



**UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO**

**ESCUELA DE POSGRADO**

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

**Gestión de compras y el costo de los insumos de empaque en la  
empresa Procesadora Perú S.A.C., Chiclayo**

**TESIS PARA OBTENER EL GRADO ACADÉMICO DE:**

Maestro en Administración de Negocios - MBA

**AUTOR:**

Bazan Terrones, Franklin Alonso (ORCID: 0000-0001-6786-0994)

**ASESOR:**

Dr. Huiman Tarrillo, Hugo Enrique (ORCID: 0000-0002-8152-7570)

**LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:**

Modelos y herramientas gerenciales

CHICLAYO – PERÚ

2022

## **DEDICATORIA**

Este logro se lo dedico a mi esposa Maricruz y a nuestra hija Daira Milena, así como a mis padres, Carlos Bazán y Leodora Terrones. Su motivación me ayudó a capacitarme y a estar preparado para afrontar mis retos profesionales. Siempre me han inspirado a ser un buen esposo, padre, hermano e hijo. Los amo y este éxito es para ustedes.

Franklin

## **AGRADECIMIENTO**

A Dios por guiarme e inspirarme. A la empresa Procesadora Perú S.A.C., Chiclayo, por permitirme desarrollar esta tesis. A los docentes y en especial al Asesor, Dr. CPC. Huiman Tarrillo, Hugo Enrique por su orientación y dedicada forma de enseñar.

Autor

## Índice de Contenidos

Carátula.....	i
Dedicatoria .....	ii
Agradecimiento .....	iii
Índice de contenidos .....	iv
Índice de tablas .....	v
Resumen.....	vi
Abstract.....	vii
I. INTRODUCCIÓN.....	1
II. MARCO TEÓRICO .....	4
III. METODOLOGÍA.....	14
3.1. Tipo y diseño de investigación .....	14
3.2. Variables y operacionalización.....	15
3.3. Población, muestra y muestreo .....	15
3.4. Técnica e instrumentos de recolección de datos.....	15
3.5. Procedimientos.....	16
3.6. Métodos de análisis de datos .....	17
3.7. Aspectos éticos .....	17
IV. RESULTADOS .....	18
V. DISCUSIÓN.....	22
VI. CONCLUSIONES .....	28
VII. RECOMENDACIONES.....	29
REFERENCIAS.....	30
ANEXOS .....	34

## Índice de tablas

<b>Tabla 1</b> <i>Opinión de los colaboradores sobre la Gestión de Compras</i> .....	18
<b>Tabla 2</b> <i>Gestión de compras según dimensiones</i> .....	18
<b>Tabla 3</b> <i>Opinión de los colaboradores sobre el Costo de los Insumos de Empaque</i> .....	19
<b>Tabla 4</b> <i>Costo de los insumos de empaque según dimensiones</i> .....	20
<b>Tabla 5</b> <i>Tabla cruzada Gestión de Compras vs Costo de los Insumos de Empaque</i> .....	20
<b>Tabla 6</b> <i>Correlación entre la Gestión de Compras y Costo de los Insumos de Empaque</i> .....	21
<b>Tabla 7</b> <i>Prueba de Chi-cuadrado</i> .....	22
<b>Tabla 8</b> <i>Operacionalización de variables</i> .....	34
<b>Tabla 9</b> <i>Matriz de Consistencia</i> .....	71

## Resumen

La tesis presentada tiene como objetivo demostrar el nivel de relación entre la gestión de compra y el costo de los insumos de empaque en la empresa Procesadora Perú S.A.C.; y con esta información valiosa, la empresa podrá plantear estrategias a futuro. Esta investigación es de tipo correlacional, con un diseño no experimental; y se tomó como muestra a 9 trabajadores de la empresa. Siendo la técnica principal, la encuesta y el instrumento dos cuestionarios, uno por variable. Y para demostrar el nivel de relación entre ambas variables se utilizó el coeficiente de correlación de Pearson, debido la tipología de variables. Se tuvieron como resultados relevantes: para el 77.8% de trabajadores la gestión de compras se realiza casi siempre, y para el 100% de trabajadores, el costo de los insumos de empaque, siempre es parte importante de las compras. Con lo cual se concluye que, con el valor obtenido del coeficiente de Pearson de 0.729, entre estas dos variables existe una correlación fuerte y con tendencia positiva; es decir, si se mejora la gestión de compras, esta influye de forma positiva en el costo de los insumos de empaque. El nivel de significancia fue de 0.041.

Palabras clave: Gestión de compras, costo de los insumos de empaque, correlación

## **Abstract**

The thesis presented aims to demonstrate the level of relationship between purchase management and the cost of packaging supplies in the company Procesadora Perú S.A.C.; And with this valuable information, the company will be able to propose strategies for the future. This research is correlational, with a non-experimental design; and 9 company workers were taken as a sample. The main technique being the survey and the instrument two questionnaires, one per variable. And to demonstrate the level of relationship between both variables, the Pearson correlation coefficient was used, due to the type of variables. The relevant results were: for 77.8% of workers, purchasing management is carried out almost always, and for 100% of workers, the cost of packaging supplies is always an important part of purchases. With which it is concluded that, with the value obtained from the Pearson coefficient of 0.729, between these two variables there is a strong correlation with a positive trend; In other words, if purchasing management is improved, it has a positive influence on the cost of packaging supplies. The level of significance was 0.041.

Keywords: Purchasing management, cost of packaging supplies, correlation

## I. INTRODUCCIÓN

El presente estudio de investigación, se alinea con los Objetivos de Desarrollo Sostenible de la Organización de las Naciones Unidas (ONU), que en 2015 aprobó la agenda 2030 sobre desarrollo sostenible, con la finalidad de mejorar la vida de la población en general; por tanto, la presente investigación está acorde con los objetivos 12 de producción y consumo responsables, y 8 de trabajo decente y crecimiento económico, a medida que se reduce el costo en las compras, como es el caso de los insumos, permite un crecimiento económico sostenible en toda organización, y contribuye a mejorar la producción, al obtener productos con precios razonables y que pueden ser asequibles a las personas.

Mejorar los costos e incrementar la rentabilidad es clave en toda gestión de compras. Los costos pueden ser reducidos por medio de una buena negociación, con el incremento de los pedidos o a través de un acuerdo de compra y con una correcta selección de proveedores, que además nos permitan la búsqueda de materiales alternativos (Espinoza, 2018). La función que cumple el área de compras en toda organización es estratégica, porque de su gestión dependen el nivel de ventas y el manejo eficiente del capital disponible, por lo que se puede inferir que de él depende que se genere valor o se destruya. Finalmente, se debe tener en consideración que la calidad del producto adquirido, la oportunidad en la entrega de estas adquisiciones y la confiabilidad del proveedor pueden terminar por incrementar o reducir estos costos (Osorio, 2014). Por tanto, un adecuado uso de la cadena de suministro puede impactar en la reducción de los costos, mejorar los inventarios, etc. Por lo que se hace necesario lograr una evaluación de los costos de distribución, producción e inventario, porque hablar de costos, es un lenguaje universal y el foco central de muchos por reducirlos en bien de las organizaciones (Chávez, 2014).

La logística en el Perú, presenta problemas que afectan la competitividad, entre ellas el costo de las existencias y debilidades en el área de logística, lo cual se interponen en el crecimiento, posicionamiento y

competitividad de toda empresa (Bravo, 2016). Por ello, es recomendable que los costos sean bien evaluados, así tenemos los costos históricos, incurridos en el pasado y los costos presupuestados que toman datos del pasado y el presente y que nos dan una idea de cómo será la nueva gestión de compras (Chambi, 2019). En todo esto, la gestión de compras impacta directamente en dos puntos; primero, en la línea de fondo por su papel en las compras y en la negociación de bienes y servicios, y segundo, cuyo papel es primordial, porque se relaciona con los costos asociados a las compras de dichos bienes y servicios, y la logística encargada de hacer llegar los productos al cliente final (Changanaqui, 2018). Sin olvidar el control de calidad para detectar cualquier problema en todo abastecimiento de materiales, como parte de dicha gestión de compras (Monczka, 2009).

El sector Agroindustrial, ha generado un crecimiento económico en el transcurso de los años y seguirá siendo atractivo, a medida que se pueda obtener una mayor rentabilidad, para lo cual es importante que los factores intrínsecos como los costos a nivel de las compras estén bien controlados y se gestionen adecuadamente, dado que influyen directamente y de forma positiva en los márgenes de utilidad (D'Alessio, 2008). Así mismo, como parte de esta gestión se busca el abastecimiento de materiales al costo más bajo, sin que esto represente una reducción en la calidad del material y el servicio (Chávez, 2021) Hay, por tanto, una necesidad de cambiar el concepto de compras a un nivel de gestión más eficiente, porque entre las metas de todo departamento de compras se hallan el flujo constante de materiales, la gestión del inventario, la optimización de los costos de adquisición, y la disminución de los costos administrativos (Nogales, 2007). La productividad laboral, la utilización de recursos de forma eficiente, costos bajos, bajo volumen de inventarios, durabilidad de los productos adquiridos, cumplimiento de fechas de entrega y una amplia gama en la oferta de los proveedores, son también prioridades competitivas en la función del área de compras (Gonzales, 2006).

Procesadora Perú S.A.C., es una empresa dedicada a la producir y comercializar productos de exportación, en su planta ubicada en Chiclayo. Cuenta con una lista muy grande de proveedores a nivel local, nacional e

internacional que le proveen de las materias primas, suministros, insumos, servicios, etc. necesarios para su normal funcionamiento y obtención de productos terminados de calidad internacional. La estrategia es atender a un mercado internacional con precios razonables, por lo cual la gestión de compras para abastecer insumos a bajos costos, es muy importante (Hugos, 2011).

Por tanto, este proyecto de investigación planteó el siguiente problema: ¿Existe alguna relación entre la gestión de compras y el costo de los insumos de empaque en la empresa Procesadora Perú S.A.C., Chiclayo? Como objetivo general se tuvo: Demostrar el nivel de relación que existe entre la gestión de compras y el costo de los insumos de empaque en la empresa Procesadora Perú S.A.C., Chiclayo. Y los objetivos específicos fueron: Analizar la situación actual de la gestión de compras en la empresa Procesadora Perú S.A.C., Chiclayo; identificar el nivel del costo de los insumos de empaque en la empresa Procesadora Perú S.A.C., Chiclayo; y establecer una relación entre la gestión de compras y el costo de los insumos de empaque en la empresa Procesadora Perú S.A.C., Chiclayo. Además, planteó como hipótesis: Existe una relación entre la gestión de compras y el costo de los insumos de empaque en la empresa Procesadora Perú S.A.C., Chiclayo. Considerando que las empresas deben mejorar sus utilidades, lo cual es posible a nivel de las compras, se hace necesario tener un control de los pedidos, manejo de inventarios, volúmenes de compra, y comprando en el momento justo (Montoya, 2010). Por ende, esta investigación se justificó debido a que la empresa Procesadora Perú S.A.C., Chiclayo viene creciendo de forma estratégica y sus operaciones ameritan un adecuado control de sus costos por medio de una buena gestión a nivel de sus compras. Se justificó teóricamente porque se propuso analizar las variables, identificando sus componentes por medio de conceptos y teorías. Se justificó institucionalmente porque para la empresa representará información valiosa y relevante para la toma de decisiones. Y se justificó metodológicamente ya que, al lograr los objetivos, se logró describir, medir y relacionar las variables.

## II. MARCO TEÓRICO

Espinoza (2018) cuyo objetivo fue analizar el proceso de compras para proponer indicadores que mejoren la gestión del área de compras, tuvo un enfoque mixto, y las fuentes primarias y secundarias fueron el medio para recolectar información. El tipo de investigación fue exploratoria y descriptiva. El instrumento fue la encuesta, por medio de un cuestionario con preguntas alusivas al tema en mención. La población fue de 420 trabajadores de la empresa y 300 proveedores, y la muestra de 201 trabajadores y 172 proveedores. Concluyendo, que el uso de indicadores es relevante en el seguimiento y evaluación de toda gestión dentro de la organización. Que a nivel del proceso de compras se detectaron fallas como un gran número de pedidos no procesados, documentos desactualizados y falta de controles adecuados con una carente presencia de indicadores.

