



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

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

**Gestión de compras y rentabilidad en el Policlínico  
Administración de Servicios Médicos y Laboratorios Santa Fe  
S.A.C., Barranca 2021**

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:  
Licenciada en Administración

**AUTORAS:**

Palomino Nube, Cecilia Belen (ORCID: 0000-0003-4060-7264)

Ricra Sánchez, Cynthia Inés (ORCID: 0000-0002-3401-6700)

**ASESOR:**

Mg. Cervantes Ramón, Edgard Francisco (ORCID: 0000-0003-1317-6008)

**LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:**

Gestión de Organizaciones

**LIMA - PERÚ**

**2021**

### **Dedicatoria**

A mis padres, Laura Nube, Rogelio Villacrez y Víctor Palomino, que siempre me brindaron amor, a mis hijos Sergio y Alessio, a mis hermanos que siempre me apoyaron. A pesar de las dificultades siempre guiaron mi camino para luchar por cada uno de mis objetivos.

Cecilia P.

Dedico esta tesis a mi madre Alejandría, por brindarme su apoyo, paciencia y amor incondicional, tu bendición a diario me protege llevándome por el camino del bien, pues sin ella no lo habría logrado, y también a mí hijo Fabrizio Gabriel, desde que llegaste fuiste la motivación para escalar cada objetivo en mi vida y llenarla de felicidad, los amo eternamente.

Cynthia R.

### **Agradecimiento**

A la Universidad César Vallejo que nos brindó la oportunidad y los conocimientos a través de los maestros, profesionales de gran sabiduría que nos apoyaron durante este proceso.

Primeramente, agradecemos a Dios todo poderoso por darnos salud, fuerza, sabiduría y por permitirnos llegar a culminar este proceso en nuestras vidas, Así mismo agradecer a nuestro asesor de tesis al Mg. Cervantes Ramón Edgard Francisco, que con su paciencia y sapiencia nos orientó para obtener un buen desarrollo en el proyecto de investigación, y a la universidad por permitirnos ser parte de su casa de estudios.

## Índice de contenidos

Dedicatoria.....	ii
Agradecimiento .....	iii
Índice de contenido.....	iv
Índice de tablas.....	v
Índice de Figuras .....	vi
Resumen .....	vii
Abstract.....	viii
I. INTRODUCCIÓN.....	1
II. MARCO TEÓRICO .....	6
III. METODOLOGÍA .....	14
3.1 Tipo y diseño de la investigación .....	14
3.1.1 Enfoque de investigación.....	14
3.1.2 Tipo de investigación .....	14
3.1.3 Nivel de investigación .....	14
3.1.4 Diseño de investigación.....	14
3.2 Variables y operacionalización .....	14
3.3 Población, muestra y muestreo .....	15
3.3.1 Población.....	16
3.3.2 Criterios de selección .....	16
3.3.3 Muestra .....	16
3.3.4 Unidad de análisis .....	16
3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	17
3.4.1 Técnica.....	17
3.4.2 Instrumentos.....	17
3.5 Procedimientos.....	21
3.6 Método de análisis de datos .....	21
3.6.1 Análisis de los datos descriptiva .....	21
3.6.2 Análisis de los datos inferencial .....	21
3.7 Aspectos éticos .....	21
IV. RESULTADOS.....	22
4.1 Estadística descriptiva.....	22
4.2 Estadística inferencial.....	27
4.2.1 Prueba de normalidad .....	27
4.2.2 Prueba de hipótesis.....	28
V. DISCUSIÓN.....	33
VI. CONCLUSIONES .....	36
VII. RECOMENDACIONES.....	37
REFERENCIAS .....	38
ANEXOS .....	42

## Índice de tablas

Tabla 1.	Técnica e instrumento de recolección de datos.....	17
Tabla 2.	Validación por juicio de expertos: Variable Gestión de compras .....	18
Tabla 3.	Validación por juicio de expertos: Variable Rentabilidad .....	19
Tabla 4.	Datos de expertos.....	19
Tabla 5.	Escala de medición del Alfa de Cronbach .....	45
Tabla 6.	Escala: General .....	20
Tabla 7.	Escala V1: Gestión de compras.....	20
Tabla 8.	Escala V2: Rentabilidad.....	20
Tabla 9.	Medidas de frecuencia de la variable de gestión de compras .....	22
Tabla 10.	Medidas de frecuencia de la variable rentabilidad.....	23
Tabla 11.	Medidas de frecuencia de la dimensión previsión .....	24
Tabla 12.	Medidas de frecuencia de la dimensión proveedor .....	25
Tabla 13.	Medidas de frecuencia de la dimensión calidad .....	26
Tabla 14.	Prueba de normalidad .....	27
Tabla 16.	Prueba de hipótesis correlacional entre la variable gestión de compras y la rentabilidad. ....	29
Tabla 17.	Prueba de hipótesis correlacional entre la dimensión previsión de compras y la variable rentabilidad.....	30
Tabla 18.	Prueba de hipótesis correlacional de la dimensión proveedor .....	31
Tabla 19.	Prueba de hipótesis correlacional de la dimensión calidad y la variable rentabilidad.....	32

## Índice de Figuras

<i>Figura 1.</i>	Representación porcentual de la gestión de compras .....	22
<i>Figura 2.</i>	Presentación porcentual de la variable rentabilidad .....	23
<i>Figura 3.</i>	Presentación porcentual de la dimensión previsión.....	24
<i>Figura 4.</i>	Presentación porcentual de la dimensión proveedor .....	25
<i>Figura 5.</i>	Presentación porcentual de la dimensión calidad .....	26

## RESUMEN

La investigación, cuyo objetivo general fue determinar la relación entre la gestión de compras y la rentabilidad en el Policlínico Administración de Servicios Médicos y Laboratorio Santa Fe S.A.C., Barranca 2021. La población estuvo conformada por 45 colaboradores como muestra censal, para la recopilación de los datos se utilizó la técnica de encuesta utilizando como instrumento al cuestionario, la validación del instrumento se realizó mediante la técnica de juicio de expertos y la confiabilidad mediante el Alfa de Cronbrach. Para las variables se empleó la escala de Likert con la medición de los instrumentos y la comprobación de hipótesis se realizó con la correlación estadística de Alfa de Cronbach. La metodología utilizada en la investigación el diseño no experimental, nivel correlacional, con un enfoque cuantitativo de tipo aplicada, corte transversal, se obtuvieron los resultados de la primera variable 0.746 y la segunda variable 0.701, finalmente se obtuvo como resultado 0.443 por lo que se evidencia que existe una correlación positiva moderada y una sig. bilateral en la hipótesis de  $0.002 < 0.05$ , por lo que se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna.

**Palabras Clave:** Gestión de compra, rentabilidad, previsión de compras, proveedor, calidad.

## **ABSTRACT**

The general objective of the research was to determine the relationship between purchasing management and profitability at the Policlínico Administración de Servicios Médicos y Laboratorio Santa Fe S.A.C., Barranca 2021. The population consisted of 45 employees as a census sample, the survey technique was used for data collection using the questionnaire as an instrument, the validation of the instrument was carried out using the expert judgment technique and the reliability using Cronbrach's Alpha. For the variables, the Likert scale was used with the measurement of the instruments and the hypothesis testing was carried out with the statistical correlation of Cronbach's Alpha. The methodology used in the research was non-experimental design, correlational level, with a quantitative approach of applied type, transversal cut, the results of the first variable 0.746 and the second variable 0.701 were obtained, finally 0.443 was obtained as a result, so it is evident that there is a moderate positive correlation and a bilateral sig. in the hypothesis of  $0.002 < 0.05$ , so the null hypothesis is rejected and the alternative hypothesis is accepted.

**Keywords:** Purchasing management, cost effectiveness, purchasing forecast, supplier, quality.



## **I. INTRODUCCIÓN**

Hoy en día todas las empresas viven en un mundo globalizado, con cambios constante, a la vanguardia tecnológica, para un mayor control y desempeño de cada uno de sus departamentos, los cuales les permita estar al nivel de una eficiencia constante, por ello que el departamento de gestión de compras, se ha convertido en una área fundamental dentro de una organización en los procesos de negociación con los proveedores, adquiriendo los insumos, en el tiempo ,stock ,costo y calidad necesarios , a fin de lograr una mayor rentabilidad.

A nivel internacional, toda organización busca estar al nivel de la implementación de los cambios tecnológicos, para que de esta manera cuenten con una mayor eficiencia y para asegurar una mejor rentabilidad, para ello es fundamental implementar nuevas estrategias y procesos que sean necesarios para lograr cada uno de los objetivos. Actualmente la gestión de compras es considerada primordial en cada empresa. Como la cadena farmacéutica CVS Health de Estado Unidos, Hospital Universitario HM Belén de España y la fundación valle del Lili de Colombia, las mencionadas emplean de manera adecuada la gestión de compras por lo que consiguen mayores resultados realizando el correcto aprovisionamiento, esto permite obtener mayor alcance con respecto a las estrategias, disminuye los errores y los procesos son mejores, Las empresas deberían de esforzarse para ser líderes en su rubro dado que sus funciones son de mejora continua y brindar servicios óptimos en la salud de los pacientes. Según Sangri (2014) manifestó “Las compras bien planeadas con anticipación, tienen la certeza de redituar a la empresa ahorros en efectivo, en su liquidez, y fluidez del capital. Bajo un sistema organizado, las compras le representan a la empresa una buena administración, negociando plazos de pago, descuentos, oportunidad de uso y otros beneficios”. Al efectuar las compras se debe elegir lo mejor no solo en el producto sino también en simplicidad de pago de la empresa después de la compra y comprometiendo al proveedor en respetar los principios de la adquisición, ética y moral.

A nivel nacional, actualmente el país vive los estragos de la pandemia Covid 19, que evidencian la precaria y deficiente atención en el sector salud, donde los servicios de salud privados a través de su sistema de gestión de compras en muchos de los casos contaban con equipos, materiales e insumos para la atención,

la revista conexión ESAN (2020) La gestión de inventario es considerada como el elemento crítico dentro de una cadena de suministros perteneciente a una organización, en tiempo de pandemia se incrementó su importancia. Se inicia en el ingreso de la materia prima seguidamente con el almacenamiento y finaliza con la salida de los productos rumbo a los lugares de venta. Con el objetivo de obtener el producto correcto en los puntos determinados y en el momento oportuno. Con el pasar de los años se presentaron algunos cambios uno de ellos fue los códigos de barra y movimientos inalámbricos de los materiales. Por esta razón empezaron a existir diversas herramientas de sistemas, con el objetivo de mejorar la gestión de almacenamiento y los seguimientos en tiempo real.

Nivel local la empresa Policlínico Administración de Servicios Médicos y Laboratorio Santa Fe S.A.C, ubicada en la ciudad de Barranca del departamento de Lima, cuenta con 25 años dedicado a brindar servicios especializados en diagnósticos por imágenes radiológicas, a raíz de la pandemia Covid 19, la demanda de los servicios aumentaron y por ello se evidencio la falta de estrategias en la previsión de compras de materiales e insumos, ante esta necesidad de incremento de los diversos servicios, afectando la rentabilidad económica en la organización, en caso de no realizar las mejoras, la empresa se verá afectada en su rentabilidad económica y financiera. Para optimizar los servicios es necesario implementar un sistema de mejora continua dentro de los procesos.

Por consiguiente, el presente trabajo pretende expresar con precisión la relación, de la gestión de compras y rentabilidad en el Policlínico Administración de Servicios Médicos y Laboratorio Santa Fe S.A.C., Barranca 2021.

De tal manera surge la elaboración del problema general.

¿Cómo se relaciona la gestión de compras y rentabilidad en el Policlínico Administración de Servicios Médicos y Laboratorio Santa Fe S.A.C., Barranca 2021?

Seguidamente los problemas específicos de investigación que se plantearon.

- ¿De qué manera se relaciona la previsión de compras con la rentabilidad en el policlínico administración de servicios médicos y laboratorios santa fe S.A.C., Barranca 2021?
- ¿De qué manera se relaciona el proveedor con la rentabilidad en el Policlínico Administración de Servicios Médicos y Laboratorio Santa Fe S.A.C., Barranca 2021?
- ¿De qué manera se relacionará la calidad con la rentabilidad en el Policlínico Administración de Servicios Médicos y Laboratorio Santa Fe S.A., Barranca 2021?

La siguiente investigación se justifica:

- Justificación teórica, este estudio se apoyó en información teórica, formal y científica como libros, investigaciones, tesis, revistas que son necesarias para desarrollar una investigación confiable. estuvo enfocada en determinar y definir adecuadamente herramienta útil para ampliar el conocimiento y ahondar contenidos estudiados en la carrera ya que es de vital importancia para impulsar nuevas investigaciones, que involucren las variables y como mejorar la gestión para obtener rentabilidad.
- Justificación metodológica, tuvo como propósito calcular la correlación de las variables, en la empresa Policlínico Administración de Servicios Médicos y Laboratorio Santa Fe S.A.C., Barranca 2021.Utilizando herramientas metodológicas y datos a través del instrumento cuestionario, el cual se desarrolló de acuerdo con los indicadores proporcionados por cada dimensión de las variables, de la misma manera será evaluado a través de la confiabilidad y validez, y se aplicará a 45 colaboradores.
- Justificación práctica, la investigación estudio las variables gestión de compras y rentabilidad, se pudo identificar algunos problemas, al tener conocimiento permitió a la organización implementar un oportuno mecanismo de cada uno de sus procesos, para un incrementó de su rentabilidad, también el estudio nos brinda sugerencias para que la empresa poner en práctica.

- Justificación social, la gestión de compras son actividades calificadas y especializadas que deben ser analíticas y racionales y de esa manera lograr involucrar factores como previsión de compras, calidad y proveedor pretendiendo la máxima rentabilidad de la empresa.

Prosiguiendo, el objetivo general de la investigación:

Determinar la relación entre la gestión de compras y rentabilidad en el Policlínico Administración de Servicios Médicos y Laboratorio Santa Fe S.A.C., Barranca 2021.

Se presentan los objetivos específicos:

- Describir de qué manera se relaciona la previsión de compras con la rentabilidad en el policlínico administración de servicios médicos y laboratorios santa fe S.A.C., Barranca 2021.
- Describir de qué manera se relaciona el proveedor con la rentabilidad en el Policlínico Administración de Servicios Médicos y Laboratorios Santa Fe S.A.C., Barranca 2021.
- Describir de qué manera se relaciona la calidad con la rentabilidad en el policlínico administración de servicios médicos y laboratorios santa fe S.A.C., Barranca 2021.

