



**UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO**

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

**Toma de decisiones y gestión de compras en la Dirección de  
Laboratorios de Salud Pública Piura, 2022**

**TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:  
Licenciado de Administración**

**AUTORES:**

Lañas Rosas, Maximo Felipe ([orcid.org/0000-0002-9269-0277](https://orcid.org/0000-0002-9269-0277))  
Navarro Campos, Liliana ([orcid.org/0000-0001-6043-1951](https://orcid.org/0000-0001-6043-1951))

**ASESORES:**

Dr. Garcia Merino, Luis Santiago ([orcid.org/0000-0001-9392-2474](https://orcid.org/0000-0001-9392-2474))  
Dra. Quispe Lopez, Jenny Martha ([orcid.org/0000-0001-7624-9695](https://orcid.org/0000-0001-7624-9695))

**LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:**

Gestión de Organizaciones

**LÍNEA DE RESPONSABILIDAD SOCIAL UNIVERSITARIA:**

Desarrollo económico, empleo y emprendimiento

PIURA – PERÚ

2022

## **Dedicatoria**

Dedicamos este trabajo primero a Dios por darnos la fortaleza y salud durante estos años para llegar a la primera meta.

A nuestra hija Mayli por su apoyo incondicional en todas las etapas de esta carrera profesional.

A mis padres, familia en general y docentes por haber estado siempre presentes, brindándonos su tiempo, comprensión y paciencia en el desarrollo y ayudándonos a concluir satisfactoriamente el presente trabajo de investigación.

## **Agradecimiento**

En primera instancia a mis padres igual mi asesora Jenny Martha y familia por darme ánimo y confiar en nosotros a todos los docentes que nos acompañaron durante este proceso formativo, también a nuestros jefes inmediatos por el apoyo incondicional y sin pedir nunca nada a cambio.

## Índice de contenidos

Carátula.....	i
Dedicatoria.....	ii
Agradecimiento.....	iii
Índice de contenidos.....	iv
Índice de tablas.....	v
Resumen.....	vi
Abstract.....	vii
I. INTRODUCCIÓN.....	1
II. MARCO TEÓRICO.....	4
III. METODOLOGÍA.....	10
3.1.Tipo y diseño de investigación.....	10
3.2.VARIABLES y operacionalización.....	10
3.3.Población, muestra, muestreo, unidad de análisis.....	13
3.4.Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	13
3.5.Procedimientos.....	15
3.6.Método de análisis de datos.....	16
3.7.Aspectos éticos.....	17
IV. RESULTADOS.....	18
V. DISCUSIÓN.....	25
VI. CONCLUSIONES.....	
VII.RECOMENDACIONES.....	30
REFERENCIAS.....	31
ANEXOS	

## Índice de tablas

Tabla 1. Operacionalización de la variable: Toma de decisiones .....	11
Tabla 2. Operacionalización de la variable: Gestión de Compras .....	12
Tabla 3. Técnicas e instrumentos aplicados en el estudio de investigación .....	14
Tabla 4. Juicio de Expertos.....	15
Tabla 5. Coeficiente del Alfa de Cronbach del cuestionario .....	15
Tabla 6. Nivel de la variable toma de decisiones en la Dirección de Laboratorios de Salud Pública.....	18
Tabla 7. Nivel de las dimensiones de la variable toma de decisiones en la Dirección de Laboratorios de Salud Pública.....	19
Tabla 8. Nivel de la variable gestión de compras en la Dirección de Laboratorios de Salud Pública.....	20
Tabla 9. Nivel de las dimensiones de la variable gestión de compras en la Dirección de Laboratorios de Salud Pública.....	21
Tabla 10. Correlación entre las decisiones programadas y la gestión de compras en la Dirección de Laboratorios de Salud Pública.....	22
Tabla 11. Correlación entre las decisiones no programadas y la gestión de compras en la Dirección de Laboratorios de Salud Pública Piura.....	23
Tabla 12. Correlación entre toma de decisiones y gestión de compras en la Dirección de Laboratorios de Salud Pública Piura.....	24

## Resumen

La tesis tuvo como objetivo general determinar la relación entre la toma de decisiones y la gestión de compras en la Dirección de Laboratorios de Salud Pública Piura, 2022, se desarrolló bajo el enfoque cuantitativo, de tipo aplicada, diseño no experimental de corte transversal con un alcance descriptivo correlacional, la población estuvo conformada por 62 colaboradores, con una muestra de 40 personas, los datos fueron recogidos mediante la técnica de la encuesta y se utilizó como instrumento un cuestionario de 46 preguntas, los resultados analizados, permitieron definir que el nivel de la variable toma de decisiones fue de 47.5% considerada como regular, mientras que el nivel de la variable gestión de compras fue de 65,0% calificada como bueno, asimismo las dimensiones de la variable toma de decisiones se relacionaron significativamente con la gestión de compras (Sig.0,000 menor a 0,05), por ello se debe continuar fortaleciendo el trabajo no rutinario para afrontar cuando tenemos que decidir sobre situaciones futuras, desconocidas e inciertas y de esta forma mejorar la toma de decisiones no programadas de manera eficiente y eficaz y finalmente concluimos que existe correlación entre la toma de decisiones y la gestión de compras en la Dirección de Laboratorios de Salud Pública, con un Rho de Spearman de 0,848 y un significativo de 0,000, lo que permite deducir que, a mayor nivel de toma de decisiones, mayor nivel de gestión de compras en la institución, permitiendo el rechazo de la hipótesis nula y la aceptación de la hipótesis de investigación.

**Palabras clave:** Toma de decisiones, gestión de compras, decisiones programadas, decisiones no programadas, laboratorio salud pública.

## Abstract

The general objective of the thesis was to determine the relationship between decision-making and purchasing management in the Piura Public Health Laboratories Directorate, 2022, it was developed under the quantitative approach, of the applied type, non-experimental cross-sectional design with a correlational descriptive scope, the population was made up of 62 collaborators, with a sample of 40 people, the data was collected through the survey technique and a questionnaire of 46 questions was used as an instrument, the results analyzed allowed us to define that the level of the decision-making variable was 47.5% considered regular, while the level of the purchasing management variable was 65.0% qualified as good, likewise the dimensions of the decision-making variable were significantly related to the management of purchases (Sig.0.001 less than 0.05), therefore non-routine work must continue to be strengthened to face when we have to decide on future, unknown and uncertain situations and thus improve unscheduled decision making efficiently and effectively and finally we conclude that there is a correlation between decision making and purchasing management in the Public Health Laboratories Directorate, with a Spearman's Rho of 0.848 and a significance of 0.000, which allows us to deduce that, at a higher level of decision making, a higher level of purchasing management in the institution, allowing the rejection of the null hypothesis and the acceptance of the hypothesis researcher overall.

**Keywords:** Decision making, purchasing management, programmed decisions, non-programmed decisions, public health laboratory.

## I. INTRODUCCIÓN

Actualmente las instituciones públicas utilizan varios métodos de gestión de compras y se inicia cuando la oficina encargada de la adquisición admite la orden de compras, tramitada por el área que requiere el producto, una adecuada gestión de compras brinda a las instituciones públicas la oportunidad de reducir tiempos desde el pedido y entrega para hacer llegar el producto final al cliente y/o los consumidores lo antes posible. Así mismo es fundamental comprender que la toma de decisiones debe ser simultánea con el proceso de compras para encontrar el producto adecuado y de la mejor calidad.

