



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE INGENIERÍA Y ARQUITECTURA
ESCUELA PROFESIONAL DE INGENIERÍA INDUSTRIAL

**Gestión de compras para mejorar el abastecimiento en el área de
mantenimiento de la empresa Envolturas Flexibles Huachipa
S.A.C.**

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:

Ingeniera Industrial

AUTORA:

Alvites Hurtado, Deyda Yanela ([ORCID: 0000-0002-7635-9568](https://orcid.org/0000-0002-7635-9568))

ASESOR:

Mg. Bazán Robles, Romel Darío ([ORCID: 0000-0002-9529-9310](https://orcid.org/0000-0002-9529-9310))

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Gestión empresarial y productiva

LÍNEA DE RESPONSABILIDAD SOCIAL UNIVERSITARIA:

Desarrollo económico, empleo y emprendimiento

LIMA – PERÚ

2018

Dedicatoria

Esta tesis va dedicada a mis padres quienes estuvieron conmigo en cada paso dado, en especial a mi madre que me apoyo y me enseñó a lograr las metas que yo me preponga. También se lo dedico a mi hermana quien ha sido una motivación para seguir y nunca rendirme.

Agradecimiento

Agradezco a nuestro creador por habernos dado la vida que es lo máspreciado. A cada docente de la Universidad Cesar Vallejo que nos inculco valores, enseñanzas y apoyo a mi investigación que hicieron posible poder culminar mi carrera.

Índice de contenidos

Dedicatoria.....	ii
Agradecimiento	iii
Índice de contenidos	iv
Índice de tablas.....	v
Índice figuras.....	vi
Resumen	vii
Abstract.....	viii
I. INTRODUCCIÓN	1
II. MARCO TEÓRICO.....	7
III. METODOLOGÍA.....	17
3.1. Tipo y diseño de investigación	17
3.2. Variables y operacionalización.....	18
3.3. Población y muestra	20
3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos	21
3.5. Procedimientos	22
3.6. Método de análisis de datos	26
3.7. Aspectos éticos.....	26
IV. RESULTADOS	27
V. DISCUSIÓN	36
VI. CONCLUSIONES.....	40
VII. RECOMENDACIONES	41
REFERENCIAS	42
ANEXO	46

Índice de tablas

Tabla 1.	Causas de la deficiencia en el abastecimiento.....	4
Tabla 2.	Validación por juicio de expertos.....	22
Tabla 3.	Reporte de compras área de mantenimiento 2017-2018 pre- test.....	24
Tabla 4.	Reporte de compras área mantenimiento 2018 pos-test.....	25
Tabla 5.	Valores de certificación de proveedores pre y post-test.....	27
Tabla 6.	Valores de las compras perfectas recibidas pre y post-test.....	28
Tabla 7.	Valores de calidad de compras generadas pre y post-test.....	29
Tabla 8.	Resumen estadístico descriptivo requerimientos atendidos.....	30
Tabla 9.	Valores de los pedidos atendidos en su totalidad pre y post-.test.....	30
Tabla 10.	Valores de las compras a tiempo pre y post-test.....	31
Tabla 11.	Resumen de casos pedidos completos pre y post-test.....	32
Tabla 12.	Prueba de normalidad pedidos completos pre y post-test.....	32
Tabla 13.	Resumen de casos compras a tiempo pre y post-test.....	33
Tabla 14.	prueba de normalidad compras a tiempo pre y post-test.....	33
Tabla 15.	Valores de medias emparejadas compras a tiempo.....	34
Tabla 16.	Prueba de muestras emparejadas.....	35

Índice figuras

<i>Figura 1.</i>	Participación de empresas productores de envases.....	2
<i>Figura 2.</i>	Diagrama de Ishikawa de la deficiencia en el abastecimiento.....	3
<i>Figura 3.</i>	Diagrama de Pareto causas del desabastecimiento	4
<i>Figura 4.</i>	Gráfico de compras mensuales Pre-test.....	24
<i>Figura 5.</i>	Gráfico de compras mensuales Pre-test.....	25

Resumen

La presente investigación tuvo como objetivo determinar como la Gestión de Compras mejora el abastecimiento en el Área de mantenimiento de la Empresa Envolturas Flexibles Huachipa S.A.C. Huachipa, 2018. Con respecto a la metodología aplicada para el desarrollo del estudio fue de tipo aplicada, con un enfoque cuantitativo lo que permitió medir las variables y sus dimensiones, contó con un diseño experimental de tipo cuasi – experimental, ya que una de sus variables considerada la independiente fue manipulada para así poder obtener los resultados deseados. Para este estudio se utilizó herramientas que permitieron obtener mejoras favorables, se implementó formatos que ayudaron a la gestión de compras. Se utilizó como población el total de órdenes emitidas durante ocho meses antes y 8 después a la aplicación de los indicadores relacionadas a las compras en el área de mantenimiento de la empresa. Los resultados que se obtuvieron luego de su procesamiento apoyado en el Spss fueron favorables al objetivo del estudio, cuyo resultado fue que antes de la aplicación de la gestión de compras se obtuvo un 65% como indicador del abastecimiento para luego pasar a un 75%, con lo que se concluye que hubo una mejora del 10% en el índice de abastecimiento.

Palabras clave: gestión, compras, mejora, abastecimiento

Abstract

The objective of this research was to determine how Purchasing Management improves supply in the Maintenance Area of the Company Envolturas Flexibles Huachipa S.A.C. Huachipa, 2018. Regarding the methodology applied for the development of the study, it was of an applied type, with a quantitative approach, which allowed the variables and their dimensions to be measured, it had a quasi-experimental type experimental design, since one of its Variables considered independent were manipulated in order to obtain the desired results. For this study, tools were used that allowed obtaining favorable improvements, formats that helped purchase management were implemented. The total number of orders issued during eight months before and 8 after the application of the indicators related to purchases in the company's maintenance area was used as a population. The results that were obtained after its processing supported by the Spss were favorable to the objective of the study, whose result was that before the application of the purchase management, 65% was obtained as an indicator of supply and then went to 75%, with which concludes that there was an improvement of 10% in the supply index.

Keywords: management, purchases, improvement, supply

I. INTRODUCCIÓN

Hoy vivimos en una realidad donde las empresas están en constante innovación, buscando reducir tiempos en procesos y operaciones, maximizar utilidades y minimizar costos y gastos de producción, incrementar la productividad y la demanda de los clientes atendidos; y esto no es ajeno a las industrias del plástico las cuales tratan de brindar productos diversos orientados a superar la expectativa de sus clientes ofreciendo productos novedosos

Con el fin de racionalizar los recursos, un sistema de planificación de compras identificará los verdaderos requerimientos de suministros, materias primas y pedidos de proveedores. Estos procedimientos no solo se utilizan en la adquisición de bienes; también se utilizan en roles administrativos y de liderazgo y son algo más complicados, ya que requieren habilidades de planificación, organización, control y negociación (Coltman, 2004).

El departamento de compras es un componente crucial de todo negocio, esta área puede representar un factor clave para minimizar gastos por la cantidad de bienes y/o servicios que la empresa puede comprar. Esto ayuda a que el negocio sea más productivo.

Es fundamental tener en cuenta que una gestión de compras eficaz nos proporcionará una ventaja competitiva y mejorará el rendimiento de una empresa en función de la reducción de costes y la optimización de procesos, lo que me permitirá recaudar efectivo. Para ellos es crucial que exista una gestión de compras eficiente que esté dentro de la planificación estratégica de la organización. (González, 2006).

Debido a esto, las áreas y/o unidades en las estructuras organizacionales de las grandes, medianas y pequeñas empresas, hoy se dedican únicamente al crecimiento efectivo de las compras. Como se muestra en la figura 1, las industrias de envases flexibles y plásticos han ganado una importante participación de mercado en los últimos años.

Las empresas que se especializan en empaques flexibles no son ajenas a este problema que afecta a la mayoría de negocios de este tipo. Esto se debe a que la gestión eficiente de compras en el área de mantenimiento es necesaria para una buena producción, ya que los repuestos son piezas esenciales para cualquier

maquinaria que produce un producto en cualquier industria. También deben estar disponibles a tiempo, de alta calidad y a un costo menor.

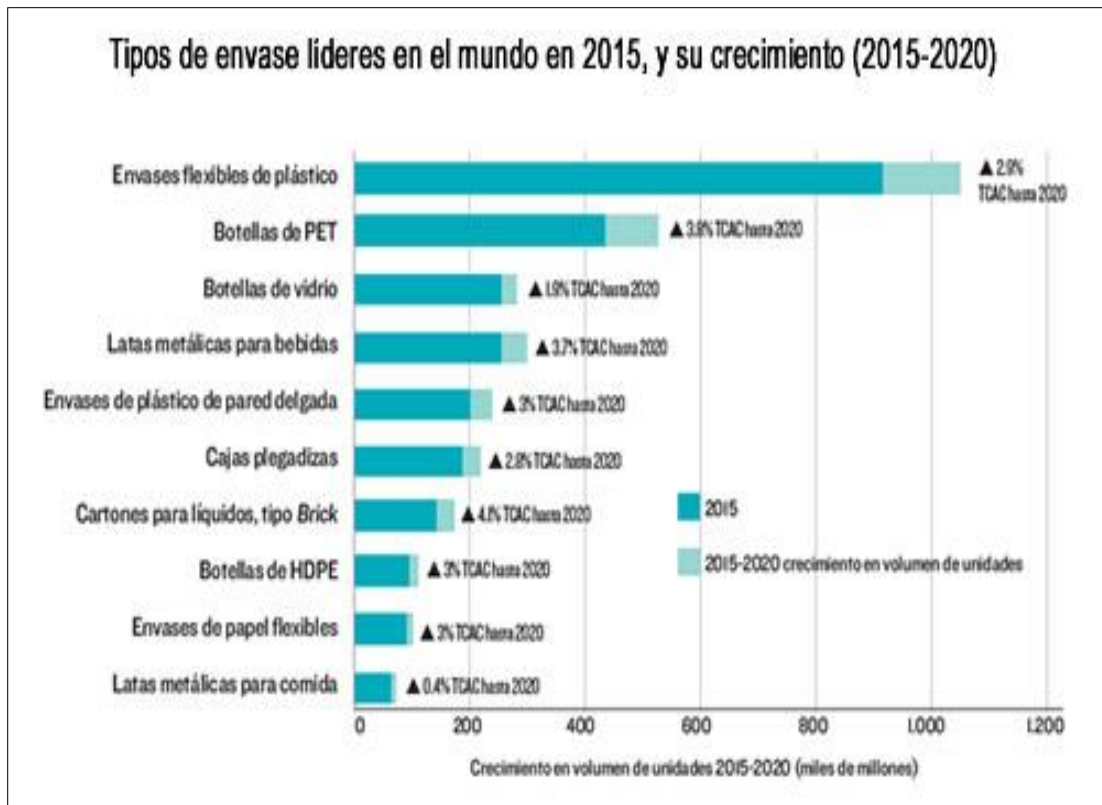


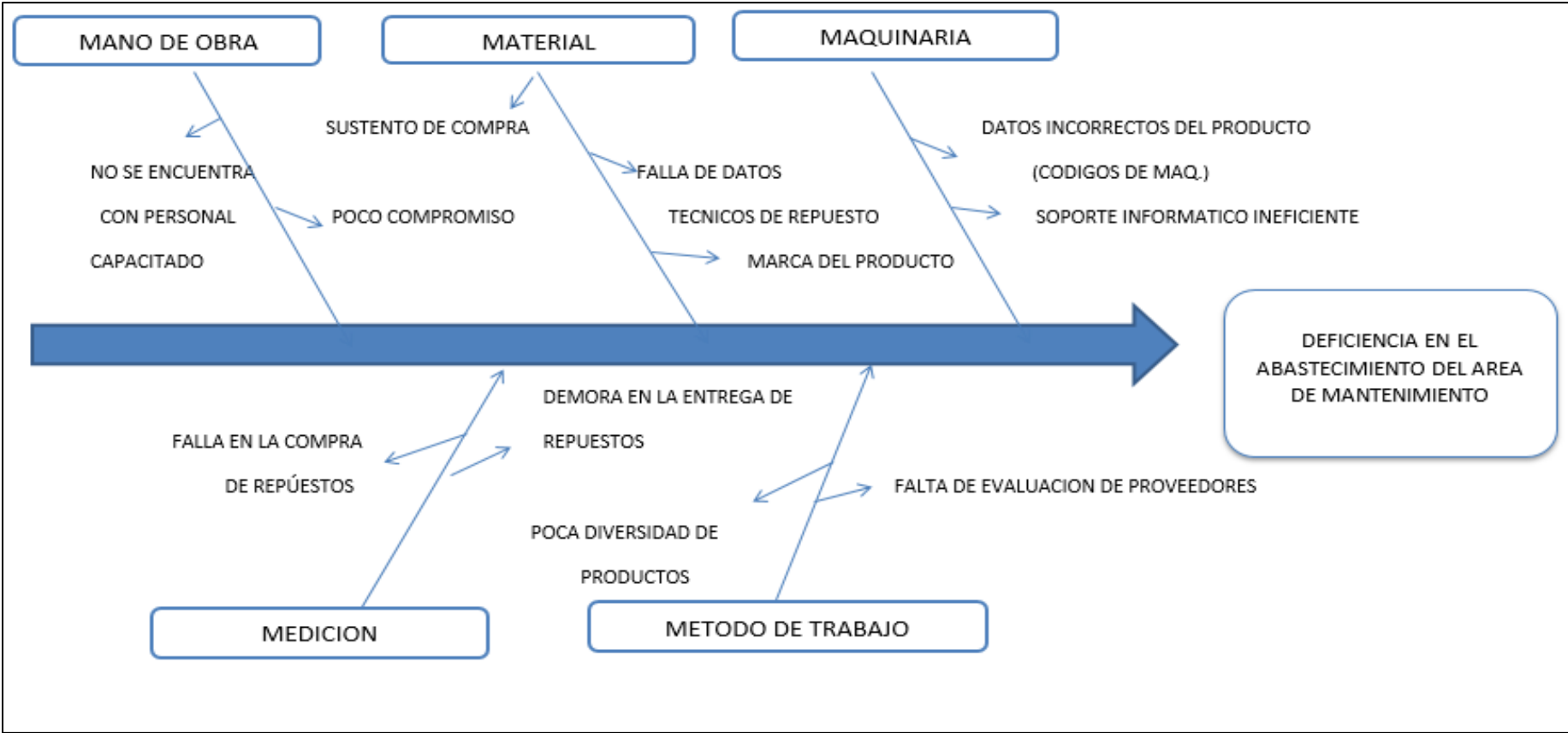
Figura 1. Participación de empresas productoras de envases

Fuente: portal statista

El entorno de trabajo de esta investigación fue en el departamento de mantenimiento de envolturas flexibles es una organización del rubro industrial que opera en el mercado desde hace más de diez años y tiene una facturación mensual por encima de los 100 mil soles.

