y dimensiones de la logística de abastecimiento y muestra cierta capacidad en la gestión del suministro.</p> <p>Nivel bajo: Cuenta con escasa o ninguna documentación solicitada para su verificación referida a la variable y dimensiones de la logística de abastecimiento.</p>
---------	---

Fuente: Guía de análisis documental

DIMENSIÓN	DOCUMENTO	CRITERIOS A VERIFICAR	CALIFICACIÓN	PUNTAJE	BAREMOS
Diferenciación del servicio	Plan de Implementación del Sistema de Gestión de Calidad del Seguro Social de Salud	Cuenta con el Documento Técnico “Sistema de Gestión de Calidad del Seguro Social de Salud”.		60	45 a 60 alto 29 a 44 medio 12 a 28 bajo
		Participación de colaboradores en la ejecución del plan de gestión de calidad.			
		Existen disposiciones específicas para ejecutar y evaluar el plan del Sistema de Calidad de EsSalud.			
Líder en costos	Mapa de Macro procesos del Seguro Social de Salud	Existe en el área el Documento Técnico sobre “Mapa de Macro procesos de EsSalud”.		50	38 a 50 alto 24 a 37 medio 10 a 23 bajo
		En el diseño de procesos han participado sus colaboradores.			
		Existe disposiciones específicas para el desarrollo de procesos.			
Enfoque al cliente	Plan de Mejora de Gestión	Los colaboradores desempeñan funciones acorde a sus competencias.		45	34 a 45 alto 22 a 33 medio 9 a 21 bajo
		Evidencia programas de evaluación del desempeño laboral de sus colaboradores.			
		Evidencia programas de reconocimiento laboral para sus colaboradores.			
		Evidencia reuniones de trabajo con sus colaboradores.			
Baremos general	115 a 155 alto, 73 a 114 medio, 31 a 72 bajo				
Rubrica	<p>Nivel alto: Cuenta con la documentación solicitada y verificada referida a la variable y dimensiones de las ventajas competitiva.</p> <p>Nivel medio: Cuenta con determinados documentos solicitados y verificados referidos a la variable y dimensiones de las ventajas competitivas.</p> <p>Nivel bajo: Cuenta con escasa o ninguna documentación solicitada para su verificación referida a la variable y dimensiones de ventajas competitivas.</p>				

Fuente: Guía de análisis documental

Anexo 3: Validez y Confiabilidad

Validación por expertos del Cuestionario Logística de Abastecimiento



RESULTADO DE LA VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO

NOMBRE DEL INSTRUMENTO: Cuestionario de Logística de abastecimiento

OBJETIVO: Describir la logística de abastecimiento y su relación con las ventajas competitivas en la Red Asistencial Ancash – EsSalud, 2019

DIRIGIDO A: Funcionarios de la Red Asistencial Ancash de EsSalud

VALORACIÓN DEL INSTRUMENTO:

Deficiente	Regular	Bueno	Muy bueno	Excelente
				X

APELLIDOS Y NOMBRES DEL EVALUADOR :

Oscar Porfirio Cruz Cruz

GRADO ACADÉMICO DEL EVALUADOR :

Doctor. Administración

Firma

Nombres y Apellidos

DNI 32861947

NOTA: Marcar un aspa en el casillero que corresponda (x)

RESULTADO DE LA VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO

NOMBRE DEL INSTRUMENTO: Cuestionario de Logística de abastecimiento

OBJETIVO: Describir la logística de abastecimiento y su relación con las ventajas competitivas en la Red Asistencial Ancash – EsSalud, 2019

DIRIGIDO A: Funcionarios de la Red Asistencial Ancash de EsSalud

VALORACIÓN DEL INSTRUMENTO:

Deficiente	Regular	Bueno	Muy bueno	Excelente
			X	

APELLIDOS Y NOMBRES DEL EVALUADOR :

Venegas Gordillo Luis

GRADO ACADÉMICO DEL EVALUADOR :

Doctor en Contabilidad y Finanzas

Firma

Nombres y Apellidos

DNI 17970786

NOTA: Marcar un aspa en el casillero que corresponda (x)

RESULTADO DE LA VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO

NOMBRE DEL INSTRUMENTO: Cuestionario de Logística de abastecimiento

OBJETIVO: Describir la logística de abastecimiento y su relación con las ventajas competitivas en la Red Asistencial Ancash – EsSalud, 2019

DIRIGIDO A: Funcionarios de la Red Asistencial Ancash de EsSalud

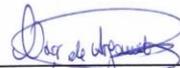
VALORACIÓN DEL INSTRUMENTO:

Deficiente	Regular	Bueno	Muy bueno	Excelente
			X	/

APELLIDOS Y NOMBRES DEL EVALUADOR : ODAR ROSARIO AMERICA

GRADO ACADÉMICO DEL EVALUADOR : DOCTOR EN GESTIÓN Y CIENCIAS DE LA EDUCACIÓN

Firma



Nombres y Apellidos AMERICA O DAR ROSARIO
DNI 17850879

NOTA: Marcar un aspa en el casillero que corresponda (x)

RESULTADO DE LA VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO

NOMBRE DEL INSTRUMENTO: Cuestionario de Logística de abastecimiento

OBJETIVO: Describir la logística de abastecimiento y su relación con las ventajas competitivas en la Red Asistencial Ancash – EsSalud, 2019

DIRIGIDO A: Funcionarios de la Red Asistencial Ancash de EsSalud

VALORACIÓN DEL INSTRUMENTO:

Deficiente	Regular	Bueno	Muy bueno	Excelente
				X

APELLIDOS Y NOMBRES DEL EVALUADOR : COTOS ALVA, RUTH MARISOL

GRADO ACADÉMICO DEL EVALUADOR : Doctora en ciencias de Enfermería

Firma



Nombres y Apellidos RUTH MARISOL COTOS ALVA
DNI 32927001

NOTA: Marcar un aspa en el casillero que corresponda (x)

RESULTADO DE LA VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO

NOMBRE DEL INSTRUMENTO: Cuestionario de Logística de abastecimiento

OBJETIVO: Describir la logística de abastecimiento y su relación con las ventajas competitivas en la Red Asistencial Ancash – EsSalud, 2019

DIRIGIDO A: Funcionarios de la Red Asistencial Ancash de EsSalud

VALORACIÓN DEL INSTRUMENTO:

Deficiente	Regular	Bueno	Muy bueno	Excelente
			X	

APELLIDOS Y NOMBRES DEL EVALUADOR : LLENQUE TUME SANTOS FELIPE

GRADO ACADÉMICO DEL EVALUADOR : DOCTOR EN ADMINISTRACIÓN

Firma



Nombres y Apellidos

DNI 32957531

NOTA: Marcar un aspa en el casillero que corresponda (x)

RESULTADO DE LA VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO

NOMBRE DEL INSTRUMENTO: Cuestionario de Logística de abastecimiento

OBJETIVO: Describir la logística de abastecimiento y su relación con las ventajas competitivas en la Red Asistencial Ancash – EsSalud, 2019

DIRIGIDO A: Funcionarios de la Red Asistencial Ancash de EsSalud

VALORACIÓN DEL INSTRUMENTO:

Deficiente	Regular	Bueno	Muy bueno	Excelente
			X	

APELLIDOS Y NOMBRES DEL EVALUADOR : Espeleta de los Rios Manuel Antonio

GRADO ACADÉMICO DEL EVALUADOR : Doctor

Firma



Nombres y Apellidos

DNI 18195946

NOTA: Marcar un aspa en el casillero que corresponda (x)

RESULTADO DE LA VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO

NOMBRE DEL INSTRUMENTO: Cuestionario de Logística de abastecimiento

OBJETIVO: Describir la logística de abastecimiento y su relación con las ventajas competitivas en la Red Asistencial Ancash - EsSalud, 2019

DIRIGIDO A: Funcionarios de la Red Asistencial Ancash de EsSalud

VALORACIÓN DEL INSTRUMENTO:

Deficiente	Regular	Bueno	Muy bueno	Excelente
				✓

APELLIDOS Y NOMBRES DEL EVALUADOR : ROALES VIZLAÑUEVA OSCAR A.

GRADO ACADÉMICO DEL EVALUADOR : DOCTOR EN ESTADÍSTICA

Firma 

Oscar A. Roes Vizlañueva
Nombres y Apellidos
DNI 32762171

NOTA: Marcar un aspa en el casillero que corresponda (x)

Validación por expertos del cuestionario ventajas competitivas



RESULTADO DE LA VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO

NOMBRE DEL INSTRUMENTO: Cuestionario sobre ventajas competitivas

OBJETIVO: Describir la logística de abastecimiento y su relación con las ventajas competitivas en la Red Asistencial Ancash – EsSalud, 2019

DIRIGIDO A: Funcionarios de la Red Asistencial Ancash de EsSalud

VALORACIÓN DEL INSTRUMENTO:

Deficiente	Regular	Bueno	Muy bueno	Excelente
				X

APELLIDOS Y NOMBRES DEL EVALUADOR :

Oscar Porcero Cruz Cruz

GRADO ACADÉMICO DEL EVALUADOR :

Doctor en Administración

Firma

Nombres y Apellidos

DNI 32861947

NOTA: Marcar un aspa en el casillero que corresponda (x)

RESULTADO DE LA VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO

NOMBRE DEL INSTRUMENTO: Cuestionario sobre ventajas competitivas

OBJETIVO: Describir la logística de abastecimiento y su relación con las ventajas competitivas en la Red Asistencial Ancash – EsSalud, 2019

DIRIGIDO A: Funcionarios de la Red Asistencial Ancash de EsSalud

VALORACIÓN DEL INSTRUMENTO:

Deficiente	Regular	Bueno	Muy bueno	Excelente
			X	

APELLIDOS Y NOMBRES DEL EVALUADOR :

Venegas Gordillo Luis

GRADO ACADÉMICO DEL EVALUADOR :

Doctor en Contabilidad y Finanzas

Firma

Nombres y Apellidos

DNI 17970786

NOTA: Marcar un aspa en el casillero que corresponda (x)



RESULTADO DE LA VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO

NOMBRE DEL INSTRUMENTO: Cuestionario sobre ventajas competitivas

OBJETIVO: Describir la logística de abastecimiento y su relación con las ventajas competitivas en la Red Asistencial Ancash – EsSalud, 2019