En el contexto internacional mencionaremos a Stritch et al. (2020) en su artículo expone que algunos gobiernos locales de EE. UU están aprovechando la contratación pública para cumplir sus objetivos de sustentabilidad a compras no rutinarias y compras rutinarias de alto costo, encontramos evidencia de que a medida que aumenta la centralización de la toma de decisiones de adquisiciones, disminuye el efecto marginal de la complejidad de compras en los tiempos de aprobación. Asimismo, Jenoui y Abouabdellah (2018) en su artículo un enfoque de toma de decisiones para la estructura organizativa de compras en el sistema de salud marroquí, integrando un nuevo método de medición de los costos ocultos de la calidad del proveedor, para ayudar a los gerentes a elegir la estructura organizativa de compras adecuada en el sector hospitalario.

A nivel nacional, la Comisión Permanente del Congreso de la República (2014) publicó en el diario El Peruano sobre las compras públicas en el texto contenido del Decreto N° 30225 de la Ley de Contrataciones Públicas y las disposiciones de esta Ley emitidas por el Ministerio de Economía y Finanzas. Con este fin, la Autoridad de Supervisión de las Contrataciones Públicas (OSCE) asume la tarea estratégica de optimizar el régimen de gestión de las contrataciones estatales.

La Institución objeto de estudio es la Dirección de Laboratorio de Salud Pública, opera como órgano de línea de la Dirección Regional de Salud de Piura,

actualmente cuenta con 62 colaboradores, ofreciendo servicios de toma de muestra para exámenes de laboratorio clínicos, citológicos, químicos y microbiológicos, así como coordinar las acciones de prevención monitoreando e informando a través de la red de laboratorios. El problema encontrado en la institución son las situaciones mal definidas así como las situaciones nuevas que no permite la atención adecuada de cualquier imprevisto siendo preciso la postergación para ejecutar una efectiva toma de decisiones, las posibles causas es debido al poco presupuesto asignado, los recursos económicos autogenerados insuficientes y la dependencia con las diferentes estrategias que deben cumplir con el suministro de los insumos y servicios suficientes, generando como consecuencia inestabilidad en los resultados oportunos de las diferentes enfermedades de salud pública. Por lo que se pretende en esta investigación conocer el grado de relación entre la toma de decisiones y la gestión de compras que se realiza en esta institución.

Tomando en cuenta la problemática planteada, se formuló la siguiente pregunta de investigación: ¿Cuál es la relación que existe entre la toma de decisiones y gestión de compras en la Dirección de Laboratorios de Salud Pública en Piura, 2022?; y de manera específica: a) ¿Cuál es el nivel de la toma de decisiones en la Dirección de Laboratorios de Salud Pública en Piura, 2022?; b) ¿Cuál es el nivel de gestión de compras en la Dirección de Laboratorios de Salud Pública en Piura, 2022?; c) ¿Cuál es la relación entre la decisión programada y gestión de compras en la Dirección de Laboratorios de Salud Pública en Piura, 2022?, d) ¿Cuál es la relación entre la decisiones no programadas y gestión de compras en la Dirección de Laboratorios de Salud Pública en Piura, 2022?.

La razón de este estudio radica en los aportes teóricos, metodológicos y prácticos que brindarán los resultados de este trabajo. Según, Hernández y Mendoza (2018) las expectativas surgen de resultados, ideas, sugerencias previamente desconocidas o de lo que se aprende de una hipótesis para su uso en investigaciones futuras. La justificación teórica nace con la intención de hacer un estudio profundo en cuanto al retraso de la solicitud de compras y el no

proveer oportuna y de forma regular los materiales e insumos, perjudicando la sostenibilidad de brindar los resultados de laboratorio de manera regular y apropiada, asimismo genera la disconformidad de los colaboradores e inadecuadas toma de decisiones, inclusive buscar soluciones hasta con recursos propios. La investigación constituirá un instrumento fundamental de disposición básica para garantizar la estabilidad del circuito y la detección continua de fallas en áreas que necesiten mejoras. La justificación metodológica incluso Hernández y Mendoza (2018) refiere que la investigación ayuda a elaborar nuevos procedimientos y destrezas de investigación, ayuda a definir conceptos, variables o relaciones entre variables. Se puede mejorar experimentando con una o más variables. Por su parte Hernández y Mendoza (2018) argumenta la justificación práctica, que contribuye a la solución de uno o más problemas prácticos, puesto que la información que esta brinde podrá ser utilizada por las instituciones públicas en Piura para formular acciones encaminadas a fortalecer su estrategia para una mejor adquisición a través de una acertada toma de decisiones, incidiendo de manera significativa en diversas dificultades prácticas.

Para la presente investigación se define el siguiente objetivo general: Determinar relación entre la toma de decisiones y la gestión de compras en la Dirección de Laboratorios de Salud Pública Piura, 2022; y de manera específica: a) Establecer el nivel de la toma de decisiones en la Dirección de Laboratorios de Salud Pública en Piura, 2022; b) Definir el nivel de gestión de compras en la Dirección de Laboratorios de Salud Pública en Piura, 2022; c) Analizar la relación entre las decisiones programadas y la gestión de compras en la Dirección de Laboratorios de Salud Pública en Piura, 2022; d) Identificar la relación entre las decisiones no programadas y la gestión de compras en la Dirección de Laboratorios de Salud Pública en Piura, 2022. Las hipótesis orientan y delimitan una investigación, se plantea la siguiente hipótesis de investigación,  $H_i$ : Existe una la relación significativa entre la toma de decisiones y la gestión de compras en la Dirección de Laboratorios de Salud Pública en Piura, 2022; y también se plantea la hipótesis nula,  $H_o$ : No existe una la relación significativa entre la toma de decisiones y la gestión de compras en la Dirección de Laboratorios de Salud Pública Piura, 2022.

## II. MARCO TEÓRICO

Mediante la revisión de información relacionada con las variables de investigación en diversas revistas científicas de alto impacto, consideramos antecedentes que permitieron profundizar la variable gestión de compras en diversos contextos organizacionales.

A nivel internacional, Gutiérrez (2020) en su tesis desarrollada en un centro de vacunación privado de barranquilla, estableció diseñar el proceso de gestión de compras de biológicos, su diseño de investigación aplicada, con una muestra de 3 trabajadores a quienes se le realizó una entrevista y observación de sus actividades, el estudio concluye afirmando que se establezca un manual de compra de biológicos del centro de vacunas, que incluye procedimientos, roles y personas responsables de cada proceso, implícitamente de la misma manera formato y otros procesos de adquisición necesarios correcto y óptimo. Citando a Espinoza (2018), en su investigación desarrollada en la empresa de fabricación de empaques en Guayaquil, planteo valorar el proceso de compras teniendo en cuenta los indicadores gestión relacionados con el negocio. Utilizó el tipo de investigación exploratoria, de enfoque descriptivo. Se realizó con 373 entre colaboradores y proveedores a quienes se encuestó y tras el análisis se concluyó que los indicadores de gestión del proceso de adquisiciones, aportará información digital y será la herramienta de gestión para verificar estas fallas, y en definitiva mejorar la operación de los procesos y el accionar de los ejecutivos. Igualmente Batalla (2018) quien en su investigación desarrollada en la Provincia de Santa Fe, buscó preparar herramientas metodológicas para implementar políticas de compras y contrataciones públicas sostenibles en las diferentes etapas del proceso de adquisición en la Administración Pública y expresar las posibles limitaciones para su ejecución, se utilizó una investigación exploratoria de enfoque cualitativo, se estudió una muestra probalística de 140 licitaciones públicas en dicha provincia, concluyó que para iniciar la implementación de estándares de sustentabilidad debe ser la contratación de bienes y servicios que tengan el mayor impacto y puedan crear una experiencia exitosa, centrándose en los bienes o servicios más deseados por el gobierno en una etapa posterior. Asimismo,

generalizarlas en todos los mecanismos de licitación y contratación que se lleven a cabo en ese ámbito.