De acuerdo a esto se planteó la hipótesis general siguiente:

Existe la relación de gestión de compras y la rentabilidad en el Policlínico Administración de Servicios Médicos y Laboratorio Santa Fe S.A.C., Barranca 2021.

Por lo cual se formuló las siguientes hipótesis específicas.

- Existe relación entre la previsión de compras con la rentabilidad en el Policlínico Administración de Servicios Médicos y Laboratorios Santa Fe S.A.C., Barranca 2021.

- Existe relación entre el proveedor con la rentabilidad en el Policlínico Administración de Servicios Médicos y Laboratorios Santa Fe S.A.C., Barranca 2021.
- Existe relación entre la calidad con la rentabilidad en el Policlínico Administración de Servicios Médicos y Laboratorios Santa Fe S.A.C., Barranca 2021.

## II. MARCO TEÓRICO

De tal manera se iniciará la investigación, se tomará diversas tesis internacionales que mencionamos a continuación.

Fiallos (2017), describe en su tesis *“La gestión de los inventarios y su impacto en la rentabilidad del sector ferretero en la ciudad de Ambato”, 2017 - Ecuador*. Con el propósito de investigar y analizar cada una de las problemáticas que se evidencian en el área estudiada y analizar el impacto en la rentabilidad, el método fue de enfoque cuantitativo, cualitativo, nivel descriptivo-exploratorio, tuvo como muestra de población de 48 empresas afiliadas se utilizó una ficha de observación donde fue empleada como instrumento y técnica en la encuesta e entrevista, finalmente se obtuvo el valor del Chi cuadrado calculado ( $\chi^2$ ) (55,080) es mayor a 26,2962 con 16 grados de libertad y un  $\alpha$  de 0,05 por tanto se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna. De modo que se afirma que hay relación positiva en la implementación de la gestión de Inventarios, que se ve reflejado en la rentabilidad de la empresa en el sector, con el propósito de estar al nivel del mercado internacional.

Benavides, Manrique & Peláez (2015), describe en su investigación: *“Diseño de un modelo de abastecimiento de insumos para la gestión de compras de la empresa Salsas Aderezos S.A. 2015”, en Colombia*, cuyo objetivo principal fue optimizar las etapas de cumplimiento y productividad en el tiempo y del costo razonable, y el interés de conseguir la satisfacción del cliente respecto a la promesa de entrega. Se concluyó la investigación con las siguientes: a) La coordinación logística integrada es imprescindible en todas las cadenas de abastecimiento, de manera que es esta quien asegura el cumplimiento de todas las operaciones precisas para suministrar los materiales que se requiere complacer para las necesidades de los clientes. b) El personal a cargo del procedimiento que se llevan a través de las cadenas de abastecimiento, es responsable de mantener una comunicación frecuente y fluida, con la finalidad de realizar las coordinaciones, procesos y reconocer con facilidad posibles errores que se aparecen. c) Señalar a los productos que carecen de rotación a través de los estudios.

Vásquez (2015), describe su investigación: “*Diseño de un manual de gestión de compras y procedimientos para la evaluación y calificación de proveedores caso: Pasamanería S.A., Cuenca 2015*”, en Ecuador, con el objetivo de diseñar propuesta: manual de gestión de compras, para evaluar el rol que involucran los proveedores, como base teórica se consideraron los autores: Franklin Fincowsky (1998), Ojeda y Behar (2006), el método del estudio fue biográfica, documental, descriptiva y de campo, nivel descriptivo con enfoque cuantitativo, diseño no experimental y corte transversal, como los resultados del manual, se apreciaron los valores obtenidos que corresponde a los siguientes meses y los porcentajes de conformidad fueron 32% (Diciembre), 16%(Enero) y 23% (Febrero) respectivamente; en la siguiente tabla el porcentaje de las órdenes no oportunas de los mismos meses fueron 7.3% (diciembre), 2.9% (enero) y 6.8%(febrero) respectivamente, en conclusión los valores de los indicadores mostrados presentan una tendencia a cero, lo cual demuestra que tiene un efecto positivo.

Rocha & Sosa (2015), describe: “*Propuesta de un manual de normas y procedimientos para el departamento de compras de la empresa Librería La Alegría, C.A. 2015*”, en Venezuela. Cuyo propósito fue plantear la propuesta del manual de las normas y de procedimientos al departamento de compras. El método del estudio fue de tipo no experimental - aplicada en campo, de corte transversal, nivel descriptivo y enfoque cuantitativo. Tomo como muestra a todos los trabajadores, con un total de 5 trabajadores fundamentales quienes participan en la toma de decisiones, para obtener información se utilizó dos instrumentos para la recolectar los datos a través entrevistas y encuestas. En la parte descriptiva el 60% está en desacuerdo que existan manuales de normas y procedimientos en los departamentos, 20% está muy en desacuerdo y un 20% está indeciso, en conclusión, no existen manuales de procedimientos donde se establezca las funciones operativas de los cargos, con ellos se busca la mejora continua.

Sandoval (2015), plantea su investigación: *“Modelo de gestión para compras de materiales de un proyecto multifamiliar en la ciudad de Quito”, 2015- Ecuador*. El propósito fue plantear un patrón de gestión de compras de manera que se erradique cualquier trabajo de manera empírica dentro de la empresa, alcanzando una mejor verificación de calidad, mejorar la ejecución y productividad y mayor supervisión de insumos, de esta manera se brindara un servicio de calidad. El estudio fue de tipo aplicada, con diseño no experimental y corte transversal, de nivel descriptivo, y de enfoque cuantitativo, para recopilar información se aplicó la técnica de encuestas, La observación y por último la entrevista, tuvo como muestras a 400 personas, conformada por socios de la Cámara de la Industria de la Construcción y proveedores. Puede concluirse la importancia de poner en funcionamiento el modelo de gestión de compras en el proyecto multifamiliar, para acrecentar la producción y mejorar el control de los materiales, por este motivo el 90% de los asociados deben estar de acuerdo y así obtén por el cambio, y el documento planificado sea aceptada al 95% del entendimiento, aplicando el 80% la inducción del proceso y en la ejecución aplicada al 100% de los socios.

Asimismo, como complemento se consideró estudios previos nacionales que darán sustento a nuestra investigación.

Román (2019), relata en su proposición titulada: *“La gestión de compras y su influencia en la rentabilidad de la constructora Novo Home S.A.C., La Borja, Lima-2019”*, tuvo como propósito determinar la influencia de la gestión de compras en la rentabilidad de la organización, se tomó a 40 empleados del área de gestión de compras como prueba. La metodología fue de tipo aplicada, corte transversal, diseño no experimental, de enfoque cuantitativo. La técnica de recopilar datos se utilizó con encuestas. Los resultados que se consiguió de la primera y segunda variable en concordancia al instrumento se mostró una confiabilidad elevada. Se determinó que hay relación entre las variables, se obtuvo como resultado Pearson= 0,772 por lo cual se prueba que hay correlación efectiva alta y una sig. bilateral en la conjetura general de 0,000. De manera que, se rechaza la conjetura nula y se acepta la conjetura alterna.



Tolentino (2020), afirma su tesis titulada "*La gestión de procesos y la rentabilidad en la empresa Mana Alimentos SRL, Lince 2020*", cuyo propósito fue establecer la relación entre las variables, se tomaron como muestra a 61 colaboradores. La metodología fue: de tipo aplicada, de un diseño no experimental y corte transversal, enfoque cuantitativo y nivel correlacional. Según los resultados de la primera y segunda variables en concordancia al instrumento empleado, fue aplicable y confiable. Concluyó con relación positiva entre gestión de procesos y rentabilidad debido a que se consiguió como resultado  $Rho = 0.603$ . Por esta razón, se prueba la correlación positiva alta y una sig. (bilateral)  $=0.000$ . En consecuencia, se rechaza la conjetura nula y se acepta la conjetura alterna.

Hilario (2018), relata su tesis: "*Gestión de compras y creación de valor en la Empresa Hydromatic Perú S.A.C., La Victoria 2018*", cuyo propósito fue establecer relación que existe entre la primera y segunda variables, se tomaron como muestra 30 colaboradores. La metodología fue: aplicada, con diseño no experimental y corte transversal, con un enfoque cuantitativo y nivel correlacional. Los resultados que se consiguió de la primera y segunda variable en concordancia al instrumento empleado, fue aplicable y confiable. Se concluyó que hay relación entre las variables debido a que se consiguió como resultado  $Rho = 0,728$ . Por lo tanto, se prueba que hay correlación positiva alta y una significancia (bilateral)  $0,000$ . De tal manera, se rechaza la presunción nula y se afirma la presunción alterna.

Guevara (2019), Define su investigación titulada "*Gestión de calidad y rentabilidad de las MYPES del sector comercial rubro venta de motocicletas del distrito de Pichanaqui, 2019*", cuyo objetivo general fue determinar cómo se relaciona la gestión de calidad y rentabilidad, se tomaron como muestra 8 microempresas del sector comercial. La metodología tuvo: diseño no experimental, tipo aplicada, de corte transversal, con enfoque cuantitativo y nivel correlacional. Por efecto se consiguió de la primera y segunda variable en concordancia al instrumento empleado fue aplicable y confiable. Concluyo que hay relación entre la primera y segunda variable debido a que se consiguió como resultado  $Rho = 0,817$  por lo cual se prueba que hay correlación positiva alta y de sig.(bilateral)  $0,013$ . Asimismo, se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna.

Roca (2018), plantea su trabajo titulado sobre *“Gestión de compras y rentabilidad en la unidad de negocios de materiales de construcción de la empresa San Jorge Corp. E.I.R.L., Ate 2018”*, con el propósito general de determinar la relación que existe entre sus variables, se tomaron como muestra 45 trabajadores. La metodología fue tipo aplicada, diseño no experimental, corte transversal, enfoque cuantitativo y nivel correlacional. Los resultados que se consiguió de la primera y segunda variable en concordancia al instrumento empleado fue aplicable, confiable, concluyó que hay relación entre las variables dado que se obtuvo como resultado  $Rho = 0,314$ . De manera que se prueba que hay correlación positiva baja y sig. (bilateral)=0,036, de modo que se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna.

Prosiguiendo con el trabajo de investigación, se conceptuó diversas teorías en relación al tema, donde nombraremos a diferentes autores que nos explicaran las variables:

Gestión de compras, para el autor Martínez (2013), define que debe juntamente con los deseos de la empresa, teniendo en cuenta contribuir en incrementar la inversión del dinero generando en el equilibrio donde están los objetivos de las demás áreas, en efecto lograr grandes beneficios y posición competitiva. conseguir el incremento de las ventas y con ella la rentabilidad, por ende, para conseguirlo se debe analizar algunos factores como, la calidad del producto, precio compra, tiempo de entrega con el interés de conseguir las características del producto y por supuesto a un buen precio.

Continuando, como dice el autor Escudero (2014) argumenta: cuando existe necesidad de adquirir o contratar servicios o bienes por parte de la empresa, se requiere en iniciar una búsqueda a aquellos proveedores que lo fabrican y vende se realiza un análisis de las ofertas propuestas, concluyendo con la selección del proveedor y la negociación.

De igual modo para el autor Montoya (2010) describe aquellas funciones de del área responsable del inicio de compra, ayuda a la organización para su desarrollo en sus actividades diarias, por lo tanto, el personal encargado de cumplir esa función antes de todo debe filtrar los factores para la negociación en todo tipo de adquisición.

A continuación, detallamos la definición de las dimensiones previsión de compras, proveedor y calidad de la primera variable que nos ayudan a conocer.

En tal sentido, la primera dimensión comprende a la previsión de compras.

Según Martínez (2013) refiere que para realizar la previsión requiere de capacidad para la estima de las cantidades respecto a pedido, con la finalidad que no exista faltantes en los requerimientos externos, en consecuente no tendremos afectación en los activos de la empresa.

Para finalizar Ferrín (2010) en su libro expone “al efectuar la gestión de compras se requiere de una relación de datos para hacer la previsión del consumo de productos, como requerimientos que solicita el área de almacén.

Seguidamente se presenta la segunda dimensión, esta comprende al proveedor.

Según Montoya (2010) define que el compromiso de los proveedores es suministrar y mantener viva a la organización con materia prima, además mantener una negociación para el financiamiento de los inventarios y articular información respecto a la situación del mercado con capacitación, asesoramiento.

Al mismo tiempo Martínez (2013) en su libro expone que “personal de área de compra, tiene la facultad de intervienen cada proceso de análisis, así mismo determina aquellas necesidades existentes y futuras.

Por otro lado, Ferrín (2010) describe que el personal de compras tiene que verificar al proveedor si es estable o no, para tener a la empresa abastecida se debe tener información adecuada, seguidamente se procede a tomar decisiones sobre los materiales estables. Como explica el autor en mención, se debe elegir a un proveedor fijo con el que se pueda contar siempre, evitan dando problemas con el abastecimiento. Para ello debe contar con información amplia.

Finalmente, la última dimensión comprende calidad.

Según Martínez (2013), argumenta la compra se realiza con la mejor condición como servicio, precio y calidad donde se ayude con los objetivos en la organización, así mismo al momento de realizar la compra todos los pedidos deban cumplir con las necesidades y exista ahorro económico. Como explica el autor, el control de calidad se enfoca en la selección y verificación del material cada vez que cumpla con nuestras necesidades, respetando las especificaciones que se asignen.

Continuando, con el estudio se considera las definiciones, teorías y sus dimensiones, donde se mencionan varios autores para explicarnos la segunda variable rentabilidad.

Rentabilidad, En las empresas la mejor manera de poder calcular los ingresos y/o ganancias, es por medio de la rentabilidad, ya que nos permite medir de forma efectiva el proceso financiero y económico de cualquier empresa.

Según Tubay et al. (2016), cuando se habla de rentabilidad, se relaciona la utilidad y la inversión de cumplir cada objetivo de forma efectiva.

Según Araújo, Leal, Betin & Nunes (2018), mencionan acerca de la rentabilidad financiera, es un indicador fundamental para poder calcular la capacidad productiva mediante múltiples herramientas que va innovando la tecnológica para que de esta manera lograra de una manera ordenada los diferentes procesos de las empresas.

Ramírez (2008), argumenta: las dimensiones de la rentabilidad, son elementos de suma importancia, para calcular las ventas y/o ganancias de la organización. La rentabilidad económica es aquel medio que facilita calcular las ganancias que se recauda en la inversión realizada, donde esta determinado en los gastos y ingresos realizados para la evolución del beneficio de la rentabilidad sobre la inversión.