Esta organización presentó problemas con el abastecimiento de materiales y repuestos, proveedores desatendidos con los pedidos que se les hacía, retraso en la entrega, falta de control de repuestos con alta rotación y descuido sobre el área de involucrada con este problema. Para poder determinar la problemática y analizar sus causas se realizó un análisis utilizando el diagrama de causa y efecto el mismo que se puede ver en la figura 2. El objetivo del presente estudio es evaluar las cuestiones operativas de la empresa para mejorar la entrega de los insumos o materiales al área de mantenimiento.

Figura 2. Diagrama de Ishikawa de la deficiencia en el abastecimiento



Fuente: Elaboración de propia

Tabla 1. Causas de la deficiencia en el abastecimiento

Causa raíz	Frecuencia	% Frecuencia	% Acumulado	80 - 20
Información errónea	23	17%	17%	80%
Falta sustento de pedido	18	13%	30%	80%
Definición de marcas de productos	16	12%	42%	80%
Ausencia de especificaciones del material	15	11%	53%	80%
Materiales sin definir ubicación	15	11%	64%	80%
Entrega tardía	13	10%	74%	80%
Proveedores sin evaluar	12	9%	83%	80%
Compra de repuestos incorrectos	12	9%	92%	20%
falta variedad en los suministros	11	8%	100%	20%

135

Fuente: Elaboración propia

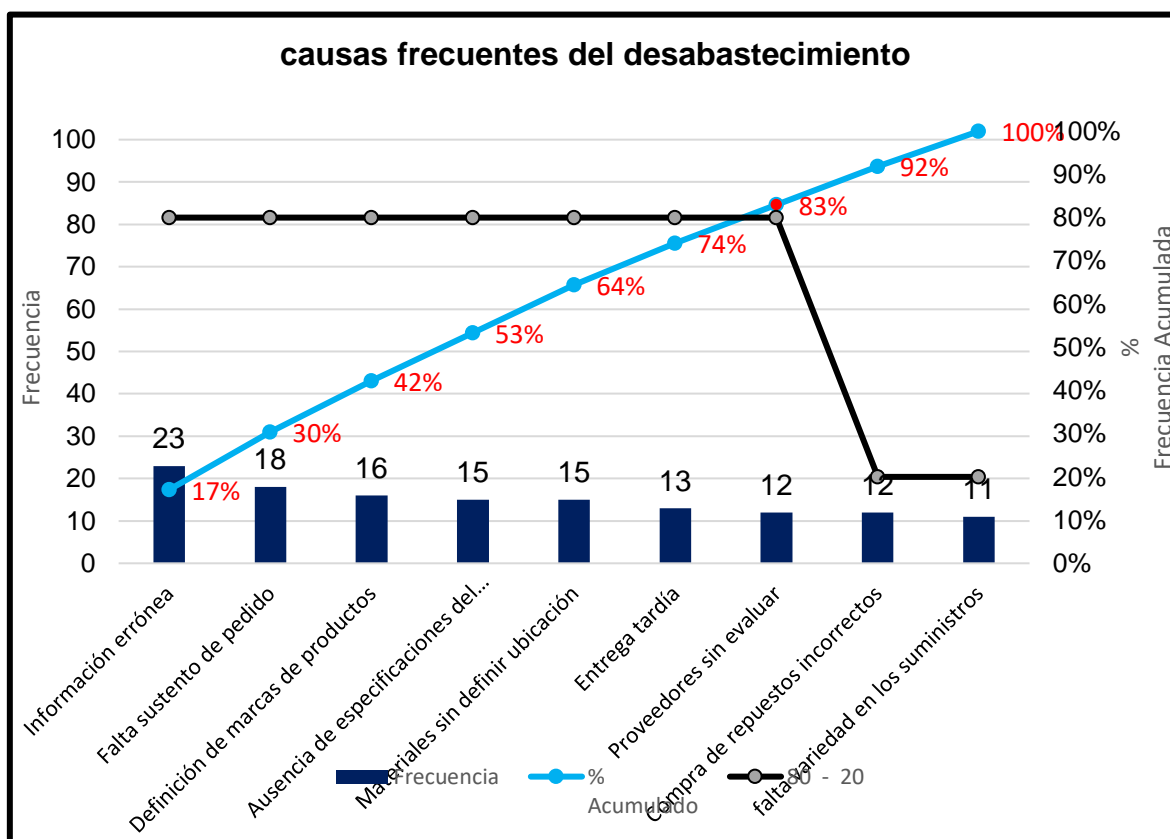


Figura 3. Diagrama de Pareto causas del desabastecimiento

Fuente: elaboración propia

Dado que la gran mayoría de las compras son fallidas por falta de información técnica del repuesto, la empresa no cuenta con formatos de requisitos de compra que tengan especificaciones de lo que se solicita. Esto también nos impide como área tener un respaldo de la compra que se va a realizar e indicar la importancia de la compra.

Se formuló el problema general de la investigación que fue: ¿De qué manera la gestión de compras influye el abastecimiento en el área de mantenimiento de la empresa EFH SAC – HUACHIPA 2018?. Seguido del primer problema específico que fue: ¿De qué manera la gestión de compras influye en las entregas a tiempo en el área de mantenimiento de la empresa EFH S.A.C.- HUACHIPA 2018?, y el segundo problema específico fue: ¿De qué manera la gestión de compras influye en la calidad de compras generadas en el área de mantenimiento de la empresa EFH S.A.C. – HUACHIPA 2018?

Dentro de las justificaciones del estudio se menciona a la justificación teórica donde Bernal (2012) señaló que cuando el objetivo de un estudio es cuestionar una teoría, comparar resultados o hacer una epistemología del cuerpo de información ya conocida, existe una justificación teórica para el estudio en cuestión (p. 106). En relación de lo señalado, este estudio se realizó con la asistencia de los autores base, quienes contribuyeron con su aporte teórico describiendo cada uno de los elementos que estamos analizando.

Como justificación práctica, considerando que el área logística de una empresa es crucial se consideró la aplicación de gestión de compras, con el fin de establecer procedimientos que ayuden tener proveedores verificados, compras oportunas a precios razonable y mejora del flujo de los pedidos con ello mejorar el abastecimiento en el área de estudio.

Justificación metodológica, para Bernal (2012) quien señaló que, cuando el desarrollo propuesto proporciona un enfoque novedoso o un nuevo plan de acción para producir un conocimiento fiable y legítimo (p. 106). Se emplearon diversas herramientas, entre ellas la recolección de datos y los instrumentos que evaluarán cada una de nuestras variables, para cumplir con el objetivo de adoptar la gestión del proceso de compra.

Justificación económica, sobre esta justificación estuvo relacionado con el uso óptimo del recurso dinero, dado que los ahorros que se pudiera generar con esta

gestión de compras fueron de utilidad a la empresa, la cual resultó fundamental para comprender mejor las compras y los servicios que realiza para medir y mejorar. Considerar acciones que permitieron aumentar su suministro en un 100% donde las ganancias y la disminución de los gastos de compra compensarán la totalidad de su capital.

Justificación social, este estudio permitirá ayudar a futuros ingenieros industriales que estén comprometidos en negocios de la misma industria. Les ayudará a llegar a conclusiones o enfocar sus ideas con el objetivo de aumentar la productividad. Una buena gestión de compras permitirá menorar las compras impulsivas, los costos excesivos y demoras en las entregas.

Además, se estableció el objetivo general del estudio que fue: Determinar como la gestión de compras mejora el abastecimiento en el área de mantenimiento de la empresa EFH S.A.C. -LIMA 2018. Seguido del primer objetivo específico que fue: Determinar como la gestión de compras mejora las entregas a tiempo en el abastecimiento en el área de mantenimiento de la empresa EFH S.A.C.- 2018, y el segundo objetivo específico fue: Determinar como la gestión de compras aumenta los tiempos de entregas para mejorar el abastecimiento en el área de mantenimiento de la empresa EFH S.A.C. - 2018.

La hipótesis general planteada para este estudio fue: La gestión de compras mejora el abastecimiento en el área de mantenimiento de la empresa Envolturas Flexibles Huachipa S.A.C. – LIMA 2018. Seguido de la primera hipótesis específica que fue: La gestión de compras logra incrementar las entregas perfectas para mejorar el abastecimiento en el área de mantenimiento de la empresa EFH S.A.C. – LIMA 2018. y la segunda hipótesis específica fue: La gestión de compras logra reducir el tiempo de entregas para mejorar el abastecimiento en el área de mantenimiento de la empresa EFH S.A.C. – LIMA 2018.

II. MARCO TEÓRICO

Diversos autores realizaron su investigación sobre temas similares al de este estudio, los mismos que sirvieron como antecedentes en el ámbito internacional entre los cuales tenemos a Manquilef (2018) hizo su estudio de tesis con el objetivo de proponer un modelo de gestión de compra para apoyar la decisión correcta en el abastecimiento de sus productos en una empresa comercial industrial. Aplicó una metodología de tipo práctica y aplicada, estudio la problemática en su entorno real y aplicó herramientas de gestión de compras realizó ajustes en el nivel de inventario, pudo disminuir los costos de almacenaje, flete y mejoró los índices de rotación de inventario. Usó también el modelo de clasificación abc e indicadores de gestión. Sus resultados fueron que el 70% de sus productos que vende son importados y tenían un lead time de 120 días. Después de implementar el nuevo modelo de gestión de compra, logró disminuir el lead time a 90 días, disminuyó el nivel de inventario en un 34.8% con respecto al periodo del año anterior. Concluyó el autor en que el modelo nuevo propuesto de gestión de compra logró integrar las áreas relacionadas en la toma de decisiones sobre la gestión de compras como el de ventas.

Salcedo (2017) en su tesis cuyo propósito fue mejorar los niveles de abastecimiento e inventario, debido a que estos tienen incidencia directa en los costos de fabricación de sus productos. Puso en práctica la metodología recomendada por los investigadores, que para el caso fue implementar un proceso de compras teniendo en cuenta una buena selección de proveedores, y que los costos y tiempo de entrega sean efectivos. Todo ello dio como resultado una reducción del 79% en los gastos de almacenamiento y una disminución del 16% en los costos de fabricación. Concluyó el autor en que mantener los niveles de reducidos de compras e inventario contribuyen a una disminución en los gastos de almacenamiento y costos de fabricación.

Ríos (2015) en su tesis tuvo como objetivo evaluar el cumplimiento de entrega de materiales del área de compras a producción. Aplicó para su estudio una metodología de tipo aplicada, fue su diseño descriptivo a su vez explicativo. Su población lo conformaron las ordenes emitidas para la gestión de compras, estos fueron revisados en el lapso de tres meses para cada medición. En el primer resultado el indicador lead time interno obtuvo un (89%). Tuvo

como principal causa la demora de entrega del proveedor externo. En su segunda medición realizando los ajustes obligatorios obtuvo un tiempo de entrega mejor llegando a un (97%). Concluyó que aparte de la mejora lead time, luego aplicar la estrategia obtuvo como resultado una disminución de \$200.000.00 en el costo de inventario demostrando que sería viable llevar a cabo el proyecto según lo planeado.

Espinoza (2018) en su investigación tuvo como objetivo mejorar los procesos de compras en una empresa de fabricación por medio de indicadores de gestión. Su aplicación tuvo un enfoque mixto cuantitativo cualitativo, nivel exploratoria y descriptiva. Los resultados demostraron la ausencia de indicadores para medir y regular las adquisiciones. Su estudio utilizó métricas de gestión que permitieron evaluar la eficacia, eficiencia y rentabilidad del proceso de compra. Los procesos propuestos aumentarán su confiabilidad y eficiencia. Concluye el autor que la implementación asegurará la viabilidad a largo plazo de la empresa en consideración en el mercado.

Cano y García (2015) hicieron su investigación con el objetivo de desarrollar una propuesta que mejore la gestión en el abastecimiento de la empresa comercial. Su metodología tuvo un enfoque cuantitativo, con diseño experimental. Su muestra de trabajo fueron los diversos procesos de la línea comercial relacionados con el abastecimiento. Para ello elaboró un diagnóstico detallado de cada actividad de la cadena de abastecimiento, con el fin de identificar las problemáticas presentadas. En conclusión, se encontró que toda la operación de la cadena de suministro tiene impacto en los estados financieros porque maneja la mayoría de los activos físicos de la empresa, controla la mayoría del stock y representa entre el 60% y el 70% de los costos. La cadena de suministro también sirve como base para generar ingresos al proporcionar una disponibilidad excepcional del producto.

Entre los autores considerados como antecedentes en el ámbito nacional tenemos a Vilchez (2018) en su investigación tuvo como objetivo determinar como la Implementación de la gestión de compras mejora la productividad del área de compras en una empresa industrial. Su investigación fue de tipo aplicada y de nivel explicativo. Inició por realizar un diagnóstico de los procesos de compras,

encontrando una deficiente gestión en dicha área. Su población de estudio estuvo conformada por los servicios diarios que se realizaron durante los meses de estudio en la empresa. Aplicó diversas técnicas y análisis de los procesos que ayudaron en los resultados del estudio. Como conclusión principal se tuvo que la productividad a través de la correcta implementación de la gestión de compras se incrementó de 35.76% a 52.94%, demostrando más control además de poder evaluar las dimensiones como la eficiencia y eficacia del área de compras.

