



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

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

**“Los proveedores y su influencia en el abastecimiento estratégico, en la empresa
Químicos Goicochea S.A.C., Callao 2019”**

**TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:
LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN**

AUTOR:

Br. Ronald German Mestanza Avila (ORCID: 0000-0003-4879-2556)

ASESOR:

Dr. Israel Barrutía Barreto (ORCID: 0000-0002-5728-0651)

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Gestión de Organizaciones

CALLAO – PERÚ

2019

Dedicatoria

Dedico este trabajo a mi madre y hermanos, son las personas más importantes en mi vida y demostrarme su cariño y apoyo incondicional.

Agradecimiento

A Dios, por fortalecerme cada día.

A mi madre, por darme el ejemplo de vida.

A mis profesores, por el gran aporte académico que me han otorgado en mi formación profesional.

Página del Jurado

Declaratoria de Autenticidad

Declaratoria de Autenticidad

Yo RONALD GERMAN MESTANZA AVILA con DNI N° 73511595, con la finalidad de efectuar con las condiciones actuales consideradas en el Reglamento de Grados y Títulos de la Universidad César Vallejo, Facultad de Ciencias Empresariales, Escuela Profesional de Administración, manifiesto bajo juramento que toda la información y documentación recopilada es veraz y autentica.

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

Callao, Diciembre de 2019



RONALD GERMAN MESTANZA AVILA

DNI: 73511594

Índice

Dedicatoria	ii
Agradecimiento.....	iii
Página del Jurado	iv
Declaratoria de Autenticidad	v
Índice.....	vi
Resumen	vii
Abstract	viii
I. INTRODUCCIÓN.....	1
II. MÉTODO	15
III. RESULTADOS.....	25
IV. DISCUSIÓN.....	31
V. CONCLUSIONES	34
VI. RECOMENDACIONES	35
REFERENCIAS.....	36
ANEXOS.....	40

Resumen

La presente investigación tiene como objetivo principal determinar la influencia de los proveedores sobre el abastecimiento estratégico en la empresa Químicos Goicochea S.A.C, Callao – 2019, la cual se necesitó investigar información sobre la gestión de proveedores, para recabar el sustento teórico y proceder con la ejecución de la investigación.

El método de investigación desarrollado es un enfoque cuantitativo, de tipo aplicada, con un nivel explicativo – causal y de diseño no experimental transversal.

La población de la presente investigación está constituida por los colaboradores de la empresa Químicos Goicochea S.A.C, y la muestra es de 40 personas. Por otro lado, como instrumento de medición se realizó un cuestionario elaborado con preguntas relacionadas al tema de investigación. El cuestionario está constituido por 16 preguntas con escala de Likert. Luego de obtener los datos de las encuestas realizadas, se procedió con el análisis mediante el sistema estadísticos SPSS 23, obteniendo un nivel de confiabilidad aceptable a través del Alfa de Cronbach. Finalmente, se obtuvo resultados positivos y significantes que representan la influencia que existe de los proveedores sobre el abastecimiento estratégico en la empresa Químicos Goicochea S.A.C, Callao – 2019.

Palabras clave: Proveedores, Abastecimiento estratégico, selección, planificación de compras.

Abstract

The main objective of this research is to determine the influence of suppliers on strategic sourcing in the chemical company Goicochea SAC, Callao - 2019, which needed to investigate information on supplier management, to gather theoretical support and proceed with the execution of the investigation.

The research method developed is a quantitative approach, of applied type, with an explanatory level - causal and of a non-experimental transversal design.

The population of the present investigation is constituted by the collaborators of the company Químicos Goicochea S.A.C, and the sample is 40 people. On the other hand, as a measuring instrument, a questionnaire was prepared with questions related to the research topic. The questionnaire consists of 16 questions with a Likert scale. After obtaining the data from the surveys carried out, the analysis was carried out using the statistical system SPSS 23, obtaining an acceptable level of reliability through Cronbach's Alpha. Finally, positive and significant results were obtained that represent the influence of suppliers on strategic sourcing in the company Químicos Goicochea S.A.C, Callao - 2019.

Keywords: Suppliers, Strategic Sourcing, Selection, Purchasing Planning.

I. INTRODUCCIÓN

Realidad Problemática

A lo largo del tiempo, las diferentes empresas tienden a incrementar la necesidad de mejorar todas sus herramientas estratégicas, operativas, financieras, con la finalidad de obtener un mayor soporte a sus actividades. Por otro lado, las mejoras continuas que ejerzan sobre sus propios procedimientos y herramientas son beneficiosos para incrementar el nivel de adaptación a los cambios constantes que surgen en el mercado global, reduciendo el riesgo de extinción.

En la actualidad, el abastecimiento estratégico está integrado en la toma de decisiones en la cadena de suministro, formando la creación de un valor agregado, obteniendo la ventaja competitiva como factor diferencial de los competidores. La gestión de compras tradicional ha evolucionado considerablemente, dejando atrás la localización y contratación de proveedores sin estrategias. Hoy en día se logra identificar al mejor proveedor que origine la creación del valor en la cadena de suministro. |

A nivel internacional existe una gran cantidad de proveedores de diferentes rubros dentro del mercado. De acuerdo a los datos económicos registrados por el Banco Mundial, en el año 2018 se consideró a China como el país con mayor cantidad de proveedores dentro del rubro químico, con más de 400 empresas exportadoras de productos químicos, 297 fabricantes de químicos, representando sus exportaciones a US\$ 2,157,000 millones, el segundo lugar es ocupado por Estados Unidos, con 232 empresas exportadoras de productos químicos aproximadamente, ascendieron sus exportaciones a US\$ 1,900,000 millones, seguidos por Alemania con una cantidad mayor de proveedores, ascendiendo alrededor de 1800 empresas exportadoras de productos químicos, representando sus exportaciones a US\$ 1,401,000 millones y Japón ascendieron US\$ 683,000,000 millones con 100 empresas exportadoras de productos químicos aproximadamente. El resultado obtenido por China, es la representación del gran poder comercial que ejerce sobre los países potencias como Estados Unidos, siendo este, el principal país de destino de sus exportaciones con un 17.1% del monto total.

El mercado nacional posee un aproximado de 2.4 millones de empresas de diferentes actividades económicas según el INEI, siendo el sector comercial el de mayor volumen con un 45.3%. La creación de empresas dentro este sector se ha incrementado en los últimos

años, destacando las empresas MYPES, que constituyen el 95.7% del total de empresas constituidas a nivel nacional en el sector comercial. Es decir, solo el 4.3% es conformado por pequeñas, medianas y grandes empresas en el año 2018.

Durante el segundo trimestre del año 2018, se crearon cerca de 63,748 empresas nuevas, siendo la provincia de Lima la de mayor representación con un 42,2% del total. A nivel local, la Provincia Constitucional del Callao obtuvo la creación de 1,938 nuevas empresas en su territorio. Por otro lado, las empresas que fueron dada de bajas en el mismo periodo ascendieron a 27,711 organizaciones, representando el 3.3% para la Provincia del Callao, es decir 903 empresas dejaron de funcionar. Es preciso resaltar que, las empresas de mayor número de bajas pertenecieron a personas naturales.

De acuerdo a los resultados obtenidos por las investigaciones realizadas por el INEI, nuestro país es el reflejo del emprendimiento y el trabajo consecuente que nos representa. Para contribuir al crecimiento empresarial, debemos aplicar estrategias que aumenten las fortalezas de la empresa. El abastecimiento estratégico en una organización, permite tener una mejor función integral dentro de la cadena de suministro, a su vez el abastecimiento impacta al resultado final, si en caso no se logra gestionar una compra óptima.

La empresa Químicos Goicochea S.A.C, es una organización que se ha desarrollado considerablemente en los últimos años. Pero posee problemas en el abastecimiento, al incurrir en compras no planificadas, afectando la cadena de funciones de otras áreas, como es el caso del área de finanzas. Por otro lado, diferentes expertos han demostrado que al realizar una compra se puede controlar el 60% del costo, manteniendo un mayor margen de ganancia y generando mayor porcentaje de ventas. Si bien es cierto, al realizar compras de gran volumen permite tener un mayor aprovechamiento de la oferta reduciendo costos, esta gestión puede tener consecuencias de gran magnitud en un futuro

Por lo tanto, de acuerdo a la problemática suscitada, la empresa tiene la necesidad de fomentar mejores estrategias de abastecimiento, a su vez mejorar la elección de proveedores y fortalecer las alianzas estratégicas para mejorar la oferta de los proveedores.

La presente investigación tiene por objetivo determinar la influencia que ejerce los proveedores en el abastecimiento estratégico dentro de la empresa Químicos Goicochea S.A.C, Callao – 2019.

Trabajos previos

La investigación posee respaldo científico, como son las investigaciones y artículos científicos realizadas en un periodo no mayor a cuatro años de antigüedad, considerando el marco nacional e internacional.

Nacionales

Calderón (2017), en su tesis *Gestión de Proveedores y su influencia en el servicio al cliente en la ferretería Orzac & Cris S.A.C; Huamachuco, año 2017*. La metodología establecida es de enfoque cuantitativo, diseño no experimental, transversal y de tipo correlacional. La población está constituida por todos los proveedores y clientes de la ferretería Orzac & Cris, la muestra fue obtenida por el método probabilístico, obteniendo un resultado de 10 proveedores y 22 clientes de la empresa. Como herramienta de investigación, utilizaron una encuesta cerrada con la escala de Likert. La gestión de proveedores, es el punto de inicio para la creación de valor que es dirigida al cliente final. Establecer relaciones comerciales con diferentes proveedores, permite tener una mayor diversidad en las opciones de compras, de acuerdo a las evaluaciones y selección de aliados estratégicos.

Anaya, Barcena y Zagastizabal (2017), en su investigación *Gestión de Compras empresariales a partir del modelo de abastecimiento estratégico, estudio de inteligencia de mercado para el producto Plancha Metálica de una empresa de Carrocerías*. De acuerdo a la metodología planteada, el enfoque de la investigación es cuantitativa, aplicada con un diseño no experimental y transversal. La población está constituida por todos los proveedores de la empresa, y la muestra es de treinta proveedores, donde se incluye al gerente general de la misma empresa. Se utilizando el método probabilístico para la obtener la muestra, como herramienta de investigación se utilizó la formulación de una encuesta estructurada. Los procesos tradicionales de compras en las diferentes empresas, no permite afrontar los nuevos retos que se desarrollan dentro del abastecimiento. Una adecuada practica en la gestión de compras y la selección de proveedores, es sinónimo de mantener y maximizar la rentabilidad de una compañía.