DIRIGIDO A: Funcionarios de la Red Asistencial Ancash de EsSalud

VALORACIÓN DEL INSTRUMENTO:

Deficiente	Regular	Bueno	Muy bueno	Excelente
			X	

APELLIDOS Y NOMBRES DEL EVALUADOR : ODAR ROSALO AMERICA

GRADO ACADÉMICO DEL EVALUADOR : DOCTOR EN GESTIÓN Y CIENCIAS DE LA EDUCACIÓN

Firma

Nombres y Apellidos AMERICA O DAR ROSALO
DNI 17850879

NOTA: Marcar un aspa en el casillero que corresponda (x)

RESULTADO DE LA VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO

NOMBRE DEL INSTRUMENTO: Cuestionario sobre ventajas competitivas

OBJETIVO: Describir la logística de abastecimiento y su relación con las ventajas competitivas en la Red Asistencial Ancash – EsSalud, 2019

DIRIGIDO A: Funcionarios de la Red Asistencial Ancash de EsSalud

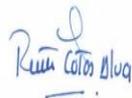
VALORACIÓN DEL INSTRUMENTO:

Deficiente	Regular	Bueno	Muy bueno	Excelente
				X

APELLIDOS Y NOMBRES DEL EVALUADOR : COTOS ALVA, RUTH MARISOL

GRADO ACADÉMICO DEL EVALUADOR : DOCTORA EN CIENCIAS DE ENFERMERIA

Firma



Nombres y Apellidos RUTH MARISOL COTOS ALVA

DNI 32927001

NOTA: Marcar un aspa en el casillero que corresponda (x)



RESULTADO DE LA VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO

NOMBRE DEL INSTRUMENTO: Cuestionario sobre ventajas competitivas

OBJETIVO: Describir la logística de abastecimiento y su relación con las ventajas competitivas en la Red Asistencial Ancash – EsSalud, 2019

DIRIGIDO A: Funcionarios de la Red Asistencial Ancash de EsSalud

VALORACIÓN DEL INSTRUMENTO:

Deficiente	Regular	Bueno	Muy bueno	Excelente
			X	

APELLIDOS Y NOMBRES DEL EVALUADOR : ALENQUE TUME SANTO FELIPE

GRADO ACADÉMICO DEL EVALUADOR : DOCTOR EN ADMINISTRACION

Firma

Nombres y Apellidos

DNI 32957531

NOTA: Marcar un aspa en el casillero que corresponda (x)

RESULTADO DE LA VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO

NOMBRE DEL INSTRUMENTO: Cuestionario sobre ventajas competitivas

OBJETIVO: Describir la logística de abastecimiento y su relación con las ventajas competitivas en la Red Asistencial Ancash – EsSalud, 2019

DIRIGIDO A: Funcionarios de la Red Asistencial Ancash de EsSalud

VALORACIÓN DEL INSTRUMENTO:

Deficiente	Regular	Bueno	Muy bueno	Excelente
			X	

APELLIDOS Y NOMBRES DEL EVALUADOR : ESPINOZA DE LOS RIOS MANUEL ANTONIO

GRADO ACADÉMICO DEL EVALUADOR : DOCTOR

Firma



Nombres y Apellidos

DNI 18195946

NOTA: Marcar un aspa en el casillero que corresponda (x)

RESULTADO DE LA VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO

NOMBRE DEL INSTRUMENTO: Cuestionario sobre ventajas competitivas

OBJETIVO: Describir la logística de abastecimiento y su relación con las ventajas competitivas en la Red Asistencial Ancash – EsSalud, 2019

DIRIGIDO A: Funcionarios de la Red Asistencial Ancash de EsSalud

VALORACIÓN DEL INSTRUMENTO:

Deficiente	Regular	Bueno	Muy bueno	Excelente
				✓

APELLIDOS Y NOMBRES DEL EVALUADOR :

RODRIG VILLANUEVA OSUNA A.

GRADO ACADÉMICO DEL EVALUADOR :

DOCTOR EN ESTADÍSTICA

Firma



OSCAR A. ROBLES VILLANUEVA

Nombres y Apellidos

DNI 32762171

NOTA: Marcar un aspa en el casillero que corresponda (x)

Análisis de Confiabilidad del Cuestionario de Logística de Abastecimiento

Estadísticos de fiabilidad	
Alfa de Cronbach	N de elementos
.772	43

Estadísticos total-elemento				
	Media de la escala si se elimina el elemento	Varianza de la escala si se elimina el elemento	Correlación elemento-total corregida	Alfa de Cronbach si se elimina el elemento
I1	138.9333	105.495	.037	.776
I2	138.8000	101.886	.250	.767
I3	137.6000	100.114	.325	.764
I4	137.6667	105.095	.046	.777
I5	137.9333	99.495	.561	.758
I6	138.7333	101.924	.247	.768
I7	137.5333	107.410	-.077	.779
I8	137.6000	99.114	.431	.760
I9	137.8667	100.410	.471	.761
I10	138.6000	102.114	.188	.771
I11	138.1333	105.695	.077	.773
I12	137.8000	96.743	.649	.752
I13	137.8000	103.314	.193	.770
I14	138.8667	102.267	.229	.768
I15	138.6667	103.095	.210	.769
I16	137.4667	102.267	.250	.767
I17	137.6000	105.543	.023	.777
I18	137.9333	97.781	.592	.755
I19	137.6000	102.971	.190	.770
I20	137.6667	103.238	.147	.772
I21	137.6667	104.810	.095	.773
I22	138.0667	107.067	-.053	.775
I23	137.4000	96.686	.573	.754
I24	137.8000	108.600	-.153	.782
I25	137.6000	99.114	.431	.760
I26	137.8667	98.981	.495	.758
I27	137.4667	103.695	.133	.772
I28	137.6000	100.829	.322	.764
I29	137.7333	99.067	.377	.762
I30	137.8667	106.695	-.024	.776
I31	137.5333	108.981	-.162	.785
I32	138.8000	101.886	.250	.767
I33	137.6000	100.114	.325	.764
I34	137.6667	105.095	.046	.777
I35	137.9333	99.495	.561	.758
I36	138.7333	101.924	.247	.768
I37	139.0000	107.143	-.059	.778
I38	137.6000	99.114	.431	.760
I39	137.8667	100.410	.471	.761
I40	138.8667	102.838	.194	.770
I41	138.1333	105.695	.077	.773
I42	137.8000	96.743	.649	.752
I43	137.8000	103.314	.193	.770

Fuente: Prueba piloto cuestionario logística de abastecimiento

Análisis de Confiabilidad del Cuestionario sobre Ventajas Competitivas

Estadísticos de fiabilidad				
Alfa de Cronbach	N de elementos			
.754	31			
Estadísticos total-elemento				
	Media de la escala si se elimina el elemento	Varianza de la escala si se elimina el elemento	Correlación elemento-total corregida	Alfa de Cronbach si se elimina el elemento
V1	94.6000	66.400	.222	.750
V2	95.6667	63.667	.400	.740
V3	95.4667	66.695	.199	.751
V4	94.2667	66.781	.178	.752
V5	95.7333	67.495	.090	.758
V6	94.7333	61.924	.631	.729
V7	94.4000	65.971	.226	.750
V8	94.4667	65.410	.231	.750
V9	94.4667	68.981	.009	.760
V10	94.8667	68.838	.091	.754
V11	94.2000	63.314	.424	.738
V12	95.5333	66.695	.197	.751
V13	94.4000	62.114	.533	.732
V14	94.6667	64.095	.424	.739
V15	94.2667	64.924	.286	.746
V16	94.4000	64.114	.371	.741
V17	94.5333	62.838	.411	.738
V18	94.6667	68.524	.068	.756
V19	95.8000	66.171	.187	.752
V20	95.6000	67.114	.134	.755
V21	94.4000	61.829	.495	.733
V22	95.6667	67.952	.057	.760
V23	94.7333	64.495	.480	.738
V24	95.5333	66.267	.197	.751
V25	95.8000	66.457	.234	.749
V26	94.4000	64.971	.304	.745
V27	94.6667	66.952	.221	.750
V28	95.6667	68.238	.052	.759
V29	95.2000	67.886	.175	.751
V30	94.6000	64.829	.356	.743
V31	94.6000	66.400	.222	.750

Fuente: Prueba piloto cuestionario ventajas competitivas

Anexo N° 04 – Autorización de la institución donde se aplicó la investigación



"Año de la lucha contra la corrupción e impunidad"

CARTA N° 720 -GRAAN-ESSALUD-2019

Chimbote, 04 de Junio de 2019

Señor.

MG. EBERTH ARQUIMEDES PEREDA CHAVEZ
Presente.-

ASUNTO : AUTORIZACIÓN DE TRABAJO DE INVESTIGACION

REF. : CARTA S/N. de fecha 29 -05-19

De mi mayor consideración:



Es grato dirigirme a usted, para saludarlo cordialmente, asimismo comunicarle que, en virtud a lo solicitado en el documento de la referencia, tenemos a bien informarle que **HA SIDO ACEPTADA**, su solicitud para desarrollar el Trabajo de Investigación, titulado: "LOGISTICA DE ABASTECIMIENTO Y LAS VENTAJAS COMPETITIVAS GENERADAS EN LA RED ASISTENCIAL ANCAASH-ESSALUD, 2019"; asimismo, es propicio manifestarle que la Unidad de Capacitación a través del Comité de Investigación da cumplimiento a lo establecido en el Reglamento de Investigación, en su Artículo 17°, que establece: "Los Comités de Investigación y Ética según corresponda serán los responsables de la Evaluación, aprobación y seguimiento de la Investigación".

Por lo antes mencionado, esta Gerencia **AUTORIZA** el desarrollo del Proyecto de Investigación, brindándosele todas las facilidades del caso, con la finalidad que pueda desarrollar sin contratiempos su respectiva investigación, salvaguardando la integridad de nuestros pacientes y respetando las normas institucionales.

Sin otro particular me suscribo de usted.

Atentamente,


Dr. Ramón De la Cruz Castillo
CERENTE
RED ASISTENCIAL ANCAASH
EsSalud

RDC/rca
CC. Archivo.