Osorio (2014) con el objetivo de establecer un modelo que mejore la gestión de proveedores en la empresa Comertex, luego de realizar un panel de expertos compuestos por la gerencia y jefaturas y algunos vendedores estableció un FODA, con lo cual se logró concluir que a nivel de las compras se requiere un profundo desarrollo en la administración y la gestión de los proveedores articulando las etapas de selección y evaluación de los proveedores. Y se identificó como un proceso estratégico el abastecimiento y la gestión de los proveedores, ya que tienen un impacto directo en la organización y la relación con sus clientes.

Chávez (2014) con el objetivo de mejorar la relación con proveedores de materiales de empaque, utilizó la siguiente metodología: elementos del modelo supply chain quality, evaluar y seleccionar proveedores, y desarrollar una propuesta de mejora, con lo cual concluyó, que la supply chain quality management logró identificar a los principales proveedores y a las actividades que se relacionan con la compra de materiales, controlando los peligros relacionados con los proveedores, considerando relaciones comerciales a largo plazo, mucha comunicación, información en tiempo real, una definición positiva de los objetivos y finalmente una gestión integradora.

Alzate (2017) con el objetivo de proponer una mejora en el área de compras de una empresa de construcción, reingeniería y producción (crp), utilizó el método cuantitativo y de corte descriptivo, teniendo como fuentes primarias a las jefaturas y gerencias, fuentes secundarias las tesis, textos, etc., y el universo de estudio a todos los empleados, siendo su muestra 29 de ellos. Concluye, que el retraso en las compras tiene que ver con su proceso de compras y que si se logra implementar un nuevo proceso se podrá recortar el tiempo a 7 días, además los colaboradores podrán trabajar con sinergia conociendo el nuevo procedimiento por medio de la capacitación.

Contreras (2020) cuyo objetivo fue proponer una mejora en el proceso administrativo de compras e incrementar la rentabilidad en la empresa Tabacalera La Francey SA Quevedo, tomó como muestra a 44 colaboradores y tuvo como resultado que el 5% aplicaba una estandarización y consolidación de ofertas y costos, así como alianzas estratégicas y un seguimiento a su proceso administrativo de compras, mientras que el 43% y 52% indicaron: casi siempre y siempre respectivamente. Y concluye, que el proceso administrativo de compras no se cumple de forma adecuada debido a la carga laboral que tienen algunos colaboradores y todas las decisiones de compras recaen en una sola persona, con lo cual se ve afectado seriamente la optimización de los recursos económicos.

Cabrera (2018) en su gestión de compras en una empresa constructora, cuyo objetivo fue comparar la gestión de compras en tres empresas constructoras, presentó un estudio descriptivo comparativo, no experimental, con muestras probabilísticas con los trabajadores de las tres empresas, en el departamento de compras del año 2017. La información provino de una encuesta de opinión y concluyó que existen diferencias en los niveles de búsqueda y selección de proveedores. Hay diferencias en la selección de proveedores en estas empresas. Por tanto, a nivel de compras se deben organizar bien las actividades para que intensifiquen mejor la gestión, la misma que se basa en organizar, prevenir y controlar, y cuyo impacto afecta la calidad del producto terminado. Además, dinamizar las actividades que forman parte de las compras como son: seleccionar

proveedores, evaluar, negociar y controlar, sin descuidar que el personal que trabaja en compras debe estar bien capacitada para hallar y seleccionar nuevos y buenos proveedores con el objetivo de ahorrar costos.

Gamonal (2019) con el objetivo de demostrar cómo el proceso de compra influye en la compra de materiales de producción, empleo el método deductivo y tuvo un enfoque cuantitativo, teniendo como técnica útil a la encuesta. Llegó a identificar un inadecuado proceso de compra de materiales de empaque, lo que generaba menos rentabilidad. Utilizó el diagrama Ishikawa para encontrar la causa - efecto que esto originaba dentro del proceso de compras. Aplicó la regresión logística ordinal con lo cual se comprobó que el proceso de compras influye de manera significativa en la compra de materiales, y apoyándose en el coeficiente de Nagalkerke, la variabilidad de la compra de materiales depende del 92% en el proceso de compra. Con lo cual, se llegó a concluir que una buena gestión de compras puede generar entregas oportunas en el tiempo justo para atender a la producción, se debe contar con procedimientos y formatos para un control adecuado de las compras y los involucrados en el proceso de compras deben estar comprometidos, ya que esto es clave en toda buena gestión.

Ayala (2018) cuyo objetivo fue analizar cómo la gestión de costos lograba influir en la rentabilidad de una empresa en la ciudad de Trujillo, propuso planes de control de los costos. Fue de corte metodológico, no experimental, transversal, correlacional y se apoyó en la técnica documental. Primeramente, identificó la estructura de los costos actualizando un reporte de pérdidas y comparándolo con el presupuesto disponible de la empresa para hallar las variables que influyeran en la rentabilidad. Se concluyó, que se tenía un alto porcentaje de costos que influían directamente en la utilidad operativa acumulada de dicha empresa.

Ochoa (2017) tuvo como objetivo mejorar la gestión de compras de suministros y repuestos en una empresa agroindustrial, y busco una estrategia a través de una metodología para tomar decisiones al momento de realizar las compras. Tomó como base de investigación el functional strategy map para

identificar el plan corporativo y las estrategias por áreas. Se centro en la gestión logística y la forma en que ésta se alinea con los objetivos de la empresa. Concluyo, que los costos de mano de obra en la producción representan el 40% y el jornal está en aumento cada año, por tanto, es prioritario reducir este costo de producción y una buena forma de hacerlo es optimizando el costo de los materiales que son el 38% del costo total, y que el equipo compras tiene como responsabilidad. Es también importante evaluar la data histórica del material con sus respectivos costos y analizar cómo se comporta el mercado, negociar con los proveedores cantidades por campaña para establecer precios y reducir las cotizaciones diarias y contar con un número reducido de proveedores con los que se pueda licitar, sumado a la implementación de indicadores de gestión, que permitan analizar el comportamiento situacional de la empresa y como medio para hallar oportunidades de mejora.

Ruiz (2020) tuvo como objetivo principal, diseñar la gestión logística de la empresa servicios y protección Agrícola – spa agro, con el fin de reducir los costos. Se analizó la situación actual y el problema de la empresa, y luego, se propusieron estrategias de mejora y se evaluó económicamente su viabilidad. Se tienen pedidos no adecuados al proveedor, ventas perdidas que no se registraban, costos de transporte elevados. Se planteó evaluar el EOQ, la ubicación de sus almacenes y la distribución de sus productos, así como la gestión de clientes por medio de nuevas políticas y un CRM, con lo cual se concluyó que el costo se redujo significativamente en un 70%, 50% y 5% para la gestión de inventarios, de distribución y morosidad respectivamente, lo cual generó un TIR de 194.97% y un VAN de S/. 3,418,360, y con lo cual finalmente se concluyó, que el proyecto propuesto era viable.

Sánchez (2018) planteó un plan de negocios para mejorar la rentabilidad de una empresa Consultora y Constructora de Lambayeque. De corte pre experimental, la población y muestra estuvo compuesta por 40 trabajadores, utilizó la técnica de la encuesta y como instrumento el cuestionario. Y concluyó, que para obtener una rentabilidad es importante un análisis de mercado y de la empresa, un análisis estratégico y operativo.

Además, el plan de compras y aprovisionamiento tuvo un papel importante a través de la gestión realizada.

Sánchez (2019) tuvo como objetivo determinar la influencia del gobierno electrónico en la gestión de procedimientos de selección de proveedores; de corte no experimental, con diseño correlacional y transaccional, tuvo una población de 30 trabajadores (la muestra fue igual a la población). Se utilizaron dos cuestionarios para obtener los datos de las variables, los mismos que se procesaron por medio del SPSS versión. 24, concluyendo que había una gran relación entre dichas variables y de forma significativa. Además, dejó en claro que las compras y contrataciones públicas son un factor importante para cumplir con los objetivos institucionales, al garantizar que las empresas obtengan bienes y servicios de buena calidad, en el tiempo justo, repercutiendo de manera significativa en el desarrollo nacional y articulando la creación de nuevos puestos de trabajo, de manera que puede permitir una óptima distribución de la riqueza.

En cuanto a la gestión de compras, Escobar (2019) menciona que está centrada en la administración y abastecimiento de los productos necesarios para desarrollar de manera óptima los procesos, obtener productos de calidad, cumplir con las entregas y mantener precios acordes con el mercado, logrando de esta manera que las partes inmersas en este proceso reciban un beneficio de acuerdo con la labor desarrollada. Por tanto, la administración logística de compras, debe ser un medio eficaz entre los clientes y proveedores dejando de lado los modelos antiguos, pasando a formar alianzas en la cadena de abastecimiento. Con lo cual, el modelo estratégico de abastecimiento tiene como objetivo alcanzar metas, y si se estructura de manera correcta incluirá los factores exteriores a la organización como parte de un proceso que planea relaciones comerciales estables en el tiempo. Para que esta estrategia sea eficiente, se deberá tener en cuenta lo siguiente: Asegurar el abastecimiento, determinando si es necesario tener una fuente de abastecimiento o establecer medios que permitan obtener abastecimiento de varias fuentes; reducir los costos, siendo clave para alcanzar los objetivos trazados, lo cual es posible por medio de un plan de compras, volumen de

compra, procesos de negociación, análisis del mercado y una mejora en la relación con los proveedores; y la comunicación, como estrategia es muy importante para el crecimiento de los procesos logísticos, porque si es correcta logrará que los problemas producto del proceso de compras se corrijan en el menor tiempo posible. Todo proceso de compra lleva implícita una sinergia entre aquellos que intervienen en él, y con procedimientos estandarizados se logra que las actividades se desarrollen de la mejor forma posible. Para una comunicación eficiente entre procesos, hay que entender lo importante de ser rigurosos y el seguimiento de los parámetros en un asunto que es relevante para la organización. Por tanto, para una buena gestión de compras y obtener procesos de calidad orientados a la mejora continua, hay que minimizar los riesgos, optimizar los recursos, organizar bien los procesos y pensar siempre en satisfacer a los clientes.

Veritas (2009) define a la gestión de compras como aquellas actividades destinadas a adquirir bienes y/o servicios con una serie de etapas que se distinguen con las de aprovisionamiento, porque cuando hablamos de gestión, nos referimos a algo mucho más amplio. Y establece como etapas de compra a las operaciones que anteceden a la compra (planificación de las compras), la selección de proveedores, la evaluación de las ofertas, negociaciones y realización de los pedidos, seguimiento y control de las compras. Tomando como referencia a Veritas (2009), nuestras dimensiones fueron: 1) planificación de compras: que tuvo como objetivo fundamental, encontrar la información necesaria para aclarar la necesidad que se busca satisfacer mediante la compra; 2) búsqueda y selección de proveedores: evaluar candidatos y proceder a seleccionar a aquellos que tienen las condiciones necesarias, y homologarlos en función a su antigüedad y fiabilidad en el mercado, esperando establecer una relación comercial a largo plazo; 3) negociaciones y realización de los pedidos: aquí se busca establecer una buena negociación con los proveedores para intercambiar algo en común acuerdo, de modo tal que de ambos lados se gane o se genere un pacto común, en las que se logra ganar de forma equilibrada; 4) evaluación de la oferta: aquí se define la oferta más favorable, donde se opta por aquel

proveedor que asegure las características del producto requerido y se evalúa seguridad, garantía del tiempo de entrega y el nivel de calidad para asegurar la fiabilidad de la oferta; 5) seguimiento y control de la compra: por último, se busca minimizar retrasos o reducir al mínimo posible sus efectos y asegurar el control de la calidad del producto a recibir y que tenga la cantidad requerida.

Escobar (2019) respalda lo referente a la selección de proveedores y destaca la calidad, pactos comerciales, precios bajos, entregas oportunas, mejora continua, y la adecuación a los procedimientos establecidos en la empresa, como parte integral de la cadena de aprovisionamiento. Lo cual implica, tomar decisiones muy importantes dependiendo de los productos y servicios requeridos, partiendo de factores externos como la legislación, la variación de los mercados y los requerimientos de las áreas que componen la organización. Se debe también tomar en cuenta el contexto en el que podamos estar inmersos, identificando a los proveedores que se alinean, y que están en la capacidad de cubrir nuestras necesidades, en consecuencia, se establecerán relaciones comerciales a largo plazo, generando relaciones de confianza que permitan a la empresa y a los proveedores generar valor. Los planes y la forma para seleccionar proveedores son muy importantes, debido a lo importante que es establecer un proceso normado para adherir proveedores aprobados.