Asmat y García (2018) en su tesis de investigación cuyo objetivo fue mejorar la gestión de compras e inventarios para reducir los costos logísticos en una empresa de calzados. Para ello empleó una metodología de tipo aplicada con su enfoque cuantitativo, además de ser descriptivo. El incremento en los costos de compras y deficiencias en el manejo de stock fue debido a las ineficiencias en las compras e inventarios. Aplicó criterios para la evaluación y selección de proveedores, en la gestión de inventarios trabajó con la clasificación ABC y el modelo Eoq. Como resultado de su investigación luego de la adecuada gestión de compras e inventarios logró disminuir en S/. 18,165.94 los costos logísticos totales, lo cual representó una reducción en 10.72% de los costos operativos totales en la empresa de estudio.

Díaz (2018) en su tesis su objetivo fue objetivo determinar la influencia de control interno sobre los inventarios en una empresa industrial. Metodología: trabajo tipo aplicada, de diseño experimental con dos mediciones de estudio. Como población tuvo a los trabajadores de la empresa relacionado a las áreas de estudio. Como resultados encontró que en pre-test solo un 17% de los colaboradores saben de gestión en tanto 83% no conocen de sus funciones. En tanto tras aplicar la gestión en el post-test el 90% de los colaboradores tenían claro sus funciones y solo un 10% requieren más capacitación. Concluye que los resultados demuestran que la implementación de controles internos tiene un impacto positivo en la forma en que una empresa administra su inventario.

Gámez y Vargas (2018) tuvieron como objetivo optimizar las compras de insumos para que los costos de inventarios disminuyan. Empleó el método para investigación aplicada – Pre experimental fue su diseño. Su población fueron todos los insumos usados en la fabricación. Usó técnicas de análisis de documentos y datos anteriores, fichas de registro. Como resultado obtuvo una

disminución de 50 a 37 pedidos de materiales además de una reducción de los costos de inventarios de un 10.5% ascendente a 1724.09 soles. Como conclusión orientada al objetivo señaló que la optimización en las compras logró disminuir los costos de inventario en la empresa.

Villanueva (2018) en su estudio cuyo objetivo fue determinar si la gestión de compras mejora la satisfacción del cliente industrial. Su investigación fue de tipo aplicada, diseño cuasi experimental, dado que estuvo condicionado a la manipulación de la variable independiente, gestión de compra. Los requerimientos y/o pedidos del área de compras fue su población de estudio. Utilizó como instrumento la ficha de recolección de datos. Como resultado general mejoró satisfacción del cliente a un 54.40%, antes llegaba a un 23.06%, incrementándose 31.34%. Concluyó que logró mejorar la satisfacción en 31,34% del cliente.

Con respecto a las teorías relacionadas al tema de este estudio para el cual se definió dos variables de estudios entre ello tenemos:

Variable independiente: Gestión de compras

Según Wagensberg (2017) realizar compras requiere de un análisis inteligente y exhaustivo. Las compras deben evaluarse en función de su importancia o urgencia. Se debe usar la resolución creativa de problemas para manejar lo urgente sin descuidar lo menos urgente, y todas las solicitudes deben manejarse con cuidado para evitar retrasar el trabajo de quienes hicieron la solicitud. Ser selectivos al comprar no quiere decir comprar lo más barato; por el contrario, significa poder seleccionar productos que satisfagan todas nuestras necesidades a un costo razonable y al mismo tiempo obtener un artículo con buen rendimiento y calidad.

Un término relacionado es la gestión, según Anaya (2014) definió gestión como: aquel que establece objetivos y formas de alcanzarlos, definir la organización del sistema, desarrollar la estrategia de desarrollo y llevar a cabo la gestión de compras son actividades profesionales. También lo define como el proceso de llevar a cabo deberes con cuidado, eficiencia y eficacia para lograr un objetivo.

Otro concepto es el de gestor, Heredia (1995) indicó que gestor es quien lleva a cabo la gestión, haciendo uso de los recursos asignados para lograr una meta y, como resultado, poder alcanzar la eficiencia (p. 15).

La gestión consiste en decisiones tomadas con la intención de lograr las metas establecidas. Es el comienzo concreto de la política global de la empresa (Jordán, 1996). Por lo mencionado el concepto de gestión comprende los procesos utilizados para crear y supervisar los diversos recursos necesarios para lograr los objetivos que la empresa se ha fijado.

Funciones de gestión:

Dentro de las funciones principales de la gestión esta planificar: este se refiere a la planificación estratégica de las metas y objetivos de la organización, así como al desarrollo de las personas y los recursos tecnológicos necesarios para llevar a cabo con mayor éxito el propósito perseguido. Organizar: es la distribución de responsabilidades que tienen que realizar cada uno de los colaboradores para llegar a los objetivos. Dirigir: cada líder debe inspirar y apoyar a los miembros del grupo mientras trabajan para desarrollar sus roles designados. Por último, el controlar: es la continuación del trabajo, dirigiendo los objetivos planificados examinando las fortalezas y limitaciones de la empresa.

Compras

Respecto a la definición de compras Anaya (2014) mencionó que se trata de recibir algo a cambio de una determinada suma de dinero. El término de compras en relación a la actividad comercial e industrial de cualquier rubro empresarial se puede resumir en lo siguiente: como la acción de negociar con la finalidad de adquirir un producto o servicio con la calidad adecuada, a un precio, lugar y tiempo correcto (p. 16)

Además, Montoya (2000) indicó que la compra suele ser una operación altamente calificada y especializada en las empresas. Para alcanzar los objetivos de una gestión de compras eficaz, que son, en definitiva, adquirir bienes y servicios en cantidad, calidad, precio, tiempo, lugar y proveedor justo y adecuado, buscando la mayor rentabilidad para el negocio y una motivación para el proveedor quiera seguir haciendo negocios con sus clientes, deben ser concretos y lógicos (p.34)

Otro enfoque es el que indicó Mercado (2002) quien refiere que es el acto de adquirir bienes y servicios de la fuente más adecuada en el momento en que la calidad y el precio son apropiados (p.21)

Según Calimeri (2012) refirió que tiene como objetivo proporcionar los materiales necesarios y adecuados a los usuarios solicitantes, que servirán para concretar las obligaciones propuestas por la empresa en condiciones satisfactorias a las distintas divisiones de la organización (pag.16).

Por último, Carreño (2010) lo definió como el departamento principal y más importante dentro de la empresa encargado de obtener los suministros necesarios para llevar a cabo las operaciones comerciales en las cantidades requeridas, en los lugares y tiempos adecuados, y a los mejores precios posibles, asegurando la continuidad de las operaciones (p.18). Las dimensiones asociadas para la variable independiente fueron:

Calificación de los proveedores

Al respecto Anaya (2014) mencionó que la calificación se basa en un análisis que nos permitan saber que el proveedor ha mostrado un entendimiento completo y profundo de nuestras necesidades. Mediante este proceso el proveedor nos demostrara que ha sido capaz de brindarnos productos o servicios que cumplan con nuestras expectativas (p. 46)

Calidad de compras generados

Al respecto Anaya (2014) indicó que son las compras realizadas con la puntualidad de entrega, sin retraso alguno y sin ninguna necesidad de información adicional. (p. 46)

Compras recibidas perfectos

Al respecto Anaya (2014) indicó que son aquellas adquisiciones que tienen todos los requisitos de precio, calidad y puntualidad establecidos en el contrato con el proveedor (p. 46)

Objetivo de las compras

El departamento de compras tiene como objetivo principal concretar el pedido o requerimiento de la manera más económica posible para la organización.

Estos objetivos se resumen en cuatro puntos:

- Buscar constantemente nuevas fuentes de aprovisionamiento porque hacerlo permitirá tener un conocimiento actualizado del mercado de abastecimiento y también ayudará a obtener mejores precios aceptables para la organización.
- Considerar la urgencia de la compra además del precio, calidad, el servicio y el cronograma de entrega. También se debe considerar cualquier peligro potencial asociado con la labor del proveedor.
- Colocar la solicitud de compra previa selección al acreedor, evaluar sus respuestas y luego elegir el proveedor que mejor satisfaga las necesidades del usuario solicitante.
- Controlar todo el proceso de compra después de que ambas partes hayan acordado cumplir con el acuerdo, y luego evaluar cómo fue, para aprender de la experiencia para futuras compras de ese proveedor.

Existen dos tipos de compras entre ellas tenemos a las compras centralizadas, esta se refiere a que numerosas unidades de compra y/o empresas se vinculan y realizan compras de bienes y contratan servicios de manera conjunta. Este tipo de compras presenta las siguientes ventajas:

- Negociar descuentos por volumen con los proveedores da como resultado bajos costos de compra de bienes y servicios.
- Gastos mínimos para costos de proceso.
- Más proveedores certificados, en general.
- Creación de políticas y lineamientos de compras.
- Calidad en los materiales adquiridos.
- Gestión de inventario mejorada.
- Proveedores con un enfoque en ciertos bienes.
- Se requieren menos empleados.

Las desventajas son: adaptabilidad mínima, no siempre es posible satisfacer plenamente las necesidades de todos.

Por otro lado, las compras descentralizadas: las compras descentralizadas implican la creación de departamentos independientes para supervisarlas. Tiene las siguientes ventajas:

- Tener más proveedores en la localidad.

- Establecer comunicación directa con los proveedores para facilitar el intercambio de detalles técnicos sobre el bien o servicio.
- Prestar mucha atención a las necesidades de las distintas unidades de la empresa.
- Rapidez en las adquisiciones.
- Disminución de los costos de transporte, cercanía del proveedor con el cliente.
- Permite detectar fallas más rápidamente y requerir medidas de contención inmediatas.
- Ventaja de efectuar las compras con urgencia.

Entre sus desventajas tenemos:

- Prohíbe el uso de los beneficios y descuentos ofrecidos por los proveedores.
- Las compras son más pequeñas y se realizan más lentamente.
- Inexperiencia de los proveedores.
- No se necesita considerablemente personal.

Gestión de compras

Al respecto Anaya (2014) señaló que todas las actividades involucradas en la identificación de necesidades (iniciación), la definición de criterios de selección (Planificación), la preselección de proveedores (calificación), la selección final de proveedores y la supervisión de su función se denominan colectivamente como administración de compras. (p. 12)

Según Fung (1999) indicó que la gestión de compras se ocupa de la compra de materiales y productos de proveedores que respaldan los objetivos estratégicos y operativos de la empresa. Implica conocer los requisitos de los consumidores internos mientras mantiene relaciones positivas con proveedores y clientes externos.

Para la mayoría de las empresas: la función de compras se ocupa del proceso de adquisición de los bienes y servicios requeridos para el crecimiento de las actividades de la organización. Dada la variedad de bienes y servicios que se consumen, el área de compras debe tener en cuenta los costos asociados a cada tipo de bien y servicio con el fin de minimizar costos. (Monterroso, 2000).

El conjunto de tareas que deben completarse dentro de la organización para satisfacer mejor esa necesidad se conoce como gestión de compras. Proceso

utilizado para adquirir activos, proveedores y artículos para las operaciones de una empresa.

Entre sus principales objetivos tenemos

Adquirir bienes y servicios por la menor cantidad de dinero manteniendo la calidad y el servicio; mantener la continuidad del suministro, pagar precios razonables teniendo en cuenta que estos no afecten la calidad de los productos, mantener las rotaciones, evitar el deterioro de los materiales, encontrar nuevos proveedores, investigar procedimientos novedosos, capacitar al personal e informar y coordinar con los directivos (Calimeri, p.34).

Porque es relevante tener una buena gestión de compra: maximizar cada uno de los bienes sobre todo lo monetario, hacer más efectivos los procedimientos, incrementa sus ganancias y búsqueda continua de rentabilidad.

Optimización de la gestión compras, cabe destacar que el departamento de recursos humanos de una empresa es muy importante, por lo que es crucial que los miembros del personal estén al tanto de cada uno de las etapas que se dan en el proceso de adquisición y cuán crucial es su trabajo para lograr los objetivos de la empresa (Kirby y Brosa, 2011).

Variable dependiente: Abastecimiento

Abastecer con los suministros solicitados depende de un adecuado flujo de mercancías, información y recursos esenciales para ejecutar dicha compra. Para ser entregado en el lugar, tiempo, cantidad convenido y al menor costo posible (mora, 2016).

También, según el modelo de costos ABC, se asignan costos a cada actividad, calculando el costo global de cada proceso de compra y eliminando los componentes que no aportan valor al negocio (Mora, 2009).

Para optimizar la cadena de suministro, es fundamental controlar los costos mediante una gestión eficaz de los recursos, ello permitirá ser más productivos, más eficientes por consiguiente lograr beneficios empresariales. Es crucial elegir el modelo de costos que se aplicará ello permite evaluar el uso correcto del recurso.

Planificación del abastecimiento

La planificación y coordinación de las actividades involucradas en el abastecimiento, y todas aquellas actividades relacionadas a este fin, así como el manejo y estandarización de los insumos o productos de una empresa es de lo que se trata esta práctica. Su objetivo principal es reducir los costos y manejar de manera efectiva la rotación adecuada de los diversos artículos que se usan en el inventario. Las dimensiones asociadas para la variable dependiente fueron:

Compras a tiempo

Al respecto Mora (2016) señaló que “son los pedidos realizados al proveedor, con una fecha de entrega y hora pactada” (p.25)

Pedidos atendidos completos

Según Mora (2016) señaló que, si no hay entregas pendientes, estos deben ser registrados en los formularios proporcionados que están diseñados para hacer este registro, con lo que se podrá verificar y hacer un seguimiento de aquellos que fueron completados o un listado de materiales que fueron atendidos (p.25)

III. METODOLOGÍA

3.1. Tipo y diseño de investigación

3.1.1. Tipo de investigación

Según Álvarez (2010) indicó que debido a que la investigación se enfoca en adaptar la experiencia de gestión de proyectos a las circunstancias del mundo real, puede usarse para el beneficio de la organización. La investigación aplicada emplea información y la aplica en la práctica, generalmente en beneficio de la sociedad (p.5). Las herramientas y técnicas utilizadas en este trabajo nos permitirán obtener resultados que se utilizarán y beneficiarán en específico al área de mantenimiento de la empresa en estudio y de forma general a la sociedad en su conjunto.