Area	Año	Correlativo
NIT	6543	20.19.. 5668

www.essalud.gob.pe

Av. Circunvalación N° 119
Urb. Laderas del Norte
Chimbote - Perú
Tel.: (043) 483830

Anexo N° 05 – Base de Datos

BASE DE DATOS TOTALIZADO POR TIPO DE INSTRUMENTO - LOGISTICA DE ABASTECIMIENTO

N°	ASPECTOS GENERALES								VARIABLE: GESTION DE ABASTECIMIENTO																Total Cuestionario	Total Focus	Total Analisis Documental	Total General Cuantitativo	Total General Cualitativo				
	SEXO	EDAD	GRUPO OCUPAC	PROFESION	CONDICION LABORAL	REGIMEN LABORAL	CARGO EJECUTIVO	TIEMPO EN CARGO	COMPRAS				GESTION DE PROVEEDORES				GESTION DE STOCKS				ALMACENAMIENTO												
									T.C	FOCUS	AN DOC	SUB TOTAL	NIVEL	T.C	FOCUS	AN DOC	SUB TOTAL	NIVEL	T.C	FOCUS	AN DOC	SUB TOTAL	NIVEL	T.C						FOCUS	AN DOC	SUB TOTAL	NIVEL
1	1	3	1	1	2	1	E5	Más de 1	60	45	42	49	Alto	55	44	41	47	Alto	45	35	32	37	Alto	55	45	40	47	Alto	215	169	155	180	Alto
2	2	6	1	2	1	1	E6	Menos de 1	55	45	42	47	Alto	48	44	41	44	Alto	42	35	32	36	Alto	51	45	40	45	Alto	196	169	155	173	Alto
3	2	4	1	8	2	2	E5	Más de 1	58	45	42	48	Alto	54	44	41	46	Alto	45	35	32	37	Alto	54	45	40	46	Alto	211	169	155	178	Alto
4	2	7	1	2	1	1	E6	Menos de 1	50	45	42	46	Alto	41	44	41	42	Alto	36	35	32	34	Alto	41	45	40	42	Alto	168	169	155	164	Alto
5	2	7	1	2	2	2	E6	Más de 1	59	45	42	49	Alto	55	44	41	47	Alto	45	35	32	37	Alto	55	45	40	47	Alto	214	169	155	179	Alto
6	1	3	1	8	2	2	E6	Más de 1	53	45	42	47	Alto	45	44	41	43	Alto	41	35	32	36	Alto	49	45	40	45	Alto	188	169	155	171	Alto
7	2	4	2	5	2	2	E6	Menos de 1	50	45	42	46	Alto	44	44	41	43	Alto	37	35	32	35	Alto	44	45	40	43	Alto	175	169	155	166	Alto
8	1	3	2	6	2	2	E6	Más de 1	54	45	42	47	Alto	47	44	41	44	Alto	41	35	32	36	Alto	51	45	40	45	Alto	193	169	155	172	Alto
9	1	5	1	6	2	2	E6	Más de 1	58	45	42	48	Alto	54	44	41	46	Alto	45	35	32	37	Alto	54	45	40	46	Alto	211	169	155	178	Alto
10	1	6	1	1	2	2	E5	Más de 1	54	45	42	47	Alto	47	44	41	44	Alto	42	35	32	36	Alto	51	45	40	45	Alto	194	169	155	173	Alto
11	1	4	1	5	2	2	E6	Más de 1	39	45	42	42	Medio	31	44	41	39	Medio	29	35	32	32	Medio	30	45	40	38	Medio	129	169	155	151	Medio
12	1	3	1	1	2	2	E6	Menos de 1	37	45	42	41	Medio	27	44	41	37	Medio	21	35	32	29	Medio	25	45	40	37	Medio	110	169	155	145	Medio
13	2	3	1	10	2	2	E6	Más de 1	36	45	42	41	Medio	26	44	41	37	Medio	21	35	32	29	Medio	24	45	40	36	Medio	107	169	155	144	Medio
14	2	5	2	3	2	2	E6	Menos de 1	41	45	42	43	Medio	33	44	41	39	Medio	29	35	32	32	Medio	31	45	40	39	Medio	134	169	155	153	Medio
15	1	7	1	4	2	2	E6	Menos de 1	40	45	42	42	Medio	33	44	41	39	Medio	29	35	32	32	Medio	30	45	40	38	Medio	132	169	155	152	Medio
16	1	6	2	5	1	1	E6	Más de 1	42	45	42	43	Medio	33	44	41	39	Medio	30	35	32	32	Medio	32	45	40	39	Medio	137	169	155	154	Medio
17	1	5	1	9	2	2	E6	Menos de 1	44	45	42	44	Medio	34	44	41	40	Medio	32	35	32	33	Medio	33	45	40	39	Medio	143	169	155	156	Medio
18	1	5	1	1	2	2	E4	Menos de 1	37	45	42	41	Medio	28	44	41	38	Medio	25	35	32	31	Medio	26	45	40	37	Medio	116	169	155	147	Medio
19	1	5	1	1	2	2	E4	Más de 1	38	45	42	42	Medio	28	44	41	38	Medio	25	35	32	31	Medio	26	45	40	37	Medio	117	169	155	147	Medio
20	2	3	1	2	2	2	E6	Menos de 1	38	45	42	42	Medio	29	44	41	38	Medio	27	35	32	31	Medio	27	45	40	37	Medio	121	169	155	148	Medio
21	2	7	1	2	1	1	E5	Más de 1	44	45	42	44	Medio	34	44	41	40	Medio	32	35	32	33	Medio	33	45	40	39	Medio	143	169	155	156	Medio
22	2	4	1	4	2	2	E6	Más de 1	32	45	42	40	Medio	26	44	41	37	Medio	18	35	32	28	Medio	24	45	40	36	Medio	100	169	155	141	Medio
23	2	1	1	6	2	2	E6	Menos de 1	31	45	42	39	Medio	26	44	41	37	Medio	15	35	32	27	Medio	23	45	40	36	Medio	95	169	155	140	Medio
24	1	5	1	1	2	2	E5	Más de 1	43	45	42	43	Medio	33	44	41	39	Medio	31	35	32	33	Medio	33	45	40	39	Medio	140	169	155	155	Medio
25	2	3	1	2	2	2	E6	Menos de 1	38	45	42	42	Medio	29	44	41	38	Medio	28	35	32	32	Medio	27	45	40	37	Medio	122	169	155	149	Medio
26	2	3	1	1	2	2	E5	Más de 1	56	45	42	48	Alto	50	44	41	45	Alto	44	35	32	37	Alto	52	45	40	46	Alto	202	169	155	175	Alto
27	2	3	1	2	2	2	E6	Menos de 1	44	45	42	44	Medio	35	44	41	40	Medio	32	35	32	33	Medio	34	45	40	40	Medio	145	169	155	156	Medio
28	2	6	1	6	1	1	E6	Más de 1	44	45	42	44	Medio	35	44	41	40	Medio	32	35	32	33	Medio	34	45	40	40	Medio	145	169	155	156	Medio
29	1	5	1	5	2	2	E6	Más de 1	49	45	42	45	Alto	40	44	41	42	Alto	36	35	32	34	Alto	41	45	40	42	Alto	166	169	155	163	Alto
30	1	5	1	1	1	1	E5	Más de 1	48	45	42	45	Alto	39	44	41	41	Alto	35	35	32	34	Alto	39	45	40	41	Alto	161	169	155	162	Alto
31	2	5	2	5	1	1	E6	Menos de 1	46	45	42	44	Medio	37	44	41	41	Alto	33	35	32	33	Medio	38	45	40	41	Alto	154	169	155	159	Alto
32	1	5	1	1	2	2	E5	Más de 1	45	45	42	44	Medio	35	44	41	40	Medio	32	35	32	33	Medio	35	45	40	40	Medio	147	169	155	157	Medio
33	2	6	1	1	2	2	E5	Más de 1	46	45	42	44	Medio	37	44	41	41	Alto	34	35	32	34	Alto	38	45	40	41	Alto	155	169	155	160	Alto
34	2	1	1	1	2	2	E6	Menos de 1	51	45	42	46	Alto	44	44	41	43	Alto	38	35	32	35	Alto	44	45	40	43	Alto	177	169	155	167	Alto
35	1	3	1	1	2	2	E5	Más de 1	29	45	42	39	Medio	24	44	41	36	Medio	12	35	32	26	Medio	22	45	40	36	Medio	87	169	155	137	Medio
36	2	5	1	2	2	2	E6	Más de 1	12	45	42	33	Medio	11	44	41	32	Medio	9	35	32	25	Medio	11	45	40	32	Medio	43	169	155	122	Medio
37	1	8	1	1	1	1	E5	Más de 1	49	45	42	45	Alto	40	44	41	42	Alto	36	35	32	34	Alto	41	45	40	42	Alto	166	169	155	163	Alto
38	1	2	1	4	2	2	E6	Menos de 1	52	45	42	46	Alto	44	44	41	43	Alto	40	35	32	36	Alto	44	45	40	43	Alto	180	169	155	168	Alto
39	1	2	1	1	2	2	E6	Más de 1	52	45	42	46	Alto	44	44	41	43	Alto	40	35	32	36	Alto	44	45	40	43	Alto	180	169	155	168	Alto
40	2	8	1	2	1	2	E6	Menos de 1	46	45	42	44	Medio	37	44	41	41	Alto	35	35	32	34	Alto	38	45	40	41	Alto	156	169	155	160	Alto
41	1	3	1	1	2	2	E4	Más de 1	45	45	42	44	Medio	36	44	41	40	Medio	33	35	32	33	Medio	36	45	40	40	Medio	150	169	155	158	Medio
42	1	4	1	3	2	2	E6	Más de 1	30	45	42	39	Medio	25	44	41	37	Medio	14	35	32	27	Medio	22	45	40	36	Medio	91	169	155	138	Medio
43	2	2	1	1	2	2	E4	Menos de 1	27	45	42	38	Medio	24	44	41	36	Medio	11	35	32	26	Medio	22	45	40	36	Medio	84	169	155	136	Medio
44	1	8	2	6	1	1	E6	Más de 1	52	45	42	46	Alto	44	44	41	43	Alto	40	35	32	36	Alto	46	45	40	44	Alto	182	169	155	169	Alto
45	2	4	1	3	2	2	E6	Menos de 1	48	45	42	45	Alto	40	44	41	42	Alto	35	35	32	34	Alto	40	45	40	42	Alto	163	169	155	162	Alto
46	2	6	1	3	2	2	E6	Más de 1	57	45	42	48	Alto	51	44	41	45	Alto	44	35	32	37	Alto	53	45	40	46	Alto	205	169	155	176	Alto
47	1	7	1	3	1	1	E4	Menos de 1	51	45	42	46	Alto	44	44	41	43	Alto	38	35	32	35	Alto	44	45	40	43	Alto	177	169	155	167	Alto
48	1	5	1	6	2	2	E5	Menos de 1	51	45	42	46	Alto	44	44	41	43	Alto	39	35	32	35	Alto	44	45	40	43	Alto	178	169	155	167	Alto
49	1	7	1	1	1	1	E5	Más de 1	53	45	42	47	Alto	46	44	41	44	Alto	41	35	32	36											