Hugos (2011) destaca que una buena planificación a nivel de compras es determinante para anticipar y satisfacer la demanda futura, evitando de esta manera quebrar ante la falta de cualquier insumo. Por tanto, la gestión de abastecimiento de la mano con una buena planificación, implica conocer la cantidad de productos se van a necesitar como parte de las operaciones y, sobre todo, en qué momento se necesitarán. Convirtiendo así a la planificación de compras es una herramienta útil para satisfacer las necesidades de los clientes internos. También resalta que una de las actividades principales al momento de realizar las compras, es obtener productos a bajos precios por medio de una buena negociación. Además, menciona que entre las actividades que se pueden destacar al momento de

realizar las compras se halla la selección de los proveedores y la negociación de los contratos.

Martínez (2007) también destaca lo siguiente; 1) planificación de las compras: menciona que esto supone técnicas que permitan contar con materiales en el momento oportuno y no antes, lo cual supondría costos por inmovilización de recursos, ni después, para generar costos por quebradura de stock; 2) búsqueda y selección de proveedores: lo cual supone estimular la competencia entre los proveedores, sin “quemar” claro, nuestras fuentes de aprovisionamiento; 3) negociaciones y realización de los pedidos: alcanzar una mejor rentabilidad, producto de los suministros (insumos) lleva implícito obtener los mejores precios de acuerdo con las condiciones pactadas; 4) evaluación de la oferta: debemos hallar un punto de equilibrio entre las entregas seguras y la potencia de compra, lo cual está en función a lo complejo que puede ser el mercado de suministros; 5) seguimiento y control de la compra: para ello, es importante contar con personal competente y motivado, considerando además que laborar en el área de compras implica conocer a fondo los planteamientos estratégicos. Y, Escudero (2014) recalca que una buena planificación de las compras, incluye gestión de flujos y costos, con lo cual se busca cero rupturas en la cadena logística, máxima flexibilidad y el uso de recursos necesarios, almacenamiento (resguardar los bienes hasta que se utilicen, por tanto, deben estar custodiados y conservados en perfectas condiciones), gestión de inventarios (determinar la cantidad de bienes a almacenar para cubrir la necesidad de la empresa) y una negociación, desde un punto de vista empresarial aplican técnicas para acortar tiempos, reducir costos y conseguir productos que lleguen cuando se necesiten.

Sobre los costos a nivel de compras, Montoya (2010) destaca la importancia de las compras como un proceso cuyas actividades son calificadas y especializadas. Que deben ser analizadas y pensadas en alcanzar una buena gestión de compras que contribuya con los objetivos de la organización, y que por medio de ella se puedan adquirir los bienes y servicios necesarios en la calidad, cantidad, costo, momento, lugar y proveedor aprobado, buscando siempre mejorar la rentabilidad y no olvidando

que el proveedor debe estar motivado a continuar realizando negocios con su cliente. Una parte importante que no se puede desatender, es que el personal con el que cuenta el área de compras debe ser gente preparada y experta y hábil para que pueda resolver problemas y presentar soluciones que ayuden a bajar los costos y no a incrementarlos.

Martínez (2007) recomienda que para disminuir el costo en las compras sugiere las siguientes dimensiones; 1) aumentar las cantidades a negociar: lo cual implica incrementar cantidad para obtener mejores precios; 2) concentrar las compras: luego de una correcta selección de proveedores se puede incrementar significativamente las compras; 3) adaptarse al mercado: lo cual implica incrementar la cartera de materiales estándar; 4) aumentar la calidad del equipo de compras: con lo cual se busca contar con personal competente y bien motivado.

Montoya (2010) al respecto de aumentar las cantidades a negociar, hace mención que esto genera valor y reduce los costos, al contrario de un número reducido que implica un mayor gasto en el tiempo, pero se debe hacer en función de tener inventarios balanceados, evitar que se tenga productos que con el tiempo queden obsoletos, y que generan pérdidas a la empresa. Y refuerza la necesidad de que las empresas cuenten con profesionales idóneos en el área de compras y que estén preparados para negociar con los proveedores. Dado que enfrentarse a un proveedor requiere tener una buena capacidad para negociar, se recomienda que el comprador tenga muy bien en claro los objetivos de la organización, para que de esa manera sus habilidades y estrategias estén orientados a contribuir con el logro de los objetivos.

Li (2011) menciona que una adecuada gestión de los suministros representa un cambio significativo en la forma en que las organizaciones se ven así mismas. Por lo que a medida que esta es más eficaz se convierte en una herramienta poderosa en el objetivo de lograr ventajas competitivas por medio de la reducción de costos. Cuyo resultado final hace más rentable a las organizaciones, ya sea dentro o fuera de ellas.

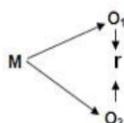
Ballou (2004) detalla que los costos son susceptibles al peso del producto, volumen, valor y riesgo y que, por tanto, es importante la forma en que debemos adaptarnos al mercado. Y en el canal de la logística, esto se puede lograr teniendo un buen diseño del empaque o por el estado del producto en el transcurso de su envío o en el almacenamiento. Y considerando que las características de un producto pueden modificarse, esto podría generar de forma sustancial un nuevo balance en el ámbito de los costos logísticos. Por tanto, cuando se realicen cambios esto podría ser beneficioso dentro de la cadena logística. Así mismo, refuerza la idea de concentrar las compras para lograr descuentos por cantidad, porque cuanto mayor es el volumen y el número de bienes manejados en una sola operación, más se reducirá el costo por unidad. Lo cual se conoce como economías de escala, donde los costos fijos reducen los precios unitarios. Esto ha permitido que los proveedores puedan ofrecer precios más bajos, bajo un volumen alto de pedido y por tanto incrementar sus ventas. Por tanto, hay una relación de ganar - ganar cuando el comprador obtiene un menor costo y el vendedor logra vender más y percibir mayores ganancias. 252 – 274 - 306

### III. METODOLOGÍA

#### 3.1. Tipo y diseño de investigación

La presente investigación tuvo un enfoque cuantitativo y de tipo no experimental o correlacional. Hernández (2018) menciona que un proyecto cuantitativo es secuencial y probatorio, y que cada etapa antecede a la siguiente porque mantiene un orden. Y es útil cuando queremos estimar magnitudes o probar hipótesis, así como demostrar la relación entre las variables. Ñaupás (2018) indica que el enfoque cuantitativo recolecta datos y los analiza para responder preguntas y probar hipótesis formuladas. Por otro lado, Hernández (2018) hablando de la investigación no experimental, menciona que es aquella que se puede llevar a cabo sin la necesidad de manipular deliberadamente la variable independiente.

Se recolectó información y dichos datos provinieron de encuestas a determinada población compuesta por el personal de las áreas de estudio. El método fue deductivo y explicativo. Sobre el método deductivo Ñaupás (2018) menciona que es el procedimiento por medio del cual, a partir de principios y postulados se llega a proposiciones de carácter particular. Y Hernández (2018) hablando de la forma explicativa, nos dice que contiene una hipótesis y un marco teórico exactos y, por tanto, se necesita de un correcto manejo de los instrumentos metodológicos para contrastar dicha hipótesis. Y con ella se puede saber cómo y por qué las variables están relacionadas:



Dónde:

M = Muestra

O<sub>1</sub> = Observación de variable Gestión de compras

O<sub>2</sub> = Observación de variable Costo de los insumos de empaque

r= Correlación entre ambas variables

### **3.2. Variables y operacionalización.**

En este caso, no existió variable dependiente o independiente, sino que tuvimos variables; siendo 1 gestión de compras y, por otro lado, la variable 2 costo de los insumos de empaque.

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

Para la presente investigación, la población será tomada de las áreas que componen la empresa: compras, ventas, producción, almacén y administración, con un número compuesto por 9 colaboradores. Ñaupas (2018) define a la población, como aquellas unidades con las características para ser conocidas como tales. Por tanto, este conjunto de objetos u hechos son medibles y constituyen la unidad de investigación. La muestra, según explica Ñaupas (2018), es aquella porción de la población que reúne los requisitos necesarios para la investigación y tan evidente que no permite confusión; es una fracción representativa, obtenida con el fin de investigar ciertas características de la población. Y dada la cantidad pequeña de nuestra población, se va considerar que la muestra será de 9 personas. Hablando del Muestreo Ñaupas (2018) explica, que es aquel que selecciona las unidades que conformarán la muestra, con el fin de obtener los datos necesarios para la investigación a realizar o sea un conjunto de operaciones llevados a cabo para obtener la muestra. Para nuestro caso, el muestreo fue de tipo no probabilístico por conveniencia, que como menciona Hernández (2018), la elección de las unidades que componen la muestra no está sujetas a la probabilidad, y por tanto, no se obtiene en base a formulas, si no que el mismo investigador toma la decisión en base al contexto de dicha investigación.

### **3.4. Técnica e instrumentos de recolección de datos.**

Considerando una determinada población y también una muestra, se procedió a preparar la técnica y el instrumento. Según Caballero (2014) la encuesta como técnica tiene al cuestionario como instrumento y como fuentes a informantes y terceras personas. Se recolectaron datos por medio de este

instrumento y de acuerdo a la operacionalización de la variable en cuestión, finalmente se procedió a validar este proceso con el juicio de expertos para aseverar su confiabilidad. Hernández (2018) al respecto de los cuestionarios, explica que pueden ser los instrumentos más utilizados y se establecen sobre preguntas cerradas o abiertas, y deben ser congruentes con el planteamiento del problema y la hipótesis.

Hernández (2018) menciona que la validez es el nivel en que un instrumento de medición logra medir las variables. Para Ñaupas (2018) es la exactitud con la que trabaja el instrumento, o sea, se podría decir que es la eficiencia de un instrumento para manifestar el atributo que es de interés al examinador y el grado de control y posibilidad de generalización que tiene el investigador sobre los resultados que se puedan obtener. Con lo cual se tendrá un grado de confiabilidad aceptable, que en palabras de Ñaupas (2018) se entiende que el instrumento merece confianza, porque cuando se aplica en condiciones ideales los resultados que se obtengan seguirán siendo los mismos y se expresa por medio del coeficiente de confiabilidad. Es perfecto si es 1 y cuando está entre 0.66 a 0.71 son aceptables, y el mínimo es de 0.66. Para medir la confiabilidad del instrumento se utilizó el Alfa de Cronbach, que según nos explica Ñaupas (2018), determina por medio de un procedimiento matemático, los coeficientes que están entre 0 a 1.

### **3.5. Procedimientos**

En este proyecto de investigación se realizó una encuesta, que fue el medio más importante para recabar datos claves para estructurar este proyecto de investigación. Y cabe mencionar que dicho cuestionario fue acompañado de la escala de Likert, que según detalla Ñaupas (2018) es un conjunto de reactivos en forma de proposiciones y que deben responderse de alguna forma. Finalmente, se analizaron las respuestas y se normalizó el proceso, incorporando diagramas, fichas de control, evaluación y de esa forma se sustentó la mejora en la empresa por medio de los resultados obtenidos en la muestra. Las escalas de valoración, fueron: 1. Nunca, 2. Casi Nunca, 3. A Veces, 4. Casi Siempre, 5. Siempre.

### **3.6. Métodos de análisis de datos**

El análisis estadístico se realizó por medio del SPSS v. 25, los datos se prepararán en Excel y luego se exportaron al SPSS. Ñaupas (2018) nos dice que IBM SPSS vs 25 es útil para ingresar, analizar y producir datos estadísticos; es completo, al permitir una serie grande de cálculos, análisis, etc., en muy poco tiempo. Y para demostrar el nivel de correlación, Hernández (2018) explica que la regresión es el medio estadístico con el cual se puede demostrar la influencia de una variable hacia otra variable y se relaciona con el  $r$  (coeficiente de correlación) de Pearson. Ñaupas (2018) menciona que el coeficiente de correlación destaca la relación que puede existir entre dos variables.