Solís, Ruiz y Álvarez (2015), en su tesis *Proceso de Abastecimiento del programa de alimentación escolar Qali Warma, Distrito de Acomayo – Cusco 2014*. La metodología utilizada es de enfoque cuantitativo, transaccional de tipo correlacional. La población fue conformada por treinta y siete directores y profesores de las instituciones educativas del

nivel primario y 425 padres de familia, se obtuvo el tamaño de la muestra a través del método probabilístico, con un resultado de 202 padres de familia encuestados. Como herramienta de investigación se empleó una encuesta con preguntas cerradas. La estandarización de los procesos de abastecimiento en ciertos casos se ve afectado por la gestión de distribución y almacenamiento de los productos. En cada localidad existe una realidad diferente, ocasionando que el proceso de abastecimiento no se adapte a la situación.

Internacionales

Cano, Orue, Martínez, Moreno y López (2015), en su artículo de investigación *Modelo de gestión logística para pequeñas y medianas empresas en México*. Desarrollaron una investigación cuantitativa, correlacional, la población estuvo constituida por las empresas del sector textil del estado de Tlaxcala. Se realizó un muestreo por conveniencia, obteniendo a 33 empresas del sector como muestras, aplicando una encuesta con escala de Likert, como herramienta de investigación. Concluyeron que las empresas de mejor desempeño logístico, logran una ventaja competitiva sobre sus competidores del mercado, brindando un mejor nivel de servicio hacia sus clientes. Para llegar a tal punto, se debe integrar una sinergia entre los sistemas, recursos y habilidades.

Martínez, De la Hoz, García y Molina (2017), en su artículo *Gestión logística en Pymes del sector operadores de carga del Departamento del Atlántico*, centralizado en Colombia. Dentro del marco metodológico, enfocaron la investigación cuantitativa, de alcance descriptivo correlacional. La población estuvo conformada por los operadores logísticos en el departamento del Atlántico, Colombia. Delimitando la muestra del tipo censal, con un resultado de veinticinco pymes. Como herramienta de investigación, se realizó una encuesta con escala de Likert. Se concluye, que la certificación de proveedores mantiene un gran efecto en la gestión logística, implementar controles en cuanto a la calidad, servicio de los proveedores, permitiría que el volumen de negociaciones se incremente.

Landale, Apte, Rendón y Salmerón (2017), en su artículo *Using analytics to inform category management and strategic sourcing*, investigado en la ciudad de California, USA. Conformando el nivel de investigación cuantitativo, descriptivo. Asumiendo una población de sesenta y tres evaluaciones de contratistas. Por otro lado, solo se obtuvo una muestra de sesenta y dos evaluaciones, con los que conformaron la unidad de análisis recopilados. El abastecimiento estratégico es un factor fundamental para lograr la ventaja competitiva que

una empresa necesita en la cadena de suministro. Por otro lado, la gestión de compras y los suministros han crecido considerablemente, hasta llegar a ser incorporados dentro de las estrategias corporativas de las organizaciones.

Cristòbal y Roa (2015), en su artículo *La innovación en la empresa a través del abastecimiento estratégico*, desarrollado en la ciudad de México. El nivel de la investigación es correlacional, explorativa. De forma tradicional, los procesos de abastecimiento estratégico, tienden a minimizar los costos logísticos de una empresa, a su vez maximizar el nivel de servicio que los propios proveedores ofrecen a sus clientes. En tal sentido, es necesario garantizar una correcta selección de proveedores, promoviendo una relación proveedor – cliente de largo plazo.

Teorías Relacionadas

La investigación ha sido planteada de acuerdo a las variables proveedores y abastecimiento estratégico, sustentando la investigación con teorías de diferentes autores, de esta forma logramos un adecuado soporte dentro del marco teórico.

Proveedores

Dentro de una empresa debe existir una cantidad considerable de proveedores que permitan ofrecer los productos y servicios que la empresa necesita, de esta forma se logra obtener una adecuada selección y evaluación del socio estratégico que represente mayor ventaja sobre sus competidores (Mendoza & Cevallos, 2016). Es por ello, que dentro del área de logística debe existir un personal capacitado que permita mejorar la relación con los proveedores claves.

La falta de confiabilidad es quizás una de las más grandes barreras cuando se trata de proveedores, es por ello que actualmente las empresas han desarrollado diferentes maneras de seleccionar y administrar a la gran cantidad de proveedores, centrándose en varios aspectos fundamentales, no solo en el precio sino en alianzas estratégicas futuras.

Existen diferentes necesidades dentro del mercado, básicamente para tener una visión en la búsqueda de proveedores potenciales, deben cumplir aspectos fundamentales que se encuentren alineados a las necesidades de la empresa. Los proveedores deben adaptarse al tipo de políticas de la empresa, ya sea condiciones de pago, tiempo de entrega y la calidad de su servicio o producto.

Zamora y Cárdenas (2018), manifiestan que los proveedores deben integrarse dentro del proceso productivo que ejecuta la empresa, desarrollando estrategias integrales a largo plazo, con la finalidad de fortalecer la confianza y considerar a los proveedores parte del resultado orientado hacia el cliente final. Incluir a los proveedores como aliados estratégicos dentro de los procesos productivos de la empresa, va ir relacionado a las expectativas que tiene el proveedor y sus objetivos, además es considerado como un proveedor certificado, que se va encontrar dentro de la red de proveedores más confiables.

Cristóbal y Roa (2015), manifiestan que existen diferentes modelos para realizar una evaluación de proveedores, el más frecuente es a través de un proceso definiendo el problema, seguido de los criterios de evaluación, la pre calificación y la selección final del proveedor. Existe una gran importancia en la incorporación de criterios no tradicionales dentro de las evaluaciones a proveedores, ya que es la base de mantener relaciones estratégicas a un plazo de mayor duración entre proveedores y clientes.

Dentro de la variable proveedores, se consideró como dimensiones los siguientes aspectos: Selección y Evaluación de proveedores.

El área de compras es un pilar fundamental dentro de una organización, ya que debe considerarse como el área donde se va realizar una gestión completa en cuanto a la compra de mercadería o contrataciones por servicios. Se realiza un análisis de las principales necesidades que presenta la organización, detectando las áreas que posiblemente tiendan a presentar diferentes problemas que pueden ser solucionados por los diferentes proveedores que poseen, aportando soluciones.

De acuerdo a lo indicado por Mora (2016), la selección de proveedores es un proceso fundamental dentro del proceso de gestión de proveedores en una organización, ya que mantiene la competitividad. Existen elementos fundamentales que marcan la estratégica logística dentro de la selección de proveedores: Identificación de los proveedores como socios estratégicos, desarrollo integral en conjunto, alinear los objetivos con la cadena de suministro, el nivel de calidad y la velocidad de respuesta de los proveedores.

Dueñas (2017), define la selección de proveedores como la segunda fase dentro del proceso de compras, a su vez este proceso se inicia con la investigación y búsqueda de proveedores, posterior a ello la selección de proveedores potenciales. Se considera que la búsqueda de proveedores no se tiene que realizarse continuamente, ya que implica mayor

inversión de tiempo. Por lo general, la búsqueda de proveedores se realiza de forma periódica con la finalidad de obtener una base de datos de proveedores potenciales.

El objetivo del proceso de selección de proveedores es en base a la comparación de las propuestas emitidas por los proveedores, realizando un filtro de acuerdo a las principales necesidades de la empresa. Por otro lado, para realizar una selección eficiente de proveedores, se considera aspectos fundamentales como la calidad del producto o servicio, el nivel de precio, los plazos de entregas, condiciones de pago. Se considera que la selección de proveedores no es una función simple, por lo general es plasmada sobre diferentes técnicas e indicadores, orientando que el resultado obtenido respaldara la decisión sobre el proveedor seleccionado.

Dentro de esta dimensión se ha considerado los siguientes indicadores: Nivel de Calidad y Plazo de entrega.

Nivel de Calidad: La calidad es un factor representativo de competitividad, ya que permite diferenciar a las organizaciones de otras. Los productos o servicios que son producidos por los proveedores deben ser elaborados con altos niveles de control, estándares de calidad que permitan atribuir las características del servicio o producto.

Cuatrecasas y González (2017), definen a la calidad como características específicas que posee un servicio o producto, a su vez tienen la capacidad de cubrir los requerimientos del usuario final y lograr su satisfacción.

Plazo de Entrega: Es el periodo de tiempo que el proveedor necesita para realizar la entrega del producto o servicio hacia el cliente final. A través de este indicador, se identifica las diferentes fluctuaciones que se generan durante los periodos de ejecución de cada proceso de ejecutan los proveedores.

Iglesias (2016), define al plazo de entrega como el tiempo que debe transcurrir desde que el cliente solicita un determinado pedido hasta la entrega del producto o servicio en la dirección que indica el cliente.

Mora (2016), a través de los indicadores logísticos con información numérica y cualitativos aplicados a la logística real permite identificar, evaluar el desempeño y el resultado obtenido. Este proceso permite desarrollar diferentes habilidades a través del entorno y manejo de los indicadores, con la finalidad de poder utilizar toda la información

obtenida para tomar las mejores decisiones para contrarrestar las posibles amenazas dentro del proceso logístico.

Por otro lado, en la dimensión Evaluación de proveedores. Cristóbal y Roa (2015), menciona que es una de las tareas primordiales en la administración logística. Es importante implementar criterios no tradicionales, ya que es la base para establecer estrategias y relaciones a largo plazo con los proveedores. Existe una desventaja principal en la evaluación de proveedores, ya que en la mayoría de esquemas radica métricas operacionales sin considerar capacidades estratégicas de los proveedores como son el nivel de cumplimiento de los proveedores y el tipo de crédito que ofrecen a sus clientes.

Mora (2016), manifiesta que el propósito principal de evaluar y certificar a los proveedores es reducir el tiempo que se necesita para desarrollar los procesos que comprende la cadena de abastecimiento, generando una mayor eficiencia. Por otro lado, desde el enfoque del consumidor, se realiza evaluaciones a los proveedores para obtener una mayor satisfacción de los clientes finales. Los principales objetivos de las evaluaciones a proveedores es encontrar las debilidades y fortalezas de cada proveedor, convertir a los proveedores socios estratégicos, incrementar el nivel de servicio y mejorar los suministros que adquiere la empresa.

Zamora y Cárdenas (2015), mencionan que mediante la evaluación de proveedores se pretende dar a conocer la idoneidad de un proveedor determinado, a través de diferentes modelos de evaluación de acuerdo al país y el programa de calidad o certificación afiliada.

Dentro de esta dimensión se ha considerado los siguientes indicadores: Nivel de Cumplimiento y Crédito.

Nivel de Cumplimiento: Muestra la eficiencia de los proveedores al cumplir con la entrega del pedido correctamente, donde se incluye la cantidad correcta de mercadería o el cumplimiento de servicio pactado. Por medio de este indicador, se refleja las posibles deficiencias que puede existir en el proceso operativo.

Peñaloza (2016), menciona que el nivel de cumplimiento engloba la gestión de la organización que a su vez tiene un impacto directo en la satisfacción del cliente. En referencia al cumplimiento que debe existir radica en las entregas de pedidos, minimizar errores de facturación, pendientes relacionado a la gestión, entre otros.