En el contexto nacional tenemos a Vela (2021) en su investigación desarrollada en el Instituto Nacional de Salud del Niño San Borja y el Hospital Emergencia Ate Vitarte, diferencias sugeridas en la evaluación de la gestión de adquisiciones del departamento de salud, si un trabajo descriptivo comparativo y de diseño experimental transversal, se desarrolló con 280 trabajadores de ambas entidades de salud, en conclusión se define que no hubo diferencia en la ejecución de la gestión de adquisiciones entre ambas instituciones. Los resultados fueron confirmados por la prueba estadística no paramétrica Mann-Whitney U, se observaron valores Z por encima del valor crítico (-1,802, >-1,96) y  $p=0,072 > 0,05$ . Igualmente Ulloa (2021) que realizó su investigación en Trujillo, con la finalidad de identificar la forma en que las contrataciones estatales por medio del portal de Perú compras mejora el suministro adecuado, se utilizó un enfoque cualitativo y diseño de investigación Fenomenológico, consideraron a 20 trabajadores encuestados, como conclusión se obtuvo que el 40% de los encuestados dijo saber lo que incluye la contratación pública estatal, entre tanto el 60% dijo que casi siempre lo sabe, por lo que se deduce que la mayoría de los servidores de la dependencia casi siempre conocen lo que incluye la contratación pública estatal. Como señala Dueñas (2018) en su investigación ejecutada en la industria Kosmoplast SAC – Los Olivos, plantea identificar la correlación entre la gestión logística, la toma de decisiones y la administración de adquisiciones, la metodología usada fue de tipo aplicada, enfoque cuantitativo con un nivel descriptivo correlacional y de diseño no experimental, encontrándose relación entre toma de decisiones y la administración de compras (72.25%). Además Baldeón (2020) en su investigación desarrollada en la empresa JEVARO S.A.C., siendo su objetivo identificar la relación entre el nivel toma de decisiones gerenciales y operaciones logísticas, de enfoque cuantitativo, usando un diseño no experimental, de tipo básico, se realizó el cuestionario a 51 colaboradores, llegando a concluir que entre toma de decisiones gerenciales y operaciones logísticas existe una relación significativa ( $r=0,642$ ). Por lo que, mientras el nivel de toma de decisiones gerencial sea óptima, el nivel de operaciones logísticas será

de igual proporción.

Las teorías de la administración de la primera variable toman de decisiones se encuentra englobada en la teoría científica, Frederick Taylor es el fundador de la gestión de investigar, utilizó procedimientos científicos en los problemas de gestión para alcanzar mayor eficiencia en la producción. Hizo hincapié en la misión y el enfoque de la organización. Este método se centra en la separación de departamentos.

Asimismo, tenemos a la segunda variable gestión de compras pertenece a la teoría clásica propuesta por Taylor que investiga los puestos de trabajo y las operaciones fabriles, para mejorar la eficiencia y la productividad laboral. Fayol incluye elementos de las actividades administrativas estas son la planificación, organización, dirección, coordinación y control siendo aquellas que se utilizan para llevar una adecuada gestión de compras a través del proceso administrativo.

Para profundizar más, buscamos información de autores especialistas en toma de decisiones y gestión de compras. Encontrándose para la primera variable toma de decisiones que según Wehrich et al. (2017) la define como la elección de una acción entre varias opciones siendo el centro de la planeación. Asimismo, ha sido definida por otros autores como Robbins y Coulter (2018) tomar las decisiones correctas es una habilidad y como cualquier otra habilidad, se puede aprender y mejorar, desde identificar un problema hasta evaluar la efectividad de una solución. La misma que por su naturaleza abarca 2 tipos de decisiones que han sido tomadas como dimensiones: a) decisiones programadas y b) decisiones no programadas.

Para la dimensión decisiones programadas encontramos a Wehrich et al. (2017) que afirma que se aplica a preguntas estructuradas o regulares. Tales decisiones se utilizan para trabajos rutinarios y repetitivos y se relacionan principalmente con estándares predeterminados. Aceptar el trabajo diario como un indicador, es decir, la práctica que se desarrolla casi automáticamente con el tiempo sin razonamiento y consta de dos indicadores o elementos como: a)

trabajo rutinario; significa una práctica que se desarrolla casi automáticamente con el tiempo sin involucrar el razonamiento, b) trabajo repetitivo; se considera repetitivo si se realiza de forma cíclica, difiere significativamente en su duración y se caracteriza por el mismo acto de trabajo o secuencia de acciones realizadas más del 50% del tiempo. Sin embargo, una decisión no programada, según Wehrich et al. (2017) se utilizan en situaciones raras no estructuradas, novedosas o mal definidas. Sus indicadores son: a) situaciones no estructuradas, no se deben utilizar métodos o reglas matemáticas. Ninguna de las fases es estructurada; b) situaciones nuevas, según Guzmán (2018) se debe evaluar si las decisiones adoptadas se implementan si los resultados efectivos corresponden a las metas establecidas; d) situaciones mal definidas, en otras palabras, incluso si buscamos información y analizamos cuidadosamente las alternativas y sus posibles resultados, no sabremos las consecuencias de nuestras decisiones hasta que las hayamos tomado y eso no volverá a suceder. Es cualquier actividad que directa o indirectamente mejora nuestro desempeño al optimizar los elementos y el entorno que nos rodea; e) situaciones no recurrentes, es toda actividad que directa o indirectamente mejora nuestros resultados optimizando los elementos y condiciones del entorno.

En cuanto a la variable gestión de compras López (2017) considera que es una compra efectiva que siempre influye positivamente en la estrategia y objetivos de cada organización. Esto quiere decir que los proveedores y las organizaciones en su relación son la parte más importante y decisiva del triunfo de la gerencia. Por otro lado, Montoya (2016) también establece que las compras se conciben como actividades individuales y altamente cualificadas que deben ser racionales y analíticas, y que para lograr los objetivos de una gestión de compras eficaz es necesario adquirir tanto productos como servicios de una determinada calidad y cantidad. Asimismo, esta variable tiene cinco dimensiones que son definidos por el autor como fases, en primer lugar, está el análisis de solicitudes de compras, que toma inicio cuando la entidad encargada de la adquisición verifica el requerimiento solicitado por el área usuaria. La oficina de logística realizará el pedido, dando a conocer los antecedentes del material requerido. (p.31). Tiene tres indicadores: a) adquisición, según Vidales (2016) es el acto o hecho de una