### **3.7. Aspectos éticos**

Este proyecto de investigación presentó antecedentes que reforzaron los objetivos propuestos y tuvo el apoyo de investigaciones similares, con lo cual se fortalecieron conceptos, los mismos que provienen de libros, tesis, revistas, etc., esperando mantener una investigación totalmente transparente. Hernández (2018) explica que los aspectos éticos son muy importantes (confidencialidad, anonimato), por lo que también será necesario contar con autorizaciones y consentimientos de la empresa que forman parte de la investigación. Y como lo destaca Monczka (2009), mantener la lealtad, respetar la información confidencial y evitar situaciones que puedan generar un conflicto de intereses son temas propios de la ética profesional.

#### IV. RESULTADOS

Luego de recoger la información por medio de la encuesta, a continuación, se detallan los resultados obtenidos.

##### Objetivo específico 1: Gestión de Compras

**Tabla 1**

*Opinión de los colaboradores sobre la Gestión de Compras*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Bueno	7	77.8	77.8	77.8
	Muy Bueno	2	22.2	22.2	100.0
	Total	9	100.0	100.0	

Fuente: Cuestionario

*Nota:* La tabla 1 nos muestra la información obtenida del cuestionario sobre la gestión de compras en la empresa Procesadora Perú S.A.C., Chiclayo. Para el 77.8% (07 colaboradores) está en un nivel bueno, mientras que para el 22.2% (02 colaboradores) es muy bueno.

**Tabla 2**

*Gestión de compras según dimensiones*

	Planificación de Compras	Búsqueda y Selección Proveedores	Negociación y Realización de Pedidos	Evaluación de la Oferta	Seguimiento y Control de la Compra
Regular	0%	0%	0%	0%	44%
Bueno	56%	78%	56%	33%	56%
Muy Bueno	44%	22%	44%	67%	0%
Total	100%	100%	100%	100%	100%

Fuente: Cuestionario

*Nota:* En la tabla 2 se observa que el 78% de colaboradores opinaron que la dimensión selección de proveedores está en un nivel bueno, el 56% de ellos indicaron que las dimensiones planificación de las compras, negociación y seguimiento, y control de las compras en la empresa Procesadora Perú S.A.C., Chiclayo está en un nivel bueno. El 67% de colaboradores opinó que la dimensión evaluación de las ofertas esta es un nivel muy bueno, y el 44%

opinó la dimensión planificación de las compras y negociación están en un nivel muy bueno, mientras que un 22% indicó la dimensión búsqueda y selección de proveedores está es un nivel muy bueno. Finalmente, un 44% opinó que en relación a la dimensión seguimiento y control de la compra en la empresa Procesadora Perú S.A.C., Chiclayo, se halla en un nivel regular.

**Objetivo específico 2: Costo de los Insumos de Empaque**

**Tabla 3**

*Opinión de los colaboradores sobre el Costo de los Insumos de Empaque*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Muy Bueno	9	100.0	100.0	100.0

Fuente: Cuestionario

*Nota:* Se puede observar en la tabla 3 que para el 100% de colaboradores, el costo de los insumos de empaque, en la empresa Procesadora Perú S.A.C., Chiclayo, está en un nivel muy bueno.

**Tabla 4***Costo de los insumos de empaque según dimensiones*

	Aumentar las Cantidad a Negociar	Concentrando las Compras	Adaptación al Mercado	Aumentar la Calidad del Equipo de Compras
Bueno	78%	67%	78%	0%
Muy Bueno	22%	33%	22%	100%
Total	100%	100%	100%	100%

Fuente: Cuestionario

*Nota:* En la tabla 4 se observa que el 78% de encuestados opinó la dimensión aumentar la cantidad de insumos a negociar y adaptación con el mercado están en un nivel bueno. El 67% de ellos mencionó la dimensión concentrar las compras se halla en un nivel bueno. El 22% de colaboradores indicó que la dimensión aumentar las cantidades a negociar y adaptación con el mercado están en un nivel muy bueno. El 33% opinó que en la dimensión concentrar las compras es de un nivel muy bueno, y el 100% indicó que la dimensión incrementar la calidad del equipo de compras en la empresa Procesadora Perú S.A.C., Chiclayo está en un nivel muy bueno.

**Objetivo 3:** Establecer una correlación entre la Gestión de compras y el Costo de los insumos de empaque en la empresa Procesadora Perú S.A.C., Chiclayo.

**Tabla 5***Tabla cruzada Gestión de Compras vs Costo de los Insumos de Empaque*

		Costo Insumos Empaque	Total
		Siempre	
Gestión Compras	Bueno	77.8%	77.8%
	Muy Bueno	22.2%	22.2%
Total		9	100%

Fuente: Cuestionario

*Nota:* En la tabla 5 se observa que, para el 77.8% de colaboradores encuestados la gestión de compras y el costo de los insumos de empaque en la empresa Procesadora Perú S.A.C., Chiclayo., está en un nivel bueno y para

el 22.2% de los colaboradores, la gestión de compras y el costo de los insumos de empaque se hallan en un nivel muy bueno.

**Objetivo general:** Demostrar el nivel de correlación entre la Gestión de Compras y el Costo de los Insumos de Empaque en la empresa Procesadora Perú S.A.C., Chiclayo.

**Tabla 6**

*Correlación entre la Gestión de Compras y Costo de los Insumos de Empaque*

		Gestión de Compras	Costo Insumos Empaque
Gestión de Compras	Correlación de Pearson	1	.729*
	Sig. (bilateral)		.026
	N	9	9
Costo Insumos Empaque	Correlación de Pearson	.729*	1
	Sig. (bilateral)	.026	
	N	9	9

\*. La correlación es significativa al nivel 0,05 (bilateral).

Fuente: Cuestionario

*Nota:* Según se observa en la tabla 6, el coeficiente de Pearson obtenido fue de 0.729, lo cual nos indicó que existe una correlación de tipo positiva y fuerte entre la gestión de compras y el costo de los insumos de empaque en la Procesadora Perú S.A.C., Chiclayo. Por tanto, mientras que el área de compras realice una buena y adecuada gestión de compras, se tendrán mejores niveles de costos en los insumos de empaque en la Procesadora Perú S.A.C., Chiclayo.

## Contrastación de hipótesis

H1: Existe una correlación significativa entre la Gestión de compras y el Costo de los insumos de empaque en la empresa Procesadora Perú S.A.C., Chiclayo.

H0: No Existe una relación significativa entre la Gestión de compras y el Costo de los insumos de empaque en la empresa Procesadora Perú S.A.C., Chiclayo.

**Tabla 7**

*Prueba de Chi-cuadrado*

	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	32,250 <sup>a</sup>	20	.041
Razón de verosimilitudes	24.641	20	.216
N de casos válidos	9		

a. 30 casillas (100,0%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5.

La frecuencia mínima esperada es ,11.

Fuente: Cuestionario

Nota: Los resultados de la tabla 7 muestran que entre la gestión de compras y el costo de los insumos de empaque en la empresa Procesadora Perú S.A.C., Chiclayo, existe una relación significativa, lo cual se puede comprobar al verificar el valor de Chi-Cuadrado de Pearson, el mismo que muestra un nivel de significancia de 0.041, cuyo valor es menor a 0.05, por tanto, nos lleva a aceptar la hipótesis de alternativa H1 ( $p < 0.05$ ).

## V. DISCUSIÓN

La gestión de compras y el costo de los insumos de empaque, son dos temas muy importantes dentro de una organización, por lo tanto, necesitan la debida atención con el objetivo de aplicar estrategias orientadas a lograr mejorar la gestión a nivel de compras, el mismo que tiene una repercusión en el costo al momento de las compras. A continuación, se muestran los resultados que más resaltan, y que además fueron comparados con aquellos antecedentes con quienes se asemejan, y contrastados con varias teorías revisadas.

En lo concerniente al objetivo de analizar la gestión de compras, la tabla 1 nos muestra que para el 77.8% (07 colaboradores), la gestión de compras está en un nivel bueno, y para el 22.2% (02 colaboradores) la gestión de compras en la empresa Procesadora Perú S.A.C., Chiclayo está en un nivel muy bueno. Con lo cual se refuerza el concepto, que debe haber una buena gestión de compras si queremos mejorar el nivel de las compras en la organización.

Por su parte, Cabrera (2018) comparando la gestión de compras en 03 empresas constructoras evidenció que existía una similitud en el nivel bajo con rangos de 19% y 20%, en el nivel moderado halló diferencias con valores del 40% y 50% y en el nivel alto evidenció diferencias de 30% y 40%. En general, observando lo obtenido mostraron un alto nivel de organización, previsión y control con valores de 80.6%, 81% y 79.2% respectivamente; con lo cual demostró que estas empresas realizaban una buena gestión de compras. Y Gamonal (2019) hablando del proceso de compras, muestra que el 96% de encuestados tiene una muy buena percepción de esta actividad, y solo el 3.4% tiene una percepción no positiva, con lo cual concluyó que una buena gestión de compras influye de forma positiva en la empresa, al mantener un abastecimiento continuo de compras y siempre en el momento justo.

Por otro lado, en la tabla 2 se observa que para el 78% de colaboradores la dimensión selección de proveedores está en un nivel bueno,

para el 56% las dimensiones planificación de las compras, negociación y seguimiento, y control de las compras en la empresa Procesadora Perú S.A.C., Chiclayo también están en un nivel bueno. Así mismo, el 67% opinó que la dimensión evaluación de las ofertas esta es un nivel muy bueno, y para el 44% las dimensiones planificación de las compras y negociación están en un nivel muy bueno, mientras que para el 22% la dimensión búsqueda y selección de proveedores es de un nivel muy bueno. Y el 44% opinó la dimensión seguimiento y control de la compra en la empresa Procesadora Perú S.A.C., Chiclayo, se halla en un nivel regular. No cabe duda que estas dimensiones son importantes para mejorar la gestión de compras en la organización, pero se debe hacer énfasis en la dimensión seguimiento y control de la compra.

Cabrera (2018) comparando tres empresas constructoras, con respecto a la dimensión búsqueda y selección de proveedores, observó que dos de estas empresas presentaban valores similares en los niveles bajo, medio y alto, con lo cual evidenció que estas dos empresas evaluaban las ofertas de todos los candidatos y seleccionaban la mejor; mientras que la tercera empresa se enfocaba en fortalecer la relación entre proveedor y comprador con niveles medio y alto de 60.8% y 39.2% respectivamente. Sobre la dimensión negociación y realización de pedidos, estas empresas también presentaron valores altos en el nivel moderado lo cual demostraba que había una fuerte comunicación entre proveedor y comprador. Y finalmente hablando de la dimensión seguimiento y control de la compra, dos de estas empresas se encuentran con niveles bajo y alto, indicando seguimiento y control de los pedidos, mientras que la tercera empresa establecía controles de calidad, es decir se aseguraba que los productos obtenidos sean confiables y de calidad.

Por su parte Osorio (2014), logró concluir que a nivel de las compras se requiere un profundo desarrollo de la gestión de los proveedores para articular las etapas de selección y evaluación de los proveedores. Y menciona que el abastecimiento y la gestión de los proveedores tienen un impacto directo en la organización. Changanaqui (2018) adicional a lo expuesto, recalca que, como parte de una buena selección de los proveedores, es

recomendable homologarlos, lo cual nos va a permitir hacer un filtro al momento de dicha selección, para garantizar que cumplan con las expectativas de calidad y oportunidad de entrega.

En lo que se refiere al costo de los insumos de empaque, la tabla 3 nos muestra que para el 100% de colaboradores, este costo de los insumos de empaque en la empresa Procesadora Perú S.A.C., Chiclayo, es de un nivel muy bueno. Con lo cual nos podemos dar cuenta que el equipo de compras tiene muy en claro lo importante que significa para la organización el buen control y manejo de los costos. Ayala (2018) cuyo objetivo fue analizar cómo la gestión de costos lograba influir en la rentabilidad de una empresa en la ciudad de Trujillo, demostró que un manejo inadecuado de los costos influye en la rentabilidad de forma negativa, pero que, si se mejoraban, estos podrían influir directamente en la utilidad operativa acumulada de dicha empresa.