Crédito: Dentro de la evaluación del proveedor se incluye el tipo de crédito que puede otorgar a la empresa. Mientras mayor sea el crédito otorgado, mayor es la facilidad de pago en beneficio del cliente.

Molina, López y Fernández (2015), determinan que el crédito es considerado un punto importante en el sistema empresarial. Sin ello, la actividad comercial genera un estancamiento y tienden a no generar un desarrollo comercial de un sector.

Posteriormente a la recepción de mercadería o cumplimiento del servicio, se debe mantener una evaluación constante de las condiciones comerciales que se pactan con los proveedores, existen diferentes indicadores no convencionales que se enfocan no solo en información numérica, incluyen información cualitativa que representa la gestión de proveedores. Los resultados deben ser analizados para mejorar la performance de los proveedores, a su vez se fortalece la cadena de suministro. Se considera que, a mayor fortaleza de los proveedores, el consumidor final tendrá un alto grado de satisfacción.

Abastecimiento estratégico

Díaz (2017), menciona que la logística y la cadena de abastecimiento forman un conjunto integral, las mismas que depende una de otra. Los procesos que las integran generan un trabajo sinérgico e interactivo. Para llegar a tal punto, debe existir una correcta planificación y gestión de la cadena de abastecimiento, ya que está relacionada con todas las áreas de la empresa como son almacén, comercial, finanzas. El abastecimiento estratégico está orientado a la satisfacción del cliente final.

A nivel Latinoamericano, las operaciones de abastecimiento o compras han sido consideradas como procesos poco influyentes, pero este enfoque ha cambiado considerablemente en los últimos años. El abastecimiento estratégico implica generar una sincronización e integrar todas las operaciones, comenzando desde la compra que se realiza al proveedor hasta la entrega del producto o servicio hacia el cliente final. De esta forma, se incluyen procesos como de producción, distribución, pronósticos de la demanda del mercado y el impacto que pueden ejercer en las operaciones de redes logísticas.

Mendoza y Cevallos (2016), definen el abastecimiento estratégico como un proceso que permite mejorar el proceso de compra y la evaluación, selección y sinergia de proveedores para desarrollar un mejor nivel de operatividad, de esta forma generar un mejor rendimiento y cumplimiento de los objetivos de la organización.

Desde otra perspectiva, el abastecimiento estratégico está orientado a la búsqueda constante de oportunidades, considerando nuevas fuentes de abastecimiento y analizando las mejores decisiones de compras que generen mayor grado de beneficio a las organizaciones.

Cristóbal y Roa (2015), hace mención que el abastecimiento estratégico está conformado por una serie de procesos de alto impacto, con un método sistemático optimizado orientado a generar el suministro de insumos de todo tipo dentro de una organización. El abastecimiento estratégico es un factor fundamental para las empresas que ejercen el proceso de compra. Por otro lado, dentro del abastecimiento estratégico se considera como procesos de mayor impacto la selección y desarrollo de proveedores como socios estratégicos, la planificación de compras, diseño de colaboración. Además, son importantes para tener una mejor relación a largo plazo con mejores condiciones comerciales.

Dentro de la variable abastecimiento estratégico, se consideró como dimensiones los siguientes aspectos: Planificación de compras e Inventario.

Zamora y Cárdenas (2018), defina la planificación de compras como el proceso que comprende los objetivos, pronósticos, procedimientos, políticas y presupuesto. Es una labor fundamental dentro del área de compras, ya que los encargados deben mantenerse al pendiente de todos los acontecimientos en las diferentes áreas, debido a que su función es la adquisición de materiales o servicios. Por otro lado, el factor tiempo es un punto importante a tratar, ya que en ocasiones los tiempos de entrega de los proveedores son prologados y deben tomar las precauciones necesarias.

Es fundamental para la empresa contar con una eficiente planificación de compras, debido a que las diferentes actividades tienden a necesitar materiales o servicios específicos, que son destinados hacia el cliente final.

Dueñas (2017), resalta que la planificación de compras debe estar compuesto por un pronóstico de compras, políticas, programas, y presupuestos, ya sea del área de compras o para una determinada área. Además, considerar el precio y la calidad como factores fundamentales dentro del pronóstico, ya que una variación en el precio puede afectar la rentabilidad de la venta final.

Dentro de la empresa debe existir un control de todos los centros de costos de los materiales, suministros y áreas, realizados mediante una contabilidad analítica. Por otro lado,

para lograr una eficiente planificación de compras, es necesario contar con una política que facilite a la empresa conseguir sus objetivos a corto y largo plazo. La política de compras debe adaptarse a las diferentes situaciones que pueden existir en el mercado, considerando los cambios que se ejercen en la actualidad.

Dentro de esta dimensión se ha considerado los siguientes indicadores: Volumen de compras y Nivel de precio.

Volumen de Compras: La cantidad de materiales o insumos deben ser adquiridos de acuerdo a los pronósticos y programas previstos y analizados. Se considera que al gestionar compras de mayor cantidad ocasionan sobrantes en cuanto a material para la producción y un excesivo gasto.

Ayala (2016), indica que la cantidad de las compras va depender del poder adquisitivo de la empresa, considerando que entre mayor sea la cantidad del requerimiento, el costo tiende a tener una mejor oferta emitida por los proveedores.

Nivel de Precio: El valor que posee un producto o material va depender de la negociación entre el cliente y proveedor, el convenio entre ambas partes va ser un beneficio mutuo. Debe existir la evaluación de objetivos y el descuento que se logra conseguir mediante la negociación.

Salazar (2019), menciona que el precio es el factor que permite representar el valor de un producto o servicio, representa el ingreso de dinero a una empresa comercial.

Con la finalidad de realizar una eficiente planificación de compras debe existir un análisis de los pronósticos, considerando información logística tanto a nivel organizacional y el mercado global. Además, se debe contar con una política establecida por el área de compras, que debe ser mejorable con el transcurrir del tiempo.

En la dimensión Inventario, el autor Iglesias (2016), manifiesta que la gestión de inventario es una de las principales variables de la logística, ya que es importante para la rentabilidad de la empresa y la satisfacción del cliente final. Dentro de los inventarios, se deben tomar diferentes decisiones tanto en la política de stock, proyecciones de ventas, productos en almacén, costos de adquisición, estrategias de almacenamiento.

Mora (2016), define a los inventarios como los recursos utilizables que se encuentran ubicados y almacenados en un punto determinado de tiempo. El principal objetivo de los

inventarios, es encontrar un equilibrio entre el mejor nivel de servicio con el menor nivel de inventario. Es decir, si tenemos un bien que no se encuentra disponible por el momento, es casi un hecho que la venta está perdida. Caso contrario sucede cuando tenemos una cantidad elevada de dicho bien, representaría altos costos adicionales.

Dentro de esta dimensión se ha considerado los siguientes indicadores: Costo de Adquisición y Stock.

Costo de Adquisición: Es el costo asociado directamente a la compra del producto o producción de un bien.

Cárdenas (2016), menciona que el costo de adquisición representa el precio que se debe desembolsar por la compra de un producto o servicio, forma parte del costo total de ventas.

Stock: Es la cantidad total de un bien determinado, manifestando su disponibilidad en los almacenes. La política de stock tiene como finalidad, maximizar el rendimiento de la inversión, satisfaciendo las necesidades de los clientes.

Meana (2017), manifiesta que el stock es la cantidad de material o producto que dispone una empresa en su almacén.

Los inventarios desarrollan una función importante en cuanto al control que se ejerce en el proceso logístico. De esta forma, actúan como reguladores llevando el control de los movimientos tanto salidas e ingresos de mercadería.

A través del stock, se logra representar las cantidades de materiales, bienes y productos terminados que poseen los almacenes. Esta información permite determinar si las ventas son realizadas, en caso no se logre concluir, se deben tomar acciones correctivas y preventivas.

Formulación del Problema

Pregunta General

¿De qué manera influye los proveedores en el abastecimiento estratégico, en la empresa Químicos Goicochea S.A.C, Callao - 2019?

Preguntas Específicas

- a. ¿Cómo influye la selección de proveedores en el abastecimiento estratégico, en la empresa Químicos Goicochea S.A.C, Callao - 2019?

- b. ¿Cómo influye la evaluación de proveedores en el abastecimiento estratégico, en la empresa Químicos Goicochea S.A.C, Callao - 2019?
- c. ¿De qué manera influye la planificación de compras en los proveedores, en la empresa Químicos Goicochea S.A.C, Callao - 2019?

Justificación de la investigación

La razón principal para realizar la investigación es para constatar de qué manera influye los proveedores en el abastecimiento, en la empresa Químicos Goicochea S.A.C, Callao 2019, a través de los resultados, conclusiones y recomendaciones que se obtendrán al ejecutar el instrumento de investigación.

Por medio de esta investigación, se logra demostrar a las gerencias de la empresa, la gran importancia en realizar eficientes procesos en la gestión de proveedores a su vez desarrollar mejores condiciones del abastecimiento estratégico, manteniendo mejores estándares comerciales con proveedores y futuros socios estratégicos que contribuyan al desarrollo organizacional y la satisfacción del cliente final.

La investigación tiene como beneficiario directo a la empresa Químicos Goicochea S.A.C, puesto que dentro de su actividad económica desarrollan acuerdos comerciales con proveedores tanto a nivel nacional como en el extranjero y gestionan compras en grandes cantidades, debido a que aprovechan el efecto del precio del producto en el mercado. De acuerdo a la implicancia de la investigación, se obtendrá mejoras en la gestión de proveedores, generando actualizaciones constantes en la base de datos de nuevos socios estratégicos potenciales, que en un futuro sean parte de la cartera de proveedores la empresa. Asimismo, al mantener mejor calidad de proveedores se obtendrá mejoras en la cadena de abastecimiento.

Toda la investigación trata de un gran valor con base teórica de diferentes artículos científicos, libros teóricos e investigaciones realizadas con una antigüedad no mayor a cuatro años. Por otro lado, a través de la utilidad metodológica, la encuesta y el estudio realizado en la investigación, permiten tener un reconocimiento entre la pregunta de investigación y la información recabada, a su vez fomentar la acumulación de información y definir que existen escasas investigaciones sobre proveedores y el abastecimiento estratégico. De esta forma, enlazar futuras investigaciones que contribuyan al desarrollo de la gestión empresarial.

Objetivos de la investigación

Objetivo General

Determinar la influencia que ejerce los proveedores sobre el abastecimiento estratégico en la empresa Químicos Goicochea S.A.C, Callao – 2019.

Objetivos Específicos

Determinar la influencia de la selección de proveedores sobre el abastecimiento estratégico en la empresa Químicos Goicochea S.A.C, Callao – 2019.

Determinar la influencia de la evaluación de proveedores sobre el abastecimiento estratégico en la empresa Químicos Goicochea S.A.C, Callao – 2019.