BASE DE DATOS TOTALIZADO POR TIPO DE INSTRUMENTO - VARIABLE VENTAJAS COMPETITIVAS

N°	ASPECTOS GENERALES								VARIABLE: VENTAJAS COMPETITIVAS																					
	SEXO	EDAD	GRUPO	OCUPAC	PROFESION	CONDICION		REGIMEN	CARGO	TIEMPO EN CARGO	DIFERENCIACION DEL SERVICIO					LIDER EN COSTOS					ENFOQUE AL CLIENTE					Total Cuestionario	Total Focus	Total Analisis Documental	Total General Cuantitativo	Total General Cualitativo
						LABORAL	LABORAL				T.C	FOCUS	AN DOC	SUB TOTAL	NIVEL	T.C	FOCUS	AN DOC	SUB TOTAL	NIVEL	T.C	FOCUS	AN DOC	SUB TOTAL	NIVEL					
1	1	3	1	1	2	1	1	E5	Más de 1	60	37	35	44	Medio	50	30	29	36	Medio	45	32	30	36	Alto	155	99	94	116	Alto	
2	2	6	1	2	1	1	1	E6	Menos de 1	54	37	35	42	Medio	45	30	29	35	Medio	41	32	30	34	Alto	140	99	94	111	Medio	
3	2	4	1	8	2	2	2	E5	Más de 1	56	37	35	43	Medio	47	30	29	35	Medio	43	32	30	35	Alto	146	99	94	113	Medio	
4	2	7	1	2	1	1	1	E6	Menos de 1	46	37	35	39	Medio	39	30	29	33	Medio	36	32	30	33	Medio	121	99	94	105	Medio	
5	2	7	1	2	2	2	2	E6	Más de 1	60	37	35	44	Medio	48	30	29	36	Medio	44	32	30	35	Alto	152	99	94	115	Alto	
6	1	3	1	8	2	2	2	E6	Más de 1	52	37	35	41	Medio	43	30	29	34	Medio	40	32	30	34	Alto	135	99	94	109	Medio	
7	2	4	2	5	2	2	2	E6	Menos de 1	46	37	35	39	Medio	39	30	29	33	Medio	36	32	30	33	Medio	121	99	94	105	Medio	
8	1	3	2	6	2	2	2	E6	Más de 1	53	37	35	42	Medio	44	30	29	34	Medio	41	32	30	34	Alto	138	99	94	110	Medio	
9	1	5	1	6	2	2	2	E6	Más de 1	57	37	35	43	Medio	47	30	29	35	Medio	43	32	30	35	Alto	147	99	94	113	Medio	
10	1	6	1	1	2	2	2	E5	Más de 1	53	37	35	42	Medio	44	30	29	34	Medio	41	32	30	34	Alto	138	99	94	110	Medio	
11	1	4	1	5	2	2	2	E6	Más de 1	42	37	35	38	Medio	37	30	29	32	Medio	35	32	30	32	Medio	114	99	94	102	Medio	
12	1	3	1	1	2	2	2	E6	Menos de 1	40	37	35	37	Medio	35	30	29	31	Medio	33	32	30	32	Medio	108	99	94	100	Medio	
13	2	3	1	10	2	2	2	E6	Más de 1	39	37	35	37	Medio	35	30	29	31	Medio	33	32	30	32	Medio	107	99	94	100	Medio	
14	2	5	2	3	2	2	2	E6	Menos de 1	42	37	35	38	Medio	38	30	29	32	Medio	35	32	30	32	Medio	115	99	94	103	Medio	
15	1	7	1	4	2	2	2	E6	Menos de 1	42	37	35	38	Medio	37	30	29	32	Medio	35	32	30	32	Medio	114	99	94	102	Medio	
16	1	6	2	5	1	1	1	E6	Más de 1	42	37	35	38	Medio	38	30	29	32	Medio	35	32	30	32	Medio	115	99	94	103	Medio	
17	1	5	1	9	2	2	2	E6	Menos de 1	51	37	35	41	Medio	43	30	29	34	Medio	40	32	30	34	Alto	134	99	94	109	Medio	
18	1	5	1	1	2	2	2	E4	Menos de 1	40	37	35	37	Medio	36	30	29	32	Medio	33	32	30	32	Medio	109	99	94	101	Medio	
19	1	5	1	1	2	2	2	E4	Más de 1	54	37	35	42	Medio	45	30	29	35	Medio	41	32	30	34	Alto	140	99	94	111	Medio	
20	2	3	1	2	2	2	2	E6	Menos de 1	41	37	35	38	Medio	37	30	29	32	Medio	34	32	30	32	Medio	112	99	94	102	Medio	
21	2	7	1	2	1	1	1	E5	Más de 1	51	37	35	41	Medio	43	30	29	34	Medio	40	32	30	34	Alto	134	99	94	109	Medio	
22	2	4	1	4	2	2	2	E6	Más de 1	32	37	35	35	Medio	34	30	29	31	Medio	33	32	30	32	Medio	99	99	94	97	Medio	
23	2	1	1	6	2	2	2	E6	Menos de 1	27	37	35	33	Medio	33	30	29	31	Medio	32	32	30	31	Medio	92	99	94	95	Medio	
24	1	5	1	1	2	2	2	E5	Más de 1	43	37	35	38	Medio	38	30	29	32	Medio	36	32	30	33	Medio	117	99	94	103	Medio	
25	2	3	1	2	2	2	2	E6	Menos de 1	41	37	35	38	Medio	37	30	29	32	Medio	34	32	30	32	Medio	112	99	94	102	Medio	
26	2	3	1	1	2	2	2	E5	Más de 1	54	37	35	42	Medio	46	30	29	35	Medio	41	32	30	34	Alto	141	99	94	111	Medio	
27	2	3	1	2	2	2	2	E6	Menos de 1	49	37	35	40	Medio	41	30	29	33	Medio	39	32	30	34	Alto	129	99	94	107	Medio	
28	2	6	1	6	1	1	1	E6	Más de 1	49	37	35	40	Medio	41	30	29	33	Medio	39	32	30	34	Alto	129	99	94	107	Medio	
29	1	5	1	5	2	2	2	E6	Más de 1	48	37	35	40	Medio	40	30	29	33	Medio	39	32	30	34	Alto	127	99	94	107	Medio	
30	1	5	1	1	1	1	1	E5	Más de 1	48	37	35	40	Medio	40	30	29	33	Medio	38	32	30	33	Medio	126	99	94	106	Medio	
31	2	5	2	5	1	1	1	E6	Menos de 1	50	37	35	41	Medio	42	30	29	34	Medio	40	32	30	34	Alto	132	99	94	108	Medio	
32	1	5	1	1	2	2	2	E5	Más de 1	50	37	35	41	Medio	41	30	29	33	Medio	39	32	30	34	Alto	130	99	94	108	Medio	
33	2	6	1	1	2	2	2	E5	Más de 1	47	37	35	40	Medio	40	30	29	33	Medio	37	32	30	33	Medio	124	99	94	106	Medio	
34	2	1	1	1	2	2	2	E6	Menos de 1	46	37	35	39	Medio	39	30	29	33	Medio	36	32	30	33	Medio	121	99	94	105	Medio	
35	1	3	1	1	2	2	2	E5	Más de 1	18	37	35	30	Medio	11	30	29	23	Bajo	29	32	30	30	Medio	58	99	94	84	Medio	
36	2	5	1	2	2	2	2	E6	Más de 1	12	37	35	28	Bajo	10	30	29	23	Bajo	9	32	30	24	Medio	31	99	94	75	Medio	
37	1	8	1	1	1	1	1	E5	Más de 1	45	37	35	39	Medio	39	30	29	33	Medio	36	32	30	33	Medio	120	99	94	104	Medio	
38	1	2	1	4	2	2	2	E6	Menos de 1	44	37	35	39	Medio	39	30	29	33	Medio	36	32	30	33	Medio	119	99	94	104	Medio	
39	1	2	1	1	2	2	2	E6	Más de 1	51	37	35	41	Medio	43	30	29	34	Medio	40	32	30	34	Alto	134	99	94	109	Medio	
40	2	8	1	2	1	2	2	E6	Menos de 1	47	37	35	40	Medio	40	30	29	33	Medio	37	32	30	33	Medio	124	99	94	106	Medio	
41	1	3	1	1	2	2	2	E4	Más de 1	50	37	35	41	Medio	41	30	29	33	Medio	39	32	30	34	Alto	130	99	94	108	Medio	
42	1	4	1	3	2	2	2	E6	Más de 1	23	37	35	32	Medio	31	30	29	30	Medio	30	32	30	31	Medio	84	99	94	92	Medio	
43	2	2	1	1	2	2	2	E4	Menos de 1	13	37	35	28	Bajo	10	30	29	23	Bajo	28	32	30	30	Medio	51	99	94	81	Medio	
44	1	8	2	6	1	1	1	E6	Más de 1	51	37	35	41	Medio	43	30	29	34	Medio	40	32	30	34	Alto	134	99	94	109	Medio	
45	2	4	1	3	2	2	2	E6	Menos de 1	48	37	35	40	Medio	40	30	29	33	Medio	39	32	30	34	Alto	127	99	94	107	Medio	
46	2	6	1	3	2	2	2	E6	Más de 1	56	37	35	43	Medio	46	30	29	35	Medio	42	32	30	35	Alto	144	99	94	112	Medio	
47	1	7	1	3	1	1	1	E4	Menos de 1	46	37	35	39	Medio	40	30	29	33	Medio	37	32	30	33	Medio	123	99	94	105	Medio	
48	1	5	1	6	2	2	2	E5	Menos de 1	44	37	35	39	Medio	38	30	29	32	Medio	36	32	30	33	Medio	118	99	94	104	Medio	
49	1	7	1	1	1	1	1	E5	Más de 1	52	37	35	41	Medio	43	30	29	34	Medio	41	32	30	34	Alto	136	99	94	110	Medio	
50	1	2	1	3	2	2	2	E6	Menos de 1	56	37	35	43	Medio	47	30	29	35	Medio	43	32	30	35	Alto	146	99	94	113	Medio	
51	2	5	1	8	2	2	2	E6	Más de 1	47	37	35	40	Medio	40	30	29	33	Medio	38	32	30	33	Medio	125	99	94	106	Medio	
52	1	5	1	1	2	2	2	E4	Más de 1	53	37	35	42	Medio	44	30	29	34	Medio	41	32	30	34	Alto	138	99	94	110	Medio	
53	1	4	2	5	2	1	1	E6	Más de 1	41	37	35	38	Medio	36	30	29	32	Medio	34	32	30	32	Medio	111	99	94	101	Medio	
54	1	5	1	7	2	2	2	E6	Más de 1	47	37	35	40	Medio	40	30	29	33	Medio	38	32	30	33	Medio	125	99	94	106	Medio	
55	1	6	1	3	1	1	1	E6	Más de 1	55	37	35	42	Medio	46	30	29	35	Medio	42	32	30	35	Alto	143	99	94	112	Medio	
56	2	4	1	2	2	2	2	E6	Más de 1	41	37	35	38	Medio	37	30	29	32	Medio	34	32	30	32	Medio	112	99	94	102	Medio	
57	1	7	1	1	2	2	2	E3	Más																					