La notabilidad de la rentabilidad, es aquel factor esencial y fundamental, para mantener la supervivencia de la empresa a un largo plazo del objetivo de esta investigación, con la finalidad de determinar y evaluar, de acuerdo a una perspectiva empírica, de los factores económicos y financieros que son aquellos que condicionan la rentabilidad de las medianas y pequeñas empresas, con el único ánimo de realizar la identificación de actuaciones aquella que garanticen su permanencia. (González Pérez, Correa Rodríguez, & Acosta Molina, Recibido el 29 de marzo de 2000, aceptado el 16 de mayo de 2001, publicado en línea: 15 de enero de 2014, págs. 395-429).

Rentabilidad económica o ROI: Se trata del análisis de la rentabilidad obtenida por los activos de una empresa. Para ello se analiza el resultado obtenido por la empresa antes de intereses, un resultado conocido o previsto, teniendo en cuenta la totalidad de los capitales económicos empleados para obtener ese resultado ignorando cual es la procedencia u origen de los mismo. Por tanto esta parte del análisis de la rentabilidad empresarial representa el rendimiento que corresponde a la inversión realizada por la empresa. (MytripleA, s.f.)

Rentabilidad financiera ROE: En este caso el análisis se realiza en base a un resultado previsto o conocido después de interés. Por tanto para obtener la rentabilidad empresarial a partir de la rentabilidad financiera se calcula en base a una relación entre los fondos propios de la empresa y el beneficio neto obtenido antes de impuestos, todo ello es finalmente multiplicado por cien para que quede representado en forma de porcentaje. (MytripleA, s.f.)

### **III. METODOLOGÍA**

#### **3.1 Tipo y diseño de la investigación**

##### **3.1.1 Enfoque de investigación**

El estudio fue de enfoque cuantitativo, que incluye el uso de dos variables que se pueden medir mediante operacionalización.

“Usa la recolección de datos para probar hipótesis, con base en la medición numérica y análisis estadísticos, para establecer patrones de comportamiento y probar teorías” (Hernández, Fernández y Baptista, 2010, p. 5).

##### **3.1.2 Tipo de investigación**

Para el trabajo se consideró de tipo aplicada, porque buscó solucionar problemas prácticos, siendo la aplicación inmediata y práctica de los hallazgos. Como expresan en su libro Hernández et al. (2014), la investigación científica se compone del grupo, procedimientos manuales y metódico para los estudios de un determinado fenómeno; tiene un carácter vivo, variable y progresivo. Por lo tanto, a través de la investigación aplicada, los resultados de diferentes investigaciones se recolectan y hace razón un planteamiento de un nuevo problema.

##### **3.1.3 Nivel de investigación**

Fue de nivel correlacional, teniendo en cuenta la medida de dos variables y se establece una relación estadística entre ellas. Según Destiny (2017), las investigaciones correlaciones tienen por objetivo expresar si existe relación entre las variables estudiada, sin que exista direccionalidad o causalidad entre ambas.

##### **3.1.4 Diseño de investigación**

Fue de tipo no experimental, porque no hubo modificación alguna con las variables como lo indica Arias (2012), señala que es sistemática y empírica, aquella variable independiente no se modifica porque ya anterior mente sucedió. Además, como lo menciona los autores solo se recolectan información verídica sin manipulación de las variables. Así mismo, el estudio fue de corte transversal. Dicho con las palabras de Gómez (2006), refiere que recopilan información en un punto en el tiempo. Tiene como objetivo definir, analizar su influencia e interrelación en un determinado momento a las variables. Sería como hacer un retrato.

## **3.2 Variables y operacionalización**

En el análisis se dice que las variables son cualitativas con un enfoque cuantitativo, mediante la operacionalización se podrán calcular, y se describen así ya que expresan cualidades y características.

Según Carballo & Guelmes (2016), define las variables cualitativas como la cualidad o atributo que tiene el individuo, su representación no es numérica (p. 140-150).

### **3.2.1 Gestión de compras (variable 1)**

Definición conceptual, Montoya (2010) describe en las empresas las compras son funciones sumamente calificada y especializada. Para conseguir los objetivos de de una gestión deben ser racionales y analíticas, esto tiene como resultado adquirir servicios o productos de acertada calidad, cantidad, precio, momento, sitio y proveedor honesto y confiable, con el fin de conseguir rentabilidad máxima en la empresa y una motivación presente entre proveedor y cliente.

Definición operacional, para el cálculo de la variable se consiguió con el cuestionario, en fundamento a la escala de Likert (donde 1=nunca, 2=casi nunca, 3= a veces, 4=casi siempre y 5 =siempre) el cual fue adaptado de Muniz (2017). Las cuales se obtuvieron de las variables mediante un cuestionario de 7 ítems.

### **3.2.2 Rentabilidad (variable 2)**

El autor afirma: La rentabilidad es considerada como dimensión monetaria con eficiencia de medir en parte el grado de satisfacción psíquica de los individuos, menos en su totalidad. ¿Por qué, entonces, la rentabilidad ha adquirido la importancia que hoy tiene en las organizaciones empresariales? Como respuesta se tiene: toda empresa es considerada unidad económica, por lo tanto se debe buscar las mejores formas de evaluar la gestión.

Se considera una dimensión monetaria de eficiencia que puede medir, en parte, el grado de satisfacción psíquica de los individuos, pero no en su totalidad. ¿Por qué, entonces, la rentabilidad ha adquirido la importancia que hoy tiene en las organizaciones empresariales? Una respuesta a la interrogante es que toda empresa es una unidad económica y como tal se deben buscar las formas de

evaluar su gestión. (Parada D., 1988, pág. 15)

### **3.3 Población, muestra y muestreo**

#### **3.3.1 Población**

La encuesta se realizó a 45 trabajadores del Policlínico Administración de Servicios Médicos y Laboratorios Santa Fe S.A.C., asimismo se trabajó con una población finita determinada en los colaboradores de la empresa.

Spiegel, Schiller y Alu (2003) y Valderrama(2013), mencionan que una población en estadística se utiliza para denotar las observaciones o medidas y no los individuos u objetos. Teniendo en cuenta que puede ser finita o infinita, al total se le llama el tamaño de la población, representado con la letra N.

Población fue finita según Arias, et al. (2016), “Un universo en el que los componentes que lo forman son determinados y calculados”.

No se realizó un cálculo de tamaño en la muestra y el muestreo, ya que es población muy pequeña, se aplicará una muestra censal, al total de la población. Es viable, porque la población es pequeña, por lo tanto, debido a que los datos son recolectados del total, no se considerará el cálculo de la muestra, ni el muestreo correspondiente. (Arias et al., 2016).

#### **3.3.2 Criterios de selección**

**Inclusión**, En el trabajo fueron considerados como parte de la población a todos los colaboradores de la empresa Policlínico Administración de Servicios Médicos y Laboratorios Santa Fe S.A.C., con dirección en Av. Nicolás de Piérola N° 149-Barranca.

**Exclusión**, En el trabajo de investigación no se consideró como población a los colaboradores en novatos y los de tiempo de prueba.

#### **3.3.3 Muestra**

El trabajo, no se realizó un cálculo de la muestra y así mismo el muestreo respectivo por ser una población menor a 100 personas. La investigación se desarrolló con una muestra de 45 colaboradores que pertenecen a la empresa. Según Gomez (2012) “parte representativa de una población” (p. 85).



### 3.3.4 Unidad de análisis

Se consideró a los empleados del policlínico Administración de Servicios Médicos y Laboratorios Santa Fe S.A.C.

## 3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos

### 3.4.1 Técnica

Se aplicó la técnica de encuesta.

Según Ñaupas et al. (2013) indicaron que “La técnica e instrumentos son aquellos herramientas y procesos que se implementa para la recolección dela información requerida para comparar con la muestra del estudio” (p. 171).

### 3.4.2 Instrumentos

Fue elaborado para las variables el instrumento por cuestionario, que estuvo formado por preguntas con escala ordinal, cuya finalidad es conocer la relación de las variables, el instrumento es tipo Likert contiene 5 escalas y permitió medir las 35 preguntas.

Según Arias (2016), un instrumento es un dispositivo o recurso empleado para registrar la informacion de la realidad.En ese sentido, es importante que el instrumento sea válido y confiable.

**Tabla 1**

*Técnica e instrumento de recolección de datos*

<b>Variable</b>	<b>Técnicas</b>	<b>Instrumento</b>
Gestión de compras	Encuesta	Cuestionario
Rentabilidad	Encuesta	Cuestionario

La tabla 1 se muestra la técnica del cuestionario estuvo compuesto por 35 ítems que permitió medir las variables y también las dimensiones (V1: Gestión de compras: 3 dimensiones, 7 indicadores y V2: Rentabilidad: 2dimensiones, 6indicadores) se usó la escala de Likert y los datos son tipo ordinal.

## Validez

Se realizó a través de la técnica del juicio de expertos, la cual consiste que el instrumento sea revisado por 3 especialistas, a través de los criterios con la finalidad que lo validen y así poder aplicarlo.

De acuerdo con Hernández, et al. (2014), lo define como el nivel actual en que las variables en estudio son medidas.

**Tabla 2**

*Validación por juicio de expertos: Variable Gestión de compras*

<b>Criterios</b>	<b>Exp.01</b>	<b>Exp.02</b>	<b>Exp.03</b>	<b>Total</b>
Claridad	88%	91%	92%	271%
Objetividad	88%	91%	92%	271%
Pertinencia	88%	91%	92%	271%
Actualidad	88%	91%	92%	271%
Organización	88%	91%	92%	271%
Suficiencia	88%	91%	92%	271%
Intencionalidad	88%	91%	92%	271%
Consistencia	88%	91%	92%	271%
Coherencia	88%	91%	92%	271%
Metodología	88%	91%	92%	271%
			<b>Total</b>	2710%
			<b>CV</b>	90.34%

La tabla 2 representa la validez del promedio que se consiguió en los instrumentos de la valoración de los expertos, como correspondía a la variable gestión de compras y se consiguió un 90.34 % que significa que estaba dentro del rango del 100% lo que se consideraba excelente.

**Tabla 3***Validación por juicio de expertos: Variable Rentabilidad*

<b>Criterios</b>	<b>Exp.01</b>	<b>Exp.02</b>	<b>Exp.03</b>	<b>Total</b>
Claridad	88%	89%	92%	269%
Objetividad	88%	89%	92%	269%
Pertinencia	88%	89%	92%	269%
Actualidad	88%	89%	92%	269%
Organización	88%	89%	92%	269%
Suficiencia	88%	89%	92%	269%
Intencionalidad	88%	89%	92%	269%
Consistencia	88%	89%	92%	269%
Coherencia	88%	89%	92%	269%
Metodología	88%	89%	92%	269%
			<i>Total</i>	<i>2690%</i>
			<i>CV</i>	<i>89.66%</i>

La tabla 3 representa la validez del promedio que se consiguió del instrumento de apreciación de los expertos, de la segunda variable que tuvo un promedio de 89.66 % que calificaba como muy alta lo que significó que el instrumento fue fiabilidad en el momento para aplicar en la población.

Así mismo se observa en la tabla 4 los datos de los 3 expertos que con mucha cautela y compromiso fueron quienes validaron nuestro instrumento.

**Tabla 4***Datos de expertos*

<b>Grado y Nombre</b>		
<i>Experto N°1</i>	<i>Dr.</i>	<i>Navarro Tapia Javier Félix</i>
<i>Experto N°2</i>	<i>Dr.</i>	<i>Bardales Cárdenas Miguel</i>
<i>Experto N°3</i>	<i>Mg.</i>	<i>Gonzales Figueroa Iris Katherine</i>

En la tabla 4 se muestra los nombres y grados de los docentes que fueron encargados de la validación donde se obtuvo un promedio total.

## Confiabilidad

Se determinó la confiabilidad de la investigación, por medio del software SPSS 25 para medir la confiabilidad del instrumento con escala de Likert. De esta manera hallar el coeficiente de Alfa de Cronbach.

Según Ñaupas, Valdivia, Palacios, & Romero (2018) refiere que “es un instrumento que consiste en el grado de uso y con los mismos resultados semejantes a la primera aplicación de esta herramienta se miden a través de procedimientos matemáticos con un coeficiente entre 0 a 1” (p. 49).

**Tabla 6**

*Escala: General*

Alfa de Cronbach	N de elementos
,834	35

Una vez realizado el Alfa de Cronbach de manera general se hizo como efecto una fiabilidad de 0,839, indicando un nivel aceptable.

**Tabla 7**

*Escala V1: Gestión de compras*

Alfa de Cronbach	N de elementos
,746	23

Una vez realizada el (Alfa de Cronbach) en la primera variable encuestada se elaboró como consecuencia una fiabilidad de 0.746, lo cual indica que el cuestionario es regular y aplicable para una adecuada investigación.

**Tabla 8**

*Escala V2: Rentabilidad*

Alfa de Cronbach	N de elementos
,701	12

Respecto a la siguiente variable encuestada se elaboró como efecto una fiabilidad de 0,701, lo cual indica que el cuestionario es regular y aplicable para una adecuada investigación.

### **3.5 Procedimientos**

Para el trabajo de investigación, se desarrolló una encuesta a los colaboradores del Policlínico Administración de Servicios Médicos y Laboratorios Santa Fe, que sirvió para conseguir los datos.

Después, el resultado se trasladó al SPSS 25, se procedió a descubrir el Alfa de Cronbach, después se hizo una sumatoria de ambas variables, con sus respectivas dimensiones e indicadores para que sea más fácil el traslado de las distintas hipótesis planteadas para representarla gráficamente y darle su respectivo comentario.

### **3.6 Método de análisis de datos**

#### **3.6.1 Análisis de los datos descriptiva**

La información analizada y procesada fue en una hoja de Excel, de esta manera por medio de la tabulación de la información obtenida del cuestionario, luego el programa SPSS versión 25, el manejo de este programa nos permitió recopilar información y realizar las pruebas estadísticas. Según Rendón Macías, Villasís Keever y Miranda Nova (2016), indica que “es la rama que procesa de forma resumida, clara y precisa de los datos mediante tablas y figuras” (p. 398).