Precisar la influencia de la planificación de compras sobre los proveedores en la empresa Químicos Goicochea S.A.C, Callao – 2019.

Hipótesis

Hipótesis General

Los proveedores influyen en el abastecimiento estratégico, en la empresa Químicos Goicochea S.A.C, Callao – 2019.

Hipótesis Especificas

La selección de proveedores influye en el abastecimiento estratégico, en la empresa Químicos Goicochea S.A.C, Callao – 2019.

La evaluación de proveedores influye en el abastecimiento estratégico, en la empresa Químicos Goicochea S.A.C, Callao – 2019.

La planificación de compras influye en los proveedores, en la empresa Químicos Goicochea S.A.C, Callao – 2019.

II. MÉTODO

2.1. Tipo y diseño de investigación

De acuerdo a la clasificación de las investigaciones, el presente estudio es una investigación aplicada, debido a que se busca plantear nuevas soluciones a la problemática presentada en la empresa Químicos Goicochea S.A.C. El diseño de la investigación es no experimental, debido a que no realizaremos modificaciones a las variables de estudio. El alcance de la investigación es transversal, realizando la investigación en un tiempo determinado. Fernández y Baptista (2010) menciona que el diseño es el estudio sistemático y empírico, en el cual no se realiza la manipulación ni la alteración de los datos presentados en las variables de estudio (p.504). En relación al alcance transversal, los autores declaran que se enfatiza en la descripción de variables y análisis de correlación o influencia en un tiempo determinado (p.154).

El método de la investigación es Hipotético – Deductivo, enfocando la interpretación y análisis de lo general a lo particular, además de plantear hipótesis que busquen obtener conclusiones para solucionar una problemática. De acuerdo a lo indicado por Bernal (2010), indica que las investigaciones que se caractericen por tener el método hipotético deductivo, desarrollan un proceso enfocados a partir de enunciados representando hipótesis, que serán aceptados o caso contrario rechazados, para luego ser representados y plasmados en la realidad (p.60).

Por otro lado, la tesis es de nivel explicativa causal, enfocando el estudio en la explicación de las causas que ocurren en un determinada situación, fenómenos o hechos. En este tipo de investigación se define la descripción de variables asociadas a un fenómeno determinado. De acuerdo a lo indicado por Hernández, Fernández y Baptista (2010) las investigaciones de carácter explicativas tienen un enfoque de mayor estructuración que los estudios de otros alcances, implicando los propósitos (descriptivos, exploración y correlación), proporcionando un sentido de mayor entendimiento del fenómeno estudiado (p.85).

La investigación tiene un enfoque cuantitativo, debido a que obtendremos resultados números que serán interpretados. Hernández, Fernández y Baptista (2010), manifiestan que el enfoque cuantitativo es empleado en la recolección de datos para determinar pautas de

diferentes conductas y corroborar teorías e hipótesis, validando y respaldado por un análisis estadístico, incluyendo mediciones numéricas (p. 4).

2.2. Variables, operacionalización

Esta investigación tiene dos variables: La variable independiente Proveedores y la variable independiente Abastecimiento estratégico.

2.2.1 Operacionalización de las variables

Variable 1: Proveedores

Según Mendoza y Cevallos (2016), manifiestan que los proveedores son considerados como socios estratégicos para una empresa. Dentro de una empresa debe existir una cantidad considerable de proveedores.

Dimensión Selección de proveedores

Mora (2016), la selección de proveedores es un proceso fundamental dentro del proceso de gestión de proveedores en una organización, ya que mantiene la competitividad.

Indicadores

Nivel de Calidad.

La calidad es un factor representativo de competitividad, ya que permite diferenciar a las organizaciones de otras. Los productos o servicios que son producidos por los proveedores deben ser elaborados con altos niveles de control, estándares de calidad

Cuatrecasas y González (2017), definen a la calidad como características específicas que posee un servicio o producto, a su vez tienen la capacidad de cubrir los requerimientos del usuario final y lograr su satisfacción.

Plazo de Entrega.

Es el periodo de tiempo que el proveedor necesita para realizar la entrega del producto o servicio hacia el cliente final.

Iglesias (2016), define al plazo de entrega como el tiempo que debe transcurrir desde que el cliente solicita un determinado pedido hasta la entrega del producto o servicio en la dirección que indica el cliente.

Dimensión Evaluación de proveedores

Díaz (2017), menciona que la logística y la cadena de abastecimiento forman un conjunto integral, las mismas que depende una de otra. Los procesos que las integran generan una un trabajo sinérgico e interactivo.

Indicadores

Nivel de Cumplimiento.

Muestra la eficiencia de los proveedores al cumplir con la entrega del pedido correctamente, donde se incluye la cantidad correcta de mercadería o el cumplimiento de servicio pactado.

Peñaloza (2016), menciona que el nivel de cumplimiento engloba la gestión de la organización, que a su vez tiene un impacto directo en la satisfacción del cliente.

Crédito.

Es el tipo de crédito que un proveedor puede otorgar a un cliente. Por lo general, tienden a ser un plazo de 30, 90 días.

Molina, López y Fernández (2015), determinan que el crédito es considerado un punto importante en el sistema empresarial. Sin ello, la actividad comercial genera un estancamiento.

Variable II: Abastecimiento Estratégico

Díaz (2017), menciona que la logística y la cadena de abastecimiento forman un conjunto integral, las mismas que depende una de otra. Los procesos que las integran generan una un trabajo sinérgico e interactivo.

Dimensión Planificación de compras

Zamora y Cárdenas (2018), definen a la planificación de compras como el proceso que comprende los objetivos, pronósticos, procedimientos, políticas y presupuesto.

Indicadores

Volumen de compras.

Es la cantidad de materiales o insumos que deben ser adquiridos de acuerdo a los pronósticos y programas previamente analizados.

Ayala (2016), indica que la cantidad de las compras va depender del poder adquisitivo de la empresa, considerando que entre mayor sea la cantidad del requerimiento, el costo tiende a tener una mejor oferta emitida por los proveedores.

Nivel de Precio.

Es el valor que posee un producto o material, este va depender de la negociación entre el cliente y proveedor, el convenio entre ambas partes va ser un beneficio mutuo.

Salazar (2019), menciona que el precio es el factor que permite representar el valor de un producto o servicio, representa el ingreso de dinero a una empresa comercial.

Dimensión Inventario

Iglesias (2016), manifiesta que la gestión de inventario es una de las principales variables de la logística, ya que es importante para la rentabilidad de la empresa y la satisfacción del cliente final.

Indicadores

Costo de Adquisición.

Es el costo asociado directamente a la compra del producto o producción de un bien.

Cárdenas (2016), menciona que el costo de adquisición representa el precio que se debe desembolsar por la compra de un producto o servicio, forma parte del costo total de ventas.

Stock.

Es la cantidad total de un bien determinado, manifestando su disponibilidad en los almacenes.

Meana (2017), manifiesta que el stock es la cantidad de material o producto que dispone una empresa en su almacén.

2.2.2 Matriz de Operacionalización de variables

Variables	Definición conceptual	Definición operacional	Dimensiones	Indicadores	ítems	Escala de medición
Proveedores (Variable independiente)	Los proveedores son considerados como socios estratégicos para una empresa. Dentro de una empresa debe existir una cantidad considerable de proveedores que permitan ofrecer los productos y servicios que la empresa necesita, de esta forma se logra obtener una adecuada selección y evaluación del socio estratégico que represente mayor ventaja sobre sus competidores (Mendoza & Cevallos, 2016).	La variable independiente se mide a través de un cuestionario que contiene 8 ítems, donde se tiene en cuenta los indicadores para la realización de ello.	Selección de proveedores	Nivel de calidad	1, 2	Según Hernández, Fernández y Baptista (2010) Ordinal Sostiene ordenanza y jerarquía de superior a inferior. Las etiquetas o los símbolos de categorías sí indican jerarquía (p. 215)
				Plazo de entrega	3, 4	
			Evaluación de proveedores	Nivel de Cumplimiento	5, 6	
				Crédito	7, 8	

Fuente: Elaboración propia.

Variables	Definición conceptual	Definición operacional	Dimensiones	Indicadores	Ítems	Escala de medición
Abastecimiento Estratégico (Variable dependiente)	Díaz (2017), menciona que la logística y la cadena de abastecimiento forman un conjunto integral, las mismas que depende una de otra. Los procesos que las integran generan un trabajo sinérgico e interactivo. Para llegar a tal punto, debe existir una correcta planificación y gestión de la cadena de abastecimiento, ya que está relacionada con todas las áreas de la empresa como son almacén, comercial, finanzas. El abastecimiento estratégico está orientado a la satisfacción del cliente final.	La variable independiente se mide a través de un cuestionario que contiene 8 ítems, donde se tiene en cuenta los indicadores para la realización de ello.	Planificación de compras	Volumen de compras	9, 10	Según Hernández, Fernández y Baptista (2010) Ordinal Sostiene ordenanza y jerarquía de superior a inferior. Las etiquetas o los símbolos de categorías sí indican jerarquía (p. 215)
				Nivel de precio	11, 12	
			Inventario	Costo de adquisición	13, 14	
				Stock	15, 16	

Fuente: Elaboración Propia

2.3. Población, muestra

La población de la investigación está conformada por 45 colaboradores de la empresa Químicos Goicochea S.A.C, que se encuentra ubicado en la provincia del Callao, año 2019.

En el estudio de investigación, se determinó el tamaño de la muestra a través de la fórmula de un cálculo estadístico aleatorio simple.

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

Dónde:

N = Unidades de Muestra

Z= Valor de distribución

p = Porcentaje de aceptación

d= Margen de error

n= Muestra

Se realizado el uso de la fórmula del muestreo probabilístico aleatoria simple para el cálculo del tamaño de la muestra que va representar la cantidad de encuestas a realizar.

$$n = \frac{45 * 1.96^2 * 0.5 * 0.5}{0.05^2 (45 - 1) + 1.96^2 * 0.5 * 0.5}$$

$$n = 40$$

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

2.4.1 Técnica

En la investigación, la técnica planteada es a través de una encuesta.

Riquelme (2016), manifiesta que una de las formas de recabar información sobre un tema, es a través de una encuesta para luego procesar la información y a través de los resultados se logra analizar y explicar la relación que existe entre las preguntas planteadas en el formulario.

2.4.2 Instrumento

En la investigación se realizó el uso del cuestionario como mecanismo instrumental, adicional a ello, el cuestionario presenta la escala de Likert.

Bernal (2010), manifiesta que el cuestionario es un grupo de preguntas que presentan una relación con las variables que van a medirse en la investigación” (p. 250).

2.4.3 Validez

Se llevó acabo la validación del instrumento de recolección de datos a través del juicio de los siguientes expertos

- Dr. Israel Barrutía Barreto
- Mg. Rafael Lopez Landauro
- Mg. Nora Gamarra Orellana

Albarracin (2014), manifiesta que la validez es importante en un estudio de investigación, ya que permite medir el grado de la variable que se pretende estudiar.