Anexo 6: Artículo Científico

Logística de abastecimiento y las ventajas competitivas generadas en la Red Asistencial Ancash – EsSalud, 2019

Eberth Pereda Chávez¹

Resumen

El propósito de la presente investigación es describir la logística de abastecimiento y su relación con las ventajas competitivas en la Red Asistencial Ancash – EsSalud, 2019. La investigación es de tipo no experimental, diseño descriptivo – correlacional y método mixto. La población muestral, ha estado conformada por 60 funcionarios que laboran en centros asistenciales del ámbito de la Red Asistencial Ancash – EsSalud.

El resultado obtenido con relación al objetivo general de estudio, evidencia el coeficiente de correlación de Spearman es $R_{ho} = 0.807$, existiendo una alta correlación positiva con nivel de significancia menor al 1% ($p < 0.01$), lo cual indica que, la logística de abastecimiento contribuye a generar ventajas competitivas en la Red Asistencial Ancash – EsSalud, aprobándose de esta manera la hipótesis de estudio.

Palabras Clave: *Logística, competitividad, estrategia, estrategia competitiva*

Abstract.

The purpose of the present investigation is to describe the logistics supply and its relationship with the competitive advantages in the Ancash - EsSalud Healthcare Network, 2019. The research is non-experimental, descriptive - correlational design and mixed method. The sample population has been made up of 60 officials who work in healthcare centers within the scope of the Ancash – EsSalud.

The result obtained in relation to the general objective of the study shows the Spearman correlation coefficient is $Rho = 0.807$, with a high positive correlation with a level of significance of less than 1% ($p < 0.01$), which indicates that the logistics supply contribute to generate competitive advantages in the Ancash - EsSalud Healthcare Network, thus approving the study hypothesis.

Keywords: Logistics, competitiveness, strategy, competitive strategy

Resumo.

O objetivo da presente investigação é descrever a logística de suprimentos e sua relação com as vantagens competitivas na Ancash - EsSalud Healthcare Network, 2019. A pesquisa é não experimental, descritiva - design correlacional e método misto. A população da amostra foi composta por 60 funcionários que trabalham em centros de saúde no âmbito da Rede de Saúde Ancash - EsSalud.

O resultado obtido em relação ao objetivo geral do estudo mostra que o coeficiente de correlação de Spearman é $Rho = 0,807$, com alta correlação positiva com nível de significância inferior a 1% ($p < 0,01$), indicando que a logística de A terceirização contribui para gerar vantagens competitivas na rede Ancash - EsSalud Healthcare, aprovando a hipótese do estudo.

Palavras-chave: Logística, competitividade, estratégia, estratégia competitiva

¹ Universidad César Vallejo, Programa de Doctorado en Administración

Introducción

Balcázar, López & Adarme (2016), precisan que la gestión del proceso de suministro requiere determinada estructuración organizacional, tanto interna como externa, de diferentes áreas funcionales que participan en el desarrollo del aprovisionamiento, almacenamiento y distribución por aquellas organizaciones que intervienen en la provisión; así mismo, indica que diferentes investigaciones realizadas, han evidenciado las ventajas que conllevan una adecuada coordinación de referidos procesos en diferentes fases del planeamiento del abastecimiento.

Fernández (2017), manifiesta que las organizaciones no existen aisladas. Cualquier organización, ya sea una corporación grande, un organismo público o una pequeña empresa deben tener como objetivo primordial, satisfacer adecuadamente las necesidades de usuarios o clientes; por tanto, necesitarán recursos para hacerlo y adquirirán muchos de sus materiales, equipos y suministros de otras organizaciones y proveedores. Convertir en ventaja competitiva una gestión eficiente de la SCM mediante una estructura organizativa adecuada que facilite su gestión, ha demostrado ser uno de los pilares básicos para conseguir ahorros y mejorar la eficiencia de procesos que la componen.

Alania (2010), hace hincapié que la labor de abastecimiento corresponde al nivel estratégico en las compañías o empresas, verlo al abastecimiento desde un panorama netamente operativa no es correcto, lo cual no contribuye a mejorar la posición competitiva; además debe existir un permanente interés por la participación de los proveedores en los planes de las organizaciones, que coadyuven al logro de objetivos, en la perspectiva de mejorar la calidad, costos y confiabilidad de entrega de materiales adquiridos o servicios contratados.

Restrepo (2014), resalta la importancia de la capacidad de negociación entre empresas, la misma que depende de los recursos que requieren y adquieren, y que los procesos de contratación de productos o servicios, deben ser evaluados por el directivo o directivos responsables, que permita asegurar el desarrollo y sostenibilidad de la misma. Además, que debe gestionarse los costos de transporte y distribución en busca de reducir los mismos como factor de cambio que permita optimizar la red de abastecimiento. Aquellas organizaciones que no adopten la estrategia de logística integral y gerencia global en la cadena de aprovisionamiento, estarán expuestas a no ser competitivas y aumentarán sus riesgos en la gestión de procesos. Zamora, Adarme & Vanegas (2016), precisan que la indagación de procedimientos prioritarios para la implementación de instrumentos de coordinación y negociación en el proceso de abastecimiento de medicamentos oncológicos, a fin que constituya en un mecanismo primordial para establecer políticas públicas y garantizar la adecuada toma de decisiones aspectos de salud.

Graham (2013), precisa que el Supply Chain Management (SCM) es parte vital de cada economía y cada entidad comercial y abarca la gestión de todo el desarrollo logístico de una empresa. Los objetivos de abastecimiento son obtener los productos convenientes, en cantidades óptimas, lugar correcto y momento oportuno, a un costo mínimo. El objetivo principal es erradicar el desperdicio de todas las formas, donde las entidades de la cadena de suministro tocan, como logística, inventario, compras, gestión de clientes, desarrollo de productos y funciones financieras; así mismo, está la explosión del comercio mundial, las tecnologías de Internet y la logística internacional. Sánchez, Zerón & Mendoza (2015), indican que una estrategia de negocio está definida por cuatro dimensiones importantes, dos de ellas están relacionadas a la dimensión administrativa referida con los recursos humanos

y el rendimiento, y las otras dos dimensiones restantes, se relacionan con el entorno competitivo y tecnológico respectivamente.

Sabbaghi & Vaidyanathan (2008), en su estudio, examinaron la efectividad y eficiencia gerencial de la cadena de abastecimiento mediante el uso de las aplicaciones de identificación por radiofrecuencia – RFID; también examinaron a fondo los procesos comerciales apropiados afectados por la tecnología RFID. Utilizando cuatro procesos fundamentales del abastecimiento, destacan las oportunidades y los desafíos económicos al planificar e implementar la tecnología RFID dentro de un marco de la cadena de suministro existente. La tecnología RFID permite a una organización cambiar significativamente sus procesos comerciales, no solo para aumentar su eficiencia, lo que resulta en menores costos, sino también para aumentar su efectividad, es decir, mejorar el desempeño de la misión y hacer que la organización implementadora sea más resistente y más capaz de asignar responsabilidad, además de responder a los requisitos del cliente para usar la tecnología RFID para soportar las cadenas de suministro y otras aplicaciones. El uso de la RFID ofrece un importante potencial de valor estratégico para las empresas en el avance de un modelo integrado de cadena de suministro y demanda para impulsar los ingresos y la innovación y obtener una ventaja competitiva.

Ferrer (2018), precisa que la estrategia son las actividades o acciones integrales que orientan y encaminan el uso adecuado de los recursos empresariales para alcanzar la visión y objetivos organizacionales, y posibilita generar una ventaja competitiva sustentable. Además, la planificación estratégica es la herramienta de gobierno para formular e implementar decisiones sobre el destino futuro de una organización. Este proceso, que es aplicable a todos los niveles de gestión y a todo tipo de organizaciones, es vital para la supervivencia de cualquier organización porque define el proceso mediante el cual la organización se adapta al entorno siempre cambiante.

Theodore (2003), especifica los elementos administrativos estratégicos que permitan operar bajo preceptos de efectividad y eficiencia en la empresa u organización. Desde un enfoque holístico, estos elementos de misión estratégica, son: misión y objetivos; unidades de producción, marketing, finanzas, contabilidad y recursos humanos; unidades secundarias de administración, sistemas de información, desarrollo e investigación; otras alternativas como optimización de costos, sostenibilidad y crecimiento, entre otros. También se tienen en cuenta áreas de desarrollo: estructura, diseño organizacional; políticas, procedimientos; costos operativos; capacitación y entrenamiento de personal; liderazgo y comunicación.