Y Ochoa (2017) concluyó que dentro de la estructura de los costos de la producción el 40% era la mano de obra y conociendo que era complicado automatizarlo porque era cultivo de uvas, sumado a que el costo del jornal va en aumento cada año, vio que era prioritario reducir el costo de los materiales que representaban el 38% del costo total, lo cual era posible realizar por medio de una buena negociación de proveedores. Chambi (2019) por su parte, reforzó la idea del peligro que podemos correr al contar con un solo proveedor, pues determino que esto causo efectos negativos en la organización al pagar sobre precios en la mayoría de productos, por lo cual se hace necesario como parte de una buena gestión en las compras revisar periódicamente cómo se comportan los costos en el mercado.

La tabla 4 nos muestra que el 78% opinó que las dimensiones aumentar la cantidad de insumos a negociar y adaptación con el mercado son de un nivel bueno. El 67% mencionó que la dimensión concentrar las compras también se halla en un nivel bueno. El 22% señaló que las dimensiones aumentar las cantidades a negociar y adaptación con el mercado están en un nivel muy bueno. Y para el 33% la dimensión concentrar las compras es de un nivel muy bueno, mientras que el 100% indicó que la dimensión

incrementar la calidad del equipo de compras en la empresa Procesadora Perú S.A.C., Chiclayo es de un nivel muy bueno. En Contreras (2020), cuya muestra fue de 44 colaboradores el 43% y el 52% indicaron que casi siempre y siempre se concentraban las compras, así como alianzas estratégicas y el equipo de compras hacía seguimiento a las compras.

Changanaqui (2018) hablando de la forma en que debemos adaptarnos al mercado por medio de una estandarización en los tipos de insumos o materiales, aclara que, de no contar con esto, se puede incurrir en sobre costos, ya que no nos permite consolidar las compras, perdiendo un beneficio de economía de escala y el personal de compras tiene que realizar varias actividades cuando se podrían simplificar. En contraste, Silvia (2019) mencionó que, del total de la muestra compuesta por 87 personas, 77 de ellos (88.5%) opinaron que no se contaba con personal especializado o con experiencia comprobada en el manejo de los costos de la empresa. Lo cual deja claro que había una gran debilidad, porque no se considera seriamente lo relevante que son los costos en cualquier organización.

Así mismo, en la tabla 5 para el 77.8% de colaboradores entre la gestión de compras y el costo de los insumos de empaque en nuestro estudio, existe una relación de tipo bueno y para el 22.2% de los colaboradores la relación es de tipo muy bueno. Cabrera (2018) hablando de la gestión de compras y de las actividades propias de dicha gestión y del personal que forma parte en los procesos de compras, confirma lo valioso que es para la organización la búsqueda y selección de buenos proveedores, porque se pueden hallar nuevas oportunidades para reducir los costos. Chambi (2019) aclaró que el proceso de compras dentro de la cadena de abastecimiento es clave para la organización, porque su impacto se evidencia en los objetivos y metas corporativas, pero aclaró que el servicio final hacia los clientes, no solo depende del costo al que se pueden comprar determinados insumos, si no, en gran medida de la calidad de los dichos insumos.

Para demostrar el nivel de relación entre las variables de nuestro estudio, la tabla 6 muestra que un nivel de correlación de 0.729, lo que nos

indicó que existe una correlación de tipo positiva y fuerte entre la gestión de compras y el costo de los insumos de empaque en la Procesadora Perú S.A.C., Chiclayo. Por tanto, mientras que se realice una buena y adecuada gestión de compras, se tendrán mejores niveles de costos en los insumos de empaque en la Procesadora Perú S.A.C., Chiclayo y de forma viceversa. Por su parte Ramos (2021), en su análisis correlacional entre la evaluación de proveedores y los pedidos entregados a tiempo, lo cual se relaciona con nuestra dimensión evaluación de la oferta, obtuvo un coeficiente de correlación similar al nuestro con un valor de 0.767; en su análisis correlacional entre la evaluación de los proveedores y los pedidos entregados completos, el coeficiente de correlación fue de 0.967; y en el análisis correlacional entre la evaluación de proveedores y los pedidos entregados con la calidad requerida el coeficiente fue de 0.618, con lo cual se demostró la influencia significativa de la variable gestión de compras.

Finalmente, los resultados de la tabla 7 muestran que entre la gestión de compras y el costo de los insumos de empaque en la empresa Procesadora Perú S.A.C., Chiclayo; existe una relación significativa, y se comprobó al verificar el valor de Chi-Cuadrado de Pearson cuyo valor fue de 0.041. Por su parte Gamonal (2019) también demostró un nivel de significancia similar entre el proceso de compras y la adquisición de materiales para la producción se tuvieron resultados alentadores por medio del coeficiente de Nagalkerke, mostrando que la variabilidad de la adquisición de materiales depende de un 12.7 % de la variable proceso de compra para la producción de cintas adhesivas.

Cabrera (2018) comparando la gestión de compras de tres empresas constructoras, obtuvo que se hallaban en un nivel moderado y alto (con porcentajes de 40 a 50%), con lo cual concluyó que las tres empresas se caracterizaban por tener una buena gestión de compras que impactaba en la producción, los servicios requeridos y por ende en el aspecto económico de dichas empresas. Por medio de la prueba de Kruskal Wallis evidenció que entre las tres empresas había diferencias significativas de como realizaban su

gestión de compras, al obtener sig. asintótica de 0.48 ( $p < 0.05$ ); y dicho dato es muy similar al que obtuvimos en nuestro análisis.

Por su parte Johnson (2012), coincide en que una eficiente gestión a nivel de las compras contribuye de manera significativa en el éxito de toda organización, siendo la reducción de los costos un parte importante en esta contribución. Pero también recalca la importancia de que la organización aumente sus ingresos a medida que va disminuyendo sus costos. Se entiende también que los cambios que puedan ocurrir en los mercados, puedan originar cambios en los escenarios de precios, plazos que entrega y disponibilidad de los suministros, pero son desafíos propios que se deben enfrentar en aras de obtener la mayor contribución. Además, menciona que en la dimensión búsqueda y selección de proveedores, se tiene un mal concepto referido a que al hallar a proveedores correctos se terminan los problemas de abastecimientos, sin embargo, el principal desafío que el equipo de compras debe enfrentar es saber alinear las necesidades de la organización con lo que los proveedores puedes suministrar y los costos a los que pueden ofertar. Ya que toda organización necesita de proveedores que le brinden los costos más bajos, es clave que la gestión de compras administre de manera estratégica los costos como un proceso enfocado a analizarlos en términos de la cadena de valor.

## **VI. CONCLUSIONES**

1. Se analizó la situación actual de la gestión de compras en la empresa Procesadora Perú S.A.C., Chiclayo, hallando que está en un nivel bueno, siendo la dimensión seguimiento y control de la compra aquella en la que se debe trabajar.
2. Se identificó el nivel de costo de los insumos de empaque en la empresa Procesadora Perú S.A.C., Chiclayo, encontrando que según los encuestados se encuentra se halla en un nivel muy bueno. Sin embargo, en la dimensión concentrar las compras, habría una oportunidad de mejora.
3. Se estableció la relación entre las variables de estudio, concluyéndose que existe relación significativa con una correlación de tipo fuerte y positiva; por lo cual, es importante trabajar en la gestión de compras en la empresa Procesadora Perú S.A.C., Chiclayo, porque tiene un efecto directo sobre el costo de los insumos de empaque.

## **VII. RECOMENDACIONES**

A los directivos de la empresa Procesadora Perú S.A.C., Chiclayo

1. Se recomienda elaborar un plan de acción donde se pueda priorizar las actividades relacionadas a las dimensiones que según el diagnóstico necesitan ser reforzadas, con el objetivo de mejorar la gestión de compras y el costo de los insumos de empaque.
2. Realizar encuestas de forma frecuente que permitan conocer el nivel de enfoque del equipo de compras en la gestión de compras y de esa manera implementar medidas correctivas a tiempo, en aras de mantener un control adecuado del costo de los insumos de empaque.

Al equipo de compras de la empresa Procesadora Perú S.A.C., Chiclayo

3. Proponer a los directivos un espacio donde se les permita dar a conocer la forma en que se está llevando a cabo la gestión de compras, con el objetivo de mantener un enfoque adecuado en la mejorara del costo de los insumos de empaque.

## REFERENCIAS

- Alzate, J. (2017). Propuesta de mejoramiento en el área de compras de la empresa construcción, reingeniería, producción (C.R.P) S.A.S. Universidad Autónoma de Occidente. Santiago de Cali, Colombia.
- Ayala, V. (2018). La gestión de costos y su influencia en la rentabilidad de la empresa operador logístico de la ciudad de Trujillo 2017. Repositorio Institucional de la Universidad Cesar Vallejo.
- Ballou, R. (2004). Logística. Administración de la cadena de Suministro. México, 5ta Edición, Pearson Educación.
- Bravo, Jorge (2019). Control de herramientas e insumos agrícolas y gestión de almacenes en Agroindustrias Romex S.A., Tarapoto, 2018. Repositorio Institucional de la Universidad Cesar Vallejo
- Caballero, A. (2014) Metodología integral innovadora para planes y tesis. La metodología del cómo formularlos. 1ra. Edición 2018. México.
- Cabrera, C. (2018). Gestión de compras en empresas constructoras, Lima 2017. Repositorio Institucional de la Universidad Cesar Vallejo.
- Chambi, L. (2019). Propuesta de mejora del proceso de compra en una empresa de servicios con la finalidad de reducir los costos. Repositorio Institucional de la Universidad de Ciencias Aplicadas.
- Chávez, J. (2014). Supply Chain Quality Management: Propuesta de mejora para la relación con proveedores críticos de material de empaque en la empresa XYZ. Colombia.
- Chávez, L. (2021). Propuesta de mejora en el proceso de la gestión de compras de materiales de una empresa agroindustrial en la ciudad de Lambayeque. Repositorio Institucional de la Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo.

- Contreras, J. (2020). Propuesta de mejora del proceso administrativo de compras para incrementar la rentabilidad de Tabacalera La Francey S.A. Quevedo, 2021. Repositorio Institucional de la Universidad Cesar Vallejo.
- D'Alessio, F. (2008). El proceso estratégico, un enfoque de gerencia. Pearson Educación de México S.A.
- Escobar, J. (2019) Método para la gestión compras y contratación de bienes y servicios de multiplaza centro comercial. Universidad Militar Nueva granada. Colombia
- Escudero, J. (2014). Gestión de Compras. España 1ra Edición, Paraninfo
- Espinoza, C. (2018). Análisis del proceso de compras para diseñar una propuesta de indicadores de gestión que permita mejorar los procesos del área de compras. Universidad católica de Santiago de Guayaquil. Ecuador.
- Formación Bureaos Veritas (2009) Logística Integral. España 2da Edición Fundación Confemetal Ediciones.
- Gamonal, A. (2019). La influencia del proceso de compra en la adquisición de materiales para producción de cintas adhesivas, Lima 2019. Repositorio Institucional de la Universidad Cesar Vallejo.
- Gonzales, B. (2006). Efectos competitivos de la integración estratégica de la gestión de compras. Universia Business Review. Universidad de Salamanca.
- Heredia, N. (2018). "Viveros Gerencia de compras: La nueva estrategia competitiva". 2da edición. Colombia
- Hernández, R. (2018) Metodología de la investigación. Las rutas cuantitativa, cualitativa y mixta, 1ra. Edición 2018. México.
- Hugos, M. (2011). Essentials of Supply Chain Management, Third Edition
- Jiménez, F. (2007). Costos Industriales, Cartago, Costa Rica