2.4.4 Confiabilidad

El Alfa de Cronbach y el programa estadístico SPSS 23 permitieron procesar los datos de las encuestas y establecer la confiabilidad que se necesita en la investigación, el instrumento está constituido por 16 preguntas realizadas a 40 colaboradores de la empresa Químicos Goicochea S.A.C en la provincia del Callao.

Albarracin (2014), manifiesta que la confiabilidad de un instrumento de medición se refiere al grado de precisión o exactitud de la medida en el resultado.

Tabla 1

Coficiente	Relación
0.00 +/- 0.20	Muy Baja
- 0.20 a 0.40	Baja o Ligera
0.40 a 0.60	Moderada
0.60 a 0.80	Marcada
0.80 a 1.00	Muy Alta

Fuente: Elaboración propia.

Variable I y Variable II

FIABILIDAD GENERAL

Tabla 2

Resumen de procesamiento de casos

		N	%
Casos	Válido	40	100,0
	Excluido ^a	0	,0
	Total	40	100,0

Estadísticas de fiabilidad

Alfa de Cronbach	N de elementos
,917	16

Los resultados obtenidos a través de la confiabilidad de Alfa de Cronbach, en relación a la variable I y II, se logra interpretar que la fiabilidad del instrumento y sus ítems es muy alta, representando el 0.917; por tal motivo el instrumento y los ítems son confiables.

Variable I: Proveedores

Tabla 3

Resumen de procesamiento de casos

		N	%
Casos	Válido	40	100,0
	Excluido ^a	0	,0
	Total	40	100,0

Estadísticas de fiabilidad

Alfa de Cronbach	N de elementos
,850	8

Se logra apreciar el grado de fiabilidad del instrumento y sus ítems es muy alto, debido a que la fiabilidad para la variable proveedores tiene un resultado de 0.85. Por tal motivo, el instrumento y los ítems son confiables.

Variable II: Abastecimiento Estratégico

Tabla 4

Resumen de procesamiento de casos

		N	%
Casos	Válido	40	100,0
	Excluido ^a	0	,0
	Total	40	100,0

Estadísticas de fiabilidad

Alfa de Cronbach	N de elementos
,848	8

Se puede apreciar el grado de fiabilidad del instrumento y sus ítems es muy alto, debido a que la fiabilidad para la variable abastecimiento estratégico tiene un resultado de 0.848. Por lo tanto, el instrumento y los ítems que lo conforman son confiables.

2.5. Método de análisis de datos

La confiabilidad del cuestionario se midió a través del Alfa de Cronbach. Además, la validez de los mismos fue conseguido a través del juicio de los expertos. Así mismo, se realizó el uso del programa estadístico SPSS 23, con la finalidad de procesar los datos obtenidos de las encuestas

2.6. Aspectos éticos

Empleo de información: Existe el anonimato de identidad de las personas que respondieron las encuestas. Por lo tanto, los resultados obtenidos solo son utilizados para fines universitarios y no para propósitos indebidos.

Valor Social: Las personas encuestadas y que participaron en la investigación, no presentaron ningún riesgo y presentaron la mejor disposición para el desarrollo del estudio de investigación.

Validez Científica: Las diferentes teorías, ideas de terceros y de personas externas, se encuentran referenciadas y no se ha generado ningún tipo de manipulación que pueda variar la información de origen que se ha extraído para el respaldo teórico de la investigación.

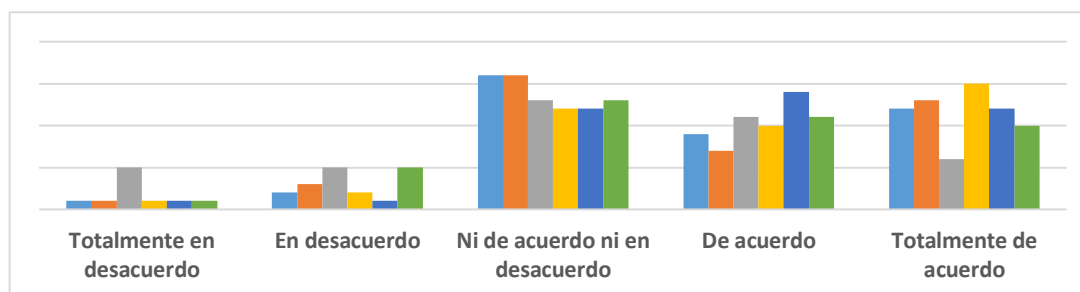
III. RESULTADOS

3.1. Análisis Descriptivo

Tabla 5

Cuadro Resumen de análisis Descriptivo / frecuencias	Totalmente en desacuerdo		En desacuerdo		Ni de acuerdo ni en desacuerdo		De acuerdo		Totalmente de acuerdo		TOTAL
	1	2	3	4	5	6	7	8	9		
Variables	Cant.	%	Cant.	%	Cant.	%	Cant.	%	Cant.	%	
Variable 1	1	2,5	2	5,0	16	40,0	9	22,5	12	30,0	40
Variable2	1	2,5	3	7,5	16	40,0	7	17,5	13	32,5	40
Dimensiones											
Selección de proveedores	5	12,5	5	12,5	13	32,5	11	27,5	6	15,0	40
Evaluación de proveedores	1	2,5	2	5,0	12	30,0	10	25,0	15	37,5	40
Planificación de Compras	1	2,5	1	2,5	12	30,0	14	35,0	12	30,0	40
Inventario	1	2,5	5	12,5	13	32,5	11	27,5	10	25,0	40

Gráfico 1



Fuente: Elaboración propia

3.2. Análisis de la prueba de normalidad

Declaración de hipótesis.

H0: las puntuaciones de los datos tienen distribución normal.

H1: las puntuaciones de los datos tienen una diferencia en la distribución normal.

Establecimiento del nivel de significancia

El nivel de significancia establecida es de 5%.

Valor de la Prueba

Tabla 6: Prueba de Normalidad

Pruebas de normalidad						
	Kolmogorov-Smirnov ^a			Shapiro-Wilk		
	Estadístico	Gl	Sig.	Estadístico	Gl	Sig.
Proveedores	,134	40	,066	,953	40	,095
Abastecimiento	,141	40	,045	,961	40	,187

a. Corrección de significación de Lilliefors

En la tabla 6, se visualiza que la cantidad de la muestra es < 50 , por lo cual, se utilizará Shapiro – Wilk, obteniendo un resultado de 0.953 para la primera variable y 0.961 en la segunda variable.

Tabla 7: Interpretación del coeficiente de correlación de Pearson

Coeficiente	Tipo de correlación
[0.0 – 0.2]	Correlación muy baja o muy débil
<0.2 – 0.4]	Correlación baja o débil
<0.4 – 0.6]	Correlación moderada
<0.6 – 0.8]	Correlación alta o fuerte
<0.8 – 1.0]	Correlación muy alta o muy fuerte

3.3. Prueba de Correlación

3.3.1. Hipótesis general

En relación a la correlación de las variables del estudio de investigación, se establecieron las siguientes hipótesis:

H0: No existe influencia de los proveedores en el abastecimiento estratégico, en la empresa Químicos Goicochea S.A.C, Callao 2019.

H1: Existe influencia de los proveedores en el abastecimiento estratégico, en la empresa Químicos Goicochea S.A.C, Callao 2019.

Se considera que:

Sig. < 0.05 , se rechaza la *H0*.

Sig. > 0.05 , no se rechaza la *H0*.

Tabla 8: Correlaciones de variables de Hipótesis Generales

		PROVEEDORES (Agrupada)	ABASTECIMIENTO ESTRATÉGICO (Agrupada)
PROVEEDORES (Agrupada)	Correlación de Pearson	1	,809**
	Sig. (bilateral)		,000
	N	40	40
ABASTECIMIENTO ESTRATÉGICO (Agrupada)	Correlación de Pearson	,809**	1
	Sig. (bilateral)	,000	
	N	40	40

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

Fuente: Elaboración propia

Se visualiza en la tabla 8 una correlación alta de 0.809 de acuerdo al estadístico de Pearson, con un nivel de significancia de 0.000 inferior a la planteada en la investigación. Por lo tanto, se acepta la hipótesis alterna H1 y se rechaza la hipótesis nula H0. De acuerdo a lo indicado, se afirma que existe influencia significativa de los proveedores en el abastecimiento estratégico.

3.3.2. Hipótesis específica 1

H0: No existe influencia de la selección de proveedores en el abastecimiento estratégico, en la empresa Químicos Goicochea S.A.C, Callao 2019.

H1: Existe influencia de la selección de proveedores en el abastecimiento estratégico, en la empresa Químicos Goicochea S.A.C, Callao 2019.

Se considera que:

Sig. < 0.05, se rechaza la *H0*.

Sig. > 0.05, no se rechaza la *H0*.

Tabla 9: Correlación de Hipótesis Especifica 1

		SELECCIÓN DE PROVEEDORES (Agrupada)	ABASTECIMIENTO ESTRATÉGICO (Agrupada)
SELECCIÓN DE PROVEEDORES (Agrupada)	Correlación de Pearson	1	,738**
	Sig. (bilateral)		,000
	N	40	40
ABASTECIMIENTO ESTRATÉGICO (Agrupada)	Correlación de Pearson	,738**	1
	Sig. (bilateral)	,000	
	N	40	40

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

Fuente: Elaboración propia

En la tabla 9 se refleja una correlación alta o fuerte de 0.738 de acuerdo al estadístico de Pearson, con un nivel e significancia de 0.000 inferior a la planteada en la investigación. Por lo tanto, se acepta la hipótesis H1 y se rechaza la hipótesis nula H0. De acuerdo a lo mencionado, se afirma que existe influencia significativa de la selección de proveedores en el abastecimiento estratégico.

3.3.3. Hipótesis específica 2

H0: No existe influencia de la evaluación de proveedores en el abastecimiento estratégico, en la empresa Químicos Goicochea S.A.C, Callao 2019.

H1: Existe influencia de la evaluación de proveedores en el abastecimiento estratégico, en la empresa Químicos Goicochea S.A.C, Callao 2019.

Se considera que:

Sig. < 0.05, se rechaza la *H0*.

Sig. > 0.05, no se rechaza la *H0*.

Tabla 10: Correlación de Hipótesis Especifica 2

		EVALUACIÓN DE PROVEEDORES (Agrupada)	ABASTECIMIENTO ESTRATÉGICO (Agrupada)
EVALUACIÓN DE PROVEEDORES (Agrupada)	Correlación de Pearson	1	,887**
	Sig. (bilateral)		,000
	N	40	40
ABASTECIMIENTO ESTRATÉGICO (Agrupada)	Correlación de Pearson	,887**	1
	Sig. (bilateral)	,000	
	N	40	40

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

Fuente: Elaboración propia

La tabla 10 refleja una correlación muy alta o muy fuerte con un resultado de 0.887 de acuerdo al estadístico de Pearson, con un nivel e significancia de 0.000 inferior a la planteada en la investigación. Por lo tanto, se acepta la hipótesis H1 y se rechaza la hipótesis nula H0. De acuerdo a lo indicado, se afirma que existe influencia significativa de la evaluación de proveedores en el abastecimiento estratégico.