persona que adquiere bienes, servicios o terrenos o bienes jurídicos determinados, b) solicitud de compras, Gonzales et al. (2017) es un documento interno en donde se detalla las necesidades de una determinada oficina siendo enviado al departamento de compras, c) análisis del pedido lo define González et al. (2017) como el estudio minucioso sobre la necesidad de comprender el fundamento y las causas de su origen, creación o causa originaria. Como segunda dimensión tenemos selección de proveedores, López (2017) se trata de investigar y estudiar los posibles y futuros proveedores de los productos adquiridos, y esto lo hace la unidad estructural responsable de la compra. Surge de la verificación de los proveedores que ya están registrados. Por otro lado, el estudio de mercado compara las cotizaciones recibidas de los distribuidores, optando por el que presente experiencia en el mercado para nuestra empresa. (p32). Con sus tres indicadores: a) investigar y estudiar al proveedor, Vidales (2017) dice que consiste en realizar un análisis con estrictos parámetros determinados por una empresa para clasificarlos en función de su rendimiento, b) verificación de proveedores, González et al. (2017) la evaluación de proveedores es uno de los requerimientos menos comprendidos por las organizaciones. Esto se ve reflejado en un documento denominado "evaluación de proveedores", donde son evaluados periódicamente según diversos criterios y c) comparar propuestas, González et al. (2017) define como un estudio de la disponibilidad actual de materias primas y sus precios. Posteriormente, la tercera dimensión es la negociación con el proveedor, López (2015) argumenta que los gerentes de compras deben trabajar con los proveedores con el producto o material deseado de acuerdo a las especificaciones dadas en el precio y pago. Tiene 3 indicadores: a) investigar y estudiar al proveedor, Vidales (2017) analizó ciertos parámetros que realizan las empresas para clasificarlas según su desempeño, b) verificación de proveedores, González et al. (2017) la evaluación de proveedores es uno de los requisitos menos acordados entre las organizaciones que implementan la norma ISO 9001:2000. La traducción de este requisito suele reflejarse en el mantenimiento del documento "evaluación de proveedores", en el que periódicamente se otorgan calificaciones a los proveedores de acuerdo con diversos criterios, pero no se utilizan, c) comparar propuestas, González et al. (2017) es un estudio de disponibilidad y precios actuales de materias primas. Los

mercados de proveedores son dinámicos. Luego está la cuarta dimensión el acompañamiento del pedido, según López (2017) afirma que utilizando el seguimiento de pedidos que requiere una entrega oportuna, se pueden detectar problemas y aciertos en el proceso de compras de forma temprana, a su vez registra tres indicadores: a) proceso de compra, significa comprar bien, b) entrega en plazos establecidos, Fraser (2017) es entregar antes o acelerar la entrega si el pedido se retrasa; se pueden usar amenazas de cancelación de pedidos o pérdida de negocios futuros, c) seguimiento del pedido, Escrivá (2016) se hace un seguimiento por medio de tecnologías de comunicación para conocer el avance de la preparación de la mercancía requerida. Por último, López (2017) define la dimensión control de la recepción del material, ocurre cuando el departamento de compras recibe el artículo o material solicitado en la orden de compra del proveedor y verifica que la cantidad es correcta. Describe 3 indicadores: a) recepción del producto, Escrivá (2016) es cuando la empresa contratante, al recibir e inspeccionar los productos y suministros, confirma que la calidad y cantidad de los bienes recibidos son los descritos en el pedido, b) orden de compra, para González et al. (2017) es un documento mediante el cual proveedores y compradores se comprometen a cumplir y adherirse a las condiciones pactadas en la compra de materiales, c) verificación de cantidades, González et al. (2017) dijo es un documento mediante el cual proveedores y compradores se comprometen a cumplir y adherirse a las condiciones pactadas en la compra de materiales.

### III. METODOLOGÍA

#### 3.1. Tipo y diseño de investigación

##### Tipo de investigación

Se utilizó un tipo de investigación aplicada y para Concytec (2018) se intentó describir el problema en detalle utilizando los métodos de varios investigadores. Según Hernández et al. (2018) es de enfoque cuantitativo porque permite la recolección de datos analizados estadísticamente.

##### Diseño de investigación

**Diseño no experimental: transversal descriptivo-correlacional.** Según Hernández (2014) son estudios elaborados sin manejo intencional de variables, donde los fenómenos solo se observan únicamente en su medio natural para su análisis. Asimismo, Sánchez (2018) señaló que no se utilizó el método empírico para nombrar los estudios, fue esencialmente descriptivo y utilizó una metodología observacional descriptiva.

#### 3.2. Variables y operacionalización

**Variable 1: Toma de decisiones**, que es una variable cualitativa ordinal.

- **Definición conceptual:** Según Wehrich et al. (2017), establece que la toma de decisiones es fundamental para la planificación y se precisa como la elección de acción entre diversas opciones. (p.176).
- **Definición Operacional:** Para la medición de la variable se utilizará el instrumento del cuestionario y la técnica de la encuesta, con 22 ítems, utilizando una escala de tipo Likert, con un total de 40 trabajadores, se consideró las dimensiones decisiones programadas y decisiones no programadas.

**Tabla 1***Operacionalización de la variable: Toma de decisiones*

VARIABLE	DIMENSIONES	INDICADORES	ÍTEMS	ESCALA DE MEDICION
Toma de decisiones	Decisiones programadas	Trabajo rutinario	1,2,3,4	Escala Ordinal
		Trabajo repetitivo	5,6,7,8	
	Decisiones no programadas	Situaciones no estructuradas	9,10,11,12	
		Situaciones nuevas	13,14,15,16	
		Situaciones mal definidas	17,18,19	
		Situaciones no recurrentes	20, 21,22	

*Nota.* Elaboración propia

- **Indicadores:**

**Dimensión 1. Decisiones programadas:** Trabajo rutinario, trabajo repetitivo.

**Dimensión 2. Decisiones no programadas:** Situaciones no estructuradas, situaciones nuevas, situaciones mal definidas, situaciones no recurrentes.

- **Escala de medición:** Escala ordinal.

**Variable 2: Gestión de compras,** que es una variable cualitativa ordinal

- **Definición conceptual:** Según López (2015) es una compra efectiva que siempre tiene un impacto positivo en la estrategia y objetivos de cada organización. Esto significa que los proveedores y las organizaciones en su relación son la parte más importante y decisiva del éxito de la gestión. (p.31).

- **Definición Operacional:** Para la medición de la variable se utilizará el instrumento del cuestionario y la técnica de la encuesta, con 24 ítems, utilizando una escala de tipo Likert. Con un total de 40 trabajadores, se consideró las dimensiones de análisis de solicitud de compras, investigación y selección de proveedores, negociación con el proveedor, acompañamiento

del pedido, control de la recepción del material.