Aguilera (2000), sobre La Teoría de las Restricciones indica que esta metodología puesta a consideración de la gerencia, conlleva a orientar a la organización a fin de lograr resultados racionales y organizados, que contribuya a asegurar la sostenibilidad empresarial. La teoría, propicia e incentiva a quienes gestionan organizaciones a centrar sus acciones en aquellos aspectos que inciden directamente sobre la eficacia de la empresa de manera integral, para obtener resultados óptimos de forma global. Así mismo, considera a la empresa como un sistema integrado para alcanzar metas previstas. La visión sistémica permite el análisis de la organización a partir del estudio de cada subsistema que lo integran, los mismos que deben estar interrelacionados entre sí para alcanzar sus objetivos previstos. El éxito empresarial tiene como único fundamento general la sostenibilidad de utilidades; por tanto, con el propósito de establecer la meta integral de la empresa, propone el uso de tres medidas relacionadas entre sí, las cuales son: La utilidad neta, el retorno sobre el capital empleado y el flujo de caja; para cuyo efecto, dentro del proceso de maximizar la explotación de los recursos empresariales y optimizar sus procesos para mejorar los resultados, hay un cambio

trascendental en el orden de prioridades: 1°. Incrementar la utilidad, 2°. Reducción del inventario y 3°. Reducción de costos.

User (2013), precisa que el modelo de las 3c's propuesto por Ohmae, es asumido por diferentes empresas, entre las que destacan aquellas asociadas a la industria logística. Este modelo, propone diversas estrategias las mismas que se fundamentan en los tres elementos importantes que permitan alcanzar el éxito comercial: la corporación misma, el cliente y la competencia. Dicho modelo menciona que la adhesión del triángulo estratégico permitirá generar ventajas competitivas de manera sostenida a la organización. Referente a estrategias, éstas deben orientarse a aumentar las fortalezas de la empresa referente a su competitividad en las diversas unidades operativas que conlleven a alcanzar el éxito empresarial, principalmente aquel referido a la mejora de la rentabilidad, la misma que debe enfocarse en tres estrategias fundamentales: reducir y optimizar los costos básicos, los mismos que deben ser mejores que la competencia; mejor selección de órdenes que se acepten respecto a productos ofertados y funciones que desempeñen; además de intervenir en determinados procesos con otras líneas de negocios de la propia corporación o con otras compañías.

Huerta-Dueñas & Sandoval-Godoy (2015), precisan que, los sistemas de calidad actualmente cumplen un importante rol como principios reguladores de los mercados mundiales, debido a que promueven cambios de diferente índole: socioeconómicos, culturales y políticos; cuyas implicancias de éstos sistemas, se debe analizar de manera individual cada elemento que lo integran, tanto a nivel normativo como metodológico; en los últimos años, ha incrementado la inclinación por la investigación de las normas de calidad como elemento que contribuya al desempeño operativo y financiero.

Competitive Advantage (2012), indica que diversas empresas buscan mantener una ventaja competitiva; sin embargo, pocas entienden realmente qué es o cómo lograrla y conservarla. Para alcanzar una ventaja competitiva se debe ofertar al consumidor un valor mayor que el que ofrecen los competidores. Las ventajas competitivas comunes incluyen precios más bajos o beneficios adicionales de servicio al cliente. La ventaja competitiva más fuerte es una estrategia que otras compañías no pueden imitar. El logro de la ventaja competitiva no siempre es permanente ni duradero. Una empresa ostenta una ventaja competitiva "sostenible" cuando su competencia no puede superar su rendimiento derivado de la aplicación de la política empresarial.

Del mismo modo, Baños (2011), en su estudio sobre innovación como factor de competitividad empresarial, precisa que, las competencias que están relacionadas con los procesos productivos afectan el grado de innovación en la empresa y viceversa. Sanabria (2012), respecto a la calidad y gestión de servicios de salud, indica que ésta aún es difícil, en virtud que ha sido objeto de muchas aproximaciones, toda vez que parte del implícito de inicio de cultura de calidad. Desde la perspectiva de quienes gestionan o administran la prestación médica, su calidad otorgada en determinado servicio de salud no debe desligarse de criterios de eficiencia, que permita el ahorro de recursos que se disponen, por cuanto de no ser así, la cobertura de servicios brindados será menor que los posibles en otorgarse.

Actualmente, se presenta gran rivalidad y fuerte competencia entre empresas, éstas deben ser bastante competitivas, para establecerse en los mercados actuales, para ello es importante la selección de la estrategia empresarial; por cuanto, se convierte en la norma fundamental en el proceder empresarial que de manera relevante incide en el resultado que debe alcanzar la empresa; por tanto, ninguna organización podrá competir sin una filosofía gerencial clara, precisa y directrices imprescindibles a fin de alcanzar los objetivos. Diversos autores motivados por un común objetivo, ha conllevado a clasificaciones genéricas, tales

como: Miles y Snow, al evaluar, relacionar a la empresa y su adaptabilidad con el entorno las distingue en: prospectores, reactivos, defensores y analizadores. Porter, las clasificó en: liderazgo en costos, diferenciación y enfoque. Miller, consideró el uso de cuatro aspectos básicos: diferenciación de marketing, amplitud, innovación y control de costos. Mintzberg, distingue la diferenciación en estrategias de: calidad, imagen, diseño, precio y soporte, además de la indiferenciación. Finalmente, Kotler diferencia las compañías con relación a la posición que ostentan en el mercado y la actitud que asumen frente a su competencia: líder, especialista, seguidor y retardador.

Resultados

Tabla 1

La logística de abastecimiento y su relación con las ventajas competitivas en la Red Asistencial Ancash – EsSalud, 2019.

Factores / Variable		Logística de abastecimiento						Total	
		Bajo		Medio		Alto			
		N°	%	N°	%	N°	%	N°	%
Sexo	Masculino	0	0.0%	12	21.1%	20	35.1%	32	56.1%
	Femenino	0	0.0%	12	21.1%	13	22.8%	25	43.9%
Edad	De 30 a 34 años	0	0.0%	1	1.8%	1	1.8%	2	3.5%
	De 35 a 39 años	0	0.0%	1	1.8%	3	5.3%	4	7.0%
	De 40 a 44 años	0	0.0%	7	12.3%	4	7.0%	11	19.3%
	De 45 a 49 años	0	0.0%	4	7.0%	4	7.0%	8	14.0%
	De 50 a 54 años	0	0.0%	7	12.3%	8	14.0%	15	26.3%
	De 55 a 59 años	0	0.0%	2	3.5%	5	8.8%	7	12.3%
	De 60 a 64 años	0	0.0%	2	3.5%	5	8.8%	7	12.3%
	De 65 a 69 años	0	0.0%	0	0.0%	3	5.3%	3	5.3%
Grupo ocupacional	Profesional	0	0.0%	22	38.6%	28	49.1%	50	87.7%
	Técnico	0	0.0%	2	3.5%	5	8.8%	7	12.3%
Profesión	Médico	0	0.0%	8	14.0%	11	19.3%	19	33.3%
	Enfermera	0	0.0%	6	10.5%	4	7.0%	10	17.5%
	Contador	0	0.0%	2	3.5%	5	8.8%	7	12.3%
	Ingeniero	0	0.0%	2	3.5%	1	1.8%	3	5.3%
	Administrador	0	0.0%	2	3.5%	4	7.0%	6	10.5%
	Abogado	0	0.0%	2	3.5%	4	7.0%	6	10.5%
	Comunicador Social	0	0.0%	0	0.0%	1	1.8%	1	1.8%
	Químico Farmacéutico	0	0.0%	0	0.0%	3	5.3%	3	5.3%
	Economista	0	0.0%	1	1.8%	0	0.0%	1	1.8%
	Tecnólogo Médico	0	0.0%	1	1.8%	0	0.0%	1	1.8%
Condición laboral	Nombrado	0	0.0%	3	5.3%	10	17.5%	13	22.8%
	Contratado	0	0.0%	21	36.8%	23	40.4%	44	77.2%
Régimen laboral	DL 276	0	0.0%	3	5.3%	11	19.3%	14	24.6%
	DL 728	0	0.0%	21	36.8%	22	38.6%	43	75.4%
Cargo ejecutivo	E3	0	0.0%	0	0.0%	1	1.8%	1	1.8%
	E4	0	0.0%	4	7.0%	2	3.5%	6	10.5%
	E5	0	0.0%	4	7.0%	9	15.8%	13	22.8%
	E6	0	0.0%	16	28.1%	21	36.8%	37	64.9%
Tiempo en el cargo	Más de 1 año	0	0.0%	14	24.6%	22	38.6%	36	63.2%
	Menos de 1 año	0	0.0%	10	17.5%	11	19.3%	21	36.8%
Ventajas competitivas	Bajo	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
	Medio	0	0.0%	24	42.1%	31	54.4%	55	96.5%
	Alto	0	0.0%	0	0.0%	2	3.5%	2	3.5%
Total		0	0.0%	24	42.1%	33	57.9%	57	100%

Fuente: Matriz de datos de la logística de abastecimiento y las ventajas competitivas, EsSalud Ancash - 2019.

Tabla 2

Correlación de la logística de abastecimiento con las ventajas competitivas en la Red Asistencial Ancash – EsSalud, 2019.

CORRELACIÓN R_{ho} DE SPEARMAN		Logística de abastecimiento	Ventajas competitivas
Logística de abastecimiento	Coefficiente de correlación	1,000	0,807**
	Sig. (bilateral)		0,000
	N	57	57
Ventajas competitivas	Coefficiente de correlación	0,807**	1,000
	Sig. (bilateral)	0,000	
	N	57	57

Fuente: Matriz de datos de la logística de abastecimiento y las ventajas competitivas, EsSalud Ancash - 2019.