3.3.4. Hipótesis específica 3

H0: No existe influencia de la planificación de compras en los proveedores, en la empresa Químicos Goicochea S.A.C, Callao 2019.

H1: Existe influencia de la planificación de compras en los proveedores, en la empresa Químicos Goicochea S.A.C, Callao 2019.

Considerando que:

Sig. < 0.05, se rechaza la *H0*.

Sig. > 0.05, no se rechaza la *H0*.

Tabla 11: Correlación de Hipótesis Especifica 3

		PLANIFICACIÓN DE COMPRAS (Agrupada)	PROVEEDORES (Agrupada)
PLANIFICACIÓN DE COMPRAS (Agrupada)	Correlación de Pearson	1	,856**
	Sig. (bilateral)		,000
	N	40	40
PROVEEDORES (Agrupada)	Correlación de Pearson	,856**	1
	Sig. (bilateral)	,000	
	N	40	40

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

Fuente: Elaboración propia

La tabla 11 refleja una correlación muy alta o muy fuerte con un resultado de 0.856 de acuerdo al estadístico de Pearson, con un nivel e significancia de 0.000 inferior a la planteada en la investigación. Por lo tanto, se acepta la hipótesis H1 y se rechaza la hipótesis nula H0. De acuerdo a lo indicado, se afirma que existe influencia significativa de la planificación de compras en los proveedores.

IV. DISCUSIÓN

4.1. Discusión - Hipótesis general

De acuerdo a los resultados obtenidos en la investigación, se propuso como objetivo general determinar la influencia de los proveedores en el abastecimiento estratégico, en la empresa Químicos Goicochea S.A.C, Callao 2019. De igual forma, se determinó que existe relación positiva considerable de un 0.809. Por otro lado, el nivel de significancia es de $0.000 < 0,05$. Por lo tanto, se refuta la hipótesis nula H_0 y se aprueba la H_G , demostrando que la hipótesis general es válida para la investigación.

En la tesis realizada por Calderón (2017), titulada *Gestión de Proveedores y su influencia en el servicio al cliente en la ferretería Orzac & Cris S.A.C.; Huamachuco, año 2017*. Se afirma que la Gestión de proveedores influye en gran magnitud y de manera positiva en el servicio al cliente debido a que existe una correlación directa, ya que el valor de la correlación de Pearson es de 0.989, con una significancia de $0.001 < 0.05$, este resultado nos demuestra que mientras se plantee una mejor gestión de proveedores en la empresa ferretería Orzac & Cris S.A.C., tendrá mayor satisfacción de sus clientes.

Zamora y Cárdenas (2018), indican que los proveedores proveen o facilitan un servicio o un bien, ya sea materia prima o insumos, enfocados en generar un aporte de valor agregado en la cadena de abastecimiento, considerando que este proceso se inicia con la necesidad y satisfacción de los clientes.

Teniendo en cuenta los aportes de los autores mencionados, se finaliza que existe una relación significativa entre proveedores y abastecimiento estratégico. Mejor calidad de proveedores mejora el abastecimiento.

4.2. Discusión – Hipótesis específica 1

Se planteó diagnosticar la influencia de la selección de proveedores en el abastecimiento estratégico, en la empresa Químicos Goicochea S.A.C, Callao 2019. De igual forma, se determinó que existe relación positiva considerable de un 0.738 entre la dimensión (Selección de proveedores) y la variable dependiente (Abastecimiento estratégico), con un nivel de significancia de $0.000 < 0.05$, implicando rechazar la hipótesis nula H_0 , aceptando la hipótesis alterna H_1 .

En el artículo de Cristòbal y Roa (2015), denominado *La innovación en la empresa a través del abastecimiento estratégico*, manifiestan que el abastecimiento estratégico está constituido por actividades que implican un alto impacto dentro de una organización, dentro de dichos procesos se encuentran la selección de proveedores. Este proceso, es de gran importancia estratégica para las negociaciones comerciales, ya que los criterios que se evalúan son filtros que determina la selección del mejor socio estratégico.

Teniendo en cuenta los aportes de los autores mencionados, se finaliza que existe una equivalencia significativa entre selección de proveedores y abastecimiento estratégico. Por lo tanto, mientras mayor sea los factores que cumplan los proveedores, tendrán un mejor rendimiento en la cadena de abastecimiento.

4.3. Discusión – Hipótesis específica 2

Se determinó diagnosticar la influencia de la evaluación de proveedores en el abastecimiento estratégico, en la empresa Químicos Goicochea S.A.C, Callao 2019. De igual forma, se determinó que existe relación positiva considerable de un 0.887 entre la dimensión (Evaluación de proveedores) y la variable dependiente (Abastecimiento estratégico), con un nivel de significancia de $0.000 < 0.05$, implicando rechazar la hipótesis nula H_0 , aceptando la hipótesis alterna H_1 .

De acuerdo a lo mencionado por Mendoza y Cevallos (2016), la búsqueda de proveedores va depender del nacimiento de una necesidad y el cumplimiento de requisitos fundamentales que plantea la empresa. En la evaluación de proveedores, se identifica el cumplimiento de políticas de la organización, calidad, condiciones de pago y entrega. Los criterios de evaluación deben ser identificados y calificados de forma correcta, con la finalidad de identificar a los proveedores que cumplen con los requisitos y puedan ser elegidos como socios estratégicos.

Considerando los aportes de los autores mencionados, se finaliza que existe una equivalencia significativa entre evaluación de proveedores y abastecimiento estratégico. Por lo tanto, la evaluación de proveedores permite tener una mejor perspectiva de los proveedores que cumplan los requisitos necesarios para considerarse un proveedor potencial que otorgue un producto o servicio que tenga mejores cualidades.

4.4. Discusión – Hipótesis específica 3

Se planteó diagnosticar la influencia de la planificación de compras en los proveedores, en la empresa Químicos Goicochea S.A.C, Callao 2019. De igual forma, se determinó que existe relación positiva considerable de un 0.856 entre la dimensión (Planificación de compras) y la variable dependiente (Proveedores), con un nivel de significancia de $0.000 < 0.05$, implicando rechazar la hipótesis nula H_0 , aceptando la hipótesis alterna H_1 .

En el artículo de investigación realizado por Zamora y Cárdenas (2018), titulada *Proveedores actores claves en la gestión de la cadena de abastecimiento para el desarrollo de una ventaja competitiva*. Manifiestan que la planificación de compras comprende diversos pronósticos, políticas, objetivos, procedimientos y presupuesto de la empresa en su totalidad o de un área determinada. Por otro lado, la planificación de compras constituye un problema en cuanto a los tiempos de entrega por parte de los proveedores, afectando los pronósticos de entrega determinados según lo planificado.

Considerando los aportes de los autores mencionados, se concluye que existe una equivalencia significativa entre la planificación de compras y proveedores. Por lo tanto, la planificación de compras está basada en un análisis de pronósticos derivado de información histórica de las compras realizadas en un periodo anterior, considerando el factor tiempo como determinante para la recepción de las compras, siendo los proveedores quienes gestionan la entrega en el tiempo pactado.

V. CONCLUSIONES

- 5.1 Se determinó que los proveedores influyen en gran medida en el abastecimiento estratégico. Del mismo modo, se ha comprobado que, si existe relación entre ambas variables, obteniendo un resultado de correlación positivo considerable. Por lo tanto, se manifiesta que, si la gestión de proveedores es optimizada de forma correcta, beneficia dentro del proceso de la cadena de valor y el abastecimiento estratégico en la empresa Químicos Goicochea S.A.C.
- 5.2 Se definió que la selección de proveedores influye en el abastecimiento estratégico. De igual forma, se ha demostrado que si existe una relación positiva considerable. Por lo tanto, dentro del proceso de selección de proveedores se identifica a los proveedores potenciales que permitan ser alineados con los objetivos de la empresa. Además, elaborar mejoras continuas en el proceso, permitiendo tomar mejores decisiones en la selección del socio estratégico en la empresa Químicos Goicochea S.A.C.
- 5.3 Se precisó que la evaluación de proveedores influye considerablemente en el abastecimiento estratégico. Además, se ha demostrado que existe relación entre la dimensión mencionada y la variable. Por lo tanto, la evaluación de proveedores va permitir visualizar los resultados obtenidos de los socios estratégicos, a través de los criterios plasmados en la evaluación, considerando cambios e implementación de criterios no tradicionales. De esta forma una correcta evaluación de un proveedor, desencadena un mayor beneficio para el abastecimiento estratégico en la empresa Químicos Goicochea S.A.C.
- 5.4 Se determinó que la planificación de compras influye considerablemente en los proveedores. Igualmente, se ha demostrado que existe relación entre la dimensión mencionada y la variable. Por consiguiente, la planificación de compras es fundamental para el área de compras y los proveedores, ya que determina la cantidad de productos que van a ser comprados en un determinado tiempo en la empresa Químicos Goicochea S.A.C

VI. RECOMENDACIONES

- 6.1 Como primera recomendación es necesario que el área de compras realice mejoras constantes en la gestión de proveedores, recaudando mayor información de los proveedores, de acuerdo a las necesidades que van surgiendo. Por consiguiente, entre mayor sea la calidad de los proveedores, genera un mayor rendimiento del abastecimiento estratégico, involucrando a diferentes áreas de la empresa. Debe tener en cuenta que los proveedores son importantes en la cadena de valor, ya que son los encargados de facilitar la materia prima o servicio orientado a la satisfacción del cliente.
- 6.2 Es recomendable que el proceso de selección de proveedores sea considerado un factor importante dentro del proceso logístico de compras, debido a que identifica a los posibles socios estratégicos que la empresa necesita. Es fundamental que el área de compras mantenga los objetivos de la organización, así también como los criterios y filtros que permiten determinar la selección del potencial socio estratégico. Al seleccionar un proveedor que cumpla con la mayoría de requisitos, genera mayor rendimiento en el abastecimiento de la empresa.
- 6.3 Es recomendable que la empresa implemente criterios no tradicionales dentro del proceso de evaluación de proveedores, enfocándose en establecer estrategias y fortalecer las relaciones a un mediano y largo plazo con proveedores. Dentro de los criterios de evaluación, no solo se deben considerar métricas operativas, ya que es importante implementar indicadores que permitan medir la capacidad estratégica de los proveedores. Al mantener evaluaciones correctas se logra certificar las mejoras que pueden implementar dentro del proceso logístico de compras.
- 6.4 Se recomienda que la empresa realice una correcta planificación de sus compras en un periodo determinado, debido a que tendrá una mayor visión de las diferentes cantidades de productos que va necesitar comprar, ya sea a corto o mediano plazo, considerando los pronósticos evaluados de años anteriores. Es preciso indicar, que los objetivos trazados a inicios de año son medibles y evaluados constantemente para llegar al cumplimiento de los mismos.