3.1.2. Diseño de investigación

Según, Palella y Martins (2010) indicaron que en el diseño experimental el investigador manipula una variable experimental que no ha sido examinada mientras opera bajo circunstancias estrictamente controladas. Su objetivo es explicar cómo y por qué ocurre o puede ocurrir un fenómeno y se puede generalizar el resultado (p.86).

Según Hernández y Collado (2014) indicaron que la única forma en que los diseños cuasi-experimentales son diferentes de los experimentos puros es en el grado de certeza o confiabilidad que se puede tener sobre la equivalencia inicial de los grupos. Es posible en este diseño al menos una variable independiente sea manipulada a propósito para ver cómo afecta e interactúa con una o más variables dependientes. (p.151).

3.1.3. Nivel de investigación

Arias (2012) indicó que el nivel explicativo se encarga de determinar las correlaciones de causa y efecto para determinar la explicación de los hechos. De esta forma, los estudios explicativos pueden utilizar la prueba de hipótesis para abordar tanto la identificación de las causas (investigación post facto) como los efectos (investigación experimental). Sus hallazgos y juicios representan el más alto nivel de conocimiento. (pag.26)

3.2. Variables y operacionalización

Variable independiente: Gestión de Compras

Definición conceptual

Anaya (2014) lo definió como todas aquellas actividades de nivel técnico que se encargan de organizar el sistema de compras como identificar necesidades, seleccionar proveedores y supervisar la compra. Además de desarrollar la estrategia de desarrollo y ejecutar la gestión de compras con eficiencia y eficacia para lograr un objetivo.

Definición operacional

La gestión de compras como variable su medición se hizo a través de sus categorías o dimensiones que se consideraron para este estudio, cada uno de ellos obtuvo un valor y ello permitió obtener un valor para cada medición de la gestión de compras. Estos indicadores son:

Dimensión 1: certificación de proveedores

Indicador: Índice de calificación de proveedor (%). Fórmula de medición:

$$VCP = \frac{PC}{TP} \times 100$$

Dónde:

VCP: índice proveedores calificados

PC: certificación de proveedor

TP: total proveedores

Dimensión 2: Compras perfectas

Indicador: Índice de compras perfectas (%) = Fórmula de medición:

$$VcPR = \frac{CR}{TOCR} \times 100$$

Dónde:

VcPR: compras perfectamente recibidas

CR: rechazo de compras

TCR: total compras hechas

Dimensión 3: Calidad de compras

Indicador: Índice de calidad compras (%). Fórmula de medición:

$$VcCG = \frac{CGSP}{TCG} \times 100$$

Dónde:

VcGP: índice compras generadas correctos

CGSp: compras generadas correctos

TcG: total compras correctas

Variable dependiente: Abastecimiento

Definición conceptual

Abastecer con los suministros solicitados depende de un adecuado flujo de mercancías, información y recursos esenciales para ejecutar dicha compra. Para ser entregado en el lugar, tiempo, cantidad convenido y al menor costo posible (Mora, 2016).

Definición operacional

La medición de la variable abastecimiento se realizó por medio de sus categorías o dimensiones que se consideraron para este estudio, cada uno de ellos obtuvo un valor y ello permitió obtener un valor para cada medición del índice de abastecimiento. Estos indicadores son:

Dimensión 1: pedidos atendidos completos

Indicador: Índice de Rq's atendidos completos (%). Fórmula de medición:

$$VPaC = \frac{PaC}{TR} \times 100$$

Dónde:

VPaC: índice pedidos atendidos completos

PaC: pedidos atendidos completos

TR: total pedidos

Dimensión 2: compras a tiempo

Indicador: Índice de compras a tiempo (%). Fórmula para medición:

$$VCaT = \frac{CaT}{TC} \times 100$$

Dónde:

VCaT: índice de Clasificar

CaT: Puntaje alcanzado de clasificar

TC: Puntaje esperado de clasificar

La escala de medición que se asignó a cada uno de los indicadores utilizados en la matriz fue de una escala de tipo razón, por el tipo de dato que se obtuvo como resultados.

3.3. Población y muestra

Población

Sobre población Valderrama (2013) indicó que la población es un conjunto de elementos finitos o infinitos que contiene características y cualidades compartidas que pueden ser examinadas para proporcionar resultados de investigación y dar respuesta a una hipótesis (p.182). Este estudio tomó como población a las órdenes de compra emitidas durante los 8 meses anteriores y los 8 meses siguientes del área en estudio.

Muestra

Según Bavaresco (2006) señaló que una muestra no es más que un subconjunto de la población, se considera cuando se hace difícil examinar la población completa (p. 92). Dado que la muestra fue elegida en base a un criterio propio y está compuesta por los pedidos mensuales generados en el área de compras, la muestra de estudio es de tipo no probabilístico.

Muestreo

Malhotra (2004) indicó que es el medio de como extraer cantidad de la población y que esta pueda representarla. De esta forma, será posible conocer las respuestas a la interrogante efectuada (p.49). El muestreo se realizó por

conveniencia ya que no se iba a utilizar ningún método en particular para seleccionar la muestra.

3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos

Técnica

Según Bernal (2010) lo definió como los diversos medios o enfoques que ayudan en la recopilación de datos; sin embargo, las herramientas de recolección deben satisfacer los criterios fundamentales y válidos, que tengan la capacidad de medir los aspectos más cruciales del indicador a la hora de realizar el estudio (p.39).

Una de estas técnicas es la observación, y fue este el que se usó en la investigación, Arias (2012) señaló esta técnica permite hacer una constatación de manera directa enfocada en obtener valiosa información sobre lo que se pretende estudiar, y relacionarlo con lo que se busca demostrar (p.69). En este estudio se utilizó la técnica de la observación participante, dado que se tuvo interacción con los participantes.

Instrumentos

Para apoyar el trabajo de la técnica de la observación fue necesario el uso de instrumentos, Urbano y Yuni (2006) indicaron que las herramientas de recolección de datos son medios creados para recopilar información sobre la realidad y son herramientas que permiten al investigador ver y/o medir fenómenos empíricos (p.133).

Para la medición de las variables de estudio se utilizó formatos y registros; estos sirvieron recolectar la información y tener ordenados los datos de manera que permitió un análisis efectivo y simple. Estos instrumentos utilizados fueron:

- Formato de requerimientos de compra o servicio: Permitted registrar los requisitos o especificaciones técnicas del suministro, repuestos o servicios para solicitar su compra. Este instrumento se muestra en el anexo 10.
- Registro de proveedores: Dado que cada proveedor debe satisfacer una serie de criterios antes de que podamos confiar en ellos para satisfacer nuestras demandas, la empresa mantiene un registro de las personas que les proveen de los repuestos, así como los servicios, de los cuales se realizará una selección de solicitudes ordenadas. Dicho instrumento se muestra en el anexo 7.

- Registro de compras: El control se puede manejar exportando los datos que el sistema ha proporcionado, lo que permitió finalizar nuestro registro completando manualmente los espacios en blanco y agregando la información faltante. Se muestra en el anexo 8.
- Formato de selección de proveedores: permitió tener el registro de los proveedores certificados, lo que permitió colocar el pedido de productos y servicios de una manera más confiable. Se muestra en el anexo 6.

Validez de los instrumentos de medición

Según Hernández (2006) indicó que se refiere a la precisión con la que un instrumento obtiene dominio de contenido de una determinada medida. Luego del diseño y antes de utilizar el instrumento, el criterio de validación debe cumplirse. Para el caso de validación de nuestros instrumentos se solicitó a profesionales expertos de nuestra Universidad quienes dieron su aprobación; ellos evaluaron la validez de cada instrumento de estudio, los cuales se muestran en el anexo 14, anexo 15 y anexo 16.

Tabla 2. *Validación por juicio de expertos*

Experto	Especialidad	Resultados
Mg. Bazán Robles, Romel Darío	Ing. Industrial	Aplicable
Dr. Contreras Rivera, Robert	Ing. Industrial	Aplicable
Mg. Espinoza Vásquez, Pedro Antonio	Ing. Industrial	Aplicable

3.5. Procedimientos

Generalidades de la empresa

Envolturas Flexibles Huachipa es líder en el mercado de empaques flexibles, para estar en la vanguardia se estableció el departamento de diseño y fotomecánica como parte de nuestra filosofía de mejora continua para brindar productos de mayor calidad que nos permitan administrar de manera efectiva la confianza que nuestros clientes han depositado en nosotros a nivel nacional como internacional.

Misión: Garantizar la satisfacción del cliente brindándole un servicio excepcional, empaques adaptables y soluciones innovadoras que sean seguras y de alta calidad.

Visión: Convertirnos en una de las empresas de empaques flexibles más reconocidas del país.

Política de inocuidad

Somos una empresa manufacturera comprometida con el diseño, producción y comercialización de empaques flexibles y etiquetas para la industria. Nos comprometemos a tomar las medidas necesarias para evitar cualquier posible contaminación física, química o biológica de los envases de alimentos, con el fin de garantizar la seguridad de los alimentos envasados. También nos adherimos a los estándares legales de salud específicos de la empresa.

Política de calidad

En envolturas Flexibles Huachipa S.A.C., trabajamos para satisfacer las necesidades de nuestros clientes, nos dedicamos a crear empaques y envases flexibles del más alto calibre y que sean seguros. Trabajamos arduamente para monitorear, administrar y desarrollar constantemente nuestros procedimientos y bienes respetando la ley.

Diagnóstico de la situación actual

Como inicio de las actividades para el desarrollo del estudio fue necesario proponer reuniones para hacer partícipe a los colaboradores de la investigación que se pondrá en marcha de modo que se pueda asegurar su participación. Luego se empezó a aplicar las mediciones correspondientes a la variable de estudio dependiente, para lo cual se utilizó el instrumento como el formato de que se encuentra en el anexo 8.

Para conocer el nivel de los indicadores de las compras, se realizó el análisis de los datos tomando en cuenta las fichas o formatos de registro de cada uno de los meses considerados como etapa previa al estudio o a la aplicación de la gestión de compras. Se consideró los meses de julio 2017 a febrero 2018, como se observa en la tabla 2, hay mayor número de meses que corresponden al año 2017.

Fijación de la meta de cumplimiento.

Se estableció una meta de cumplimiento del 80% mensual; luego de hacer el análisis respectivo y obtener los resultados para cada mes se logró evidenciar que en los meses de análisis no se llegó a alcanzar la meta establecida, siendo el promedio general mensual de un 66%. Con lo que quedó evidenciado aún más la problemática que se planteó en inicios del estudio.

Tabla 3. *Reporte de compras área de mantenimiento 2017-2018 pre- test*

periodo	#compras hechas	#total compra	indicador (%)	objetivo
Jul-17	34	51	71.0%	80%
Ago-17	35	56	66.8%	80%
Sep-17	26	54	51.8%	80%
Oct-17	37	53	74.2%	80%
Nov-17	33	55	64.0%	80%
Dic-17	41	53	77.8%	80%
Ene-18	31	51	65.0%	80%
Feb-18	30	56	57.5%	80%
Promedio			66.0%	80%

Fuente: elaboración propia.

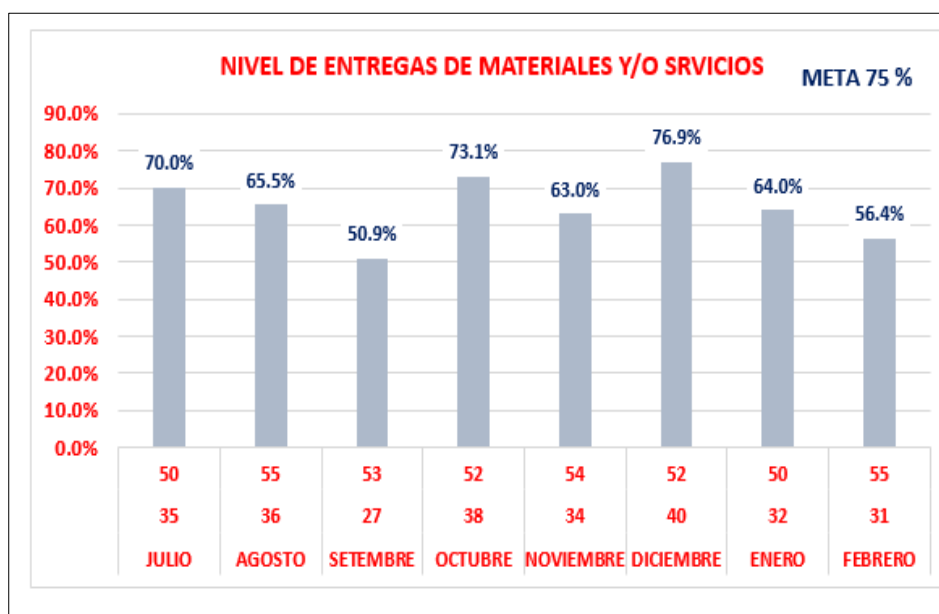


Figura 4. *Gráfico de compras mensuales Pre-test*

Fuente: elaboración propia.

Resultados o diagnóstico luego de la implementación

Luego de haber obtenido los resultados de la primera medición relacionados con el abastecimiento o compras del área de estudio, se realizó el análisis de los datos tomando en cuenta las fichas o formatos de registro de cada uno de los meses considerados como etapa posterior al estudio o a la aplicación de la gestión de compras. Se consideró los meses de marzo 2018 a octubre 2018, como se observa en la tabla 3, ahí se evidencia la mejora del indicador de las compras en un promedio de 90%, superior a la meta proyectada (80%).