**Tabla 2**

*Operacionalización de la variable: Gestión de Compras*

VARIABLE	DIMENSIONES	INDICADORES	ÍTEMS	ESCALA DE MEDICION
Gestión de compras	Análisis de solicitud de compras	Adquisición.	1,2	Escala Ordinal
		Solicitud de compras.	3,4	
		Análisis del pedido	5,6	
	Selección de proveedores.	Investigar y estudiar al proveedor	7,8,9	
		Verificación de proveedores	10	
		Comparar propuestas	11	
	Negociación con el proveedor	Condiciones de pago	12	
		Condiciones de precio	13,14	
	Acompañamiento del pedido.	Proceso de compra.	15	
		Entrega en plazos establecidos	16	
		Seguimiento del pedido	17,18	
	Control de la recepción del material.	Recepción del producto.	19,20	
		Orden de compra.	21,22	
		Verificación de cantidades.	23,24	

*Nota.* Elaboración propia

- **Indicadores:**

**Dimensión 1. Análisis de solicitud de compras:** Adquisición, Solicitud de compras, análisis del pedido. **Dimensión 2. Selección de proveedores:** Investigar y estudiar al proveedor, verificación de proveedores, comparar propuestas. **Dimensión 3.** Negociación con el proveedor: Condiciones de pago, condiciones de precio. **Dimensión 4.** Acompañamiento del pedido: Acompañamiento del pedido, proceso de compra, entrega en plazos establecidos y seguimiento del pedido. **Dimensión 5: Control de la recepción del material:** Recepción del producto, orden de compra y

Verificación de cantidades.

- **Escala de medición:** Escala ordinal.

### **3.3. Población, muestra, unidad de análisis**

#### **Población:**

Para Hernández (2018) la población es un grupo de secuencias donde todas las ocurrencias coinciden con el indicador de especificación. Para efectos de este estudio, la población pertenece a la Dirección de Laboratorios de Salud Pública, órgano de línea de la Dirección Regional de Salud de Piura, dentro de su estructura la conforman 4 equipos de trabajo, se tomó en cuenta a los jefes y el personal nombrado y contratado, siendo un total de 40 colaboradores.

- **Criterios de inclusión:** Se considera para esta investigación al personal asistencial y administrativo nombrado con más de 5 años de experiencia laboral de todas las áreas técnicas.
- **Criterios de exclusión:** Para esta investigación se excluye a todo personal asistencial y administrativo contratado y con menos de 5 años de nombramiento al servicio del estado que se encuentren en todas las áreas técnicas.

#### **Unidad de análisis:**

La unidad de análisis son los colaboradores de la Dirección de Laboratorios de Salud Pública- Piura.

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

#### **Técnicas de recolección de datos:**

La encuesta según Muñoz (2015) se trata de un modelo general de investigación basada en técnicas de recogida de datos o información como la entrevista, sin

perjuicio de la utilización de observaciones y otros datos secundarios. En este estudio se aplicará una encuesta con un total de 46 ítems. En este caso se hará uso de dos cuestionarios, uno para cada una de las variables, 22 de toma de decisiones y 24 de gestión de compras.

### **Instrumento de recolección de datos-Cuestionario:**

Entonces Ñaupas et al. (2018) indica que el método de encuesta es un método encargado de formular una serie de preguntas sistemáticas en un formato que trata tanto de hipótesis de investigación como de variables y mediciones. El cuestionario que se utilizará en esta investigación abarcó 46 preguntas estructuradas de respuestas múltiples, la cual contiene 22 preguntas dirigidas a la variable Toma de decisiones y 24 preguntas para la variable Gestión de compras, en donde se consideró la escala Likert, Nunca, Casi nunca, A veces, Casi siempre, Siempre.

### **Tabla 3**

*Técnicas e instrumentos aplicados en el estudio de investigación*

VARIABLES DE ESTUDIO	TÉCNICA	INSTRUMENTOS
Toma de decisiones	Encuesta	Cuestionario.
Gestión de compras	Encuesta	Cuestionario.

*Nota.* Elaboración propia

**Validez del instrumento:** Según manifiesta, Muñoz (2015) se puede pensar en el valor como la medida en que las técnicas y herramientas recopilan datos o información que miden un fenómeno o variables que lo afecten.

Los instrumentos han sido evaluados por juicio de expertos:

**Tabla 4***Juicio de Expertos*

<b>Instrumento</b>	<b>Expertos</b>	<b>Grado académico</b>
Toma de decisiones	Wilmer Fermín Castillo Márquez	Magister
Gestión de compras	Carlos Enrique Holguín Mauricci	Doctorado
	Raquel Silva Juárez	Magister

*Nota.* Elaboración propia

**Confiabilidad del instrumento:** Según Muñoz (2015) indica la consistencia de los datos de la información obtenida. La confiabilidad se relaciona específicamente con las técnicas y más aún importante, con las herramientas utilizadas en la encuesta, lo que garantiza resultados consistentes. Se realizó una prueba piloto con 15 trabajadores para aplicar y determinar los coeficientes encontrados en el instrumento.

**Tabla 5***Coefficiente del Alfa de Cronbach del cuestionario*

<b>Instrumentos</b>	<b>Alfa de Cronbach</b>	<b>Nivel de consistencia</b>
Toma de decisiones	0,800	Buena
Gestión de compras	0,851	Buena

*Nota.* Elaboración propia

### **3.5. Procedimientos**

Se inicia con la solicitud y la aprobación del director de la Institución para aplicar la encuesta a la muestra seleccionada, constituida por los 40 colaboradores de la Dirección de Laboratorio de Salud Pública- Piura. Mediante un aplicativo Google form, el cuestionario era breve y anónimo para mayor veracidad de los datos, cuyo propósito es acopiar los datos acerca de las

variables: Toma de decisiones y gestión de compras con sus respectivas dimensiones. Luego, se realizó el procesamiento y tabulación de los datos en la Hoja de Cálculo Excel. Por último, se examinaron los datos a través del programa estadístico SPSS versión 27 para tener los resultados según la encuesta, serán mostrados por medio de tablas y figuras, con su respectiva interpretación, de acorde con los objetivos e hipótesis propuestas en la investigación.

El presente proyecto de investigación tiene como finalidad establecer la relación o grado de asociación que entre las variables antes mencionadas en los colaboradores de la Dirección de Laboratorios de Salud Pública- Piura.

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

El actual trabajo de investigación empleó métodos cuantitativos, en donde se aplicó el instrumento de cuestionarios a 40 colaboradores administrativos y operativos, cuya información fue procesada en tablas estadísticas en un programa Microsoft Excel.

En este sentido, Vilalta (2016) afirma que el principal propósito de este tipo de estudios es facilitar detalles relevantes de información en conjuntos de datos, que muchas veces son datos de muestra, por lo que siempre es el primer paso en el análisis de datos. Según Gamra (2013), el programa Microsoft Office Excel se utiliza para administrar datos adicionales para facilitar recuperando tablas y gráficos para un excelente análisis. Se transfirieron la base de datos recopilada en Excel al SPSS Versión N° 27, según Questionpro (2022) SPSS es un software conocido entre los usuarios para ejecutar análisis de datos y crear tablas, gráficos que contengan datos complejos. El programa SPSS es conocido por su capacidad para operar grandes cantidades de datos y es capaz de realizar análisis de texto en otros formatos.

Se realizó un análisis descriptivo a través de tablas de frecuencias y sus dimensiones. Asimismo, se utilizarán tabulaciones cruzadas para asociar variables con dimensiones, dando como resultado tablas y gráficos. Asimismo, se realizará un análisis inferencial para relacionar las variables, mediante Rho

Spearman.

### **3.7. Aspectos éticos**

Bernal (2016) considera, que los pensamientos deben usarse correctamente; es decir, que no se cometa una infracción perjudicial para la exploración. Para este estudio se utilizó teorías y conceptos de diferentes autores, ayudando a tener un pensamiento más claro y preciso; los mismos que fueron citados con ética profesional conforme a las normas APA. Por otra parte, no hubo ninguna manipulación de los datos. La información fue proporcionada con autorización del director de la Dirección de Laboratorios de Salud Pública. Asimismo, esta investigación se realizó de manera responsable con la condición de que los encuestados participen voluntariamente y tengan conocimiento previo de los objetivos de la investigación.