#### **3.6.2 Análisis de los datos inferencial**

Se efectuó la prueba de normalidad, para conocer el comportamiento de las variables, para poder utilizar la estadística, aplicamos la correlación de Rho de Spearman. Según Cruz (2016), La estadística inferencial es la que permite llegar a conclusiones de un conjunto de datos grandes, observando una pequeña porción de ellos conocido como muestra (p. 17).

### **3.7 Aspectos éticos**

El estudio fue de carácter original considerando citar a los autores, antecedentes y teorías establecidas por escritores en cada uno de sus libros, artículos y tesis respetando las normas APA. No se ha realizado ninguna alteración de datos a conveniencia de la investigación, en la elaboración del cuestionario porque se realizó de manera íntegra y confiable los datos exactos de manera objetiva y segura.

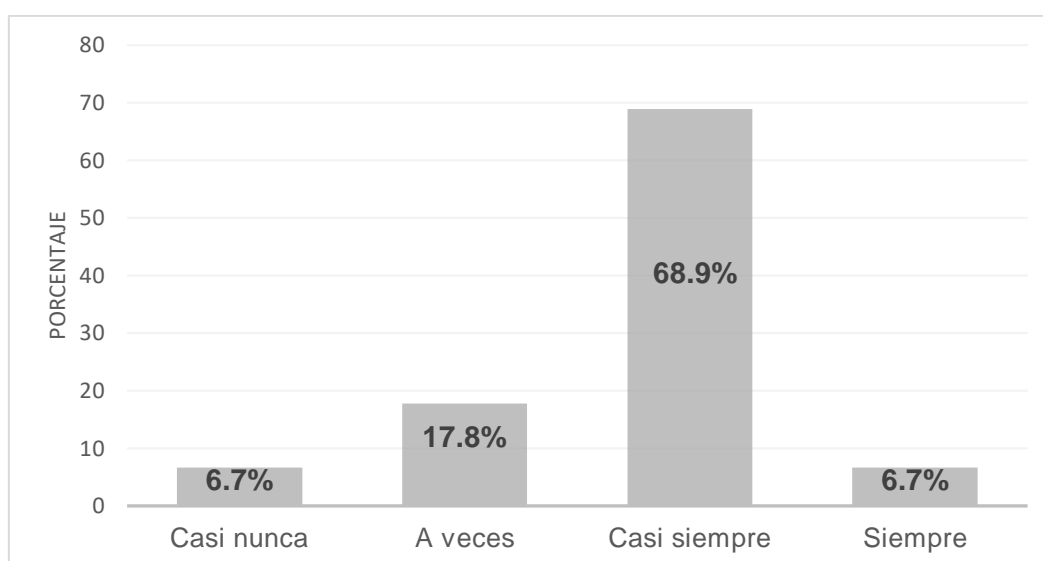
## IV. RESULTADOS

### 4.1. Estadística descriptiva

**Tabla 9**

*Medidas de frecuencia de la variable de gestión de compras*

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Casi nunca	3	6,7	6,7	6,7
A veces	8	17,8	17,8	24,4
Casi siempre	31	68,9	68,9	93,3
Siempre	3	6,7	6,7	100,0
Total	45	100,0	100,0	

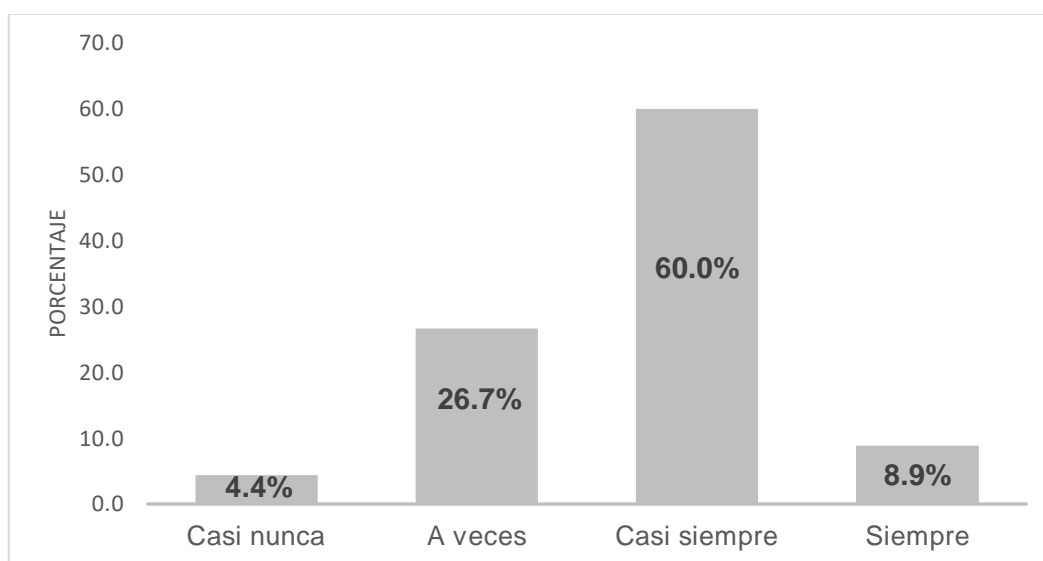


**Figura 1.** Representación porcentual de la gestión de compras

Se observa los resultados en la tabla 9 y la figura 1, de acuerdo con la prueba de 45 colaboradores que laboran en el Policlínico Administración de Servicios Médicos y Laboratorios Santa Fe S.A.C., de Barranca 2021, que representa el 100 % de la muestra, se encontró que 31 colaboradores que comprenden el 68,89% respondieron casi siempre, así mismo 8 colaboradores que comprenden el 17,78% respondieron a veces, también 3 colaboradores que comprenden un 6,67% respondieron siempre, sin embargo 3 colaboradores que comprenden un 6,67% respondieron casi nunca, mencionan que la gestión de compras se utiliza casi nunca.

**Tabla 10***Medidas de frecuencia de la variable rentabilidad*

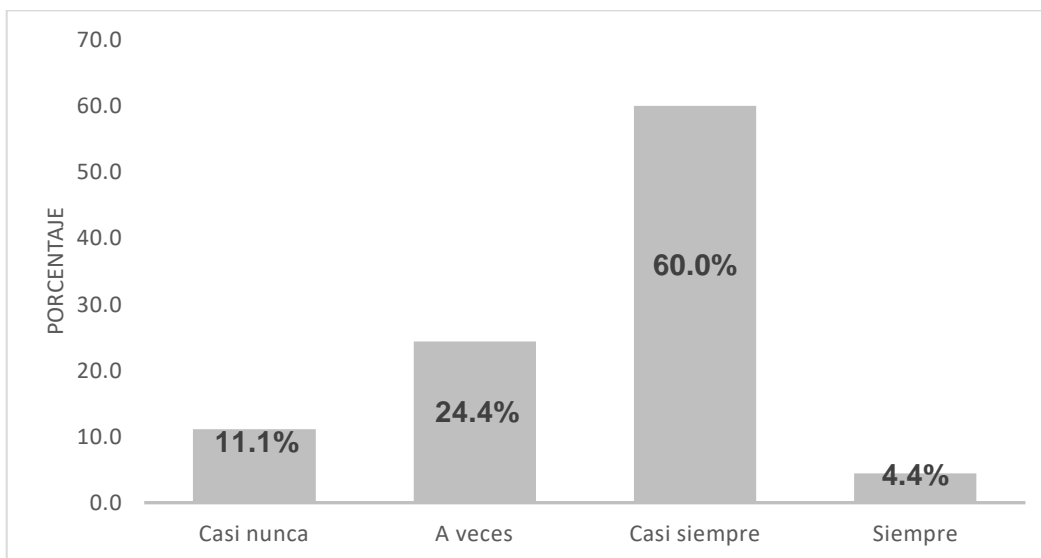
	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Casi nunca	2	4,4	4,4	4,4
A veces	12	26,7	26,7	31,1
Casi siempre	27	60,0	60,0	91,1
Siempre	4	8,9	8,9	100,0
Total	45	100,0	100,0	

**Figura 2.** Representación porcentual de la variable rentabilidad

Se aprecia el resultado en la tabla 10 y la figura 2, se representa con la muestra de 45 colaboradores que laboran en el Policlínico Administración de Servicios Médicos y Laboratorios Santa Fe S.A.C., de Barranca 2021, que representa el 100% de la muestra, se encontró que 27 colaboradores que comprenden el 60,0% respondieron casi siempre, así mismo 12 colaboradores que comprenden el 26,67% respondieron a veces, también 4 colaboradores que comprenden un 8,89% respondieron siempre, sin embargo 2 colaboradores que comprenden un 4,44% respondieron casi nunca. Por lo tanto, según el resultado se da la certeza que más de la mitad mencionan que casi siempre se ve reflejada la rentabilidad en la empresa, puesto que se debe considera innovar las herramientas y estrategias para una mayor ganancia.

**Tabla 11***Medidas de frecuencia de la dimensión previsión*

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Casi nunca	5	11,1	11,1	11,1
A veces	11	24,4	24,4	35,6
Casi siempre	27	60,0	60,0	95,6
Siempre	2	4,4	4,4	100,0
Total	45	100,0	100,0	

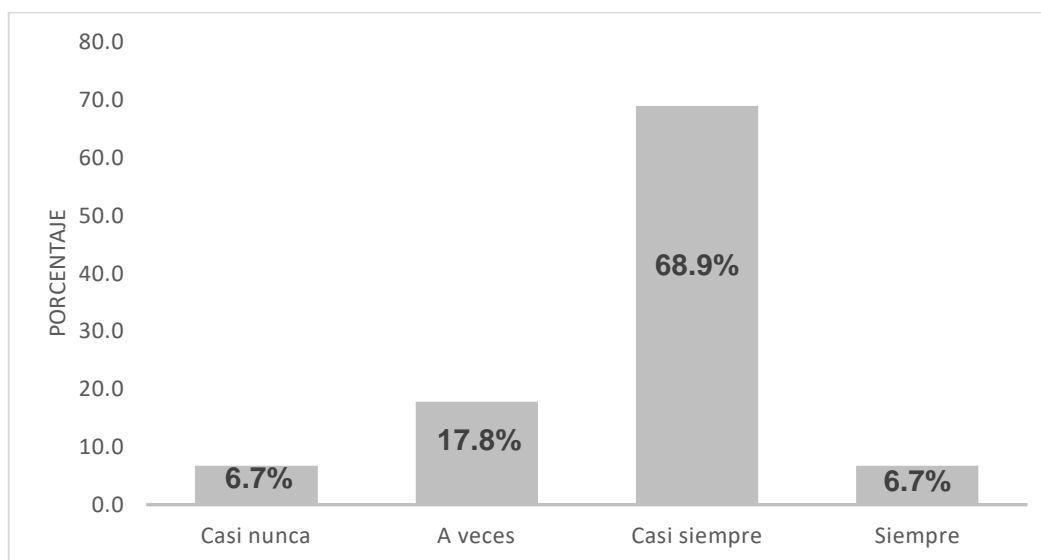
**Figura 3.** Representación porcentual de la dimensión previsión

Se aprecia resultados en la tabla 11 y figura 3, se representa por 45 colaboradores que laboran en el Policlínico Administración de Servicios Médicos y Laboratorios Santa Fe S.A.C., de Barranca 2021, que representa el 100 % de la muestra, se encontró que 27 colaboradores que comprenden el 60,0% respondieron casi siempre, así mismo 11 colaboradores que comprenden el 24,44% respondieron a veces, también 5 colaboradores que comprenden un 11,11% respondieron casi nunca, sin embargo 2 colaboradores que comprenden un 4,44% respondieron siempre. Por lo tanto, según el resultado se muestra que más de la mitad mencionan que casi siempre realizan las previsiones necesarias en la empresa, esto genera retraso en los servicios.



**Tabla 12***Medidas de frecuencia de la dimensión proveedor*

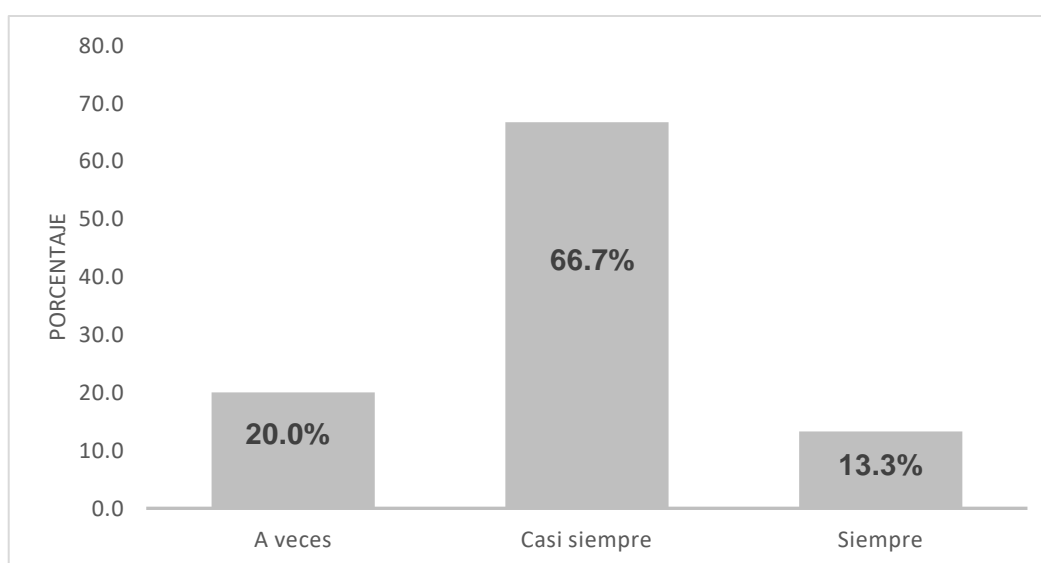
	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Casi nunca	3	6,7	6,7	6,7
A veces	8	17,8	17,8	24,4
Casi siempre	31	68,9	68,9	93,3
Siempre	3	6,7	6,7	100,0
Total	45	100,0	100,0	

**Figura 4.** Representación porcentual de la dimensión proveedor

Se observa la tabla 12 y la figura 4, en representación de 45 colaboradores que laboran en el Policlínico Administración de Servicios Médicos y Laboratorios Santa Fe S.A.C., de Barranca 2021, que representa el 100 % de la muestra, se encontró que 31 colaboradores que comprenden el 68,89% respondieron casi siempre, así mismo 8 colaboradores que comprenden el 17,78% respondieron a veces, también 3 colaboradores que comprenden un 6,67% respondieron casi nunca, sin embargo 3 colaboradores que comprenden un 6,67% respondieron siempre. Por lo tanto, según el resultado más del 50% mencionan que casi siempre la empresa selección adecuadamente a los proveedores.