Tabla 4. *Reporte de compras área mantenimiento 2018 pos-test*

periodo	#compras hechas	#total compra	indicador (%)	objetivo
Mar-18	48	55	87.3%	80%
Abr-18	46	52	88.5%	80%
May-18	47	53	88.7%	80%
Jun-18	50	54	92.6%	80%
Jul-18	50	55	90.9%	80%
Ago-18o	47	51	92.2%	80%
Set-18	51	55	92.7%	80%
Oct-18	45	50	90.0%	80%
Promedio			90.0%	75%

Fuente: elaboración propia

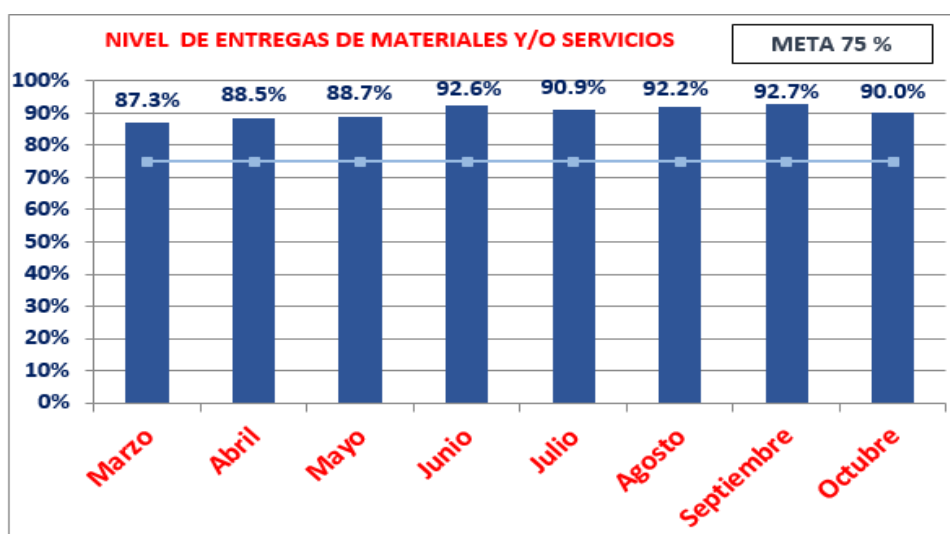


Figura 5. Gráfico de compras mensuales Pre-test

Fuente: elaboración propia

3.6. Método de análisis de datos

Estadística descriptiva:

Las frecuencias absolutas y los niveles porcentuales se representaron mediante tablas donde se muestran descriptivos con sus correspondientes porcentajes y gráficos de barras. Para ello se utilizó el programa de cálculo excel y el estadístico Spss, estas dos herramientas sirvieron para analizar los datos de la investigación.

Estadística inferencial

En un análisis preliminar, se evaluarán las métricas relacionadas con el suministro de calificación de proveedores, calidad de compra y compras obtenidas sin problemas. Luego de esto, se utilizará el test de datos para identificar la estadística que se aplicará a la comparación de medidas. La Prueba T-Student y el test de datos son los instrumentos para el análisis inferencial de la investigación actual.

3.7. Aspectos éticos

Debido a que la investigación se realizó en una empresa y como es debido para tal fin se obtuvo la autorización correspondiente por parte de la empresa para la realización del estudio dentro de sus instalaciones. Dicha autorización se muestra en el anexo 17. La información recabada durante la indagatoria es precisa y confiable, y se utilizó para elaborar el presente proyecto de estudio. Además, se hizo con integridad y de acuerdo con los estándares.

RESULTADOS

Estadística descriptiva variable independiente: Gestión de compras

Análisis de la dimensión: Certificación de proveedores

Tabla 5. *Valores de certificación de proveedores pre y post-test*

Mes	Antes	Después
mes-1	21.0%	51.0%
mes-2	15.4%	42.8%
mes-3	26.0%	42.9%
mes-4	34.5%	47.8%
mes-5	21.0%	50.0%
mes-6	16.5%	47.8%
mes-7	23.3%	67.8%
mes-8	20.0%	41.7%
Prom. total	21.0%	48%

Fuente: Elaboración propia

Interpretación: en la tabla 4, se muestra el comparativo mostrado en la parte superior, se puede observar que la certificación de proveedores de mantenimiento en el área de compras, tuvo un incremento sustancioso acumulando un promedio del 27% respecto al antes donde logró un (21%) y en el después se obtuvo un (48%) durante el desarrollo del estudio.

Análisis de la dimensión: Compras perfectas recibidas

Tabla 6. *Valores de las compras perfectas recibidas pre y post-test*

Mes	Antes	Después
mes-1	21.0%	10.0%
mes-2	17.5%	15.6%
mes-3	23.7%	8.6%
mes-4	27.8%	6.9%
mes-5	25.2%	8.9%
mes-6	22.3%	4.9%
mes-7	31.0%	8.0%
mes-8	19.3%	5.5%
Prom. total	22.0%	8.10%

Fuente: Elaboración propia

Interpretación: en la tabla 5, se muestra el comparativo mostrado en la parte superior, se puede observar que las compras recibidas correctas en mantenimiento por parte del área de compras, tuvo una disminución sustancioso acumulando un promedio del (13.9%) respecto al antes donde logró un (22%) y en el después se ontuvo un (8.10%) durante el desarrollo del estudio.

Análisis de la dimensión: Calidad de compras generadas

Tabla 7. *Valores de calidad de compras generadas pre y post-test*

Mes	Antes	Después
mes-1	71.0%	90.0%
mes-2	53.8%	86.7%
mes-3	68.9%	76.6%
mes-4	74.2%	85.7%
mes-5	75.2%	82.6%
mes-6	68.3%	89.6%
mes-7	77.0%	95.0%
mes-8	55.6%	84.7%
Prom. total	67.0%	85.0%

Fuente: Elaboración propia

Interpretación: en la tabla 6, se muestra el comparativo mostrado en la parte superior, se puede observar que la calidad de las compras generadas de mantenimiento en el área de compras, tuvo un incremento sustancioso acumulando un promedio del (18%) respecto al antes donde logró un (67%) y en el después se obtuvo un (85%) durante el desarrollo del estudio.

Análisis descriptivo Variable dependiente: Abastecimiento

Tabla 8. *Resumen estadístico descriptivo requerimientos atendidos*

Descriptivos		Estadístico	Error estándar
N° De Requerimientos Atendidos Antes	Media	52,63	,706
	Mediana	52,50	
	Varianza	3,982	
	Desviación estándar	1,996	
N° De Requerimientos Atendidos Despues	Media	62,00	1,991
	Mediana	60,00	
	Varianza	31,714	
	Desviación estándar	5,632	

Análisis de la dimensión: Pedidos atendidos en su totalidad

Tabla 9. *Valores de los pedidos atendidos en su totalidad pre y post-.test*

Mes	Antes	Después
mes-1	63.6%	73.6%
mes-2	83.2%	88.7%
mes-3	76.8%	92.5%
mes-4	66.0%	94.9%
mes-5	69.5%	74.5%
mes-6	83.6%	96.3%
mes-7	79.2%	93.3%
mes-8	79.7%	89.7%
Promedio	75.0%	87.5%

Fuente: Elaboración propia

Interpretación: En la tabla 8, se muestra el comparativo de los avalores entre ambas mediciones mostrado en la parte superior, se puede observar que los pedios atendidos completos de mantenimiento en el área de compras, tuvo un incremento sustancioso acumulando un promedio del (13.1%) respecto al antes

donde logró un (74%) y en el después se obtuvo un (87.1%) durante el desarrollo del estudio.

Análisis del indicador: abastecimiento hechas a tiempo

Tabla 10. *Valores de las compras a tiempo pre y post-test*

Mes	Antes	Después
mes-1	67.0%	81.0%
mes-2	64.7%	78.3%
mes-3	65.3%	74.7%
mes-4	68.3%	72.3%
mes-5	71.5%	88.0%
mes-6	62.6%	89.6%
mes-7	77.0%	87.0%
mes-8	59.3%	88.4%
Promedio	67.0%	81.5%

Fuente: Elaboración propia

Interpretación: En la tabla 9, se muestra el comparativo de los avalores entre ambas mediciones mostrado en la parte superior, se puede observar que las compras a tiempo de mantenimiento en el área de compras, tuvo un incremento sustancioso acumulando un promedio del (15.5%) respecto al antes donde logró un (67%) y en el después se obtuvo un (81.5%) durante el desarrollo del estudio.

Estadística Inferencial

Prueba de normalidad aplicado a la variable dependiente y su dimensiones

Para esta parte de resultados que tiene que ver con la estadística inferencial fue necesario apoyarnos en un conocido y versátil software estadístico como el Spss, en este proceso todos los datos obtenidos durante todo el desarrollo del estudio se simplificaron o se resumieron los datos correspondientes a la variable dependiente abastecimiento cuyos valores corresponden al periodo de julio a febrero del 2017 y 2018 (Pre – test) y valores desde marzo hasta octubre del 2018 (Post-Test) de la tabla .

Prueba de normalidad dimensión: Pedido atendidos completos

Para este estudio teniendo en cuenta el número de datos o valor (N) se empleó el estadígrafo adecuado ya que el valor n fue menor a 30.

Tabla 11. *Resumen de casos pedidos completos pre y post-test*

	Casos					
	Válido		Perdidos		Total	
	N	Porcentaje	N	Porcentaje	N	Porcentaje
RqsAtendidosTotales_Antes	8	100.0%	0	0.0%	8	100.0%
RqsAtendidosTotales_Después	8	100.0%	0	0.0%	8	100.0%

Tabla 12. *Prueba de normalidad pedidos completos pre y post-test*

	Pruebas de normalidad					
	Kolmogorov-Smirnov ^a			Shapiro-Wilk		
	Estadístico	gl	Sig.	Estadístico	gl	Sig.
RqsAtendidosTotales_Antes	,156	8	,200	,902	8	,299
RqsAtendidosTotales_Después	,264	8	,107	,728	8	,005

Fuente: resultado con SPSS

Interpretación:

La tabla 10 y 11 se puede inferir que el SIG. antes fue mayor a 0,05 y el sig. después es menor a 0,05 quieren decir que los datos no son paramétricos, por lo tanto, aplicaremos el estadígrafo de Wilcoxon donde se apreciara que la significancia en caso pre test es de 0,299 y en el caso de post-test fue de 0,005,

Prueba de normalidad dimensión: Compras a tiempo

Tabla 13. *Resumen de casos compras a tiempo pre y post-test*

	Casos					
	Válido		Perdidos		Total	
	N	Porcentaje	N	Porcentaje	N	Porcentaje
ComprasaTiempo_Antes	8	100.0%	0	0.0%	8	100.0%
ComprasaTiempo_Después	8	100.0%	0	0.0%	8	100.0%

Fuente: resultado con SPSS

Tabla 14. *prueba de normalidad compras a tiempo pre y post-test*

Pruebas de normalidad						
	Kolmogorov-Smirnov ^a			Shapiro-Wilk		
	Estadístico	gl	Sig.	Estadístico	gl	Sig.
ComprasaTiempo_Antes	,158	8	,200	,906	8	,327
ComprasaTiempo_Después	,159	8	,200	,945	8	,662

Fuente: resultado con SPSS

Interpretación: la tabla 12 y13, se puede inferir que el SIG. En ambos casos fue mayor a 0,05, dado que tenemos menos de 50 datos se utilizó la prueba de normalidad Shapiro-wilk donde se puede apreciar que la significancia en caso de las compras a tiempo del antes es de 0,327 y el sig. después 0,662 por lo tanto nuestros datos son paramétricos por lo tanto utilizaremos la prueba de t-student.

Prueba de hipótesis general

Redacción de hipótesis

H0: La gestión de compras no mejora significativamente el abastecimiento en el área de mantenimiento de la empresa Envolturas Flexibles Huachipa S.A.C. – LIMA 2018.

Ha: La gestión de compras mejora el abastecimiento en el área de mantenimiento de la empresa Envolturas Flexibles Huachipa S.A.C. – LIMA 2018.

Definición de α

El valor α que se consideró en este estudio fue de 95%, esto es igual al nivel de confianza aplicado al resultado ($\alpha=0,05$)

Regla de decisión que se aplicó a las hipótesis del estudio:

$$H_0: \mu_{Pa} \geq \mu_{Pd}$$

$$H_a: \mu_{Pa} < \mu_{Pd}$$

Dado al tipo de investigación para la verificación de la hipótesis se utilizó la prueba de t-student ya que esta prueba se usa para muestras relacionadas y para datos paramétricos según sea el caso.

Tabla 15. *Valores de medias emparejadas compras a tiempo*

		Media	N	Desv. Desviación	Desv. Error promedio
Par 1	ComprasaTiempo_Antes	34.8750	8	2.35660	,83318
	ComprasaTiempo_Después	42.8750	8	3.97986	1.40709

Fuente: resultado con SPSS

Interpretación:

la tabla 14, se interpreta que la media de las compras a tiempo antes del estudio fue de (34.8750) y la media después del estudio obtuvo un valor de (42.8750), por lo tanto, quiere decir que siguiendo la diferencia de medias quedó aceptado la hipótesis de estudio que menciona la gestión de compras mejora el abastecimiento.

Tabla 16. *Prueba de muestras emparejadas*

		Diferencias emparejadas					t	gl	Sig. (bilateral)
		Media	Desv. Desviación	Desv. Error promedio	95% de intervalo de confianza de la diferencia				
					Inferior	Superior			
Par 1	ComprasaTiem po_Antes ComprasaTiem po_Despues	-8.0000	4.95696	1.75255	-12.14412	-3.85588	-4.565	7	,003

Fuente: resultado con SPSS

Interpretación:

La tabla 15 es el resultado que arroja luego de aplicar la prueba de muestra emparejadas bajo el estadígrafo t-Student, el mismo que se definió para el estudio según sea el caso. Esta prueba aplicada al abastecimiento en ambas mediciones fue de (0.003); por lo que la hipótesis del estudio arriba indicado es aceptada.