- Johnson, Fraser. (2012). Administración de compras y abastecimientos. 14ava edición.
- Li, P. (2011). Supply Chain Management. First Edition.
- Martínez, E. (2007). Gestión de Compras: negociación y estrategias de aprovisionamiento (4ed.). Madrid, España: Fundación Confederal.
- Monczka, Robert. (2009). Purchasing & Supply Chain Mangement, Fourth Edition
- Montoya, A, (2002) Concepto moderno de la administración de compras, una nueva visión de las negociaciones entre proveedores y compradores Bogotá, Colombia. grupo editorial norma
- Montoya, P. (2010). Administración de compras. Colombia 3ra Edición, Ecoe Ediciones
- Nogales, R. (2007). Cambio de concepto de Compras a Cadena de Suministros. Red de Revistas Científicas de América Latina, el Caribe, España y Portugal. Holguín, vol. XIII, núm. 1, enero-marzo, 2007
- Ñaupas, H. (2018) Metodología de la investigación. Cuantitativa - Cualitativa y Redacción de la tesis. 5ta. Edición 2018. Colombia.
- Ochoa, J. (2017). Mejora en la gestión de aprovisionamiento de suministros y repuestos en una empresa agroindustrial. Repositorio Institucional de la Universidad del Pacífico.
- Osorio, J. (2014). Un modelo para la gestión de proveedores en el área de compras de la empresa Comertex S.A. Universidad Industrial de Santander. Colombia
- Ramos, Luz. (2021). La gestión de compras y su relación con el cumplimiento de pedidos en las empresas envases selectos E.I.R.L, en el año 2021.
- Ruiz, P. (2020) Diseño de la gestión logística de la empresa Servicios y Protección Agrícola – SPA AGRO para la reducción de costos MOGROVEJO

- Sánchez (2018). Plan de negocios para la rentabilidad en una empresa consultora y constructora de Lambayeque. Repositorio Institucional de la Universidad Cesar Vallejo.
- Sánchez, F. (2019). Gobierno Electrónico, y su influencia en gestión de procedimientos de selección de proveedores, Empresa Prestadora de Servicios Saneamiento, Lambayeque, 2018. Repositorio Institucional de la Universidad Cesar Vallejo.
- Vargas, X. (2011). ¿Cómo hacer investigación cualitativa? Una guía práctica para saber qué es la investigación en general y cómo hacerla, con énfasis en las etapas de investigación cualitativa. México

## ANEXOS

### Anexo 1. Matriz de Operacionalización de Variables

**Tabla 8**

*Operacionalización de variables*

VARIABLES	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES	ESCALA
Gestión de compras	Heredia (2018) define a la gestión de compras, como el medio para abastecer de forma ininterrumpida bienes y servicios que serán incluidos de forma directa o indirecta en la producción, en cantidades adecuadas, en el momento justo, al precio acordado, en el lugar solicitado, y dentro de los tiempos esperados, o sea, ni antes ni después, dado que una entrega anticipada y no acordada o un retraso no previsto, puede generar serios problemas en la producción. Y tiene como objetivo principal la reducción de costos y la obtención de utilidades y eficiencia en el servicio.	Medido por un cuestionario de 22 ítem para medir la gestión de compras	Planificación de compras	Plan de producción Histórico de Ventas	Ordinal
			Búsqueda y selección de proveedores	Proveedores aprobados Procedimientos estandarizados	
			Negociaciones y realización de los pedidos	Número de pedidos realizados Histórico de compras	
			Evaluación de la oferta	Entregas a tiempo Reclamo a los proveedores	
			Seguimiento y control de la compra	Entregas perfectas	
				Quiebre de stock	
Costo de los insumos empaque	Jiménez (2007) explica que el costo representa lo que se a pagado por bien o un servicio. Los elementos del costo de una empresa industrial o manufacturera son: materiales directos, mano de obra directa, gastos indirectos de la fábrica. El material directo son todos aquellos	Medido por un cuestionario de 16 ítem para evaluar el costo de los insumos de empaque	Aumentar las cantidades a negociar	Volumen de compra Costo logístico vs Ventas	Ordinal
			Concentrando las compras	Costo logístico vs utilidad bruta Cumplimiento del plan de compras	
				Adaptación al mercado	

materiales rastreables al bien o servicio que está produciendo y su costo puede cargarse directamente a los productos finales.		Satisfacción de la demanda
	Aumentar la calidad del equipo de compras	Productividad laboral
		Rotación del personal

## Anexo 2: Instrumentos de recolección de datos

### CUESTIONARIO GESTIÓN DE COMPRAS

Estimado (a) Sr. (a): El presente instrumento tiene por objetivo recoger información sobre la Gestión de Compras, agradeceremos proceder según la instrucción para dar respuesta.

#### Instrucciones:

Lea atentamente cada uno de los ítems y seleccione (del 01 al 05) la respuesta que sea para usted la más apropiada (marque con X). Registre el número que corresponda al casillero seleccionado, según las siguientes valoraciones: Nunca (1), Casi Nunca (2), A Veces (3), Casi Siempre (4), Siempre (5).

ÍTEM		1	2	3	4	5
<b>Planificación de compras</b>						
1	¿La empresa cuenta con un plan de producción por línea productiva?					
2	¿Este plan de la producción se hace por campaña?					
3	¿La información histórica de las ventas es de fácil acceso?					
4	¿Las compras están alineadas al plan comercial de ventas?					
<b>Búsqueda y selección de proveedores</b>						
5	¿Existe procedimientos actualizados para la selección y aprobación de proveedores?					
6	¿Existe una constante búsqueda de proveedores nuevos?					
7	¿La empresa cuenta con un solo proveedor para los insumos de empaque?					
8	¿Se cuenta con proveedores aprobados para los insumos de empaque?					
<b>Negociaciones y realización de los pedidos</b>						
9	¿Para la compra de los insumos de empaque se emiten órdenes de compra abiertas?					
10	¿Se recibe cotización de más de 02 proveedores en insumos de empaque?					
11	¿Se cuenta con un área de calidad que analiza las compras?					
12	¿Los precios son re-negociados de forma periódica con los proveedores según el comportamiento del mercado?					
13	¿Las compras llegan en los plazos y condiciones acordadas con el proveedor?					
<b>Evaluación de la oferta</b>						
14	¿Los proveedores aseguran abastecimientos continuos en precio, tiempo y oportunidad?					
15	¿La empresa prioriza el precio antes que la calidad?					
16	¿Los reclamos o quejas se hacen de forma oportuna?					
17	¿Los insumos no aprobada se devuelven a los proveedores?					

18	¿Existe penalidad económica a los proveedores?						
<b>Seguimiento y control de la compra</b>							
19	¿La aprobación de las compras tiene demoras?						
20	¿Se cuenta con el stock de los insumos de empaque actualizados?						
21	¿Las compras se reciben sin la debida documentación?						
22	¿La empresa cuenta con KPIs para medir el desempeño en compras?						

## CUESTIONARIO COSTO DE LOS INSUMOS DE EMPAQUE

Estimado (a) Sr. (a): El presente instrumento tiene por objetivo recoger información sobre el costo de los insumos de empaque, agradeceremos proceder según la instrucción para dar respuesta.

### Instrucciones:

Lea atentamente cada uno de los ítems y seleccione (del 01 al 05) la respuesta que sea para usted la más apropiada (marque con X). Registre el número que corresponda al casillero seleccionado, según las siguientes valoraciones: Nunca (1), Casi Nunca (2), A Veces (3), Casi Siempre (4), Siempre (5).

ÍTEM		1	2	3	4	5
<b>Aumentar las cantidades a negociar</b>						
1	¿El incremento en el volumen de compra mejora el precio de los insumos de empaque?					
2	¿Cuenta la empresa con varias líneas de proceso que permita a compras negociar en volumen con los proveedores?					
3	¿La empresa acuerda precios de los insumos de empaque por campaña?					
4	¿La empresa cuenta con almacenes cuya capacidad permita un buen almacenamiento de los insumos de empaque?					
<b>Concentrando las compras</b>						
5	¿La empresa cuenta con proveedores que fabrican varios insumos de empaque?					
6	¿Para mejorar los costos de traslado se consolidan cargas?					
7	¿Se logra cumplir con el plan de compras por campaña?					
8	¿La empresa se asegura tener buenas condiciones de compra con los proveedores (crédito, letras, etc.)					
<b>Adaptación al mercado</b>						
9	¿El diseño de los empaques están estandarizados?					
10	¿El diseño de los insumos de empaque cambian según campaña?					
11	¿Cumple la empresa con sus obligaciones financieras de pago a sus proveedores?					
12	¿La calidad de los insumos de empaque cumple las expectativas de los clientes?					
<b>Aumentar la calidad del equipo de compras</b>						
13	¿El personal cuenta con capacitaciones acorde al puesto que desempeña?					
14	¿Se bonifica a los colaboradores cuando generan valor y mejoras en el proceso de compras?					

15	¿El personal tiene libertad para proponer ideas de mejora e implementarlas?						
16	¿Existe alta rotación en el área de compras?						

### Anexo 3: Fichas de validación de los Instrumentos

**UNIVERSIDAD CESAR VALLEJO**  
**ESCUELA DE POS GRADO**  
**ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS – MBA**

Pimentel, 20 de octubre del 2021

Señor MSc. JAMES JENNER GUERRERO BRACO

Chiclayo, Lambayeque.

De mi consideración

Reciba el saludo institucional y personal y al mismo tiempo para manifestarle lo siguiente:

El suscrito está en la etapa del diseño del Proyecto de Investigación para el posterior desarrollo del mismo con el fin de obtener el grado de Maestro en Gestión Pública.

Como parte del proceso de elaboración del proyecto se ha elaborado un instrumento de recolección de datos, el mismo que por el rigor que se nos exige es necesario validar el contenido de dicho instrumento; por lo que reconociendo su formación y experiencia en el campo profesional y de la investigación recurro a Usted para en su condición de EXPERTO emita su juicio de valor sobre la validez del instrumento.

Para efectos de su análisis adjunto a usted los siguientes documentos:

- Instrumento detallado con ficha técnica.
- Ficha de evaluación de validación.
- Matriz de consistencia de la investigación.
- Cuadro de operacionalización de variables

Sin otro particular quedo de usted.

Atentamente,

Br. Franklin Alonso Bazan Terrones

Firma \_\_\_\_\_  


**UNIVERSIDAD CESAR VALLEJO**  
**ESCUELA DE POST GRADO**  
ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS – MBA

**INSTRUMENTO.**

**1. Nombre del instrumento:**

Cuestionario de encuesta para determinar la Gestión de Compras

**2. Autor:**

Br. Franklin Alonso Bazan Terrones

**3. Objetivo:**

Medir la variable gestión de compras

**4. Estructura y aplicación:**

El presente cuestionario está estructurado en base a 22 ítems, los cuales tienen relación con los indicadores de las dimensiones.

El instrumento será aplicado a una muestra de 9 trabajadores.

**CUESTIONARIO**

Estimado (a) Sr. (a): El presente instrumento tiene por objetivo recoger información sobre la Gestión de Compras, agradeceremos proceder según la instrucción para dar respuesta.

**Instrucciones:**

Lea atentamente cada uno de los ítems y seleccione (del 01 al 05) la respuesta que sea para usted la más apropiada. Registre el número que corresponda al casillero seleccionado, según las siguientes valoraciones: Nunca (1), Casi Nunca (2), A Veces (3), Casi Siempre (4), Siempre (5).