**Tabla 13***Medidas de frecuencia de la dimensión calidad*

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
A veces	9	20,0	20,0	20,0
Casi siempre	30	66,7	66,7	86,7
Siempre	6	13,3	13,3	100,0
Total	45	100,0	100,0	

**Figura 5.** Representación porcentual de la dimensión calidad

Se aprecia el resultado en la tabla 13 y figura 5, de acuerdo a la muestra de 45 colaboradores que laboran en el Policlínico Administración de Servicios Médicos y Laboratorios Santa Fe S.A.C., de Barranca 2021, que representa el 100 % de la muestra, se encontró que 30 colaboradores que comprenden el 66,67% respondieron casi siempre, así mismo 9 colaboradores que comprenden el 20,00% respondieron a veces, sin embargo 6 colaboradores que comprenden un 13,33% respondieron siempre. Por lo tanto, según el resultado da certeza que más de la mitad mencionan que casi siempre la empresa se ve afectada por la calidad de servicios que le brindan los proveedores.

## 4.2 Estadística inferencial

### 4.2.1 Prueba de normalidad

Se desarrolló el análisis estadístico de la prueba de comprobar la hipótesis de distribución para determinar el comportamiento de los elementos y será de distribución no paramétrica.

Según Hernández et al. (2014), son aquellos análisis estadísticos que pueden usar para probar hipótesis. De la misma manera para verificar la normalidad de distribución de aquellas pruebas de Kolmogorov Smirnov, se constituye el límite de encuestado.

Hipótesis

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

Decisión:

- Significancia valor  $\geq 0.05$ , se acepta la hipótesis nula.
- Significancia valor  $< 0.05$ , se rechaza la hipótesis nula.

**Tabla 14**

*Prueba de normalidad*

	Kolmogorov-Smirnov <sup>a</sup>			Shapiro-Wilk		
	Estadístico	gl	Sig.	Estadístico	gl	Sig.
Gestión de compras	,396	45	,000	,731	45	,000
Rentabilidad	,340	45	,000	,805	45	,000

a. Corrección de significación de Lilliefors

Se observa en la tabla 14, la variable de gestión de compras es sig. (bilateral)  $0,000 < 0,05$  y la variable de rentabilidad es significancia bilateral  $0,000 < 0,05$ . Por consiguiente se aceptación la hipótesis  $H_1$ . De igual forma se realizó la correlación de Rho de Spearman, se utilizó Kolmogorov-Smirnov<sup>a</sup>, a los 45 encuestados.

#### **4.2.2 Prueba de hipótesis**

##### **Prueba de hipótesis correlacional de ambas variables.**

Prueba de hipótesis correlacional de ambas variables.

- $H_0$ : No existe relación entre la gestión de compras y la rentabilidad en el Policlínico Administración de Servicios Médicos y Laboratorio Santa Fe S.A.C., Barranca 2021.
- $H_1$ : Existe relación entre la gestión de compras y la rentabilidad en el Policlínico Administración de Servicios Médicos y Laboratorio Santa Fe S.A.C., Barranca 2021.

Nivel de significancia:

- Significancia valor es  $\geq 0.05$ , se acepta la hipótesis nula.
- Significancia valor es  $< 0.05$ , se rechaza la hipótesis nula.

**Tabla 16**

*Prueba de hipótesis correlacional entre la variable gestión de compras y la rentabilidad.*

		<b>Gestión de compras                  Rentabilidad</b>		
Rho de	Gestión de compras	Coeficiente de correlación	1,000	,868**
Spearman		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	45	45
	Rentabilidad	Coeficiente de correlación	,868**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	45	45

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

Se observa el análisis del resultado de la sig. (bilateral)=0,000, en referencia se opone a la hipótesis nula y acepta la hipótesis alterna, entonces, hay relación entre las variables gestión de compras y rentabilidad en el Policlínico Administración de Servicios Médicos y Laboratorios Santa Fe S.A.C., Barranca 2021. De igual forma, según el coeficiente de correlación 0,868. Determina que existe una correlación positiva alta entre las variables gestión de compras y rentabilidad.

#### **Prueba de hipótesis específicas:**

##### **- Prueba de hipótesis específicas de la dimensión previsión y la variable rentabilidad.**

- $H_0$  : No existe relación entre la previsión de compras con la rentabilidad en el Policlínico Administración de Servicios Médicos y Laboratorios Santa Fe S.A.C., Barranca 2021.
- $H_1$  : Existe relación entre la previsión de compras con la rentabilidad en el Policlínico Administración de Servicios Médicos y Laboratorios Santa Fe S.A.C., Barranca 2021.

#### Nivel de significancia

- Significancia valor  $\geq 0.05$ , se acepta la hipótesis nula
- Significancia valor  $< 0.05$ , se rechaza la hipótesis nula

**Tabla 17**

*Prueba de hipótesis correlacional entre la dimensión previsión de compras y la variable rentabilidad.*

			PREVISIÓN	RENTABILIDAD
Rho de Spearman	Previsión	Coefficiente de correlación	1,000	,897**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	45	45
	Rentabilidad	Coefficiente de correlación	,897**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	45	45

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

Se observa el análisis del resultado del sig. bilateral ( $0,000 < 0.05$ ). De manera que, se niega la conjetura nula y acepta la conjetura alterna, entonces hay relación entre la previsión de compras con la rentabilidad en el Policlínico Administración de Servicios Médicos y Laboratorios Santa Fe S.A.C., Barranca 2021. De igual forma, según el coeficiente de correlación 0,897. Lo cual hay correlación positiva alta entre la dimensión previsión de compras y la variable rentabilidad.

- **Prueba de hipótesis específica de la dimensión proveedor y la variable rentabilidad.**

- $H_0$ : No existe relación entre el proveedor con la rentabilidad en el Policlínico Administración de Servicios Médicos y Laboratorios Santa Fe S.A.C., Barranca 2021.
- $H_1$ : Existe relación entre el proveedor con la rentabilidad en el Policlínico Administración de Servicios Médicos y Laboratorios Santa Fe S.A.C., Barranca 2021.

Nivel de significancia

- Significancia valor  $\geq 0,05$  se acepta la hipótesis nula
- Significancia valor  $< 0,05$  se rechaza la hipótesis nula

**Tabla 18***Prueba de hipótesis correlacional de la dimensión proveedor*

			PROVEEDOR	RENTABILIDAD
Rho de Spearman	Proveedor	Coeficiente de correlación	1,000	,820**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	45	45
	Rentabilidad	Coeficiente de correlación	,820**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	45	45

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

Se observa el análisis del resultado de sig. bilateral ( $0,000 \geq 0,05$ ) de tal manera se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna, entonces, hay relación entre el proveedor con rentabilidad en el Policlínico Administración de Servicios Médicos y Laboratorios Santa Fe S.A.C., Barranca 2021. De igual forma, según el coeficiente de correlación 0,820 lo cual hay una correlación positiva alta entre el proveedor y rentabilidad.

- **Prueba de hipótesis específica de la dimensión calidad y la variable rentabilidad.**

- $H_0$ : No existe relación entre la calidad con la rentabilidad en el Policlínico Administración de Servicios Médicos y Laboratorios Santa Fe S.A.C., Barranca 2021.
- $H_1$ : Existe relación entre la calidad con la rentabilidad en el Policlínico Administración de Servicios Médicos y Laboratorios Santa Fe S.A.C., Barranca 2021.

Nivel de significancia

- Significancia valor  $\geq 0,05$  se acepta la hipótesis nula
- Significancia valor  $< 0,05$  se rechaza la hipótesis nula

**Tabla 19***Prueba de hipótesis correlacional de la dimensión calidad y la variable rentabilidad.*

			<b>CALIDAD</b>	<b>RENTABILIDAD</b>
Rho de Spearman	Calidad	Coefficiente de correlación	1,000	,607**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	45	45
	Rentabilidad	Coefficiente de correlación	,607**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	45	45

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

Se observa el análisis del resultado de la significancia bilateral ( $0,000 < 0,05$ ). Y demuestra que se rechaza la conjetura nula y acepta la hipótesis alterna, entonces, hay relación entre la calidad con la rentabilidad en el Policlínico Administración de Servicios Médicos y Laboratorios Santa Fe S.A.C., Barranca 2021. De igual forma, según el  $Rho = 0,607$ , muestra una correlación positiva moderada entre calidad y la variable rentabilidad.



## V. DISCUSIÓN

El estudio señala información que se obtuvo de la Gestión de compras y rentabilidad en el Policlínico Administración de Servicios Médicos y Laboratorios Santa Fe S.A.C., Barranca 2021, nos permite comparar los antecedentes de una forma clara y precisa.

Según el objetivo general, determinar la relación entre la gestión de compras y la rentabilidad en el Policlínico Administración de Servicios Médicos y Laboratorio Santa Fe S.A.C., Barranca 2021. El resultado obtenido en la tabla 16, se aprecia una  $Rho=0,868$ , se observa una correlación positiva alta de las variables y una sig. bilateral 0,000, en comparación con los datos encontrados por Roca (2018), plantea su trabajo titulado sobre *“Gestión de compras y rentabilidad en la unidad de negocios de materiales de construcción de la empresa San Jorge Corp. E.I.R.L., Ate 2018”*, quien evidencia que según el resultado obtenido ( $Rho=0.314$ ) hay una correlación positiva baja y sig. bilateral 0,036, por lo tanto, se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna, con base a la información se asevera coincidentemente relación en las variables, sin embargo, se discrepa por la diferencia del coeficiente de correlación que existe. Además, según Martínez (2013), argumenta la compra se realiza con la mejor condición como servicio, precio y calidad donde se ayude con los objetivos en la organización, así mismo al momento de realizar la compra todos los pedidos deban cumplir con las necesidades y exista ahorro económico.

Como primer objetivo específico, identificarse relaciona entre la previsión de compras con la rentabilidad en el Policlínico Administración de Servicios Médicos y Laboratorios Santa Fe S.A.C., Barranca 2021. La evidencia muestra en la tabla 17, una correlación 0.897, se deduce una correlación positiva alta entre previsión y rentabilidad, de igual manera tiene un valor de significancia bilateral 0,000, estos datos fueron comparados con Tolentino (2020), afirma en su tesis *“La gestión de procesos y la rentabilidad en la empresa Mana Alimentos S.R.L, Lince 2020”*, quien evidencia un  $Rho=0.603$ , hay correlación positiva moderada y sig. (bilateral) 0,001. Podemos decir que, se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna, es decir, si hay una relación positiva modera. Con estos resultados coincidentemente, se confirma que hay relación entre las variables de estudio, sin

embargo, se discrepa según tabla 11 el 60.00% manifiestan que casi siempre se toma en consideración la previsión de compras, Además, según Martínez (2013) refiere que, para realizar la previsión requiere de capacidad para la estima de las cantidades respecto a pedido, con la finalidad que no existan faltantes en los requerimientos externos, en consecuente no se tendrá afectación en los activos de la empresa.

Como segundo objetivo específico, describir la manera que se relaciona el proveedor con la rentabilidad del Policlínico Administración de Servicios Médicos y Laboratorios Santa Fe S.A.C., Barranca 2021. La información obtenida reflejados en la tabla 18 se ve  $Rho = 0.820$ , donde manifiesta existir correlación positiva alta entre proveedor y rentabilidad, tiene un valor de sig. bilateral 0,000, que al ser contrastado con Román (2019), relata en su proposición titulada "*La gestión de compras y su influencia en la rentabilidad de la constructora Novo Home S.A.C., La Borja, Lima-2019*", que evidencia que obtuvo el coeficiente de correlación 0.772, existe correlación positiva alta y una sig.(bilateral) de 0,000. es decir, si hay una relación positiva alta. Con base en los resultados, se afirma que, existe relación que el proveedor influye en la rentabilidad, además se discrepa, según tabla 12 indica que el 68.89% casi siempre los proveedores tienen participación en la rentabilidad. Además, según Montoya (2010) define que el comportamiento de los proveedores es suministrar y mantener viva a la organización con materias prima, además mantener una negociación para el financiamiento de los inventarios y articular información respecto a la situación del mercado con capacitación,asesoramiento.

Como tercer objetivo específico, describir de qué manera se relaciona calidad con rentabilidad en el Policlínico Administración de Servicios Médicos y Laboratorios Santa Fe S.A.C., Barranca 2021. Los resultados obtenidos en la tabla 19 tiene el ( $Rho= 0.607$ ), donde se deduce que hay una correlación positiva moderada entre calidad y rentabilidad. de igual manera tiene un valor de sig. (bilateral) 0,000. A diferencia de los datos encontrados por Guevara (2019), titulada "*Gestión de calidad y rentabilidad de las MYPES del sector comercial rubro venta de motocicletas del distrito de Pichanaqui,2019*", quien obtuvo buenos resultados  $Rho=0.817$ , de tal manera se evidencia correlación positiva

alta y un valor de sig.(bilateral) 0,013. De tal manera, se rechaza la conjetura nula y se acepta la hipótesis alterna, así mismo, hay una relación positiva alta. Quien evidencia según los resultados hay relación, sin embargo, se discrepa por que difiere con los datos encontrados en la tabla 13 en la cual se indica que, el 66,67% casi siempre la calidad se relaciona con la rentabilidad. Además, según Martínez (2013), argumenta al momento de realizar la compra con la mejor condición tanto servicio, precio y calidad favorezca con los objetivos, así mismo al momento de realizar la compra todos los pedidos deban cumplir con las necesidades y exista ahorro económico. Como explica el autor, el control de calidad se enfoca en la a selección y verificación del material cada vez que cumpla con nuestras necesidades, respetando las especificaciones que se asignen.

## VI. CONCLUSIONES

A continuación, los objetivos de este estudio asimismo los resultados se mencionan en las subsecuente

Primera. -Respecto al objetivo general, se identificó que existe una correlación positiva alta entre las dos variables del Policlínico Administración de servicios médicos y Laboratorio Santa Fe S.A.C., Barranca 2021, tiene sig. (bilateral) 0,000 y correlación es 0,868. Demostrando que ambas variables se relacionan; concluye que las compras planeadas bajo un sistema organizado determinan la efectividad de la administración ya que reduce costos sin perder calidad de los insumos, para obtener mayor rentabilidad.