IV. DISCUSIÓN

Los hallazgos encontrados en el estudio se discutirán en esta parte de discusiones. Los hallazgos se presentan en esta parte como valores numéricos para cada una de las variables que se emplearon en la investigación; estos valores servirán como referencia para objetivos de estudio posteriores. En seguida se mencionan los siguientes puntos de discusión del estudio: los cuales se tuvieron que hacer una comparación frente a los resultados de otros trabajos de autores diversos que se mencionaron en la sección de antecedentes del estudio

Primera discusión

Esta primera discusión radica en la importancia de discutir nuestros resultados que se generaron o al que se arribaron luego de la culminación del estudio, estos tienen que ver en lo principal con los hallazgos encontrados de darse el caso de cada uno de nuestras variables, así como de cada uno de sus respectivas dimensiones, así empezaremos por mencionar resultados de la variable dependiente el cual para este estudio fue el abastecimiento, la variable que se tuvo que mejorar; en general el resultado obtenido fue gracias al tratamiento o procesamiento al que fueron sometidos estos hallazgos durante los dos tiempos de medición tanto pre y post-test, en ambas situaciones se registraron los valores para cada indicador asociados a la categoría o dimensión como fueron los pedidos completados y las compras a tiempo sus valores se fueron acumulando de acuerdo al tiempo de estudio que para este caso fue semanal, para luego obtener valor mensual tras su análisis respectivo. De no haberse efectuado la medición de sus dimensiones asociadas a la variable independiente antes señalada no hubiera sido posible lograr el resultado esperado de la variable independiente, fue así como esta variable obtuvo su valor de medición, es preciso también al igual que el resto de mediciones los instrumentos usados como los registros o fichas fueron de suma importancia para tal fin. Además de ello, se pudo corroborar la hipótesis principal del estudio. Tras todo lo antes señalado se indica que estos valores se muestra como resumen en la tabla 2 de la página 22, donde se indica que en la medición previa o pre este alcanzó un valor de 66%, además de ello en la segunda medición o posterior al

estudio que se muestra en la tabla 3 de la página 23 arrojó un resultado equivalente al 90%, con este resultado se evidenció un incremento del 24% que indica la mejora en el indicador abastecimiento de compras en el área de estudio de la empresa en mención. Siguiendo el protocolo de discusión de resultados estos valores coinciden con el trabajo de Manquilef (2018) quien propuso gestión de compras para la decisión correcta en el abastecimiento de empresa industrial. Si bien en su estudio las mejoras estuvieron relacionados a la disminución de los costos de almacenaje y a los índices de inventarios, puso en evidencia que el logro se debió a la gestión de compras. Siendo sus resultados que el 70% de sus productos que vende son importados y tenían un lead time de 120 días. Después de implementar el nuevo modelo de gestión de compra, logró disminuir el lead time a 90 días, disminuyó el nivel de inventario en un 34.8% con respecto al periodo del año anterior. Concluyó el autor en que el modelo nuevo propuesto de gestión de compra logró integrar las áreas relacionadas en la toma de decisiones sobre la gestión de compras como el de ventas.

Segunda discusión

Como se mencionó en el punto de discusión anterior, dos fueron las dimensiones asociadas a la variable dependientes estos fueron: pedidos atendidos completos y las compras a tiempo. En general los resultados de estas dimensiones fueron positivos, con ello se pudo ver que efectivamente la problemática planteada estuvo relacionada con el bajo nivel de atención que tenía el abastecimiento en el área de estudio, es evidente que cuando no se tiene el material solicitado puede ser perjudicial para la empresa, esto también se alinea a la teoría que se menciona por parte de Anaya (2014) quien mencionó que llevar a cabo la gestión de compras exige llevar este proceso con bastante atención y cuidado con el fin de lograr un objetivo. Volviendo a los resultados obtenidos de ambas dimensiones en los dos tiempos de medición tanto pre y post-test, en ambas situaciones se registraron los valores para cada dimensión antes señalada, estos se fueron acumulando de acuerdo al tiempo de estudio que para este caso fue semanal, para luego obtener valor mensual tras su análisis respectivo. De igual modo se menciona que, de no haberse efectuado la medición de estas dimensiones no hubiera sido posible lograr el resultado esperado de la

variable dependiente. Además de ello, se pudo corroborar la hipótesis principal del estudio. Tras todo lo antes señalado se indica que los valores de la dimensión pedidos atendidos conformes se muestran en la tabla 8 de la página 28, donde se indica que en la medición previa o pre este alcanzó un valor de 75%, además de ello en la segunda medición o posterior al estudio arrojó un valor de 87.5%, además los valores de la dimensión compras a tiempo se muestra en la tabla 9 de la página 29 arrojó un resultado equivalente al 67%, y en la segunda medición o posterior al estudio arrojó un valor de 81.5% con este resultado se evidenció un incremento del 14.5% que indica la mejora en el indicador compras a tiempo y un 112.5% de mejora en la dimensión pedidos atendidos completos en el área de estudio de la empresa en mención. Siguiendo el protocolo de discusión estos resultados coincidieron con el trabajo de Ríos (2015) quien evaluó el cumplimiento de entrega de materiales al área productiva. En el primer resultado el indicador lead time interno obtuvo un (89%). Tuvo como principal causa la demora de entrega del proveedor externo. En su segunda medición realizando los ajustes obligatorios obtuvo un tiempo de entrega mejor llegando a un (97%). Concluyó que aparte de la mejora lead time, luego aplicar la estrategia obtuvo como resultado una disminución de \$200.000.00 sobre en el costo de inventario demostrando que sería viable llevar a cabo el proyecto según lo planeado.

.

Tercera discusión

En continuidad con los puntos de discusión se menciona a los resultados de la investigación correspondientes a la variable independiente gestión de compras y cada uno de sus dimensiones; los cuales estuvieron relacionados principalmente a contar con proveedores calificados y seleccionados, pedidos correctos y generación de pedidos. Los instrumentos creados para medir estos indicadores fueron los que permitieron evaluar el desempeño de estas dimensiones, los mismos que tuvieron su impacto sobre el abastecimiento. Tras todo lo antes señalado se indica que los valores de las dimensiones certificación de proveedores conforme a lo que se muestra en la tabla 4 de la página 25, en la medición previa alcanzó un valor de 21%, y en el después del estudio arrojó un valor de 48%, los resultados de la dimensión compras perfectas se muestra en la

tabla 5 de la página 26 donde en la primera medida arrojó un 67%, y en el post-test arrojó un valor de 8.1% este resultado mostró una reducción el cual indica que disminuyeron los reclamos por pedidos erróneos. Por último, los valores de la dimensión pedidos generados pasó de 67% a un 85% con este resultado se evidenció un incremento del 18% que indica que se llegaron hacer más pedidos sabiendo que estos serán atendidos sin problema alguno. Estos resultados concuerdan con lo investigado por Cano y García (2015) quienes hicieron su investigación para mejorar la gestión en el abastecimiento de una empresa. Luego de identificar las problemáticas en el proceso de abastecimiento, aplicó mejoras con los que obtuvo estos resultados de mejora asociado a la gestión de compras donde logró mejorar de 60% a 70% en el nivel de abastecimiento. La cadena de suministro también sirvió como base para generar ingresos al proporcionar una disponibilidad excepcional del producto.

Cuarta discusión

Las limitaciones que estuvieron presentes a lo largo del desarrollo de este estudio estuvieron relacionadas principalmente con el hecho de que se debían de continuar con los estudios más a detalle sobre el uso de otros conceptos relacionadas al problema evidenciado, que tuvieron que ver con la gestión logística desde su punto de vista más general o amplio. También se debe resaltar la importancia de la capacitación periódica para los miembros del personal involucrados en las responsabilidades de compras, además de mostrar a los clientes qué tan bien organizada o administrada está la empresa. Recordar que ciertas personas pueden resistirse al cambio, especialmente los socios a nivel operativo funcional, pero estos cambios se pueden lograr con un plan de comunicación correctos. Es posible ampliar el estudio considerando otras variables que tengan una mayor diferenciación de conceptos, que tenga marcada diferencia de modo que se pueda separar interés en cuanto a teorías se refiere. Ya que entre la gestión de compras y abastecimiento en las literaturas investigadas los autores mencionar similitud entre ambos conceptos. Pero por razones de prácticos en ese estudio se usó las variables indicadas, que al final se logró los objetivos del estudio.

V. CONCLUSIONES

1. Nuestras conclusiones arribadas al término del estudio, estuvieron referidos al objetivo principal de nuestro estudio. El cual indica que la gestión de compras logró mejorar el abastecimiento en el área de mantenimiento de la empresa de estudio, esta afirmación va acompañada con los valores logrados en cantidad porcentual de acuerdo al estudio cuantitativo; estos se indica en el resumen de la tabla 3 de la página 23, donde se observa que el promedio del abastecimiento en la primera medición del estudio arrojó un valor de 67% y el valor como indicador en la segunda medición arrojó un valor de 90%, logrando un aumento significativo del 24%, en el nivel del abastecimiento.
2. También se llegó a la conclusión que la gestión de compras mejora las entregas a tiempo en el abastecimiento en el área de mantenimiento de la empresa; estos se indica en el resumen de la tabla 8 de la página 28, donde se observa que el promedio de los pedidos atendidos en la primera medición del estudio arrojó un valor de 75% y el valor como indicador en la segunda medición arrojó un valor de 87.5%, logrando un aumento significativo del 12.5%.
3. Como conclusión final se indica que se concluyó que la gestión de compras mejora los pedidos a tiempo en el área de mantenimiento de la empresa; estos se indica en el resumen de la tabla 9 de la página 29, donde se observa que el promedio de las compras a tiempo donde la primera medición del estudio arrojó un valor de 67% y el valor como indicador en la segunda medición arrojó un valor de 81.5%, logrando un aumento significativo del 14.5

VI. RECOMENDACIONES

1. Se recomienda que utilicen los requerimientos de pedidos y la certificación de los proveedores para seguir manteniendo los niveles aceptables en la gestión de compras; y esto se verá reflejado en que el resto de procesos tengan la disponibilidad de contar siempre con lo requerido evitando retrasos en sus procesos.
2. Se recomienda que las empresas utilicen métodos de mejora continua para ponerse en contacto con sus proveedores a menudo y de forma retroactiva para resolver cualquier disputa o problema que pueda surgir durante el proceso de compra lo antes posible. y así solidificar las relaciones con ellos.
3. Se recomienda mantener siempre las certificaciones de los proveedores, ya que eso nos ayuda a tener proveedores comprometidos con nosotros, brindándonos productos de calidad, buen precio y sobre todo tener la certeza de que los materiales solicitados estarán a la hora requerida.
4. Se recomienda Revisar bien los requerimientos, que tengan los datos específicos a detalle de lo que están solicitando y previa coordinación realizar la compra para evitar demoras en las entregas.

REFERENCIAS

- ANAYA, F., 2014. *Gestión de Compras*. España: Editorial Hispano Europa. ISBN 9788417914813
- ANAYA, J. J., 2011. *Logística Integral. La gestión Operativa de la empresa*. 4a. ed. Madrid: Editorial ESIC. ISBN 9788473564892.
- AYALA, J., 2014. *Gestión de compras*. 3ª. ed. Ediciones Editex. ISBN 9788490789544
- ARAUJO, J., 2017. *Aplicación de la gestión por procesos para la mejora integral del área de compras en una empresa industrial* [en línea]. Tesis de pregrado. Lima, Perú: Universidad Nacional Mayor de San Marcos. Disponible en: <https://cybertesis.unmsm.edu.pe/handle/20.500.12672/12073>
- ARIAS, F., 2016. *El proyecto de Investigación, Introducción a la Metodología científica*. 6ª. ed. Venezuela: Editorial Episteme C.A. ISBN 9800785299.
- ARIASCA, C. y FIGUEROA, P., 2014. *Propuesta de mejora en el proceso de Abastecimiento de medicamentos en una clínica privada de salud* [en línea]. Tesis de pregrado. Lima, Perú: Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas. Disponible en: <https://core.ac.uk/download/pdf/54247104.pdf>
- ARIASCA, C., 2015. *Propuesta de mejora en el proceso de abastecimiento de medicamentos* [en línea]. Tesis de pregrado. Lima, Perú: Universidad Peruana de Ciencias aplicadas. Disponible en: <https://core.ac.uk/download/pdf/54247104.pdf>
- ASMAT, K. R. y GARCÍA, B.S., 2018. *Propuesta de mejora en la gestión de compras e inventarios, y su impacto en los costos logísticos de una pequeña empresa de calzado* [en línea]. Tesis de pregrado. Trujillo, Perú: Universidad nacional de Trujillo. Disponible en: <https://dspace.unitru.edu.pe/handle/UNITRU/10483>
- BERNAL, C. A., 2012. *Metodología de la investigación: administración, economía, humanidades y ciencias sociales*. 3ª ed. Colombia: Pearson Educación. ISBN 9799586991285.
- CANO, M. y GARCÍA, L., 2013. *Propuesta de mejoramiento de la gestión de la cadena de abastecimiento enfocada en la planeación de la demanda, proceso de compras y gestión de inventarios para la línea de negocio de pollo en canal de la empresa pollo andino S.A.* [en línea]. Tesis pregrado. Colombia: Pontifica Universidad Javeriana. Disponible en: <https://repository.javeriana.edu.co/bitstream/handle/10554/10291/CanoRamosMariaCamila2013.pdf?sequence=1>

- CHANGRA, M.A. y GAMBOA, P.A., 2018. *Mejora en la gestión de compras para incrementar la productividad en la empresa CAM ENGIE Servicios del Perú, Lima 2019* [en línea]. Tesis de Pregrado. Lima, Perú: Universidad César Vallejo. Disponible en: <https://hdl.handle.net/20.500.12692/62528>
- Del MAR, H., 2015. *Optimización de la gestión de compras para mejorar la productividad de la empresa OneWorld promocional* [en línea]. Tesis de pregrado. Lima, Perú: Universidad César Vallejo. Disponible en: <https://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/2813>
- DÍAZ, D.L., 2018. *Implementación de un control interno y su influencia en la gestión de inventarios de la empresa R & L Contratistas y Consultores Generales S.A.C.* [en línea]. Tesis de pregrado. Lima, Perú: Universidad Peruana Unión. Disponible en: <https://repositorio.upeu.edu.pe/handle/UPEU/1178>
- ERRASTI, A., 2014. *Gestión de compras en la empresa economía y empresa*. Ediciones Pirámide. ISBN 9788436827248
- ESCRIVÁ, J., 2014. *Gestión de compras*. Edición McGraw-Hill/Interamericana de España, S.L. ISBN 9788448193607
- ESCUADERO, M. J., 2013. *Gestión Logística y Comercial*. Madrid-España: Editorial Paraninfo S.A. ISBN 9788428399753.
- ESPINO, A., 2016. *Implementación de mejora en la gestión compras para incrementar la productividad en un concesionario de alimentos* [en línea]. Tesis pregrado. Lima, Perú: Universidad San Ignacio de Loyola. Disponible en: <http://repositorio.usil.edu.pe/bitstream/USIL/2459/1/2016>
- FERRIN, A., 2013. *Gestión de stock en la logística de almacenes*. 3a. ed. Colombia, Bogotá: Ediciones de la U. ISBN 9788496743380.
- FRAZELLE, E., 2010. *Logística de almacenamiento y manejo de materiales de clase mundial*. 3ª. ed. Grupo Editorial Norma. ISBN 9789580498643.
- GARCÍA, J.R., 2018. *Gestión de compras para aumentar la productividad en el área de la logística de la empresa British American Metalúrgica SAC.2018* [en línea]. Tesis de pregrado. Lima, Perú: Universidad César Vallejo. Disponible en: <https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/22994>
- GONZÁLEZ, J. 2006. Efectos competitivos de la integración estratégica de la gestión de compras. Editorial Universia Business Review. ISBN s. n.