REFERENCIAS

- Albarrán, L. (2014). *Validez y Confiabilidad*. Recuperado de: <https://es.slideshare.net/arqluziutet/validez-y-confiabilidad-32651461>
- Anaya, C., Barcena, A. y Zagastizabal, K. (2017). *Gestión de Compras empresariales a partir del modelo de abastecimiento estratégico, estudio de inteligencia de mercado para el producto Plancha Metálica de una empresa de Carrocerías*. (Tesis de licenciatura). Pontificia Universidad Católica del Perú, Lima, Perú.
- Ayala, J. (2016). *Gestión de compras*. España: Editorial Editex S.A.
- Bernal, C. (2010). *Metodología de la investigación*. (3º ed.). Colombia: PEARSON.
- Calderón, Z. (2017) *Gestión de Proveedores y su influencia en el servicio al cliente en la ferretería Orzac & Cris S.A.C; Huamachuco, año 2017*. (Tesis de licenciatura). Universidad Nacional de Trujillo, Perú.
- Cano, P., Orue, F., Martínez, J., Moreno, Y., López, G. (2015). *Modelo de gestión logística para pequeñas y medianas empresas en México*. Art. de investigación. Recuperado de: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0186104215721510>
- Cárdenas, R. (2016). *Costos I*. México: Instituto Mexicano de Contadores Públicos A.C
- Cristòbal, I. y Roa, B. (2015). *La innovación en la empresa a través del abastecimiento estratégico, desarrollado en la ciudad de México*. Art. de investigación. Recuperado de: <http://zaloamati.azc.uam.mx/handle/11191/2937>
- Cuatrecasas, L. y González, J. (2017). *Gestión integral de la calidad*. (5ta edición). Barcelona: Profit Editorial.
- Díaz, C. (2017). *Gestión de la Cadena de Abastecimiento*. Bogotá: Fondo editorial Areandino.
- Díaz, M. (2018). *El abastecimiento militar Cañamo para el imperio español (1665-1808): Globalización, Estado y empresarios en el largo siglo XVIII*. Art. de investigación. Recuperado de: <https://search.proquest.com/docview/2293792776/fulltextPDF/CD3E8D2BAA224F8EPQ/5?accountid=37408>

- Dueñas, J. (2017). *Gestión de proveedores*. Málaga: IC Editorial.
- Dupont, L., Bernard, C., Hamdi, F., y Masmoudi, F. (2018). *Supplier selection under risk of delivery failure: a decision-support model considering managers' risk sensitivity*. Art. de investigación. 56 (3), pp. 1054-1069. Recuperado de: <https://www.tandfonline.com/doi/full/10.1080/00207543.2017.1364442>
- Hernández, Fernández y Baptista (2014). *Metodología de la investigación*. (6ª ed.). México: McGraw-Hill.
- Iglesias, A. (2016). *Distribución y Logística*. España: ESIC Editorial.
- Instituto Nacional de Estadística e Informática. (2018). *Perú: características económicas y financieras de las empresas comerciales*. Encuesta económica anual 2017.
- Instituto Nacional de Estadística e Informática. (2018). *Demografía Empresarial en el Perú*. Informe técnico II trimestre 2018.
- Garrido, I., Cejas, M. (2017). *La gestión de inventario como factor estratégico en la administración de empresas*. Rev. de investigación. Recuperado de: <https://search.proquest.com/docview/1967041595/8CF2A76350F84CE5PQ/3?accountid=37408>
- Kathuria, R. (2015). *The strategic supply chain*. Rev. de investigación. Vol. 9, pp. 8-8. Recuperado de: <http://eds.a.ebscohost.com/eds/pdfviewer/pdfviewer?vid=6&sid=010ae345-f12d-40e4-a956-3bae59a96fb7%40sdc-v-sessmgr03>
- Landale, K, Apte, A., Rendón, R. y Salmerón, J. (2017). *Using analytics to inform category management and strategic sourcing*. Art. de investigación. Recuperado de: www.emeraldinsight.com/2399-6439.htm.
- Martínez, J., De la Hoz, J., García, J. y Molina, I. (2017). *Gestión logística en Pymes del sector operadores de carga del Departamento del Atlántico*. Rev. de investigación. Recuperado de: <https://www.revistaespacios.com/a17v38n58/a17v38n58p13.pdf>
- Meana, P. (2017). *Gestión de inventarios*. Madrid: Ediciones Parainfo S.A

- Mendes, J., Costa, P., Alves, J. y Teixeira, S. (2014). *Supply chain strategies in the context of an E-commerce (E-Chain)*. Art.de investigación. Recuperado de: <https://www.redalyc.org/pdf/4495/449544334011.pdf>
- Mendoza, M. y Cevallos, N. (2016). *El abastecimiento estratégico y su aplicación en las empresas*. Art. de investigación. Recuperado de: <https://revistas.unilibre.edu.co/index.php/saber/article/view/498>
- Mihalís, G. (2016). *Supply chain sustainability: A risk management approach*. Art.de investigación. Vol. 171: pp. 455-470. Recuperado de: <https://doi.org/10.1016/j.ijpe.2015.06.032>
- Molina, S., López, F. y Fernández, J. (2015). *El ciclo del crédito*. Madrid: LID Editorial Empresarial S.L.
- Montoya, J. (2018). *Top 10 países, mayores exportadores del mundo*. Recuperado de: <https://www.actividadeseconomicas.org/2012/10/top-10-paises-mayores-exportadores.html>
- Mora, L. (2016). *Gestión Logística Integral* (2da edición). Bogotá: Editorial Ecoe Ediciones.
- Mora, L. (2016). *Indicadores de la Gestión Logística*. Bogotá: Fundación de estudios superiores.
- Palacios, T. (2018). *Abastecimiento estratégico: Alineación a sus actividades y estrategias, una mirada desde la matriz estratégica de Kraljic*. (Tesis de licenciatura). Universidad EIA Ingeniería Financiera Envigado, Colombia.
- Pankaj, M. (2019). *Strategic supply chain management for enhancing competitive advantages: developing business value added framework*. Rev. de investigación. 10 (4), pp. 316-338. Recuperado de: http://explore.bl.uk/primo_library/libweb/action/display.do?
- Peñaloza, J. (2016). *Implementación y uso de indicadores de gestión en el área logística como herramienta para toma de decisiones*. (Tesis de licenciatura). Universidad Militar Nueva Granada, Bogotá, Colombia.
- Riquelme, M. (2016). *Encuesta: ¿Qué Es Y Como Hacerla?* Recuperado de: <https://www.webyempresas.com/encuesta-que-es-y-como-hacerla/>

- Salazar, (2019). *Determinación de la medida de intención de compra y precio de introducción de moto XT125 en el Perú*. (Tesis de licenciatura). Universidad de Piura, Lima, Perú.
- Solís, E., Ruiz, J. Álvarez, J. (2015). *Proceso de Abastecimiento del programa de alimentación escolar Qali Warma, Distrito de Acomayo – Cusco 2014*. (Tesis de licenciatura). Universidad del Pacifico, Perú.
- Soosay, C., Hyland, P. (2015). *A decade of supply chain collaboration and directions for future research*", *Supply Chain Management: An International Journal*. Art.de investigación. Vol. 20: pp. 613-630. Recuperado de: <https://www.emerald.com/insight/content/doi/10.1108/SCM-06-2015-0217/full/html>
- Tukamuhabwa, B., Stevenson, M., Busby, J. y Bell, M. (2015). *Supply chain resilience: definition, review and theoretical foundations for further study*. Art.de investigación. 53 (18). pp. 5592-5623. Recuperado de: <http://clonk.uclan.ac.uk/28021/>
- Yoon, J., Talluri, S., Yildiz, H. y Ho, W. (2018). *Models for supplier selection and risk mitigation: a holistic approach*. Art.de investigación. 56 (10). pp. 3636-3661. Recuperado de: <https://www.tandfonline.com/doi/full/10.1080/00207543.2017.1403056>
- Zamora, N. y Cárdenas, T. (2018). *Proveedores, actores clave en la gestión de la cadena de abastecimiento para el desarrollo de una ventaja competitiva*. Universidad Católica Lumen Gentium, Valle, Colombia.
- Zimmer, K., Frohling, M., Schultman, F. (2016). *Sustainable supplier management – a review of models supporting sustainable supplier selection, monitoring and development*. Art.de investigación. 54 (5). pp. 1412-1442. Recuperado de: <https://www.tandfonline.com/doi/full/10.1080/00207543.2015.1079340>

ANEXOS

Anexo 1: Instrumentos

Cuestionario 1

Estimados Sres. sírvase a responder el siguiente cuestionario en forma anónima. Proceda a leer cuidadosamente cada pregunta y marque con un aspa (X) solo una alternativa.

El presente cuestionario forma parte del presente proyecto de investigación, tiene por finalidad determinar la influencia de los proveedores sobre el abastecimiento estratégico, en la empresa Químicos Goicochea S.A.C, Callao – 2019.

TOTALMENTE EN DESACUERDO(1)	EN DESACUERDO (2)	NI DE ACUERDO, NI EN DESACUERDO (3)	DE ACUERDO (4)	TOTALMENTE DE ACUERDO (5)
-----------------------------	-------------------	-------------------------------------	----------------	---------------------------

VARIABLE 1: PROVEEDORES						
	DIMENSIÓN 1: SELECCIÓN DE PROVEEDORES	1	2	3	4	5
1	¿ Los proveedores deben presentar certificados de calidad respaldadas por las normas ISO?					
2	¿Los proveedores deben publicar su política de gestión en calidad?					
3	¿Considera que los proveedores deben evaluar su plazo de entrega de pedidos?					
4	¿Debe existir un plan de emergencia en caso de algún pedido urgente?					
	DIMENSIÓN 2: EVALUACIÓN DE PROVEEDORES	1	2	3	4	5
5	¿La empresa debe medir y controlar el nivel de cumplimiento de sus proveedores?					
6	¿ Considera que los proveedores deben publicar su indicador de cumplimiento a sus clientes?					
7	¿Considera que el crédito que ofrecen los proveedores tiene influencia sobre la decisión final de selección?					
8	¿Los proveedores deben mejorar el crédito ofrecido?					

Fuente: Elaboración propia.