** La relación altamente significativa al 1% (0.01)

Discusión

Con relación al objetivo, al describir la logística de abastecimiento y su relación con las ventajas competitivas en la Red Asistencial Ancash de EsSalud 2019, es importante caracterizar tales relaciones, la misma que se muestra en la Tabla 1, donde se evidencia que el 57.9% de los funcionarios obtienen nivel alto respecto a la logística de abastecimiento y su relación con las ventajas competitivas. Así mismo, según característica obtienen un nivel alto: 49.1% pertenecen a grupo profesional, el 40.4% corresponde al personal contratado, el 38.6% corresponde a aquellos que tienen régimen laboral según DL 728, también el 38.6 % tienen menos de un año en el cargo, 36.8 % ostentan cargo ejecutivo E6, 35.1 % son de sexo masculino, el 19.3 % corresponde a la profesión médico y el 14 % tienen entre 50 a 54 años; por tanto, se puede afirmar que la mayoría de funcionarios de la institución de estudio, conocen ampliamente los aspectos y conceptos referidos a la variable y dimensiones de la logística de abastecimiento y está en capacidad de gestionar el suministro para el cumplimiento de los objetivos.

La Tabla 2, muestra la correlación entre la logística de abastecimiento y las ventajas competitivas, cuyo coeficiente de correlación de Spearman es $R_{ho} = 0.807$, existiendo una alta correlación positiva con nivel de significancia menor al 1% ($p < 0.01$), la cual quiere decir que la logística de abastecimiento contribuye a generar ventajas competitivas en la Red Asistencial Ancash – EsSalud, aprobándose de esta manera la hipótesis de estudio. Al respecto, Balcázar, López, & Adarme (2016), precisan que la gestión del proceso de suministro requiere determinada estructuración organizacional, tanto interna como externa, de diferentes áreas funcionales que participan en el desarrollo del aprovisionamiento, almacenamiento y distribución por aquellas organizaciones que intervienen en la provisión. Ibarra, González, & Demuner (2017), precisan que investigaciones sobre competitividad metódica son importantes pues conllevan a tomar conocimiento de factores exógenos y endógenos que influyen en el progreso de organizaciones; de manera semejante Fernández (2017), resalta la importancia que, convertir en ventaja competitiva una gestión eficiente de la SCM mediante una estructura organizativa adecuada que facilite su gestión, es uno de los pilares básicos para conseguir ahorros y mejorar la eficiencia de procesos que la componen.

También, Restrepo (2014), resalta la importancia de la capacidad de negociación entre empresas, la misma que depende de los recursos que requieren y adquieren, y que los procesos de contratación de productos o servicios, deben ser evaluados por el directivo o directivos responsables, que permita asegurar el desarrollo y sostenibilidad de la misma. Aquellas organizaciones que no adopten la estrategia de logística integral y gerencia global en la cadena de aprovisionamiento, estarán expuestas a no ser competitivas y aumentarán sus riesgos en la gestión de procesos; mientras tanto, Zamora, Adarme & Vanegas (2016), precisan que la indagación de procedimientos prioritarios para la implementación de instrumentos de coordinación y negociación en el proceso de abastecimiento de medicamentos, constituye un mecanismo primordial para establecer políticas públicas y garantizar la adecuada toma de decisiones en aspectos de salud.

Sobre el particular, Aguilera (2000), refiere que La Teoría de las Restricciones, es una metodología puesta a consideración de la gerencia, para orientar a la organización a fin de lograr resultados racionales y organizados, que contribuya a asegurar la sostenibilidad empresarial. La presente teoría, propicia e incentiva a quienes gestionan organizaciones a centrar sus acciones en aquellos aspectos que inciden directamente sobre la eficacia de la empresa de manera integral, para obtener resultados óptimos de forma global; cuyo éxito empresarial tiene como único fundamento la sostenibilidad de utilidades; por tanto, para establecer la meta integral de la empresa, propone el uso de tres medidas relacionadas entre sí: La utilidad neta, el retorno sobre el capital empleado y el flujo de caja; siendo necesario para ello, maximizar los recursos empresariales y optimizar sus procesos para mejorar los resultados, teniendo como prioridad: 1°. Incrementar la utilidad, 2°. Reducción del inventario y 3°. Reducción de costos.

En tanto, Ferrer (2018), precisa que la estrategia son las actividades o acciones integrales que orientan y encaminan el uso adecuado de los recursos empresariales para alcanzar la visión y objetivos organizacionales, y posibilita generar una ventaja competitiva sustentable. Además, la planificación estratégica es la herramienta de gobierno para formular e implementar decisiones sobre el destino futuro de una organización; en este contexto, Theodore (2003), especifica los elementos administrativos estratégicos que permitan operar bajo preceptos de efectividad y eficiencia en la empresa u organización; Sánchez, Zerón & Mendoza (2015) indican que una estrategia de negocio está definida por cuatro dimensiones importantes, dos de ellas están relacionadas a la dimensión administrativa referida con los recursos humanos y el rendimiento, y las otras dos dimensiones restantes, se relacionan con el entorno competitivo y tecnológico respectivamente. Por otra parte, Graham (2013), indica que logística y la gerencia de la cadena de abastecimiento son parte vital de cada economía y cada entidad comercial. Los objetivos de la gerencia de la cadena de abastecimiento son obtener los productos convenientes, en cantidades óptimas, lugar correcto y momento oportuno, a un costo mínimo.

Sabbaghi & Vaidyanathan (2008), examinaron la efectividad y eficiencia gerencial de la cadena de abastecimiento o suministro mediante el uso de las aplicaciones de identificación por radiofrecuencia – RFID; también examinaron a fondo los procesos comerciales apropiados afectados por la tecnología RFID, llegando a la conclusión que el uso de la RFID ofrece un importante potencial de valor estratégico para las empresas en el avance de un modelo integrado de cadena de suministro y demanda para impulsar los ingresos y la innovación y obtener una ventaja competitiva. A estos fundamentos, se adhiere Castro (2010), quien destaca la relevancia sobre estrategias competitivas que implementen las organizaciones como elemento preponderante en su accionar y poder hacer frente a la competencia en los mercados y así garantizar el éxito en la administración del negocio. Ante

tal situación, User (2013), sugiere el modelo de las 3c's propuesto por Ohmae, para ser asumido por diferentes empresas, entre las que destacan aquellas asociadas a la industria logística. Este modelo, propone diversas estrategias las mismas que se fundamentan en los tres elementos importantes que permitan alcanzar el éxito comercial: la corporación misma, el cliente y la competencia. Dicho modelo menciona que la adhesión del triángulo estratégico permitirá generar ventajas competitivas de manera sostenida a la organización; en tanto, Huerta-Dueñas & Sandoval-Godoy (2015), precisan que, las metodologías de calidad están relacionadas con la eficiencia de procesos, la reducción de los tiempos de entrega, la optimización de la cadena de abastecimiento, mejora en la calidad de productos, incremento de rentabilidad y el mejoramiento continuo.

Finalmente, Baños (2011), en su estudio sobre innovación como factor de competitividad empresarial, precisa que, las competencias que están relacionadas con los procesos productivos afectan el grado de innovación en la empresa y viceversa. Por su parte, Sanabria (2012), respecto a la calidad y gestión de servicios de salud, indica que ésta aún es difícil, toda vez que parte del implícito de inicio de cultura de calidad. Desde la perspectiva de quienes gestionan o administran la prestación médica, su calidad otorgada en determinado servicio de salud no debe desligarse de criterios de eficiencia, que permita el ahorro de recursos que se disponen, por cuanto de no ser así, la cobertura de servicios brindados será menor que los posibles en otorgarse.

Sobre la base de las ideas expuestas y lo contemplado por Competitive Advantage. (2012), diversas empresas buscan mantener una ventaja competitiva; sin embargo, pocas entienden realmente qué es o cómo lograrla y conservarla. Para alcanzar una ventaja competitiva se debe ofertar al consumidor un valor mayor que el que ofrecen los competidores. Las ventajas competitivas comunes incluyen precios más bajos o beneficios adicionales de servicio al cliente. La ventaja competitiva más fuerte es una estrategia que otras compañías no pueden imitar. El logro de la ventaja competitiva no siempre es permanente ni duradero.

Todas estas razones, son suficientes fundamentos para afirmar y resaltar a la logística de abastecimiento, como un aspecto fundamental y relevante que contribuye a mejorar la empresa o institución y hacerla competitiva, en el horizonte de proyectar sus actividades en un escenario de mejor servicio.

Conclusiones

- La mayoría de funcionarios de la institución de estudio muestra un nivel alto sobre la logística de abastecimiento y su relación con las ventajas competitivas (57.9 %), por tanto, conocen ampliamente los aspectos y conceptos referidos a las variables de estudio. Sin embargo, existe un 42.1 % de los funcionarios que conocen determinados aspectos y conceptos referidas variables.
- Con relación al objetivo general, al describir la logística de abastecimiento y su relación con las ventajas competitivas en la Red Asistencial Ancash de EsSalud 2019, muestra un coeficiente de correlación de Spearman es $R_{ho} = 0.807$, existiendo una alta correlación positiva con nivel de significancia menor al 1% ($p < 0.01$), por tanto, la logística de abastecimiento contribuye a generar ventajas competitivas en la Red Asistencial Ancash – EsSalud.