- GONZÁLEZ, J. y TINEO, P., 2015. *Redistribución de planta del área de producción para mejorar la productividad en la empresa hilados Richards S.A.C – Chiclayo 2015* [en línea]. Tesis de pregrado. Chiclayo, Perú: Universidad Señor de Sipán. Disponible en: <http://repositorio.uss.edu.pe/xmlui/handle/uss/2309>
- HEREDIA, N., 2007. *Gerencia de compras, la nueva estrategia competitiva*. 3ª. ed. Editorial Ecoe ediciones. ISBN 9789586488426.
- HERNÁNDEZ, R., FERNÁNDEZ, C. y BAPTISTA, P., 2010. *Metodología de la Investigación*. 5a. ed. México D.F.: McGraw-Hill /Interamericana. ISBN 9701057538.
- HERNÁNDEZ, R., FERNÁNDEZ, C., y BAPTISTA, M. del P., 2014. *Metodología de la investigación*. 6ª. ed. México, D.F.: McGraw-Hill / Interamericana Editores, s.a. de C.V. ISBN 9781456223960.
- KIRBY, P. y BROSA, L., 2011. *Desafíos de gestión en diferentes tipos de empresas*. 5ª. ed. República Dominicana. ISBN 9781597820356
- MANQUILEF, F.A., 2018. *Modelo de gestión para el abastecimiento de productos de comercial e industrial Libesa Ltda.* [en línea]. S.l.: Universidad de Chile. Disponible en: <https://repositorio.uchile.cl/handle/2250/164037>.
- MERCADO, S., 2008. *Administración en compras aplicadas*. 2ª. ed. México: Editorial Limusa, S.A de C.V Grupo Noriega. ISBN 9789681860790.
- MORA, G., 2009. *Gestión logística integral, las mejores prácticas en la cadena de abastecimiento*. 2ª. ed. Bogotá: Ecoe Ediciones. ISBN s.n.
- MORA, L., 2012. *Indicadores de la gestión logística*. 2ª. ed. Editorial Ecoe Ediciones. ISBN 9789587712186.
- MORA, L., 2016. *Gestión logística integral, las mejores prácticas en la cadena de abastecimiento*. 2ª. ed. Editorial Ecoe Ediciones. ISBN 9788418532832.
- PAIMA, B. y VILLALOBOS, M., 2013. *Influencia el sistema de control interno del área de compras en la productividad de la empresa Autonort Trujillo S.A.* [en línea]. Tesis de pregrado. Trujillo: Perú: Universidad Peruana Antenor Orrego. Disponible en: <http://repositorio.upao.edu.pe/handle/upaorep/133>
- PALELLA, S., 2014. *Metodología de la investigación cuantitativa*. 3ª. ed. Venezuela: Editorial de la Universidad Pedagógica Experimental Libertador. ISBN 9789802734450.
- RÍOS, N. M., 2015. *Diagnóstico del cumplimiento de la entrega de materiales del área de compras de la empresa Topflight Andina S.A.* [en línea]. Tesis de pregrado. Bucaramanga, Colombia: Universidad de Colombia. Disponible en: <https://repository.upb.edu.co/handle/20.500.11912/2139>


- SORET, I. 2007. *Logística integral, la gestión operativa de la empresa*. 3ª. ed. Madrid: ESIC. ISBN 9788473566506.
- TORRES, A., 2014. *Gestión de compras en el pequeño comercio* COMT0112. Editorial: iC. ISBN 9788417026134
- VASQUEZ, D., 2014. Propuesta de implementación de políticas de gestión para el departamento de compras de la compañía freno seguro [en línea]. Tesis pregrado. Guayaquil, Ecuador: Universidad de Guayaquil. Disponible en: <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/4964/1/>
- VILCHEZ CHIROQUE, W.C., 2018. *Implementación de la gestión de compras para mejorar la productividad del área de compras en la empresa Mosan S.A.C., Lima, 2018* [en línea]. S.l.: Universidad César Vallejo. Disponible en: <https://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/35529>.
- VILLANUEVA, E. G., 2018. *Aplicación de la Gestión de Compras para mejorar la Satisfacción del Cliente de la empresa FLEXOGRÁFICA ETIFLEX PERÚ S.A.C, Ate, 2017* [en línea]. Tesis de pregrado. Lima, Perú: Universidad César Vallejo. Disponible en: <https://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/26145>

ANEXOS

Anexo 1. Matriz de Operacionalización de Variables

Variables	Definición conceptual	Definición operacional	Dimensiones	Indicadores	Escala de medición	Fórmula
Variable independiente: Gestión de compras	Son todas aquellas actividades de nivel técnico que se encargan de organización el sistema de compras como identificar necesidades, seleccionar proveedores y supervisar la compra. Además de desarrollar la estrategia de desarrollo y ejecutar la gestión de compras con eficiencia y eficacia para lograr un objetivo. (Anaya,2014)	esta variable su medición se hizo a través de sus categorías o dimensiones que se consideraron para este estudio, cada uno de ellos obtuvo un valor y ello permitió obtener un valor para cada medición de la gestión de compras	certificación proveedores	índice proveedores calificados	Razón	$VCP = \frac{PC}{TP} X 100$ <p>VCP: índice proveedores calificados PC: certificación de proveedor TP: total proveedores</p>
			Compras perfectas	Índice de compras perfectas	Razón	$VcPR = \frac{CR}{TCR} X 100$ <p>VcPR: compras perfectamente recibidas CR: rechazo de compras TCR: total compras hechas</p>
			Calidad de compras	Índice de calidad compras	Razón	$VcCG = \frac{CGSP}{TCG} X 100$ <p>VcGP: índice compras generadas correctos CGSp: compras generadas correctos TcG: total compras correctas</p>
Variable dependiente: Abastecimiento	Abastecer con los suministros solicitados depende de un adecuado flujo de mercancías, información y recursos esenciales para ejecutar dicha compra. Para ser entregado en el lugar, tiempo, cantidad convenido y al menor costo posible (Mora, 2016)	esta variable se medirá por medio de sus categorías o dimensiones que se consideraron para este estudio, cada uno de ellos obtuvo un valor y ello permitió obtener un valor para cada medición del índice de abastecimiento	pedidos atendidos completos	Índice de Rq's atendidos completos	Razón	$VPaC = \frac{PaC}{TR} X 100$ <p>VPaC: índice pedidos atendidos completos PaC: pedidos atendidos completos TR: total pedidos</p>
			compras a tiempo	Índice de compras a tiempo	Razón	$VCaT = \frac{CaT}{TC} X 100$ <p>VCaT: índice de Clasificar CaT: Puntaje alcanzado de clasificar TC: Puntaje esperado de clasificar</p>

Anexo 2. CheckList (Formato de recolección de datos)

FORMATO DE RECOLECCIÓN DE DATOS			
ENCUESTA			
NOMBRES:			
APELLIDOS:			
AREA:			
		RESPUESTA	
ITEM	CAUSAS QUE OCASIONAN EL INADECUADO ABASTECIMIENTO EN MANTENIMIENTO DE LA EMPRESA EFH. SAC.	SI	NO
01	Datos incorrectos de productos		
02	Sustento de compra		
03	Marca del producto (establecen)		
04	Faltan datos tecnicos de repuesto		
05	Materiales sin ubicación estable		
06	Demora en la entrega de productos		
07	Demora Evaluacion de los proveedores		
08	Falla en la compra de repuestos		
09	Poca diversidad de productos		
RECOMENDACIONES:			
ELABORADO POR: DEYDA YANELA ALVITES HURTADO - ASISTENTE ADMINISTRATIVO			
REVISADO POR: ARNALDO GEVARA - JEFE DE ALMACEN - LOGISTICA			
APROBADO POR: ARNALDO GEVARA - JEFE DE ALMACEN - LOGISTICA			

Anexo 4. Instrumentos de órdenes evaluadas

EVALUACION DE DESEMPEÑO DE PROVEEDORES							
PROVEEDOR: MAQUINAS PARA CALADO Y DECALADO DE EJES							
PRODUCTO: RODILLO							
FECHA	DOCUMENTO DE COMPRA	CALIFICACION CALIDAD	CALIFICACION OPORTUNIDAD	CLASIFICACION SERVICIO AL CLIENTE	PROMEDIO	CODICION DEL PROVEEDOR	OBSERVACION
lunes, 1 de octubre de 2018	5768	✓	-		MUY BUEN	NINGUNO	-
jueves, 22 de noviembre de 2018	5959	✓	-		MUY BUEN	NINGUNO	-

EVALUACION DE DESEMPEÑO DE PROVEEDORES							
PROVEEDOR: REPUESTOS ICM							
PRODUCTO: PIEZAS							
FECHA	DOCUMENTO DE COMPRA	CALIFICACION CALIDAD	CALIFICACION OPORTUNIDAD	CLASIFICACION SERVICIO AL CLIENTE	PROMEDIO	CODICION DEL PROVEEDOR	OBSERVACION
sábado, 15 de septiembre de 2018	5546	X	1		BUENO	NINGUNO	-
lunes, 12 de noviembre de 2018	5878	✓	-		MUY BUEN	NINGUNO	-

Anexo 5. Instrumento de certificación de proveedores

NOMBRE DE LA EMPRESA:	
SERVICIO:	
1. EVALUACIÓN INICIAL DEL PROVEEDOR:	
PREGUNTAS	CALIFICACIÓN
1.1 ADMINISTRATIVAS	
¿Está constituida legalmente y cuenta con la documentación correspondiente?	
1.2 EXPERIENCIA	
¿Posee experiencia reciente mayor a 03 años comprobable, ante empresas industriales de primer nivel por los servicios dados?	
1.3 GESTION DE LA CALIDAD	
¿Cuentan con los equipos y máquinas adecuadas para llevar a cabo el servicio?	
¿Considera siempre la aplicación de criterios de calidad en sus trabajos ?	
¿Considera siempre puntualidad en los servicios ofrecidos?	
¿Posee los recursos técnicos necesarios para la buena ejecución de los servicios ofrecidos?	
¿Cuentan con personal capacitado y entrenado?	
¿Trabajan con equipos, materiales autorizados?	
¿Entrega constancias, certificados, informes técnicos por el servicio realizado?	
¿Sus equipos evidencian mantenimiento ?	

Anexo 6. Instrumento de selección de proveedores



SELECCIÓN DE PROVEEDORES DE MATERIALES	CÓDIGO: CM-FO-008
	VERSIÓN: 01

RAZON SOCIAL:
MATERIAL:

1. EVALUACIÓN DE MUESTRA

ACEPTADO <input style="width: 30px; height: 20px;" type="checkbox"/>	<input style="width: 30px; height: 20px;" type="checkbox"/> ACEPTADO
---	---

OBSERVACIONES:

Nota: Para seguir con la evaluación inicial, la muestra debe ser aceptada.

2. EVALUACIÓN INICIAL DEL PROVEEDOR

PREGUNTAS	CALIFICACIÓN
2.1 ADMINISTRATIVAS	
¿Está constituida legalmente y cuenta con la documentación correspondiente?	
2.2 FINANCIERA	
¿Cuenta con referencias bancarias acordes a los requerimientos de la empresa?	
2.3 GESTION DE LA CALIDAD	
¿Cuentan con personal que efectúa controles de calidad capacitado y entrenado?	
¿Se utilizan planes de inspección, métodos de ensayo? ¿Registan los resultados?	
¿Controlan los productos no conformes?	
¿Cuentan con personal que efectúa controles de procesos capacitado y entrenado?	
¿Se utilizan planes de control de procesos que garanticen la calidad de los productos fabricados?	
¿Cuentan con los equipos y máquinas adecuadas para realizar los análisis y ensayos y para fabricar los productos?	
¿Emiten certificados de calidad de sus productos?	
¿Cuenta con medios y métodos que garantizan la calidad de los productos almacenados y tiene stocks de seguridad según requerimientos?	