Cuestionario 2


TOTALMENTE EN DESACUERDO(1)	EN DESACUERDO (2)	NI DE ACUERDO, NI EN DESACUERDO (3)	DE ACUERDO (4)	TOTALMENTE DE ACUERDO (5)
--------------------------------	-------------------	--	-------------------	------------------------------

DIMENSIÓN 3: PLANIFICACIÓN DE COMPRAS		1	2	3	4	5
9	¿Considera que deben elaborar proyecciones de compras en su empresa?					
10	¿La empresa debe solicitar compras en grandes cantidades?					
11	¿Deben analizar el precio del mercado nacional e internacional?					
12	¿Deben negociar el precio del producto a través del volumen de compra?					
DIMENSIÓN 4: INVENTARIO		1	2	3	4	5
13	¿Su costo de adquisición depende de la selección del proveedor idóneo?					
14	¿Debe realizar evaluaciones a sus costos de adquisición?					
15	¿Considera que el stock que posee en sus inventarios es el adecuado?					
16	¿La rotación de su stock debe tener un plazo inferior a 90 días?					

Fuente: Elaboración propia.

Anexo 2: Matriz de validación de instrumento

Validación del experto N°01

 **UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO**

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE: **PROVEEDORES**

N°	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia		Relevancia ²		Claridad ³		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
SELECCIÓN DE PROVEEDORES								
<i>Nivel de Calidad</i>								
1	¿ Los proveedores deben presentar certificados de calidad respaldados por las normas ISO?							
2	¿ Los proveedores deben publicar su política de gestión en calidad?							
<i>Plazo de Entrega</i>								
3	¿ Considera que los proveedores deben evaluar su plazo de entrega de pedidos?							
4	¿ Debe existir un plan de emergencia en caso de algún pedido urgente?							
EVALUACIÓN DE PROVEEDORES								
<i>Nivel de Cumplimiento</i>								
5	¿ La empresa debe medir y controlar el nivel de cumplimiento de sus proveedores?							
6	¿ Considera que los proveedores deben publicar su indicador de cumplimiento a sus clientes?							
<i>Crédito</i>								
7	¿ Considera que el crédito que ofrecen los proveedores tiene influencia sobre la decisión final de selección?							
8	¿ Los proveedores deben mejorar el crédito ofrecido?							


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

Apellidos y nombres del juez validador: *Rafael Lopez Landauso* DNI N° *05273207*

Especialidad del validador: *Gestión en Administración* FECHA: *08/11/2019*

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

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


 Firma del Experto Informante.
 Especialidad

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE: ABASTECIMIENTO ESTRATÉGICO

N°	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
PLANIFICACIÓN DE COMPRAS								
<i>Volumen de Compras</i>								
9	▪ ¿Considera que deben elaborar proyecciones de compras en su empresa?							
10	▪ ¿La empresa debe solicitar compras en grandes cantidades?							
<i>Nivel de Precio</i>								
11	▪ ¿Deben analizar el precio del mercado nacional e internacional?							
12	▪ ¿Deben negociar el precio del producto a través del volumen de compra?							
INVENTARIO								
<i>Costo de Adquisición</i>								
13	▪ ¿Su costo de adquisición depende de la selección del proveedor idóneo?							
14	▪ ¿Debe realizar evaluaciones a sus costos de adquisición?							
<i>Stock</i>								
15	▪ ¿Considera que el stock que posee en sus inventarios es el adecuado?							
16	▪ ¿La rotación de su stock debe tener un plazo inferior a 90 días?							

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

 Apellidos y nombres del juez validador: *Rafael Lopez Landaverde*

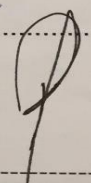
 DNI N° *2573202*

 Especialidad del validador: *gestión en Administración*

 FECHA: *28/11/19*


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

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



Firma del Experto Informante.

Validación del experto N°02



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE: PROVEEDORES

N°	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
SELECCIÓN DE PROVEEDORES								
<i>Nivel de Calidad</i>								
1	▪ ¿ Los proveedores deben presentar certificados de calidad respaldadas por las normas ISO?							
2	▪ ¿ Los proveedores deben publicar su política de gestión en calidad?							
<i>Plazo de Entrega</i>								
3	▪ ¿ Considera que los proveedores deben evaluar su plazo de entrega de pedidos?							
4	▪ ¿ Debe existir un plan de emergencia en caso de algún pedido urgente?							
EVALUACIÓN DE PROVEEDORES								
<i>Nivel de Cumplimiento</i>								
5	▪ ¿ La empresa debe medir y controlar el nivel de cumplimiento de sus proveedores?							
6	▪ ¿ Considera que los proveedores deben publicar su indicador de cumplimiento a sus clientes?							
<i>Crédito</i>								
7	▪ ¿ Considera que el crédito que ofrecen los proveedores tiene influencia sobre la decisión final de selección?							
8	▪ ¿ Los proveedores deben mejorar el crédito ofrecido?							

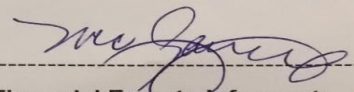
Opinión de aplicabilidad: **Aplicable** **Aplicable después de corregir** **No aplicable**

Apellidos y nombres del juez validador: M^g. Nora Gouveia Orellana DNI N° 08726557

Especialidad del validador: Auditoría FECHA: 26/Nov/2019

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

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



Firma del Experto Informante.
Especialidad



CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE: ABASTECIMIENTO ESTRATÉGICO

N°	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia		Relevancia ²		Claridad ³		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
PLANIFICACIÓN DE COMPRAS								
<u>Volumen de Compras</u>								
9	¿Considera que deben elaborar proyecciones de compras en su empresa?							
10	¿La empresa debe solicitar compras en grandes cantidades?							
<u>Nivel de Precio</u>								
11	¿Deben analizar el precio del mercado nacional e internacional?							
12	¿Deben negociar el precio del producto a través del volumen de compra?							
INVENTARIO								
<u>Costo de Adquisición</u>								
13	¿Su costo de adquisición depende de la selección del proveedor idóneo?							
14	¿Debe realizar evaluaciones a sus costos de adquisición?							
<u>Stock</u>								
15	¿Considera que el stock que posee en sus inventarios es el adecuado?							
16	¿La rotación de su stock debe tener un plazo inferior a 90 días?							

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

Apellidos y nombres del juez validador: *Mg. Nora Gramona Orellana*

DNI N° *8726557*

Especialidad del validador: *Qualificadora*


FECHA: *26/Nov/2018*

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

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

[Firma]
 Firma del Experto Informante.

Validación del experto N°03


UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE: PROVEEDORES

N°	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
SELECCIÓN DE PROVEEDORES								
<i>Nivel de Calidad</i>								
1	¿ Los proveedores deben presentar certificados de calidad respaldadas por las normas ISO?	X		X		X		
2	¿ Los proveedores deben publicar su política de gestión en calidad?	X		X		X		
<i>Plazo de Entrega</i>								
3	¿ Considera que los proveedores deben evaluar su plazo de entrega de pedidos?	X		X		X		
4	¿ Debe existir un plan de emergencia en caso de algún pedido urgente?	X		X		X		
EVALUACIÓN DE PROVEEDORES								
<i>Nivel de Cumplimiento</i>								
5	¿ La empresa debe medir y controlar el nivel de cumplimiento de sus proveedores?	X		X		X		
6	¿ Considera que los proveedores deben publicar su indicador de cumplimiento a sus clientes?	X		X		X		
<i>Crédito</i>								
7	¿ Considera que el crédito que ofrecen los proveedores tiene influencia sobre la decisión final de selección?	X		X		X		
8	¿ Los proveedores deben mejorar el crédito ofrecido?	X		X		X		

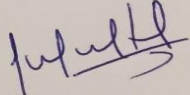
Opinión de aplicabilidad: **Aplicable [X]** **Aplicable después de corregir []** **No aplicable []**

Apellidos y nombres del juez validador: Israel Bernutia Barreto DNI N° 10614088

Especialidad del validador: Dr. en Administración FECHA: 08/11/2019

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

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



Firma del Experto Informante.
Especialidad

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE: ABASTECIMIENTO ESTRATÉGICO

N°	DIMENSIONES / items	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
PLANIFICACIÓN DE COMPRAS								
<i>Volumen de Compras</i>								
9	¿Considera que deben elaborar proyecciones de compras en su empresa?							
10	¿La empresa debe solicitar compras en grandes cantidades?	X		X		X		
<i>Nivel de Precio</i>								
11	¿Deben analizar el precio del mercado nacional e internacional?	X		X		X		
12	¿Deben negociar el precio del producto a través del volumen de compra?	X		X		X		
INVENTARIO								
<i>Costo de Adquisición</i>								
13	¿Su costo de adquisición depende de la selección del proveedor idóneo?	X		X		X		
14	¿Debe realizar evaluaciones a sus costos de adquisición?	X		X		X		
<i>Stock</i>								
15	¿Considera que el stock que posee en sus inventarios es el adecuado?	X		X		X		
16	¿La rotación de su stock debe tener un plazo inferior a 90 días?	X		X		X		

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

Apellidos y nombres del juez validador: *Israel Barrota Barreto*

DNI N°..... *70614088*

Especialidad del validador: *Dr. Administración*

FECHA: *08/11/2019*

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

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

[Firma]

Firma del Experto Informante.

Anexo 3: Visualización de datos en SPSS 23

IBM SPSS Statistics Editor de datos

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

Visible: 28 de 28 v

	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	P9	P10	P11	P12	P13	P14	P15
1	4	4	4	3	4	4	4	3	4	4	4	3	4	4	4
2	4	4	4	3	4	3	4	4	4	3	3	4	3	4	4
3	5	4	4	4	5	5	4	4	5	4	4	4	3	5	4
4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	3	4	4	3	4	3
5	5	5	4	5	4	5	4	4	4	4	4	5	5	3	4
6	4	4	4	3	4	4	3	3	4	4	3	3	4	4	4
7	5	4	4	5	5	5	4	5	4	4	5	4	5	4	5
8	5	5	5	5	5	4	4	4	4	4	5	5	5	5	4
9	4	4	4	4	5	5	4	3	4	5	5	4	4	5	4
10	5	4	5	3	4	4	4	4	4	4	3	5	5	4	5
11	4	4	4	3	3	4	3	3	4	4	3	3	4	4	4
12	4	4	4	3	4	3	4	3	4	3	4	3	4	4	4
13	4	5	4	5	4	4	5	5	5	5	5	5	4	3	5
14	4	3	4	3	4	3	4	3	4	3	3	4	3	4	4
15	4	3	4	4	3	3	4	4	4	3	4	4	3	4	4
16	4	4	4	4	3	4	3	4	4	3	4	3	4	3	4
17	4	4	3	4	3	2	3	3	4	4	3	3	4	4	4
18	4	3	3	4	3	4	4	4	3	4	4	3	4	4	3
19	4	4	4	4	4	4	4	4	5	4	4	4	3	4	4
20	4	4	5	4	5	5	5	4	5	4	4	5	5	5	5
21	4	5	4	4	5	5	4	5	3	5	4	4	5	4	5
22	4	5	4	5	4	4	4	4	5	5	4	5	4	4	4
23	4	3	3	3	3	2	3	2	3	2	1	3	4	3	3

Activar Windows
Ve a Configuración para activar Windows.

Vista de datos Vista de variables

Fuente: Elaboración propia.