## FICHA TÉCNICA INSTRUMENTAL

### 1. Nombre del instrumento:

Cuestionario de encuesta para determinar la Gestión de Compras

### 2. Estructura detallada:

Es esta sección se presenta un cuadro donde puede apreciar la variable, las dimensiones e indicadores que la integran (en caso que el instrumento no abarque todas las dimensiones precisar en nota al final del cuadro que dimensiones se abordarán y los ítems del cuestionario o guion que correspondan)

#### Estructura

VARIABLE	DIMENSIÓN	INDICADORES	ITEMS
Gestión de compras	Planificación de compras	Plan de producción	22
		Histórico de Ventas	
	Búsqueda y selección de proveedores	Proveedores aprobados	
		Procedimientos estandarizados	
	Negociaciones y realización de los pedidos	Número de pedidos realizados	
		Histórico de compras	
	Evaluación de la oferta	Entregas a tiempo	
		Reclamo a los proveedores	
	Seguimiento y control de la compra	Entregas perfectas	
		Quiebre de stock	

**FICHA DE VALIDACIÓN A JUICIO DE EXPERTOS.**

**TÍTULO DE LA TESIS:** Gestión de compras y el costo de los insumos de empaque en la empresa Procesadora Perú S.A.C., Chiclayo

VARIABLE	DIMENSIÓN	INDICADOR	ITEMS		CRITERIOS DE EVALUACIÓN								OBSERVACIONES Y/O RECOMENDACIONES		
			Solamente detallar la pregunta, las opciones de respuesta se observan en el cuestionario adjunto.	RELACION ENTRE LA VARIABLE Y LA DIMENSIÓN		RELACION ENTRE LA DIMENSIÓN Y EL INDICADOR		RELACION ENTRE EL INDICADOR Y EL ITEM		RELACION ENTRE EL ITEM Y LA OPCION DE RESPUESTA (Ver instrumento detallado adjunto)					
				SI	NO	SI	NO	SI	NO	SI	NO				
Gestión de Compras	Planificación de compras	Plan de producción	1. ¿La empresa cuenta con un plan de producción por línea productiva?	X		X		X		X		X		•	
			2. ¿Este plan de la producción se hace por campaña?	X		X		X		X		X			
	Historio de Ventas	3. ¿La información histórica de las ventas es de fácil acceso?	X		X		X		X		X				
		4. ¿Las compras están alineadas al plan comercial de ventas?	X		X		X		X		X				
	Búsqueda y selección de proveedores	Procedimientos estandarizados	5. ¿Existe procedimientos actualizados para la selección y aprobación de proveedores?	X		X		X		X		X			
		Proveedores aprobados	6. ¿Existe una constante búsqueda de proveedores nuevos?	X		X		X		X		X			





## INFORME DE VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO

I. TÍTULO DE LA INVESTIGACIÓN:

Gestión de compras y el costo de los insumos de empaque en la empresa  
Procesadora Perú S.A.C., Chiclayo

II. NOMBRE DEL INSTRUMENTO:

Cuestionario Gestión de Compras

III. TESISISTA:

Br. Franklin Alonso Bazán Terrones

IV. DECISIÓN:

Después de haber revisado el instrumento de recolección de datos, procedo a validarlo teniendo en cuenta su forma, estructura y profundidad; por tanto, permitirá recoger información concreta y real de la variable en estudio, coligiendo su pertinencia y utilidad

OBSERVACIONES: Apto para su aplicación.

APROBADO: SI

NO

Chiclayo, 24 de octubre del 2021

MSc. James Jenner Guerrero Braco

Código ORCID:0000-0003-3028-9493

Centro de labores: Universidad Nacional Pedro Ruiz Gallo

N° de celular: 979 557 899

Firma



EXPERTO

**UNIVERSIDAD CESAR VALLEJO**  
**ESCUELA DE POS GRADO**  
**ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS – MBA**

Pimentel, 20 de octubre del 2021

Señor MSc. JAMES JENNER GUERRERO BRACO

Chiclayo, Lambayeque.

De mi consideración

Reciba el saludo institucional y personal y al mismo tiempo para manifestarle lo siguiente:

El suscrito está en la etapa del diseño del Proyecto de Investigación para el posterior desarrollo del mismo con el fin de obtener el grado de Maestro en Gestión Pública.

Como parte del proceso de elaboración del proyecto se ha elaborado un instrumento de recolección de datos, el mismo que por el rigor que se nos exige es necesario validar el contenido de dicho instrumento; por lo que reconociendo su formación y experiencia en el campo profesional y de la investigación recurro a Usted para en su condición de EXPERTO emita su juicio de valor sobre la validez del instrumento.

Para efectos de su análisis adjunto a usted los siguientes documentos:

- Instrumento detallado con ficha técnica.
- Ficha de evaluación de validación.
- Matriz de consistencia de la investigación.
- Cuadro de operacionalización de variables

Sin otro particular quedo de usted.

Atentamente,

Br. Franklin Alonso Bazan Terrones

Firma \_\_\_\_\_



71818465

**UNIVERSIDAD CESAR VALLEJO**  
**ESCUELA DE POST GRADO**  
**ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS – MBA**

**INSTRUMENTO.**

**1. Nombre del instrumento:**

Cuestionario de encuesta para determinar el costo de los Insumos de Empaque

**2. Autor(a):**

Br. Franklin Alonso Bazán Terrones

**3. Objetivo:**

Medir la variable costo de los Insumos de Empaque

**4. Estructura y aplicación:**

El presente cuestionario está estructurado en base a 16 ítems, los cuales tienen relación con los indicadores de las dimensiones.

El instrumento será aplicado a una muestra de 9 trabajadores.

**CUESTIONARIO**

Estimado (a) Sr. (a): El presente instrumento tiene por objetivo recoger información sobre la Gestión de Compras, agradeceremos proceder según la instrucción para dar respuesta.

**Instrucciones:**

Lea atentamente cada uno de los ítems y seleccione (del 01 al 05) la respuesta que sea para usted la más apropiada. Registre el número que corresponda al casillero seleccionado, según las siguientes valoraciones: Nunca (1), Casi Nunca (2), A Veces (3), Casi Siempre (4), Siempre (5).

## FICHA TÉCNICA INSTRUMENTAL

**1. Nombre del instrumento:**

Questionario de encuesta para determinar el Costo de los Insumos de Empaque

**2. Estructura detallada:**

Es esta sección se presenta un cuadro donde puede apreciar la variable, las dimensiones e indicadores que la integran (en caso que el instrumento no abarque todas las dimensiones precisar en nota al final del cuadro que dimensiones se abordarán y los ítems del cuestionario o guion que correspondan)

**Estructura**

VARIABLE	DIMENSIÓN	INDICADORES	ITEMS
Costo de los insumos de empaque	Aumentar las cantidades a negociar	Volumen de compra	16
		Costo logístico vs Ventas	
	Concentrando las compras	Costo logístico vs utilidad bruta	
		Cumplimiento del plan de compras	
	Adaptación al mercado	Insumos críticos de empaque	
		Satisfacción de la demanda	
	Aumentar la calidad del equipo de compras	Productividad laboral	
		Rotación del personal	

FICHA DE VALIDACIÓN A JUICIO DE EXPERTOS.

TÍTULO DE LA TESIS: Gestión de compras y el costo de los insumos de empaque en la empresa Procesadora Perú S.A.C., Chiclayo

VARIABLE	DIMENSIÓN	INDICADOR	CRITERIOS DE EVALUACIÓN										OBSERVACIONES Y/O RECOMENDACIONES
			RELACIÓN ENTRE LA VARIABLE Y LA DIMENSIÓN		RELACIÓN ENTRE LA DIMENSIÓN Y EL INDICADOR		RELACIÓN ENTRE EL INDICADOR Y EL ÍTEM		RELACIÓN ENTRE EL ÍTEM Y LA OPCIÓN DE RESPUESTA (Ver instrumento detallado adjunto)				
			SI	NO	SI	NO	SI	NO	SI	NO			
Costo de los insumos de empaque	Aumentar las cantidades a negociar	Volumen de compra	<p>ÍTEMES</p> <p>Solamente detallar la preguntas las opciones de respuesta se observan en el cuestionario adjunto.</p>										
			<p>1. ¿El incremento en el volumen de compra mejora el precio de los insumos de empaque?</p>										
			<p>2. ¿Cuenta la empresa con varias líneas de proceso que permita a comprar negociar en volumen con los proveedores?</p>										
			<p>3. ¿La empresa acuerda precios de los insumos de empaque por campaña?</p>										
Costo logístico vs Ventas			<p>4. ¿La empresa cuenta con almacenes cuya capacidad permita un buen almacenamiento de los insumos de empaque?</p>										





## INFORME DE VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO

I. TÍTULO DE LA INVESTIGACIÓN:

Gestión de compras y el costo de los insumos de empaque en la empresa  
Procesadora Perú S.A.C., Chiclayo

II. NOMBRE DEL INSTRUMENTO:

Cuestionario Costo de los Insumos de Empaque

III. TESISISTA:

Br. Franklin Alonso Bazán Terrones

IV. DECISIÓN:

Después de haber revisado el instrumento de recolección de datos, procedo a validarlo teniendo en cuenta su forma, estructura y profundidad; por tanto, permitirá recoger información concreta y real de la variable en estudio, coligiendo su pertinencia y utilidad.

OBSERVACIONES: Apto para su aplicación.

APROBADO: SI

NO

Chiclayo, 24 de octubre del 2021

MSc. James Jenner Guerrero Braco

Código ORCID : 0000-0003-3028-9493

Centro de labores: U.N.P.R.G.

N° de celular: 979 994 899

Firma

  
EXPERTO

**UNIVERSIDAD CESAR VALLEJO**  
**ESCUELA DE POS GRADO**  
ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS – MBA

Pimentel, 20 de octubre del 2021

Señor Mg. JORGE EUGENIO CABREJOS BARRIGA

Chiclayo, Lambayeque.

De mi consideración

Reciba el saludo institucional y personal y al mismo tiempo para manifestarle lo siguiente:

El suscrito está en la etapa del diseño del Proyecto de Investigación para el posterior desarrollo del mismo con el fin de obtener el grado de Maestro en Gestión Pública.

Como parte del proceso de elaboración del proyecto se ha elaborado un instrumento de recolección de datos, el mismo que por el rigor que se nos exige es necesario validar el contenido de dicho instrumento; por lo que reconociendo su formación y experiencia en el campo profesional y de la investigación recurro a Usted para en su condición de EXPERTO emita su juicio de valor sobre la validez del instrumento.

Para efectos de su análisis adjunto a usted los siguientes documentos:

- Instrumento detallado con ficha técnica.
- Ficha de evaluación de validación.
- Matriz de consistencia de la investigación.
- Cuadro de operacionalización de variables

Sin otro particular quedó de usted.

Atentamente,

Br. Franklin Alonso Bazán Terrones

Firma \_\_\_\_\_



**UNIVERSIDAD CESAR VALLEJO**  
**ESCUELA DE POST GRADO**  
**ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS – MBA**

**INSTRUMENTO.**

**1. Nombre del instrumento:**

Cuestionario de encuesta para determinar la Gestión de Compras

**2. Autor:**

Br. Franklin Alonso Bazán Terrones

**3. Objetivo:**

Medir la variable gestión de compras

**4. Estructura y aplicación:**

El presente cuestionario está estructurado en base a 22 ítems, los cuales tienen relación con los indicadores de las dimensiones.

El instrumento será aplicado a una muestra de 9 trabajadores.

**CUESTIONARIO**

Estimado (a) Sr. (a): El presente instrumento tiene por objetivo recoger información sobre la Gestión de Compras, agradeceremos proceder según la instrucción para dar respuesta.

**Instrucciones:**

Lea atentamente cada uno de los ítems y seleccione (del 01 al 05) la respuesta que sea para usted la más apropiada. Registre el número que corresponda al casillero seleccionado, según las siguientes valoraciones: Nunca (1), Casi Nunca (2), A Veces (3), Casi Siempre (4), Siempre (5).

## FICHA TÉCNICA INSTRUMENTAL

**1. Nombre del instrumento:**

Cuestionario de encuesta para determinar la Gestión de Compras

**2. Estructura detallada:**

Es esta sección se presenta un cuadro donde puede apreciar la variable, las dimensiones e indicadores que la integran (en caso que el instrumento no abarque todas las dimensiones precisar en nota al final del cuadro que dimensiones se abordarán y los items del cuestionario o guion que correspondan)

**Estructura**

VARIABLE	DIMENSIÓN	INDICADORES	ITEMS
Gestión de compras	Planificación de compras	Plan de producción	22
		Histórico de Ventas	
	Búsqueda y selección de proveedores	Proveedores aprobados	
		Procedimientos estandarizados	
	Negociaciones y realización de los pedidos	Número de pedidos realizados	
		Histórico de compras	
	Evaluación de la oferta	Entregas a tiempo	
		Reclamo a los proveedores	
Seguimiento y control de la compra	Entregas perfectas		
	Quiebre de stock		







## INFORME DE VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO

I. TÍTULO DE LA INVESTIGACIÓN:

Gestión de compras y el costo de los insumos de empaque en la empresa  
Procesadora Perú S.A.C., Chiclayo

II. NOMBRE DEL INSTRUMENTO:

Cuestionario Gestión de Compras

III. TESISISTA:

Br. Franklin Alonso Bazán Terrones

IV. DECISIÓN:

Después de haber revisado el instrumento de recolección de datos, procedo a validarlo teniendo en cuenta su forma, estructura y profundidad; por tanto, permitirá recoger información concreta y real de la variable en estudio, coligiendo su pertinencia y utilidad.

OBSERVACIONES: Apto para su aplicación.