#### IV. RESULTADOS

**Objetivo específico 1:** Establecer el nivel de la toma de decisiones en la Dirección de Laboratorios de Salud Pública Piura, 2022.

**Tabla 6**

*Nivel de la variable toma de decisiones en la Dirección de Laboratorios de Salud Pública.*

		n	%
Toma de decisiones	Malo	8	20,0
	Regular	19	47,5
	Bueno	13	32,5
Total		40	100,0

*Nota.* Aplicación del cuestionario sobre toma de decisiones a 40 colaboradores de la Dirección de Laboratorios de Salud Pública Piura, 2022.

#### **Interpretación:**

La tabla 6, muestra que el 47,5% de los colaboradores de la dirección de laboratorios de salud pública calificaron el nivel de toma de decisiones que se realiza como “Regular”, seguido del 32,5% que lo calificó como “Bueno” y un 20% “Malo”.

**Tabla 7**

*Nivel de las dimensiones de la variable toma de decisiones en la Dirección de Laboratorios de Salud Pública.*

Dimensiones	Malo		Regular		Bueno		Total	
	n	%	n	%	n	%	n	%
D1: Decisiones programadas	6	15,0%	16	40,0%	18	<b>45,0%</b>	40	100,0%
D2: Decisiones no programadas	7	17,5%	24	<b>60,0%</b>	9	22,5%	40	100,0%

*Nota.* Aplicación del cuestionario sobre toma de decisiones a 40 colaboradores de la Dirección de Laboratorios de Salud Pública, 2022.

### **Interpretación:**

La tabla 7 presenta la distribución porcentual de las dimensiones de la variable toma de decisiones, donde el 45,0% de los colaboradores calificaron el nivel de la dimensión decisiones programadas que se realiza como “Bueno”, demostrando la conformidad que tienen los colaboradores a medida que la institución responde a problemas bien definidos de forma oportuna y se desarrolla en base a planes o procedimientos previamente establecidos de manera efectiva, asimismo calificaron el nivel de la dimensión decisiones no programadas que se realiza como “Regular” con un 60.0%, esto indica que los trabajadores perciben que las decisiones no programadas que tiene que ver con lo nuevo o lo inesperado aún los decisores no desarrollan una estratégica específica para enfrentarlas.

**Objetivo específico 2:** Definir el nivel de gestión de compras en la Dirección de Laboratorios de Salud Pública Piura, 2022.

**Tabla 8.**

*Nivel de la variable gestión de compras en la Dirección de Laboratorios de Salud Pública.*

		n	%
Gestión de compras	Malo	2	5,0
	Regular	12	30,0
	Bueno	26	65,0
Total		40	100,0

*Nota:* Aplicación del cuestionario sobre gestión de compras a 40 colaboradores de la Dirección de Laboratorios de Salud Pública Piura, 2022.

**Interpretación:**

La tabla 8, muestra que el 65,0% de los colaboradores calificaron el nivel de gestión de compras que se realiza como “bueno”, mientras que el 30,0% lo calificó como “regular” y solo un 5% “malo”.

**Tabla 9**

*Nivel de las dimensiones de la variable gestión de compras en la Dirección de Laboratorios de Salud Pública.*

	Malo		Regular		Bueno		Total	
	n	%	n	%	n	%	n	%
D1: Análisis de solicitudes de compra.	3	7,5%	14	35,0%	<b>23</b>	<b>57,5%</b>	40	100,0%
D2: Selección de proveedores.	3	7,5%	7	17,5%	<b>30</b>	<b>75,0%</b>	40	100,0%
D3: Negociación con el proveedor.	5	12,5%	<b>25</b>	<b>62,5%</b>	10	25,0%	40	100,0%
D4: Acompañamiento del pedido	1	2,5%	17	42,5%	<b>22</b>	<b>55,0%</b>	40	100,0%
D5: Control de la recepción del material.	8	20,0%	12	30,0%	<b>20</b>	<b>50,0%</b>	40	100,0%

*Nota.* Aplicación del cuestionario sobre gestión de compras a 40 colaboradores de la Dirección de Laboratorios de Salud Pública, 2022.

### **Interpretación:**

La tabla 9 presenta la distribución porcentual de las dimensiones de la variable gestión de compras, donde el 57.5% de los colaboradores calificaron el nivel de la dimensión análisis de solicitudes de compra como “bueno”, claramente los colaboradores reconocen que el área de logística de la institución coordina la necesidad de compras para el desarrollo de sus operaciones de cada equipo de trabajo a través de la solicitud de compra que emiten de forma semestral. Asimismo, la selección de proveedores es calificada como “bueno” con un 75.0%, porque han ingresado al mercado local empresas que ofrecen materiales e insumos y otros de calidad con buenos precios y disponibilidad inmediata, mientras que para la dimensión negociación con el proveedor calificaron como “regular” debido a malas experiencias que han tenido por precios y condiciones de pago. Con respecto al acompañamiento del pedido lo calificaron como “bueno” con un 55.0% porque reconocen que son abastecidos de forma oportuna con materiales e insumos y otros solicitados, finalmente los mismos calificaron el nivel de la dimensión control de la recepción del material como “bueno” con un 50.0%, el área de logística realiza acciones encaminadas a conseguir que los materiales e insumos y otros recibidos coincidan con las especificaciones técnicas, precio, calidad, cantidad y presentación con los pedidos realizados por cada equipo de trabajo.

**Objetivo específico 3:** Analizar la relación entre las decisiones programadas y la gestión de compras en la Dirección de Laboratorios de Salud Pública Piura, 2022.

**Tabla 10**

*Correlación entre las decisiones programadas y la gestión de compras en la Dirección de Laboratorios de Salud Pública.*

		V2: Gestión de compras	
Rho de Spearman	D1: Decisiones programadas	Coefficiente de correlación	<b>0,775</b>
		Sig. (bilateral)	0,000
		N	40

*Nota.* Aplicación del cuestionario sobre gestión de compras a 40 colaboradores de la Dirección de Laboratorios de Salud Pública, 2022.

**Interpretación:**

La tabla 10 muestra que las decisiones programadas en la Dirección de Laboratorio de Salud Pública se relacionan de manera positiva fuerte con la gestión de compras, con un Rho de Spearman de 0,775, siendo esta relación significativa dado que el Sig., es menor a 0,05; por lo tanto, se puede decir que, mientras las decisiones programadas sea buena, la gestión de compras también será buena, aceptándose la hipótesis de investigación.

**Objetivo específico 4:** Analizar la relación entre las decisiones no programadas y la gestión de compras en la Dirección de Laboratorios de Salud Pública Piura, 2022.

**Tabla 11**

*Correlación entre las decisiones no programadas y la gestión de compras en la Dirección de Laboratorios de Salud Pública Piura.*

		V2: Gestión de compras	
		Coeficiente de correlación	<b>0,838</b>
Rho de Spearman	D2: Decisiones no programadas	Sig. (bilateral)	0,000
		N	40

*Nota.* Aplicación del cuestionario sobre gestión de compras a 40 colaboradores de la Dirección de Laboratorios de Salud Pública, 2022.