Segunda. -Según el primer objetivo específico, se pudo analizar que hay correlación positiva alta entre previsión de compras y rentabilidad, del Policlínico Administración de Servicios Médicos y Laboratorios Santa Fe S.A.C., Barranca 2021., tiene sig. bilateral de 0,000 y correlación 0,897; concluyo que mientras se cuente con estrategias o una estimación en la adquisición de insumos esto ayudará a obtener óptima rentabilidad.

Tercera. -En relación al segundo objetivo específico, se pudo analizar que hay correlación positiva alta entre proveedor y rentabilidad, del Policlínico Administración de Servicios Médicos y Laboratorios Santa Fe S.A.C., Barranca 2021., tiene sig. bilateral de 0,000 y correlación  $Rho=0,820$ . concluyendo que al contar con proveedores seleccionados ayudará a obtener precios más bajos por lo tanto incrementa la rentabilidad.

Cuarta. -En relación al último objetivo, determinar la correlación positiva moderada entre calidad y rentabilidad, en el Policlínico Administración de Servicios Médicos y Laboratorios Santa Fe S.A.C., Barranca 2021., tiene sig.(bilateral) 0,000 y correlación  $Rho=0,607$ , entre la calidad y rentabilidad; Se concluye que la empresa debe contar con herramientas tecnológicas y estrategias de negocios que consoliden permitan alcanzar la fidelización con los clientes así mismo generar la mayor rentabilidad.

## **VII. RECOMENDACIONES**

Basándose en la evaluación y los resultados, se formuló las recomendaciones.

Primera: Al hallarse la correlación positiva alta entre la gestión de compras y rentabilidad del Policlínico Administración de Servicios Médicos y Laboratorios Santa Fe S.A.C., Barranca 2021, se recomienda utilizar estrategias y tecnología adecuada, potenciar el abastecimiento estratégico y valor estratégico de las compras, analizar las prioridades de las áreas.

Segunda: Dada la correlación positiva alta entre previsión de compras y rentabilidad, del Policlínico Administración de Servicios Médicos y Laboratorios Santa Fe S.A.C., Barranca 2021, se sugiere conocer a los proveedores, tener actualizados un registro de estudio de mercado de los proveedores, optimizar el stock y capacitar a los trabajadores.

Tercera: Al hallarse la correlación positiva alta entre el proveedor y rentabilidad, en el Policlínico Administración de Servicios Médicos y Laboratorios Santa Fe S.A.C., Barranca 2021, se sugiere buscar y seleccionar varios proveedores, revisar bien los contratos para evitar problemas en la recepción de insumos, acuerdos comerciales.

Cuarta: Dada la correlación positiva moderada, de calidad y rentabilidad, en el Policlínico Administración de Servicios Médicos y Laboratorios Santa Fe S.A.C., Barranca 2021, se sugiere seleccionar y verificar los insumos, respetando las especificaciones que se soliciten, contar con un sistema que permita garantizar la calidad de los insumos. De esta manera se beneficiará la empresa.

## REFERENCIAS

- Arana Londoño, O., & Ballesteros Madera, A. S. (2016). *Los clúster como herramienta para dinamizar la competitividad*. Dictamen Libre, (18), 83–93. <https://bit.ly/2PolXfs>
- Aranda, V. (2017). *Influencia de la gestión de compras en la rentabilidad de la empresa de transportes Caipo S.R.L. de la ciudad de Huamachuco*. Trujillo: Universidad Nacional de Trujillo.
- Araújo, H., F., Leal, P., A., Betin, P., S., & Nunes, E., F. (2018). *Economic profitability indicators of minitomatoes organic production in greenhouses*. *Horticultura Brasileira*, 246-252.
- Arias Odon, F. G. (2012). *El proyecto de investigación. Introducción a la metodología científica (Sexta)*. Editorial episteme, C.A.
- Arias, G. J., Villasís, K. M., & Miranda, M. (2016). El protocolo de investigación III: la población de estudio. *Revista Alergia México*, 63 (2), 201-206, Obtenido de <https://bit.ly/3rjiz3F>
- Benavides, Valle, J., Manrique, Piedrahita, L., & Peláez, Vivanco, P. (2015). *Diseño de un Modelo de Abastecimiento de Insumos para la Gestión de Compras de la Empresa Salsas Aderezos S.A.* Medellín: Universidad De Medellín. Obtenido de [shorturl.at/drwDJ](http://shorturl.at/drwDJ)
- Bernal, C. A. (2010). *Metodología de la investigación. tercera Edición*. Colombia: pearson educacion. Obtenido de <https://bit.ly/3uSptPC>
- Bourkea, J., & Roperb, S. (2017). *Innovation, quality management and learning: Short-term and longer-term effects*. *Research Policy*, 1505-1518.
- Ccaccya, D. (2015). *Análisis de rentabilidad de una empresa. Actualidad empresarial*. .
- Corona, E., Bejarano, V., & Gonzáles, R. (2014). *Análisis de estados financieros individuales y consolidados*. . Madrid: UNED.
- Daza Izquierdo, J. (2016). *Crecimiento y rentabilidad empresarial en el sector industrial Brasileño*. *Contaduría y Administración*, 266-282.
- De Jaime Eslava, J. (2010). *Las claves de análisis económico - financiero de la empresa*. Madrid: ESIC editorial.
- Destiny, O. (2017). *Métodos de investigación cuantitativa un enfoque de sinopsis*. Revisión de Arabian J Bus Manag Vol. 6 (10). doi:DOI: 10.12816.
- ESAN, u. (22 de 07 de 2020). <https://www.esan.edu.pe>. Obtenido de <http://bit.ly/2MidliO>
- Escudero, J. (2014). *Gestión de Compras*. Madrid: Paraninfos.

- Espino Acevedo, E. J. (2016). *Implementación de mejora en la gestión compras para incrementar la productividad en un concesionario de alimentos*. Lima: Universidad San Ignacio de Loyola. Obtenido de <https://bit.ly/3uRt6VP>
- Ferrín Gutiérrez, A. (2010). *Gestión de stocks en la logística de almacenes*. Madrid: FC Editorial Fundacion confemetal. Obtenido de <https://bit.ly/2OmdadG>
- Fiallos Lozada, M. D. (2017). *La gestión de los inventarios y su impacto en la rentabilidad del sector ferretero en la ciudad de Ambato (Bachelor's thesis, Universidad Técnica de Ambato. Facultad de Contabilidad y Auditoría. Carrera Contabilidad y Auditoría)*. Ambato: Universidad técnica de Ambato.
- Goldmann, K. (2017). Financial liquidity and profitability management in practice of Polish Busines. *Financial Environmet and busines Development*,4,103-112. 4,103-112. Obtenido de <https://bit.ly/3bc6Gqv>
- Gomez Bastar, S. (2012). *Metodología de la investigación*. México: Red tercer milenio. Obtenido de <https://bit.ly/3kFtNgs>
- Gómez, M. M. (2006). *Introducción a la metodología de la investigación científica*. Editorial brujas.
- Guevara Pompa, M. C. (2019). *Gestión de calidad y rentabilidad de las mypes del sector comercial rubro venta de motocicletas del distrito de Pichanaqui,2019*. Satipo: Universidad Catolica los Angeles de Chimbote.
- Heredia Viveros, N. L. (2013). *Gerencia de compras: La nueva estrategia competitiva. segunda edicion*. Bogotá: Ecoe Ediciones. Obtenido de <http://bit.ly/2OpHV1q>
- Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, M. (2014). *Metodologia de la investigacion (Vol. 6)*. Mexico: McGRAW-HILL / Interamericana editores, s.a. de c.v. Obtenido de <https://bit.ly/3bdKlIna>
- Hilario Lozano, K. (2018). *Gestión de compras y creación de valor en la empresa Hydromatic Perú SAC, La Victoria, 2018*. La Victoria.
- Martinez Moya, E. (2010). *Gestión de compras*. Bogota: Fc Editorial. Obtenido de <https://bit.ly/3e8aL16>
- Martínez Moya, E. (2012). *Gestión de compras: Negociación y estrategias de aprovisionamiento (5a. ed.)*. . Madrid: Madrid: Fundación Confemetal.
- Martinez Moya, E. (2013). *Gestión de compras. Negociación y estrategias*.
- Martínez Ruiz, H. (2012). *Metodología de la investigación*. . Mexico: Cengage Learning Editores, S.A.
- Martínez, R. (2009). *Manual de contabilidad para PYMES*. . Editora CLUB.
- Montoya Palacio, A. (2010). *Tercera edicion Administración de compras*. Bogotá: Ecoe ediciones 2010. Obtenido de <http://bit.ly/30osOll>

- Neri Uribe, J., & Gaytán Cortéz, J. (2018). *El impacto de la percepción de calidad en el servicio y satisfacción del cliente en la rentabilidad del comercio minorista*. *Red Internacional de Investigadores en Competitividad*, 2337-2357.
- Ñaupas, H., Mejía, E., & Novoa, E. &. (2013). *Metodología de la investigación científica y elaboración de tesis. (3ra ed.)*. Peru: Edit. Cepredim, 456 pp.
- Ñaupas, H., Valdivia, R., Palacios, J., & Romero. (2018). *Metodología de la investigación cuantitativa-cualitativa (5 ed.)*. Colombia: Editoriales de la U.
- Peña, N. D., Lopez, R. V., Perez, C. J., & Ramón, Z. J. (2013). *Como gestionar el Binomio Rentabilidad -Productividad*. Madrid: Especial Directivos. Obtenido de <https://bit.ly/387MoNg>
- Pérez Carmona, A. (22 de 07 de 2020). <https://meetlogistics.com/>. Obtenido de <http://bit.ly/3kKzfyp>
- Ramírez Padilla, D. N. (2008). *Contabilidad administrativa (Octava ed.)*. Mexico: D.F.: McGRAW-HILL/Interamericana Editores, S.A.
- Rendón Macías , M., Villasís Keever , M., & Miranda Nova. (2016). Estadística descriptiva. *Rev Alerg Mex. 2016;63(4):397-407*.
- Roca Huamán, O. D. (2018). *Gestión de Compras y rentabilidad en la unidad de negocios de materiales de construcción de la empresa San Jorge Corp. EIRL, Ate-2018*. Lima: Universidad Cesar Vallejo.
- Rocha De Andrade, J. D., & Sosa Bonilla, G. A. (2015). *Propuesta de un manual de normas y procedimientos para el departamento de compras de la empresa Librería La Alegría, CA (Bachelor's thesis)*. Venezuela: Universidad de Carabobo. Obtenido de [shorturl.at/zIJLU](http://shorturl.at/zIJLU)
- Román Ramírez, L. G. (2019). *La gestión de compras y su influencia en la rentabilidad de la constructora Novo Home SAC, San Borja, Lima-2019*. Lima: Universidad Científica del Sur.
- Sandoval, Cano, D. (2015). *"Modelo de gestión para compras de materiales de un proyecto multifamiliar en la ciudad de Quito"*. Ecuador: Universidad Central del Ecuador. Obtenido de [shorturl.at/pKPTZ](http://shorturl.at/pKPTZ)
- Sangri, C. A. (2014). *Administración de Compras. Adquisiciones y abastecimiento*. México: grupo editorial patria, s.a. De c.v. Obtenido de <https://bit.ly/30aw0Hd>
- Tolentino Goñe, L. M. (2020). *Gestión de procesos y la rentabilidad en la empresa Mana Alimentos SRL, Lince 2020*. Lince: Universidad Cesar Vallejo.
- Tubay Moreira, M., Peña Galeas , M., Cedeño Abril, E., & Chang Muñoz, W. (2016). *Management administrative and it sincidence in the profitability and quality of the services to the users of an institution educational. Ciencia e Investigación*.



- VanBaren, J. (2018). *Objetivos de la Gestión de Compras*. Recuperado de <https://bit.ly/3bXGr6p>
- Vásquez, Lazo, P. (2015). *Diseño de un manual de gestión de compras y procedimientos para la evaluación y calificación de proveedores: caso Pasamanería S.A.* Cuenca: Universidad de Cuenca. Obtenido de [shorturl.at/rHIN6](http://shorturl.at/rHIN6)
- Vergés, J. (2011). *Análisis del funcionamiento económico de las empresas*. Barcelona: Bellaterra.
- Wigodski, J. (14 de julio de 2010). *Población y muestra [Metodología de la investigación]*. Obtenido de <https://bit.ly/3bXpwks>

ANEXOS **Anexo 1: Matriz de operacionalización de las variables**

VARIABLES	DEFINICION CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES	ESCALA DE MEDICIÓN
<b>Gestión de compras</b>	Martínez (2013) refiere que la gestión de compras debe satisfacer las necesidades de la empresa, pero considerando que dicha decisión contribuya a maximizar la inversión del dinero y del mismo modo que genere un equilibrio entre los objetivos que de los otros departamentos a fin de que en conjunto se logre mejorar el beneficio como también la posición competitiva.	Para la medición de la variable se obtuvo a través de la aplicación del cuestionario, en base a la escala de Likert (donde 1_ nunca, hasta 5 = siempre) las cuales se obtuvieron de las variables mediante un cuestionario de 7 ítems (3 para la dimensión previsión, 3 para la dimensión proveedor y 1 para la dimensión calidad).	Previsión	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Rotación de Stock</li> <li>• Inventario</li> <li>• Ejecución de la Compra</li> </ul>	Ordinal Nunca (1) Casi nunca (2) A veces (3) Casi siempre (4) Siempre (5)
			Proveedor	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Búsqueda fuentes Aprovechamiento</li> <li>• Acuerdos Comerciales</li> <li>• Negociación precios</li> </ul>	
<b>Rentabilidad</b>	Según Neri y Gaytán (2018) menciona que a la rentabilidad es conocida como uno de los indicadores económicos, ya que de esa manera se realiza un análisis del crecimiento de las organizaciones para evaluar y crear planes estratégicos a corto y largo plazo. (p. 2342)	Para la medición de la variable se obtuvo a través de la aplicación del cuestionario, en base a la escala de Likert (donde 1_ nunca, hasta 5 = siempre) las cuales se obtuvieron de las variables mediante un cuestionario de 2 ítems (3 para la dimensión rentabilidad económica y 3 para la dimensión rentabilidad financiera).	Calidad	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Calidad Concertada</li> </ul>	Ordinal Nunca (1) Casi nunca (2) A veces (3) Casi siempre (4) Siempre (5)
			Rentabilidad económica	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ROA</li> <li>• Rotaciones de activo total</li> <li>• Patrimonio</li> </ul>	
			Rentabilidad financiera	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ROE</li> <li>• La Rotación de inversión</li> <li>• La palanca financiera</li> </ul>	

## Anexo 2: Instrumento de recolección de datos

En la investigación de gestión de compras y rentabilidad en el Policlínico Administración de servicios médicos laboratorio santa fe S.A.C., Barranca 2021. Tiene como objetivo medir la relación de las variables. Así mismo agradecemos a cada de los colaboradores por el apoyo y recalcar que este cuestionario es totalmente anónimo.