APROBADO: SI

NO

Chiclayo, 24 de octubre del 2021

Mg. Jorge Eugenio Cabrejos Barriga

Código ORCID: 0000-0002-4827-0945

Centro de labores: Universidad Nacional de Jaén

N° de celular: 979750027



Firma

\_\_\_\_\_  
EXPERTO

**UNIVERSIDAD CESAR VALLEJO**  
**ESCUELA DE POS GRADO**  
**ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS – MBA**

Pimentel, 20 de octubre del 2021

Señor Mg. JORGE EUGENIO CABREJOS BARRIGA

Chiclayo, Lambayeque.

De mi consideración

Reciba el saludo institucional y personal y al mismo tiempo para manifestarle lo siguiente:

El suscrito está en la etapa del diseño del Proyecto de Investigación para el posterior desarrollo del mismo con el fin de obtener el grado de Maestro en Gestión Pública.

Como parte del proceso de elaboración del proyecto se ha elaborado un instrumento de recolección de datos, el mismo que por el rigor que se nos exige es necesario validar el contenido de dicho instrumento; por lo que reconociendo su formación y experiencia en el campo profesional y de la investigación recurro a Usted para en su condición de EXPERTO emita su juicio de valor sobre la validez del instrumento.

Para efectos de su análisis adjunto a usted los siguientes documentos:

- Instrumento detallado con ficha técnica.
- Ficha de evaluación de validación.
- Matriz de consistencia de la investigación.
- Cuadro de operacionalización de variables

Sin otro particular quedo de usted.

Atentamente,

Br. Franklin Alonso Bazán Terrones

Firma \_\_\_\_\_



**UNIVERSIDAD CESAR VALLEJO**  
**ESCUELA DE POST GRADO**  
**ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS – MBA**

**INSTRUMENTO.**

**1. Nombre del instrumento:**

Cuestionario de encuesta para determinar el costo de los Insumos de Empaque

**2. Autor(a):**

Br. Franklin Alonso Bazán Terrones

**3. Objetivo:**

Medir la variable costo de los Insumos de Empaque

**4. Estructura y aplicación:**

El presente cuestionario está estructurado en base a 16 items, los cuales tienen relación con los indicadores de las dimensiones.

El instrumento será aplicado a una muestra de 9 trabajadores.

**CUESTIONARIO**

Estimado (a) Sr. (a): El presente instrumento tiene por objetivo recoger información sobre la Gestión de Compras, agradeceremos proceder según la instrucción para dar respuesta.

**Instrucciones:**

Lea atentamente cada uno de los items y seleccione (del 01 al 05) la respuesta que sea para usted la más apropiada. Registre el número que corresponda al casillero seleccionado, según las siguientes valoraciones: Nunca (1), Casi Nunca (2), A Veces (3), Casi Siempre (4), Siempre (5).

## FICHA TÉCNICA INSTRUMENTAL

**1. Nombre del instrumento:**

Cuestionario de encuesta para determinar el Costo de los Insumos de Empaque

**2. Estructura detallada:**

Es esta sección se presenta un cuadro donde puede apreciar la variable, las dimensiones e indicadores que la integran (en caso que el instrumento no abarque todas las dimensiones precisar en nota al final del cuadro que dimensiones se abordarán y los items del cuestionario o guion que correspondan)

**Estructura**

VARIABLE	DIMENSIÓN	INDICADORES	ITEMS
Costo de los insumos de empaque	Aumentar las cantidades a negociar	Volumen de compra	16
		Costo logístico vs Ventas	
	Concentrando las compras	Costo logístico vs utilidad bruta	
		Cumplimiento del plan de compras	
	Adaptación al mercado	Insumos críticos de empaque	
		Satisfacción de la demanda	
	Aumentar la calidad del equipo de compras	Productividad laboral	
		Rotación del personal	

**FICHA DE VALIDACIÓN A JUICIO DE EXPERTOS.**

**TÍTULO DE LA TESIS:** Gestión de compras y el costo de los insumos de empaque en la empresa Procesadora Perú S.A.C., Chiclayo

VARIABLE	DIMENSIÓN	INDICADOR	ITEMS	CRITERIOS DE EVALUACIÓN								OBSERVACIONES Y/O RECOMENDACIONES			
				RELACIÓN ENTRE LA VARIABLE Y LA DIMENSIÓN		RELACIÓN ENTRE LA DIMENSIÓN Y EL INDICADOR		RELACIÓN ENTRE EL INDICADOR Y EL ÍTEM		RELACIÓN ENTRE EL ÍTEM Y LA OPCIÓN DE RESPUESTA (Ver instrumento detallado adjunto)					
				SI	NO	SI	NO	SI	NO	SI	NO				
Costo de los insumos de empaque	Aumentar las cantidades a negociar	Volumen de compra	Solamente detallar la pregunta, las opciones de respuesta se observan en el cuestionario adjunto.  1. ¿El incremento en el volumen de compra mejora el precio de los insumos de empaque?  2. ¿Cuenta la empresa con varias líneas de proceso que permita a compras negociar en volumen con los proveedores?  3. ¿La empresa acuerda precios de los insumos de empaque por campaña?  4. ¿La empresa cuenta con almacenes cuya capacidad permita un buen almacenamiento de los insumos de empaque?	x		x		x		x					
				x		x		x		x					
				x		x		x		x					
				x		x		x		x					

Cumpliendo las empresas		Cumplimiento del plan de compras	5. ¿La empresa cuenta con proveedores que fabrican varios insumos de empaque?	X				X					X	
			6. ¿Para mejorar los costos de traslado se consolidan cargas?	X				X						X
			7. ¿Se logra cumplir con el plan de compras por campaña?	X				X						X
Adaptación al mercado		Costo logístico vs utilidad bruta	8. ¿La empresa se asegura tener buenas condiciones de compra con los proveedores (crédito, letras, etc.)	X				X					X	
			9. ¿El diseño de los empaques están estandarizados?	X				X					X	
			10. ¿El diseño de los insumos de empaque cambian según campaña?	X				X					X	
Adaptación al mercado		Satisfacción de la demanda	11. ¿Cumple la empresa con sus obligaciones financieras de pago a sus proveedores?	X				X					X	
			12. ¿La calidad de los insumos de empaque cumple las expectativas de los clientes?	X				X					X	

		Aumentar la calidad del equipo de compras									
Productividad laboral		13. ¿El personal cuenta con capacitaciones acorde al puesto que desempeña?	x				x				x
		14. ¿Se bonifica a los colaboradores cuando generan valor y mejoras en el proceso de compras?	x				x				x
		15. ¿El personal tiene libertad para proponer ideas de mejora e implementarias?	x				x				x
Rotación del personal		16. ¿Existe alta rotación en el área de compras?	x				x				x

Grado y Nombre del Experto: Mg. Jorge Eugenio Cabrejos Barriga



Firma del experto: \_\_\_\_\_  
 EXPERTO EVALUADOR

## INFORME DE VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO

I. TÍTULO DE LA INVESTIGACIÓN:

Gestión de compras y el costo de los insumos de empaque en la empresa  
Procesadora Perú S.A.C., Chiclayo

II. NOMBRE DEL INSTRUMENTO:

Cuestionario Costo de los Insumos de Empaque

III. TESISISTA:

Br. Franklin Alonso Bazán Terrones

IV. DECISIÓN:

Después de haber revisado el instrumento de recolección de datos, procedo a validarlo teniendo en cuenta su forma, estructura y profundidad; por tanto, permitirá recoger información concreta y real de la variable en estudio, coligiendo su pertinencia y utilidad.

OBSERVACIONES: Apto para su aplicación.

APROBADO: SI

NO

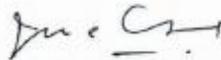
Chiclayo, 24 de octubre del 2021

Mg. Jorge Eugenio Cabrejos Barriga

Código ORCID: 0000-0002-4827-0945

Centro de labores: Universidad Nacional de Jaén

N° de celular: 979750027



Firma \_\_\_\_\_

EXPERTO

#### Anexo 4: Confiabilidad del instrumento alfa de Cronbach

Estadísticos de fiabilidad	
Alfa de Cronbach	N de elementos
.796	22

Estadísticos de fiabilidad	
Alfa de Cronbach	N de elementos
.759	16

## Anexo 5: Autorización de la empresa para publicación



**PROCESADORA PERU** S.A.C.

Calle B, Mz. D, Lt. 09  
Parque Industrial-Chiclayo  
teléf.: (074) 201981

11 de noviembre del 2021

Dra.  
Mercedes Alejandrina Collazos Alarcón  
JEFA EPG-UCV-CH  
Presente

Es grato dirigirnos a usted, para expresar nuestro cordial saludo y a la vez dar nuestra respuesta de aceptación del desarrollo de proyecto de Tesis titulado: Gestión de compras y el costo de los insumos de empaque en la empresa Procesadora Perú S.A.C., Chiclayo al Ing. Franklin Alonso Bazán Terrones, alumno de la escuela de Posgrado del III ciclo de la Maestría en Administración de Negocios – MBA.

PROCESADORA PERU S.A.C.

MARCO ANTONIO VELÁSQUEZ CHONVÉN

## Anexo 6: Autorización de la empresa para publicación



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

### AUTORIZACIÓN DE LA ORGANIZACIÓN PARA PUBLICAR SU IDENTIDAD EN LOS RESULTADOS DE LAS INVESTIGACIONES

#### Datos Generales

Nombre de la Organización:	RUC: 20117751954
Procesadora Perú SAC.	
Nombre del Titular o Representante legal: Gerente general Adjunto	
Nombres y Apellidos Marco Antonio Velasquez Chonyen	DNI: 43914031

#### Consentimiento:

De conformidad con lo establecido en el artículo 7º, literal "f" del Código de Ética en Investigación de la Universidad César Vallejo (\*), autorizo [  ], no autorizo [  ] publicar LA IDENTIDAD DE LA ORGANIZACIÓN, en la cual se lleva a cabo la investigación:

Nombre del Trabajo de Investigación	
Gestión de compras y el costo de los insumos de empaque en la empresa Procesadora Perú S.A.C., Chiclayo	
Nombre del Programa Académico: Maestría en Administración de negocios - MBA	
Autor: Nombres y Apellidos Franklin Alonso Bazan Terrones	DNI: 41856466

En caso de autorizarse, soy consciente que la investigación será alojada en el Repositorio Institucional de la UCV, la misma que será de acceso abierto para los usuarios y podrá ser referenciada en futuras investigaciones, dejando en claro que los derechos de propiedad intelectual corresponden exclusivamente al autor del estudio.

Lugar y Fecha: Chiclayo, noviembre 15 del 2021

PROCESADORA PERU SAC.  
Firma:   
MARCO ANTONIO VELASQUEZ CHONYEN  
Marco Antonio Velasquez Chonyen

## Anexo 7. Matriz de Consistencia

**Tabla 9**

*Matriz de Consistencia*

TÍTULO	PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLE	DIMENSIÓN	INDICADORES	INSTRUMENTOS Y TÉCNICAS	TIPO, DISEÑO, Y MUESTRA
Gestión de compras y el costo de los insumos de empaque en la empresa Procesadora Perú S.A.C., Chiclayo	¿Existe alguna relación entre la gestión de compras y el costo de los insumos de empaque en la empresa Procesadora Perú S.A.C., Chiclayo?	Demostrar el nivel de relación que existe entre la gestión de compras y el costo de los insumos de empaque en la empresa Procesadora Perú S.A.C., Chiclayo.	Existe una relación entre la gestión de compas y el costo de los insumos de empaque en la empresa Procesadora Perú S.A.C., Chiclayo.	Gestión de compras	Planificación de compras	Plan de producción Histórico de Ventas	Encuesta - Cuestionario	TIPO
					Búsqueda y selección de proveedores	Proveedores aprobados Procedimientos estandarizados		Cuantitativa
						Negociaciones y realización de los pedidos		
					Evaluación de la oferta			Entregas a tiempo Reclamo a los proveedores
						Seguimiento y control de la compra		Entregas perfectas Quiebre de stock
					Costo de los insumos empaque			Aumentar las cantidades a negociar
				Concentrando las compras		Costo logístico vs utilidad bruta Cumplimiento del plan de compras		
						Adaptación al mercado	Insumos críticos de empaque Satisfacción de la demanda	MUESTRA