**Interpretación:**

La tabla 11 muestra que las decisiones no programadas en la Dirección de Laboratorio de Salud Pública se relacionan de manera positiva fuerte con la gestión de compras, con un Rho de Spearman de 0,838, siendo esta relación significativa dado que el Sig., es menor a 0,05; por lo tanto, se puede decir que, a medida que las decisiones no programadas es buena, la gestión de compras también será buena, aceptándose la hipótesis de investigación.

**Del objetivo general:** Determinar relación entre la toma de decisiones y la gestión de compras en la Dirección de Laboratorios de Salud Pública Piura, 2022.

**Tabla 12.**

*Correlación entre toma de decisiones y gestión de compras en la Dirección de Laboratorios de Salud Pública Piura.*

		V2: Gestión de compras	
	V1: Toma de decisiones	Coeficiente de correlación	0,848
Rho de Spearman		Sig. (bilateral)	0,000
		N	40

*Nota. Aplicación del cuestionario sobre toma de decisiones y gestión a 40 colaboradores de en la Dirección de Laboratorios de Salud Pública Piura, 2022.*

**Interpretación:**

La tabla 12 muestra que la toma de decisiones en la Dirección de Laboratorio de Salud Pública se relaciona de manera positiva fuerte con la gestión de compras, con un Rho de Spearman de 0,848, siendo esta relación significativa dado que el Sig, es menor a 0,05; por lo tanto, se puede decir que, a medida que la toma de decisiones es buena, la gestión de compras también será buena, aceptándose la hipótesis de investigación.

## V. DISCUSIÓN

Este estudio tuvo como propósito principal determinar la relación entre toma de decisiones y gestión de compras en la dirección de laboratorio de salud pública, así como la relación entre las dimensiones de la primera variable con la segunda, para lo cual, fue necesario analizar el nivel de toma de decisiones y el nivel de gestión de compras, ya que los equipos de trabajo perciben que la gestión de compras registra múltiples carencias en las operaciones de adquisición de los requerimientos de bienes y servicios de parte del nivel superior, quedando en muchas ocasiones desabastecidos para el cumplimiento de las actividades.

En términos generales, se encontró relación significativa entre las variables y las dimensiones de toma de decisiones y la gestión de compras, porque ambas variables deben trabajar simultáneamente ya que garantizan el cumplimiento de los requerimientos considerados de calidad y en el tiempo preciso.

Estos resultados corresponden exclusivamente a la población investigada de la institución pública bajo estudio, y no se pueden difundir para otras empresas y/o instituciones del sector, lo que si puede generalizarse es la metodología utilizada, que podría replicarse en otros estudios que se lleven a cabo en instituciones similares.

**Como primer objetivo específico** se consideró establecer el nivel de la toma de decisiones en la Dirección de Laboratorios de Salud Pública en Piura, se encontró que existe un nivel “regular” según el 47,5%, seguido del 32,5% que lo calificó como “Bueno” el total de los colaboradores. (Tabla 1), mientras que Vergara (2017) obtuvo mejores resultados a los nuestros, registrando un 63.73% con respecto a de toma de decisiones en los servicios de cirugía del Hospital Nacional Dos de Mayo, siendo considerado de alto nivel. Así también la investigación de Echaiz y Gonzales (2020), difiere con lo obtenido, quien reconoce que la toma de decisiones en el Hospital II-2 Tarapoto, es un 68.75% inadecuada a pesar que las dos instituciones son del sector público.

Para ser efectivos, los gerentes deben comprender las estrategias, los métodos y los procedimientos involucrados en la toma de decisiones y saber cómo aplicarlos en el trabajo, sostenido dentro de la teoría científica por Frederick Taylor quien se basa en los métodos científicos como la observación para identificar de una mejor manera los problemas y junto a ello medirlos para seleccionar una adecuada solución logrando de esta forma incrementar el desarrollo organizacional.

En efecto, la toma de decisiones está favoreciendo a la dirección de laboratorios de salud pública de forma regular en los procesos de la gestión de compras, contribuyendo en el abastecimiento estratégico oportuno y eficaz, sin embargo, se puede gerenciar un mayor presupuesto para la obtención de insumos y materiales de calidad.

**Respecto a los resultados del segundo objetivo específico**, se encontró que el 65,0% de los colaboradores de la dirección de laboratorios de salud pública calificaron el nivel de gestión de compras que se realiza como “bueno”, este resultado coincide con Bazán (2022) quien ha obtenido en esta variable resultados similares siendo el 77.8% considerado como “bueno” en una empresa procesadora en la ciudad de Chiclayo. Sin embargo, Vela (2021) sus resultados difieren con los nuestros quienes tienen un bajo porcentaje (1.9%) en el Instituto Nacional Salud del Niño al igual que el Hospital de emergencia de Ate Vitarte con 0,6%, ambos manteniéndose ante la percepción de regular a malo. También Espinoza (2020) aporta con su investigación y presenta en sus resultados de las áreas en cuanto al grado de satisfacción que tiene el departamento de compras en una empresa de fabricación de empaques y es que el 54% de los encuestados manifestaron que se encuentran medianamente satisfechos. Asimismo, considero relevante mencionar a Gutiérrez (2020) quien, en su investigación mediante la aplicación del diagrama de Ishikawa, permitió identificar las necesidades y requerimientos del proceso de compras y así elaborar las rutas y los procedimientos de compras de biológicos y su estandarización, esto permite no solo alcanzar un nivel alto de calidad sino ser más eficaces y óptimos. Es valioso igual citar Espinoza (2018), en su investigación desarrollada en la empresa de fabricación de empaques en Guayaquil, con el fin de plantear la propuesta, que

consiste en el diseño de indicadores de gestión que midan la eficiencia, eficacia y rentabilidad del proceso de compras.

La gestión de compras debe tener una estructura y roles establecido de forma clara, tal como lo conceptualiza López (2017), consiste en realizar compras eficientes que contribuyen siempre en forma positiva a la estrategia y a los objetivos de cualquier organización. Con esto quiero decir que en la institución de estudio existe una buena gestión de compras a pesar que se tiene una gran responsabilidad de actividades directamente dirigidas por otros órganos de línea como es la Dirección Ejecutiva de intervención Sanitaria integral.

**Respecto a los resultados del tercer objetivo**, se encontró que las decisiones programadas en la Dirección de Laboratorio de Salud Pública se relacionan de manera positiva fuerte con la gestión de compras, con un Rho de Spearman de 0,775, siendo esta relación significativa dado que el Sig. es menor a 0,05; por lo tanto, se puede decir que, a medida que las decisiones programadas es buena, la gestión de compras también será buena, aceptándose la hipótesis de investigación. Porque, la institución responde a problemas bien definidos de forma oportuna y se desarrolla en base a planes o procedimientos previamente establecidos haciendo que la gestión de compras se ejecute de manera efectiva, resultado que es fundamentado por Baldeón (2020) quien expresa que la empresa necesita realizar un análisis mensual, para lograr tener una base de datos actualizados para el logro de toma de decisiones programadas.