Instrucciones:

Marque con un aspa (x) el número que mejor le identifica:

Escala de valoración	1	2	3	4	5
	Nunca	Casi nunca	A veces	Casi siempre	Siempre

<b>GESTIÓN DE COMPRAS</b>		<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
<b>Previsión</b>	<b>Rotación de Stock</b>					
	1	¿Considera usted que la rotación de los insumos es adecuada?				
	2	¿Considera usted que el precio de compra influye en la rotación del stock?				
	3	¿Considera usted que los productos en almacén están correctamente almacenados?				
	4	¿Considera que el flujo continuo de la rotación de stock es el correcto para la empresa?				
	<b>Inventario</b>					
	5	¿Considera usted que el sistema implementado permite conocer las cantidades del inventario?				
	6	¿Considera que el uso de codificación de productos le permiten simplificar el conteo del inventario?				
	7	¿Considera usted que en la empresa se planifican las compras para mantener los niveles de inventario?				
<b>Ejecución de la Compra</b>						
8	08. ¿Considera usted que la cantidad prevista de compra es adecuada?					
9	09. ¿Considera usted que la compra que se realiza es coordinada con las diferentes áreas?					
<b>Proveedor</b>	<b>Búsqueda de Fuentes Aprovisionamiento</b>					
	10	¿Considera usted que los proveedores cumplen con los plazos de entrega de pedidos?				
	11	¿Considera usted que la falta de diversidad de proveedores le impiden ser competitivo en el mercado?				
	12	¿Considera usted que tiene insuficientes proveedores para contar con un surtido de stock de productos?				
	13	¿Considera usted que la empresa selecciona correctamente a sus proveedores?				
	14	¿Considera usted que la empresa evalúa bien a sus proveedores?				
	<b>Acuerdos Comerciales</b>					
	15	¿Considera usted que la empresa se siente comprometido con sus proveedores?				
	16	¿Considera usted que la falta de verificación de los acuerdos comerciales perjudica a la empresa?				
17	¿Considera usted que la empresa se beneficia con los acuerdos comerciales?					
<b>Negociación de Precios</b>						

	18	¿Considera usted que la negociación de precios con sus proveedores es adecuada?						
	19	¿Considera usted ante la existencia de la competencia se puede manejar la negociación de precios con los proveedores?						
	20	¿Considera usted que es necesario saber los precios de la competencia para poder mejorar la negociación con el proveedor?						
Calidad	<b>Calidad Concertada</b>							
	21	¿Considera usted que la rotación de Stock se ha visto afectada por el incumplimiento de la calidad de sus productos?						
	22	¿Considera que se ha detectado con frecuencia algunos productos defectuosos en la recepción de los productos?						
	23	¿Considera que el proveedor ha solucionado sus reclamos en cuanto a la calidad de sus productos de forma oportuna?						
<b>RENTABILIDAD</b>			<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	
Rentabilidad Económica	<b>ROA (Rentabilidad sobre activos)</b>							
	1	¿cree usted que la empresa realiza un control de los gastos de insumos para determinar las ganancias?						
	2	¿Considera usted que se utiliza correctamente el método de evaluación de inventario para generar rentabilidad en la empresa?						
	<b>Rotación de activo total</b>							
	3	¿La utilidad dependerá de un adecuado manejo de inventarios e incrementará las utilidades de la empresa?						
	4	¿Considera usted que la utilidad de la empresa depende de la productividad de los servicios que brinda la empresa?						
	<b>Patrimonio</b>							
	5	¿Con un mayor patrimonio aumentaría la rentabilidad de la empresa con respecto al año anterior?						
6	¿La empresa realiza mayor inversión en el área de producción para incrementar la rentabilidad económica?							
Rentabilidad Financiera	<b>ROE (Rentabilidad sobre los recursos propios)</b>							
	7	¿Considera que la empresa cuenta con la cantidad adecuada de colaboradores para mayor productividad y rentabilidad en la empresa?						
	8	¿Considera que la cantidad de equipos es adecuada para la atención de los servicios?						
	<b>La Rotación de inversión</b>							
	9	¿Considera que la empresa tiene la capacidad de remunerar adecuadamente a los propietarios y accionistas?						
	10	¿Considera usted que la empresa invierte en infraestructura para mejorar los servicios de cada área?						
	<b>La palanca financiera</b>							
	11	¿Cree usted que la empresa tiene la capacidad para realizar inversiones para la mejora de los servicios?						
12	¿Considera usted que la capacidad económica de la empresa se refleja en la rapidez de respuesta para cumplir con sus obligaciones?							

**Anexo 3: Tabla 05**  
**Tabla 5**

*Escala de medición del Alfa de Cronbach*

<b>Valores</b>	<b>Niveles</b>
$>0.9 \leq 1$	<i>Elevada</i>
$>0.8$	<i>Aceptable</i>
$>0.7$	<i>Regular</i>
$> 0.6$	<i>Baja</i>
$>0.5$	<i>Muy Baja</i>
$<0.5$	<i>Nula</i>

*Fuente: Adaptada de Hernández et al. (2014)*

## Anexo4: Tabla 15

**Tabla 15**

*Rango de correlación de Rho Spearman*

Valor	Significado
-1	Correlación negativa perfecta
-0,9 a -0,99	Correlación negativa muy alta
-0,7 a -0,89	Correlación negativa alta
-0,4 a -0,69	Correlación negativa moderada
-0,2 a -0,39	Correlación negativa baja
-0,01 a -0,19	Correlación negativa muy baja
0	Correlación nula
0,01 a 0,19	Correlación positiva muy baja
0,2 a 0,39	Correlación positiva baja
0,4 a 0,69	Correlación positiva moderada
0,7 a 0,89	Correlación positiva alta
0,9 a 0,99	Correlación positiva muy alta
1	Correlación positiva perfecta

*Fuente: (Martinez Moya, 2010)*

## Anexo 5: Validación del cuestionario



### INFORME DE OPINIÓN DE EXPERTOS DEL INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN

#### I. DATOS GENERALES:

- I.1. Apellidos y nombres del informante: Dr. NAVARRO TAPIA JAVIER FELIX  
 I.2. Cargo e institución donde labora: Docente a tiempo Parcial - UCV  
 I.3. Especialidad del experto: INVESTIGACIÓN  
 I.4. Nombre del instrumento motivo de la evaluación: Cuestionario  
 I.5. Autor(es) del instrumento: PALOMINO NUBE CECILIA BELEN  
 RICRA SÁNCHEZ, CYNTHIA INES

#### II. ASPECTOS DE VALIDACIÓN E INFORME:

INDICADORES	CRITERIOS	Deficiente 0 - 20%	Regular 21 - 40%	Bueno 41 - 80%	Muy bueno 81 - 90%	Excelente 91 - 100%
CLARIDAD	Esta formulado con lenguaje apropiado					88
OBJETIVIDAD	Esta expresado de manera coherente y lógica.					88
PERTINENCIA	Responde a las necesidades internas y externas de la investigación					88
ACTUALIDAD	Esta adecuado para valorar aspectos y estrategias de mejora					88
ORGANIZACIÓN	Comprende los aspectos en calidad y claridad.					88
SUFICIENCIA	Tiene coherencia entre indicadores y las dimensiones.					88
INTENCIONALIDAD	Estima las estrategias que responda al propósito de la investigación					88
CONSISTENCIA	Considera que los ítems utilizados en este instrumento son todos y cada uno propios del campo que se está investigando.					88
COHERENCIA	Considera la estructura del presente instrumento adecuado al tipo de usuario a quienes se dirige el instrumento					88
METODOLOGÍA	Considera que los ítems miden lo que pretende medir.					88
<b>PROMEDIO DE VALORACIÓN</b>						<b>88%</b>

#### ITEMS DE LA PRIMERA VARIABLE: GESTIÓN DE COMPRAS

ITEM Nº	SUFICIENTE	MEDIANAMENTE SUFICIENTE	INSUFICIENTE	OBSERVACIONES
01	✓			
02	✓			
03	✓			
04	✓			
05	✓			
06	✓			
07	✓			
08	✓			
09	✓			
10	✓			
11	✓			
12	✓			

13	✓			
14	✓			
15	✓			
16	✓			
17	✓			
18	✓			
19	✓			
20	✓			
21	✓			
22	✓			
23	✓			

**III. OPINIÓN DE APLICACIÓN:**

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

Aplicable

---



---

**IV. PROMEDIO DE VALORACION:**

88%

Lima, 03 de febrero del 2021



-----  
 Firma de experto informante  
 DNI N° 08814139



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

- I.1. Apellidos y nombres del informante: Dr. NAVARRO TAPIA JAVIER FELIX  
 I.2. Cargo e institución donde labora: Docente a tiempo Parcial - UCV  
 I.3. Especialidad del experto: INVESTIGACIÓN  
 I.4. Nombre del instrumento motivo de la evaluación: Cuestionario  
 I.5. Autor(es) del instrumento: PALOMINO NUBE CECILIA BELEN  
 RICRA SANCHEZ, CYNTHIA INES

**II. ASPECTOS DE VALIDACIÓN E INFORME:**

INDICADORES	CRITERIOS	Deficiente 0 - 20%	Regular 21 - 40%	Bueno 41 - 80%	Muy bueno 81 - 90%	Excelente 91 - 100%
CLARIDAD	Esta formulado con lenguaje apropiado					88
OBJETIVIDAD	Esta expresado de manera coherente y lógica.					88
PERTINENCIA	Responde a las necesidades internas y externas de la Investigación					88
ACTUALIDAD	Esta adecuado para valorar aspectos y estrategias de mejora					88
ORGANIZACIÓN	Comprende los aspectos en calidad y claridad.					88
SUFICIENCIA	Tiene coherencia entre indicadores y las dimensiones.					88
INTENCIONALIDAD	Estima las estrategias que responda al propósito de la investigación					88
CONSISTENCIA	Considera que los ítems utilizados en este instrumento son todos y cada uno propios del campo que se está investigando.					88
COHERENCIA	Considera la estructura del presente instrumento adecuado al tipo de usuario a quienes se dirige el instrumento					88
METODOLOGÍA	Considera que los ítems miden lo que pretende medir.					88
<b>PROMEDIO DE VALORACIÓN</b>						<b>88%</b>

**ITEMS DE LA SEGUNDA VARIABLE: RENTABILIDAD**

ITEM Nº	SUFICIENTE	MEDIANAMENTE SUFICIENTE	INSUFICIENTE	OBSERVACIONES
01	✓			
02	✓			
03	✓			
04	✓			
05	✓			
06	✓			
07	✓			
08	✓			
09	✓			
10	✓			
11	✓			
12	✓			

13	✓			
14		✓		
15	✓			
16	✓			
17	✓			
18	✓			
19	✓			
20	✓			
21	✓			
22	✓			
23	✓			

**V. OPINIÓN DE APLICACIÓN:**

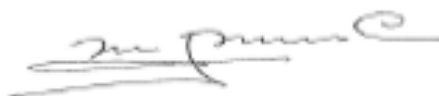
¿Qué aspectos tendría que modificar, incrementar o suprimir en los instrumentos de investigación?

Aplicable

**IV. PROMEDIO DE VALORACION:**

**91%**

Lima, 03 de febrero del 2021



-----  
 Firma de experto Informante  
 DNI N° 08437636

## INFORME DE OPINIÓN DE EXPERTOS DEL INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN

### V. DATOS GENERALES:

- L1. Apellidos y nombres del informante: Dr. BARDALES CARDENAS MIGUEL  
 L2. Cargo e institución donde labora: Docente a Tiempo Completo - UCV  
 L3. Especialidad del experto: INVESTIGACIÓN  
 L4. Nombre del instrumento motivo de la evaluación: Cuestionario  
 L5. Autor(es) del instrumento: PALOMINO MUSE CECILIA BELÉN  
 RIVERA SANCHEZ, CYNTHIA INÉS

### VI. ASPECTOS DE VALIDACIÓN E INFORME:

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

### ITEMS DE LA SEGUNDA VARIABLE: RENTABILIDAD

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

13	/			
14	/			
15	/			
16	/			

V. OPINIÓN DE APLICACIÓN:

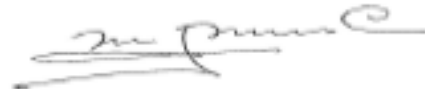
¿Qué aspectos tendría que modificar, incrementar o suprimir en los instrumentos de investigación?

Aplicable

IV. PROMEDIO DEVALORACION:

89%

Lima, 03 de febrero del 2021



-----  
Firma de experto Informante  
DNI N° 08437636

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

- I.1. Apellidos y nombres del informante: Mg. GONZALES FIGUEROA IRIS KATHERINE  
 I.2. Cargo e institución donde labora: Docente a Tiempo Completo - UCV  
 I.3. Especialidad del experto: ADMINISTRACIÓN  
 I.4. Nombre del instrumento motivo de la evaluación: Cuestionario  
 I.5. Autor(es) del instrumento: PALOMINO NUBE CECILIA BELEN  
 RICRA SANCHEZ, CYNTHIA INES

**II. ASPECTOS DE VALIDACIÓN E INFORME:**

INDICADORES	CRITERIOS	Deficiente 0 - 20%	Regular 21 - 40%	Bueno 41 - 80%	Muy bueno 81 - 90%	Excelente 91 - 100%
CLARIDAD	Esta formulado con lenguaje apropiado					92
OBJETIVIDAD	Esta expresado de manera coherente y lógica.					92
PERTINENCIA	Responde a las necesidades internas y externas de la investigación					92
ACTUALIDAD	Esta adecuado para valorar aspectos y estrategias de mejora					92
ORGANIZACIÓN	Comprende los aspectos en calidad y claridad.					92
SUFICIENCIA	Tiene coherencia entre indicadores y las dimensiones.					92
INTENCIONALIDAD	Estima las estrategias que responde al propósito de la investigación					92
CONSISTENCIA	Considera que los ítems utilizados en este instrumento son todos y cada uno propios del campo que se está investigando.					92
COHERENCIA	Considera la estructura del presente instrumento adecuado al tipo de usuario a quienes se dirige el instrumento					92
METODOLOGÍA	Considera que los ítems miden lo que pretende medir.					92
<b>PROMEDIO DE VALORACIÓN</b>						<b>92%</b>

**ÍTEM 3 DE LA PRIMERA VARIABLE: GESTIÓN DE COMPRAS**

ÍTEM Nº	SUFICIENTE	MEDIANAMENTE SUFICIENTE	INSUFICIENTE	OBSERVACIONES
01	✓			
02	✓			
03	✓			
04	✓			
05	✓			
06	✓			
07	✓			
08	✓			
09	✓			
10	✓			
11	✓			
12	✓			

13	✓			
14	✓			
15	✓			
16	✓			
17	✓			
18	✓			
19	✓			
20	✓			
21	✓			
22	✓			
23	✓			

**III. OPINIÓN DE APLICACIÓN:**

¿Qué aspectos tendría que modificar, incrementar o suprimir en los Instrumentos de Investigación?