Referencias

- Aguilera, C. (2000). *Un Enfoque Gerencial de la Teoría de las Restricciones*. Universidad ICESI, Estudios Gerenciales. Colombia. ISSN 0123-5923, Recuperado de: <http://www.scielo.org.co/pdf/eg/v16n77/v16n77a04.pdf>
- Alania, E. (2010). *Relaciones Cliente-Proveedor en la Gestión de Abastecimiento: Estudio de caso en la minería peruana* (Tesis doctoral). Pontifica Universidad Católica del Perú.
- Balcázar, D., López, C., & Adarme, W. (2016). *Strategic guidelines for supply chain coordination in healthcare and a mathematical model as a proposed mechanism for the measurement of coordination effects*. *DYNA*, 83(197), 203. <https://doi.org/10.15446/dyna.v83n197.55596>.
- Baños, V. (2011). *Competencias esenciales, clima organizacional e innovación como factores de competitividad empresarial: Propuesta y aplicación de un modelo para la detección y desarrollo de competencias en la Pequeña y Mediana Empresa del sector calzado en México*. (Tesis doctoral). Universidad Autónoma de Madrid.
- Castro, E. (2010). Artículo Científico. *Las estrategias competitivas y su importancia en la buena gestión de las empresas*. ISSN: 0252-9521, Recuperado el 13 de junio del 2019 de: <https://revistas.ucr.ac.cr/index.php/economicas/article/download/7073/6758>
- Competitive Advantage. (2012). In S. D. Hill (Ed.), *Encyclopedia of Management* (7th ed., pp. 135-138). Detroit, MI: Gale. Retrieved from <https://link.gale.com/apps/doc/CX4016600053/GVRL?u=univcv&sid=GVRL&xid=58d67c3f>
- Fernández, V. (2017). *Gestión Integral de la Cadena de Suministro en un Servicio Regional de Salud: la Unidad de Aprovisionamiento Integral del Servicio Murciano de Salud*. (Tesis doctoral). Universidad de Murcia.
- Ferrer, E. (2018). *Strategic project management: a methodology for sustainable competitive advantage*. *Revista EAN*, (spe), 15-31. <https://dx.doi.org/10.21158/01208160.n0.2018.2016>
- Graham, D. (2013). Introduction to E-Logistics and E-Supply Chain Management. In D. Graham, I. Manikas, & D. Folinas (Eds.), *E-Logistics and E-Supply Chain Management: Applications for Evolving Business* (pp. 1-8). Hershey, PA: Business Science Reference. Retrieved from <https://link.gale.com/apps/doc/CX2764600012/GVRL?u=univcv&sid=GVRL&xid=74029305>
- Huerta-Dueñas, M. & Sandoval-Godoy, S. (2015). *Quality systems as strategy for competitive advantage in the food agroindustry*. Centro de Investigación en Alimentación y Desarrollo, A.C., México, México. <http://www.scielo.org.mx/pdf/asd/v15n1/1870-5472-asd-15-01-19-en.pdf>
- Ibarra, M., González, L., & Demuner, M. (2017). Business competitiveness in the small and medium-sized enterprises of the manufacturing sector in Baja California. *Estudios fronterizos*, 18(35), 107-130. <https://dx.doi.org/10.21670/ref.2017.35.a06>
- Restrepo, R. (2014). Artículo Científico. *La logística y las soluciones en la gestión de la red de abastecimiento* – Dialnet. Recuperado el 1 de mayo de 2019, de: <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=5235923>
- Sabbaghi, A., & Vaidyanathan, G. (2008). *Effectiveness and Efficiency of RFID technology in Supply Chain Management: Strategic values and Challenges*. *Journal of theoretical and applied electronic commerce research*, 3(2), 71-81.

- <https://dx.doi.org/10.4067/S0718-18762008000100007>
- Sánchez, Y., Zerón, M., & Mendoza, G. (2015). *Análisis del comportamiento estratégico y el desempeño organizacional en las PYME del Centro de Tamaulipas en México. Dimensión Empresarial*, 13(1), 41. <https://doi.org/10.15665/rde.v13i1.337>
- Sanabria, M. (2012). *Formulación de un Modelo Óptimo de Referencia Orientado a la Excelencia para la Gestión de la Calidad de la Salud Pública Costarricense*. (Tesis doctoral). Universidad Estatal a Distancia – Costa Rica.
- Theodore, J. (2003). *Holistic Management*. *Revistas Escuela de Administración de Negocios*, (47). ISSN: 0120-8160. Disponible en: <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=206/20604710>
- User, S. (2013). *El Modelo de las 3C's: De la teoría a la logística*. Recuperado 9 de junio del 2019, de: <http://www.revistalogistec.com/index.php/scm/estrategia-logistica/item/2250-el-modelo-de-las-3c-s-de-la-teoria-a-la-logistica>
- Zamora, J., Adarme, W., Vanegas, E. (2016). *Coordinación en redes de suministro de medicamentos. Caso aplicado al sector salud colombiano. Revista EIA*. <https://doi.org/10.24050/reia.v0i0.642>

Anexo N° 7 – Declaración Jurada de Autoría y Autorización para Publicación del Artículo Científico.

DECLARACION JURADA DE AUTORIA Y AUTORIZACION PARA LA PUBLICACION DEL ARTICULO CIENTIFICO

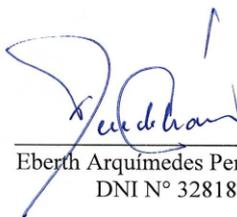
Yo, Eberth Arquímedes Pereda Chávez, estudiante del Programa de Doctorado en Administración de la Escuela de Postgrado de la universidad César Vallejo, identificado con DNI N° 32818506, con el artículo titulado:

“Logística de abastecimiento y las ventajas competitivas generadas en la Red Asistencial Ancash – EsSalud, 2019”

Declaro bajo juramento que:

1. El artículo pertenece a mi autoría
2. El artículo no ha sido plagiado ni total ni parcialmente.
3. El artículo no ha sido autoplagiado; es decir, no ha sido publicado ni presentado anteriormente para alguna revista.
4. De identificarse fraude (datos falsos), plagio (información sin citar a autores), autoplagio (presentar como nuevo algún trabajo de investigación propio que ya ha sido publicado), piratería (uso ilegal de información ajena) o falsificación (representar falsamente la idea de otros), asumo las consecuencias y sanciones que de mi acción se deriven, sometiéndome a la normatividad vigente de la Universidad César Vallejo.
5. Si, el artículo fuese aprobado para su publicación en la Revista u otro documento de difusión, cedo mis derechos patrimoniales y autorizo a la Escuela de Postgrado de la Universidad César Vallejo, la publicación y divulgación del documento en las condiciones, procedimientos y medios que disponga la universidad.

Chimbote, enero del 2020



Eberth Arquímedes Pereda Chávez
DNI N° 32818506

Anexo 8 – Taller: “UN SERVICIO DE CALIDAD, AL MENOR COSTO”

I. DATOS GENERALES

1. Institución	Red Asistencial Ancash EsSalud
2. Denominación de sesión	Valorando la diferenciación y costo del servicio
3. Grupo ocupacional	Funcionarios de la Red Asistencial Ancash EsSalud
4. Sesiones	04
5. Duración	2 meses
6. Fecha	
7. Consultor	Eberth A. Pereda Chávez

II. COMPETENCIA

- Valorar la importancia de generar ventajas competitivas, específicamente la diferenciación del servicio y líder en costos, con el propósito de mejorar las prestaciones de salud.
- Elaborar planes operativos sobre calidad en salud, poniendo en práctica los conocimientos adquiridos durante las diferentes sesiones.
- Conoce, analiza y pone en práctica la planificación financiera para la elaboración del presupuesto y su importancia en la asignación de recursos.

III. PROGRAMACIÓN

CONTENIDO CONCEPTUAL	CONTENIDO PROCEDIMENTAL	CONTENIDO ACTITUDINAL
Sesión 01: Estrategias competitivas Concepto de Estrategia Las estrategias competitivas genéricas Tipologías de estrategias competitivas de: Miles y Snow, Porter, Miller, Mintzberg, Kotler.	Valora y aplica la importancia de los diferentes tipos de estrategias competitivas.	Asume una actitud crítica frente a los temas desarrollados.
Sesión 02: Enfoques conceptuales para las líneas estratégicas de calidad en EsSalud Calidad en salud como expresión del desarrollo humano. Calidad de salud como expresión de derecho a la salud. Calidad como enfoque gerencial en EsSalud Concepto de Calidad en Salud Dimensiones de la Calidad	Aplica, interpreta y valora la importancia de la calidad en la gestión de salud.	Interioriza los temas de calidad y su contribución a la mejora de la calidad de las prestaciones.
Sesión 03: Misión, Visión y Valores de EsSalud Organización del Sistema de Gestión de Calidad: Liderazgo, Planificación, Soporte. Estrategia Nacional de Calidad de EsSalud	Valora la importancia de la calidad en el desarrollo de las prestaciones que otorga EsSalud.	Toma conciencia de la importancia de las estrategias para generar y obtener ventajas competitivas.
Sesión 04: Asignación de recursos financieros para el cumplimiento de las líneas estratégicas de calidad.	Planifica y ejecuta la implementación de un sistema presupuestario integral.	Reconoce la trascendencia e importancia de la gestión del presupuesto para generar valor a la empresa.

El presupuesto, la planeación y gerencia estratégica Presupuesto de la empresa como presupuesto integrado.		
---	--	--

IV. SECUENCIA METODOLÓGICA

ACTIVIDADES DE INICIO	MEDIOS Y MATERIALES	TIEMPO
Presentación del expositor y bienvenida a participantes. Exposición del contenido y metodología del Taller Se Identifican los conocimientos previos de los participantes: ¿Qué importancia reviste la diferenciación del servicio y el liderazgo en costos en la perspectiva de un servicio de salud óptimo? Los participantes reconocen la importancia del tema.	Pizarra Plumones Proyector multimedia Laptop	30´
ACTIVIDADES DE PROCESO	MEDIOS Y MATERIALES	TIEMPO
El expositor expone en diapositivas la temática de la sesión Los participantes revisan material impreso preparado por el expositor para comprender la importancia de los temas tratados. Los participantes forman equipos de trabajo con el fin de intercambiar opiniones y hacen sus consultas. Los participantes exponen sus trabajos desarrollado.	Proyector multimedia Diapositivas Impresos Pizarra Plumones	90´
ACTIVIDADES FINALES	MEDIOS Y MATERIALES	TIEMPO
El expositor revisa y consolida en resumen el tema de aprendizaje usando la retroalimentación con los participantes para clarificar los temas tratados. Responde a consultas realizadas. Agradece la participación de los asistentes.	Proyector multimedia Pizarra Plumones	60´

BIBLIOGRAFÍA

- Castro, E. (2010). Las estrategias competitivas y su importancia en la buena gestión de las empresas. *Revista Ciencias Económicas* 28-Nº 1:2010/247-276/ISSN: 0252-9521.
- Resolución de Presidencia Ejecutiva N° 360-PE-ESSALUD-2016, que aprueba el Documento Técnico “*Estrategia Nacional de Calidad del Seguro Social de Salud - ESSALUD*”.
- Resolución de Presidencia Ejecutiva N° 380-PE-ESSALUD-2016, que aprueba el Documento Técnico “*Sistema de Gestión de la Calidad del Seguro Social de Salud – ESSALUD*”.
- Resolución de Gerencia General N° 127-GG-ESSALUD-2016, que aprueba el Documento Técnico de Gestión “*Mapa de Macro procesos del Seguro Social de Salud – ESSALUD*”.