¿La maquinaria y/o equipos de producción evidencian mantenimiento y realizan mantenimiento de sus máquinas y equipos?	
¿El ambiente de trabajo cuenta con un sistema que garantiza el orden y la limpieza?	
¿Cuentan con una sistemática que garantiza el control de plagas?	
¿Cuentan con Buenas Prácticas de Manufactura implementadas en su organización?	
¿Las instalaciones y maquinarias se manejan y están mantenidas de modo que permita garantizar la inocuidad de los productos?	
¿Tienen Normativas implementadas para garantizar la seguridad del producto?	
¿Tienen metodologías implementadas para la recuperación de los productos del mercado en caso de contaminación, por ejemplo?	
TOTAL	0
Cumple: 2	Aceptado: Igual o mayor a 26 No Aceptado: Menor a 26
No cumple: 0	
<p>Nota: Las preguntas administrativas y financieras deben ser siempre 2 para ser aceptado. Si la pregunta no es aplicable calificar con 2.</p>	

ACEPTADO <input type="checkbox"/>	NO ACEPTADO <input type="checkbox"/>
RESULTADO FINAL:	APROBADO <input type="checkbox"/> NO APROBADO <input type="checkbox"/>
FECHA:	<hr style="width: 200px; margin: 0 auto;"/> Responsable de área

Anexo 9. Instrumentos de Ordenes evaluadas

CONTROL DE COMPRAS A TIEMPO									
FECHA	Nº DE ORDEN DE COMPRA	AREA	PROVEEDOR	MATERIAL	ESTADO	FECHA DE ENTREGA DE MATERIAL	FECHA DE INGRESO	DIAS DE RETRASO	OBSERVACIONES
11-ago	5646	MANTENIMIENTO	RODILLOS INDUSTRIALES SAC	RODILLOS	RECEPCIONADO	12-ago	12-ago	-	-
17-sep	5798	MANTENIMIENTO	FERRETERIAS TULA	CUCHILLAS	RECEPCIONADO	17-sep	17-sep	-	-
20-sep	5804	MANTENIMIENTO	FERRETERIAS TULA	TORNILLOS	RECEPCIONADO	22-sep	24-sep	2	-
21-sep	5810	MANTENIMIENTO	REPUESTOS FRANK	RODAJE	RECEPCIONADO	22-sep	23-sep	1	-
22-sep	5834	MANTENIMIENTO	SERVICIOS SR SAC	SERVICIOS	RECEPCIONADO	23-sep	26-sep	3	-
23-sep	5845	MANTENIMIENTO	DISTRIBUIDORES DE REPUESTOS	FAJAS	RECEPCIONADO	24-sep	24-sep	-	-
01-oct	6012	MANTENIMIENTO	DISTRIBUIDORES DE REPUESTOS	PIEZAS	RECEPCIONADO	02-oct	02-oct	-	-
08-oct	6078	MANTENIMIENTO	FERRETERIAS TULA	TUBOS	RECEPCIONADO	09-oct	10-oct	1	-
15-oct	6123	MANTENIMIENTO	FERRETERIAS TULA	PEGAMENTOS	RECEPCIONADO	16-oct	16-oct	-	-
30-oct	6245	MANTENIMIENTO	FERRETERIAS TULA	MANGUERAS	RECEPCIONADO	01-nov	01-nov	-	-

Anexo 10. Formato de requerimiento de compras

	REQUERIMIENTO DE COMPRA DE MATERIALES	CM-FO-002
		VERSIÓN: 01

Área:

Fecha de emisión:

Fecha de entrega:


CANTIDAD	UNIDAD/ MEDIDA	DESCRIPCIÓN	CÓDIGO MATERIAL	PROVEEDOR / MARCA REFERENCIAL	MOTIVO DEL REQUERIMIENTO	OBSERVACIONES

Solicitado por:

Aprobado por:

Validado por:

Anexo 11. Formato de requerimiento de servicios

	REQUERIMIENTO DE SERVICIOS DE MATERIALES						CÓDIGO: CM-FO-002
							VERSIÓN: 02
Área:		<input type="text"/>			Fecha de emisión:		<input type="text"/>
					Fecha de entrega:		<input type="text"/>
CANTIDAD	UNIDAD/ MEDIDA	DESCRIPCIÓN	CÓDIGO MATERIAL	PROVEEDOR / MARCA REFERENCIAL	MOTIVO DEL REQUERIMIENTO	CENTRO DE COSTOS	OBSERVACIONES
Solicitado por:		Aprobado por:			Validado por:		
Nombres:		Nombres:			Nombres:		
Fecha:		Fecha:			Fecha:		

Anexo 12. Formato de orden de compras

 ENVOLTURAS FLEXIBLES HUACHIPA S.A.C 20546255299 Tel. : CALLE LOS CEDROS SN MZA. C LOTE. 20 AG LA CAPITANIA LIMA - LIMA -LURIGANCHO	6334												
	FECHA: 06/12/2018												
ORDEN DE COMPRA LOCAL SOLES													
PROVEEDOR CONSORCIO LOGISTICO GENERALES SAC RUC 20600255038 DIRECCION MZA B, LT 60 COO RAMIRO PRIALE ZONA 5 ATE - LIMA TELEFONO 734-0815 FAX CONTACTO													
F. ENTREGA 10/12/2018 COND DE PAGO Crédito 30 días TIPO MONEDA NUEVOS SOLES													
<table border="1"> <thead> <tr> <th>CODIGO</th> <th>DESCRIPCION</th> <th>UND</th> <th>CANTIDAD</th> <th>PRECIO</th> <th>TOTAL</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>36021171</td> <td>ATORNILLADOR PARADRYWALL 20 V DC320D2 DEWALT</td> <td>UND</td> <td>1</td> <td>980,0000</td> <td>980.00</td> </tr> </tbody> </table>	CODIGO	DESCRIPCION	UND	CANTIDAD	PRECIO	TOTAL	36021171	ATORNILLADOR PARADRYWALL 20 V DC320D2 DEWALT	UND	1	980,0000	980.00	
CODIGO	DESCRIPCION	UND	CANTIDAD	PRECIO	TOTAL								
36021171	ATORNILLADOR PARADRYWALL 20 V DC320D2 DEWALT	UND	1	980,0000	980.00								
MIL CIENTO CINCUENTA Y SEIS CON 40/100 NUEVOS SOLES				SUB TOTAL S/. 980.00 IGV S/. 176.40 TOTAL S/. 1,156.40									
OBSERVACION : MANTENIMIENTO - INFRAESTRUCTURA													
IMPORTANTE: Los proveedores deberán adjuntar: Certificado de Calidad, Certificado de Inocuidad, Ficha Técnica, SCTR y implementos de seguridad. No se aceptaran Facturas sin la O/C correspondiente. No se aceptaran Guías de Remisión sin la O/C correspondiente. Las fechas de vencimiento en letras son los 10,20 y 30 de cada mes. Horario de atención del almacén : L - V 8:00am - 12:00pm y 1:00pm. a 5:00pm Sabado: 8:00am - 12:00pm. Maximo se recibe un 10% de la cantidad solicitada, caso contrario no se aceptara el producto y los documentos enviados.													

Anexo 13. Formato de orden de servicios

 ENVOLTURAS FLEXIBLES HUACHIPA S.A.C 20546255299 Tel. : CALLE LOS CEDROS SN MZA. C LOTE. 20 AG LA CAPITANIA LIMA - LIMA -LURIGANCHO	6360				
	FECHA: 10/12/2018				
ORDEN DE SERVICIO LOCAL SOLES					
PROVEEDOR	ARTETA INGENIEROS CONTRATISTAS E.I.R.L.			RUC 20419375641	
DIRECCION	CAL.RIO MOCHE NRO. 164 (ALT.CDRA.18 AV.BOLIVAR) LIMA - LIMA - PUEBLO LIBRE (MAGDALENA VIEJA)				
TELEFONO					
FAX					
CONTACTO					
F. ENTREGA	10/12/2018				
COND DE PAGO	CONTADO CONTRA ENTREGA				
TIPO MONEDA	NUEVOS SOLES				
CODIGO	DESCRIPCION	UND	CANTIDAD	PRECIO	TOTAL
4328030 2	EQUIPO DE BOMBEO CONTRA INCENDIOS INCLUYE BOMBA DE PRINCIPAL ELECTROBOMBA JOCKEY TABLERO PARA BOMBA CONTRA INCENDIOS DE 75 - 3 HP LS (LG) INSTALACION DE EQUIPO CONTRA INCENDIO EN CASETA SEGUN COTIZACION CO-02799-2018	UND	1	12.702,2700	12.702,27
4328031 2	SUMINISTRO DE RED CONTRA INCENDIO SEGUN CO-02799-2018	UND	1	19.417,4800	19,417,48
TREINTAY SIETE MIL NOVECIENTOS UN CON 31/100 NUEVOS SOLES				SUB TOTAL	S/. 32,119,75
				IGV	S/. 5,781,56
				TOTAL	S/. 37,901,31
OBSERVACION : EQUIPO DE BOMBEO CONTRA INCENDIO					
IMPORTANTE : Los proveedores deberán adjuntar: Certificado de Calidad, Certificado de Inocuidad, Ficha Técnica, SCTR y implementos de seguridad. No se aceptaran Facturas sin la OC correspondiente. No se aceptaran Guías de Remisión sin la OC correspondiente.					

Anexo 14. Certificación de validez de contenido del instrumento 1.

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE:
"GESTION DE COMPRAS PARA MEJORAR EL ABASTECIMIENTO EN EL AREA DE MANTENIMIENTO EN LA EMPRESA ENVOLTURAS FLEXIBLES
HUACHIPA S.A.C"

N°	DIMENSIONES / items	Pertinencia		Relevancia		Claridad		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
VARIABLE INDEPENDIENTE: <i>Gestión de compras</i>								
1	DIMENSION 1: Certificación de proveedores	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
2	DIMENSION 2: Calidad de compras generadas	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
3	DIMENSION 3: Compras perfectamente recibidas	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
VARIABLE DEPENDIENTE: <i>Abastecimiento</i>								
1	DIMENSION 1: compras a tiempo	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
2	DIMENSION 2: requerimientos atendidos en su totalidad	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	

Observaciones (precisar si hay suficiencia): _____

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

Apellidos y nombres del juez validador, Dr. Mg: Gerardo Rivas Rosas DNI: 84961475

Especialidad del validador: Industrial

24 de octubre del 2018

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

Firma del Experto Informante.

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

Anexo 15. Certificación de validez de contenido del instrumento 2.

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE:
 "GESTION DE COMPRAS PARA MEJORAR EL ABASTECIMIENTO EN EL AREA DE MANTENIMIENTO EN LA EMPRESA ENVOLTURAS FLEXIBLES
 HUACHIPA S.A.C"

Nº	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia		Relevancia		Claridad		Sugerencias
VARIABLE INDEPENDIENTE:								
<i>Gestión de compras</i>								
1	DIMENSION 1: Certificación de proveedores	Si	No	Si	No	Si	No	
2	DIMENSION 2: Calidad de compras generadas	Si	No	Si	No	Si	No	
3	DIMENSION 3: Compras perfectamente recibidas	Si	No	Si	No	Si	No	
VARIABLE DEPENDIENTE:								
<i>Abastecimiento</i>								
1	DIMENSION 1: compras a tiempo	Si	No	Si	No	Si	No	
2	DIMENSION 2: requerimientos atendidos en su totalidad	Si	No	Si	No	Si	No	

Observaciones (precisar si hay suficiencia): _____

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


Apellidos y nombres del juez validador.Dr. / Mg: Rosel David Bazon Rojas DNI: 41091574

Especialidad del validador: Ingeniero Industrial

.....de.....del 201...

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

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


 Firma del Experto Informante.

Anexo 16. Certificación de validez de contenido del instrumento- 3

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE:
 "GESTION DE COMPRAS PARA MEJORAR EL ABASTECIMIENTO EN EL AREA DE MANTENIMIENTO EN LA EMPRESA ENVOLTURAS FLEXIBLES HUACHIPA S.A.C"

Nº	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia		Relevancia		Claridad		Sugerencias
VARIABLE INDEPENDIENTE: <i>Gestión de compras</i>								
1	DIMENSION 1: Certificación de proveedores	Si	No	Si	No	Si	No	
2	DIMENSION 2: Calidad de compras generadas	Si	No	Si	No	Si	No	
3	DIMENSION 3: Compras perfectamente recibidas	Si	No	Si	No	Si	No	
VARIABLE DEPENDIENTE: <i>Abastecimiento</i>								
1	DIMENSION 1: compras a tiempo	Si	No	Si	No	Si	No	
2	DIMENSION 2: requerimientos atendidos en su totalidad	Si	No	Si	No	Si	No	

Observaciones (precisar si hay suficiencia): _____

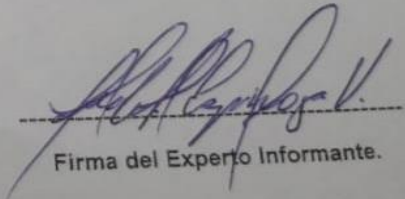
Opinión de aplicabilidad: Aplicable [] Aplicable después de corregir [] No aplicable []

Apellidos y nombres del juez validador. Dr. / Mg: Pedro Antonio Espinoza Vasquez DNI: 06522605

Especialidad del validador: Iny Industrial 24 de 10 del 2018

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

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


Firma del Experto Informante.

Anexo 17. Carta de autorización



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

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

Datos Generales

Nombre de la Organización:	RUC: 20546255299
Packplast Envolturas SAC	
Nombre del Titular o Representante legal:	George Sansour Gharib
Nombres y Apellidos	DNI:
George Sansour Gharib	08746663

Consentimiento:

De conformidad con lo establecido en el artículo 7º, literal "f" del Código de Ética en Investigación de la Universidad César Vallejo (1), autorizo [x], 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 para mejorar el abastecimiento en el área de mantenimiento de la empresa Envolturas Flexibles Huachipa S.A.C.	
Nombre del Programa Académico:	
Pre grado	
Autor: Nombres y Apellidos	DNI:
Deyda Yanela Alvites Hurtado	70341497

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 (a) del estudio.

Lugar y Fecha: 12/10/2022

Firma: _____

(Titular o Representante legal de la Institución)

(1) Código de Ética en Investigación de la Universidad César Vallejo-Artículo 7º, literal "f" Para difundir o publicar los resultados de un trabajo de investigación es necesario mantener bajo anonimato el nombre de la institución donde se llevó a cabo el estudio, salvo el caso en que haya un acuerdo formal con el gerente o director de la organización, para que se difunda la identidad de la institución. Por ello, tanto en los proyectos de investigación como en los informes o tesis, no se deberá incluir la denominación de la organización, pero sí será necesario describir sus características.