Aplicable

**IV. PROMEDIO DEVALORACION:**

92%

Lima, 03 de febrero del 2021



-----  
Firma de experto Informante  
DNI N° 46461881

## INFORME DE OPINIÓN DE EXPERTOS DEL INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN

### I. DATOS GENERALES:

- 1.1. Apellidos y nombres del informante: Mg. GONZALES FIGUEROA IRIS KATHERINE  
 1.2. Cargo e institución donde labora: Docente a Tiempo Completo - UCV  
 1.3. Especialidad del experto: ADMINISTRACIÓN  
 1.4. Nombre del instrumento motivo de la evaluación: Cuestionario  
 1.5. Autor(es) del instrumento: PALOMINO NUBE CECILIA BELEN  
 RICRA SÁNCHEZ, CYNTHIA INES

### II. ASPECTOS DE VALIDACIÓN E INFORME:

INDICADORES	CRITERIOS	Deficiente 0 - 20%	Regular 21 - 40%	Bueno 41 - 80%	Muy bueno 81 - 90%	Excelente 91 - 100%
CLARIDAD	Esta formulado con lenguaje apropiado					92
OBJETIVIDAD	Esta expresado de manera coherente y lógica.					92
PERTINENCIA	Responde a las necesidades internas y externas de la investigación					92
ACTUALIDAD	Esta adecuado para valorar aspectos y estrategias de mejora					92
ORGANIZACIÓN	Comprende los aspectos en calidad y claridad.					92
SUFICIENCIA	Tiene coherencia entre indicadores y las dimensiones.					92
INTENCIONALIDAD	Estima las estrategias que responde al propósito de la investigación					92
CONSISTENCIA	Considera que los ítems utilizados en este instrumento son todos y cada uno propios del campo que se está investigando.					92
COHERENCIA	Considera la estructura del presente instrumento adecuado al tipo de usuario a quienes se dirige el instrumento					92
METODOLOGÍA	Considera que los ítems miden lo que pretende medir.					92
<b>PROMEDIO DE VALORACIÓN</b>						92%

### ITEMS DE LA SEGUNDA VARIABLE: RENTABILIDAD

ITEM	SUFICIENTE	MEDIANAMENTE SUFICIENTE	INSUFICIENTE	OBSERVACIONES
01	✓			
02	✓			
03	✓			
04	✓			
05	✓			
06	✓			
07	✓			
08	✓			
09	✓			
10	✓			
11	✓			
12	✓			
13	✓			



14	✓			
15		✓		
16		✓		

III. OPINIÓN DE APLICACIÓN:

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

Aplicable

IV. PROMEDIO DEVALORACION:

92%

Lima, 03 de febrero del 2021

-----  
Firma de experto Informante

DNI N° 46461881



### Anexo 6: Validez y confiabilidad del instrumento

Variable medida	GESTION DE COMPRAS																				RENTABILIDAD																										
	Precisión									Precisión											Rentabilidad Económica						Rentabilidad Financiera																				
	Relación de Stock				Inventarios					Ejecución de la Compra			Búsqueda de Fuentes de Abastecimiento					Acuerdos Comerciales			Negociación de Precios			Calidad			Calidad			ROB (Rentabilidad sobre...			Relación de...			Patrimonio			ROE (Rentabilidad sobre...			La Relación de Inversión			La Palanca Financiera		
	Ejecución de la Compra				Búsqueda de Fuentes de Abastecimiento					Acuerdos Comerciales			Negociación de Precios			Calidad			Calidad			ROB (Rentabilidad sobre...			Relación de...			Patrimonio			ROE (Rentabilidad sobre...			La Relación de Inversión			La Palanca Financiera										
Índice	Ejecución de la Compra				Búsqueda de Fuentes de Abastecimiento					Acuerdos Comerciales			Negociación de Precios			Calidad			Calidad			ROB (Rentabilidad sobre...			Relación de...			Patrimonio			ROE (Rentabilidad sobre...			La Relación de Inversión			La Palanca Financiera										
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	1	2	3	4	5	6						
1	5	5	4	5	3	5	2	5	4	1	2	5	5	4	3	4	4	5	5	4	3	4	5	5	5	4	5	5	5	2	5	4	4	1	2	4											
2	4	1	3	3	2	3	1	2	4	4	1	2	3	3	2	3	4	4	3	3	2	3	4	5	5	4	4	3	3	2	4	4	1	1	3												
3	3	4	2	4	3	4	2	4	3	2	2	4	3	3	5	5	4	4	3	3	5	5	5	5	4	4	3	4	2	4	4	2	5	3	2	2	5										
4	2	3	3	5	4	2	3	2	1	3	3	2	3	4	2	3	4	5	3	4	2	3	4	5	5	4	4	2	3	3	5	2	3	2	1	3	3	3									
5	5	4	2	3	4	5	1	3	4	5	1	3	5	3	3	5	5	4	5	3	3	5	5	5	4	5	5	4	2	3	4	5	2	3	4	5	1	5									
6	4	5	3	2	4	4	3	4	5	3	3	4	5	3	4	5	4	4	5	3	4	5	4	4	5	5	4	5	3	2	4	3	4	5	3	3	5	5									
7	5	2	3	2	2	2	2	2	1	2	2	2	4	2	2	3	5	3	4	2	2	3	5	5	4	2	2	3	2	2	2	1	2	2	4	2	3										
8	4	4	4	5	4	3	4	5	5	5	4	5	4	4	4	4	4	5	5	4	4	4	5	5	5	4	4	5	4	5	3	4	5	5	5	4	4	3									
9	4	5	4	3	4	2	5	3	4	4	5	3	5	4	4	4	4	5	5	4	4	4	4	4	4	5	5	4	4	5	2	5	3	4	4	5	4	4									
10	2	2	2	1	3	1	2	2	4	4	2	2	2	2	2	3	3	3	2	2	2	3	3	3	3	2	2	2	2	2	1	4	1	2	2	4	4	2	3								
11	3	4	5	4	5	2	5	4	4	5	5	4	4	5	4	5	5	4	4	5	4	5	5	5	4	4	5	4	6	5	4	6	2	5	5	5	5	3									
12	5	3	3	5	2	5	4	4	5	5	4	4	4	3	4	5	5	4	4	3	4	5	5	4	4	3	4	5	3	3	5	3	5	4	4	5	5	4	5								
13	2	5	4	3	4	3	1	3	4	4	1	3	4	4	3	4	5	5	4	4	3	4	5	5	4	4	3	4	5	4	3	1	3	4	4	4	1	4									
14	5	5	2	5	3	4	5	4	5	4	5	4	5	3	4	5	4	4	4	4	5	4	4	4	5	3	4	5	2	5	4	4	5	4	5	4	5	5	5								
15	5	4	4	5	4	5	4	2	5	5	5	4	2	5	4	4	4	5	5	5	4	4	5	5	4	4	5	4	5	4	5	5	4	2	5	5	4	4	3								
16	4	4	3	4	5	4	1	1	4	4	1	1	4	4	2	2	5	5	4	4	2	2	5	4	4	2	2	5	4	4	3	4	3	4	3	4	1	1	4	4	1	3					
17	5	5	4	5	4	3	2	4	4	5	2	4	5	4	3	5	4	5	5	4	3	5	4	5	5	4	3	5	4	5	4	5	3	2	4	4	5	2	5	5							
18	4	5	5	3	5	4	5	5	5	5	5	5	5	4	5	4	4	5	5	4	4	5	5	5	5	4	4	5	5	3	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	4						
19	4	5	4	5	4	5	3	4	5	4	3	4	5	4	4	5	4	5	4	4	5	4	5	5	4	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	3	5	4						
20	5	3	5	4	5	4	5	4	4	3	5	4	4	5	4	5	5	4	4	5	4	5	5	4	4	5	4	5	5	3	5	4	6	4	5	4	3	5	5	5	5						
21	3	2	3	5	1	5	2	3	2	2	2	3	3	3	3	4	4	4	3	3	4	4	4	4	3	3	4	4	3	2	3	2	3	5	2	2	2	2	4	3	4						
22	4	4	5	4	4	2	3	5	4	5	3	5	4	4	4	5	5	4	4	4	4	5	5	4	4	4	5	4	5	4	5	4	5	2	3	5	4	5	3	4							
23	5	4	3	4	5	3	2	4	4	5	2	4	5	4	3	5	4	5	5	4	3	5	4	5	4	3	5	4	5	4	3	4	5	4	5	2	4	5	2	5							
24	2	2	4	1	1	4	2	1	5	4	2	1	2	2	3	2	3	3	2	3	3	2	3	3	2	2	3	2	3	2	4	1	2	4	2	1	5	4	2	2							
25	4	5	5	4	4	4	2	3	4	5	2	3	5	4	3	5	4	5	5	4	3	5	4	5	5	4	3	4	5	4	5	4	6	4	2	3	4	5	2	5							
26	5	4	5	3	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	4	5	4	5	4	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	5	5	5	5	5	4	5	4							
27	4	5	3	5	3	5	5	4	4	3	5	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	5	4	5	4	5	4	4	3	5	5	5	4						
28	1	2	2	2	2	4	3	3	3	2	3	3	2	2	3	4	3	3	2	2	3	4	3	3	2	2	3	4	3	1	2	2	2	3	4	3	3	3	2	3	4						
29	4	3	5	4	4	5	3	5	5	5	3	5	4	4	4	4	5	5	4	4	4	5	4	4	4	4	5	4	4	5	4	5	4	5	3	5	5	5	3	4	4						
30	5	5	4	4	5	4	4	4	5	5	4	4	5	4	4	5	4	5	4	4	4	5	4	5	5	4	4	5	4	5	4	6	4	4	4	4	5	5	4	5	5						
31	3	4	5	4	5	2	5	4	4	5	5	4	4	5	4	5	5	4	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	6	2	5	4	4	5	5	4						
32	5	3	3	5	2	5	4	4	5	5	4	4	4	3	4	5	5	4	4	3	4	5	5	4	4	3	4	5	3	3	5	3	5	4	4	4	5	5	4	5	5						
33	2	5	4	3	4	3	1	3	4	4	1	3	4	4	3	4	5	5	4	4	3	4	5	5	4	4	3	4	5	2	5	4	3	5	3	1	3	4	4	1	4						
34	5	5	2	5	3	4	5	4	5	4	5	4	5	3	4	5	4	4	5	3	4	5	4	4	5	4	5	4	5	2	5	4	4	5	4	4	5	4	5	5	5						
35	5	4	4	5	4	5	4	2	5	5	4	2	5	4	4	4	5	5	5	4	4	4	5	5	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	5	4	2	5	5	4	4						
36	4	4	3	4	5	4	1	1	4	4	1	1	4	4	2	2	5	5	4	4	2	2	5	4	4	2	2	5	4	4	3	4	6	4	1	1	4	4	1	3							
37	5	5	4	5	4	3	2	4	4	5	2	4	5	4	3	5	4	5	4	4	3	5	4	5	5	4	3	4	5	4	5	4	5	3	2	4	4	5	2	5	5						
38	4	5	5	3	5	4	5	5	5	5	5	5	5	4	5	4	5	4	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	3	6	4	5	5	5	5	4	4						
39	4	5	4	5	4	5	3	4	5	4	3	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	5	4	4	5	4	5	4	5	4	5	5	3	4	5	4	3	5	5	4					
40	5	3	5	4	5	4	5	4	4	3	5	4	4	5	4	5	4	5	4	4	4	5	4	5	4	4	5	4	5	4	5	4	6	4	5	4	4	3	5	5	4						
41	3	2	3	5	1	5	2	3	2	2	2	3	3	3	3	4	4	4	3	3	4	4	4	4	3	3	4	4	3	3	3	5	2	3	2	2	2	2	2	4	3	4					
42	4	4	5	4	4	2	3	5	4	5	3	5	4	4	4	4	4	5	5	4	4	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	5	4	5	2	3	5	4	5	3	4						
43	5	4	3	4	5	3	2	4	4	5	2	4	5	4	3	5	4	5	4	4	3	5	4	5	5	4	3	5	4	5	4	3	4	6	3	2	4	5	2	5	4						
44	2	2	4	1	1	4	2	1	5	4	2	1	2	2	3	2	3	2	2	3	2	2	3	2	2	2	2	3	2	2	2	4	1	2	4	2	1	5	4	2	2						
45	4	5	5	4	4	4	2	3	4	5	2	3	5	4	3	5	4	3	5	4	5	4	5	5	4	4	3	5	4	4	5	5	4	6	4	4	2	3	4	5	2	5	4				



**UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO**

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

### **Declaratoria de Autenticidad del Asesor**

Yo, **BARDALES CARDENAS MIGUEL**, docente de la **FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES** y Escuela Profesional de **ADMINISTRACIÓN** de la **UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO**, asesor(a) del Trabajo de Investigación / Tesis titulada: "**Gestión de compras y rentabilidad en el Policlínico Administración de Servicios Médicos y Laboratorios Santa Fe S.A.C., Barranca 2021**", del (los) autor (autores) **PALOMINO NUBE, CECILIA BELEN Y RICRA SÁNCHEZ, CYNTHIA INÉS**; **CONSTATO** que la investigación cumple con el índice de similitud establecido, y verificable en el reporte de originalidad del programa Turnitin, el cual ha sido realizado sin filtros, ni exclusiones.

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

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

Lima, 08 de Agosto de 2021

<b>Apellidos y Nombres del Asesor:</b>	<b>Firma</b>
<b>BARDALES CARDENAS MIGUEL</b> <b>DNI: 08437636</b> <b>ORCID 0000 0002 1067 9550</b>	