**Respecto a los resultados del cuarto objetivo**, se encontró que las decisiones no programadas en la Dirección de Laboratorio de Salud Pública se relacionan de manera positiva fuerte con la gestión de compras, con un Rho de Spearman de 0,838, siendo esta relación significativa dado que el Sig. es menor a 0,05; por lo tanto, se puede decir que, a medida que las decisiones no programadas es buena, la gestión de compras también será buena, aceptándose la hipótesis de investigación. Esto significa que la alta dirección debe incluir las decisiones no programadas en situaciones no estructuradas, nuevas o mal definidas y de naturaleza no recurrentes. Este resultado coincide con Batalla (2018) quien

encontró que el 60% de los encuestados cree que la provincia no tiene iniciativas de políticas estratégicas, planes de acción o planes para la implementación de compras públicas sostenibles, pero el 100% apoya estándares sostenibles en adquisiciones y contratos ejecutados. También lo fundamenta Eisenbart et al. (2016) en su artículo la toma de decisiones no programadas puede tener lugar por varias razones, incluidas situaciones de emergencia o la disponibilidad repentina de todos los tomadores de decisiones. El sector salud enfrenta emergencias y desastres inesperadas, tal como lo define Weihrich et al. (2017) las decisiones no programadas se emplean en situaciones no estructuradas, nuevas o mal definidas de naturaleza no recurrentes los gerentes de alto nivel toman la mayoría de las decisiones no programadas, esto porque tratan con problemas no estructuradas.

**Respecto a los resultados del objetivo general,** se encontró que la toma de decisiones en la Dirección de Laboratorio de Salud Pública se relaciona de manera positiva fuerte con la gestión de compras, con un Rho de Spearman de 0,848, siendo esta relación significativa dado que el Sig. es menor a 0,05; por lo tanto, se puede decir que, a medida que la toma de decisiones es buena, la gestión de compras también será buena, aceptándose la hipótesis de investigación. Este resultado coincide con Dueñas (2018) quien encontró que existe una correlación directa positiva fuerte ( $Rho=0,850$ ), siendo esta correlación significativa (Sig.= 0,000 que es menor a 0,05), asimismo Baldeón (2020) difiere en menor escala sus resultados registrando una correlación moderada ( $Rho=0,614$ ) y un nivel de significancia menor a 0,05.

La relación entre las variables lo fundamenta Frederick Taylor quien señala que la toma de decisiones es el núcleo de la planeación para resolver los problemas, está incluida e la teoría científica porque se basa en la los métodos científicos como la observación para identificar de una mejor manera los problemas y junto a ello medirlos para seleccionar una adecuada solución logrando de esta forma incrementar el desarrollo organizacional, la gestión de compras López (2017) afirma que consiste en compras efectivas, lo que siempre incide positivamente en la estrategia y metas de cualquier organización. Esto significa que los proveedores y las organizaciones relacionadas son una parte esencial y crucial del éxito de la gestión.

## VI. CONCLUSIONES

En el presente estudio se establecen las siguientes conclusiones:

1. Existe correlación entre la toma de decisiones y la gestión de compras en la Dirección de Laboratorios de Salud Pública, con un Rho de Spearman de 0,848 y un significativo de 0,000, lo que permite deducir que, a mayor nivel de toma de decisiones, mayor nivel de gestión de compras en la institución, permitiendo el rechazo de la hipótesis nula y la aceptación de la hipótesis general del investigador.
2. El nivel de toma de decisiones de la Dirección de Laboratorios de Salud Pública Piura fue calificado como favorable, puesto que el 47,50% de los colaboradores de la institución de estudio la calificó en el nivel regular y el 32,50% en el nivel bueno.
3. El nivel de gestión de compras de la Dirección de Laboratorios de Salud Pública Piura fue calificado como favorable, puesto que el 65,00% de los colaboradores de dirección de laboratorio de salud pública la calificó en el nivel bueno y el 30,00% en el nivel regular.
4. Existe correlación entre la dimensión decisiones programadas y gestión de compras de la dirección de laboratorio de salud pública Piura, con un Rho de Spearman de 0,775 y un significativo de 0,000, lo que permite deducir que, a mejor dimensión decisiones programadas, mayor gestión de compras en la institución.
5. Existe correlación entre la dimensión decisiones no programadas y gestión de compras en la dirección de laboratorio de salud pública Piura, con un Rho de Spearman de 0,838 y un significativo de 0,000, lo que permite deducir que, a mejor dimensión decisiones no programadas, mayor gestión de compras en la institución.

## **VII. RECOMENDACIONES**

Se recomienda al director del Laboratorio de Salud Pública de Piura seguir trabajando con el comité de gestión de la Dirección Regional de Salud de Piura en generar un plan de contingencia regional con presupuesto para enfrentar las situaciones no estructuradas, nuevas o mal definidas de naturaleza no recurrentes, con el fin de enfrentar de la mejor manera las decisiones no programadas.

Se recomienda que el director de esta institución continúe comprometiéndose a mantener el más alto nivel de toma de decisiones fuertemente asociado a un mayor nivel de gestión de compras, a través de un proceso administrativo siempre alentador y responda activamente a la estrategia y el propósito de la institución.

Se recomienda que el director del Laboratorio de Salud Pública de Piura siga desarrollando planes y/o procedimientos previamente establecidos, con el fin de responder a problemas bien definidos y situaciones no recurrentes de forma oportuna y haciendo que la gestión de compras se ejecute de manera efectiva y oportuna.

Se recomienda a los jefes de Logística y de los equipos de trabajo que cooperen de manera óptima con los colaboradores para que en conjunto trabajen para realizar un adecuado proceso de toma de decisiones con la finalidad del bienestar de la organización. Del mismo modo se recomienda a para que continúen articulando de forma positiva.

Se recomienda a futuros investigadores llevar a cabo estudios de diseño experimental en donde se implementen planes de mejora para la gestión de compras en instituciones públicas que estén atravesando por problemas relacionados a esa variable, a fin de gestionar la mejor toma de decisiones en el bienestar de la organización

## REFERENCIAS

- Balarezo Vasquez, M., & Balarezo Vasquez, M. T. (2019). *Información contable y toma de decisiones gerenciales en las áreas de finanzas y operaciones de la empresa EECOL Electric. Lima, Perú*. Universidad Autónoma del Perú, Perú., Lima.  
<https://hdl.handle.net/20.500.13067/863>
- Baldeón, M. Y. (2020). *Toma de decisiones gerenciales y operaciones logísticas en la empresa Jevero S.A.C. Lima*.  
<https://hdl.handle.net/20.500.12692/51458>
- Barquin Morales , J. (2020). La gestión de compras. Entornos, formas y etapas. *Gestiopolis*.  
<https://www.gestiopolis.com/la-gestion-de-compras/>
- Batalla, N. C. (2018). *Compras y contrataciones en la Administración Pública de la Provincia de Santa Fe: Propuestas para implementar un enfoque sustentable*. Santa fe.  
<http://www.bibliotecas.unl.edu.ar/vufind/Record/227786.12.f>
- Business school. (17 de mayo de 2022). Optimizar la gestión de compras: cómo hacerlo y qué tener en cuenta.  
<https://retos-operaciones-logistica.eae.es/gestion-de-compras/>
- Castellano, A., & Madroñero, D. (2020). Transparency in public health decision-making. *ScienceDirect*, 30(1).  
<https://doi.org/10.1016/j.gaceta.2016.05.005>
- Chicot, J., & Bleda, M. (2020). The role of public procurement in the formation of markets for innovation. *ScienceDirect-Investigación Empresarial*, 107.  
<https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2018.11.032>
- Comisión Permanente del Congreso de la República. (2014, 11 de julio). *Ley de Contrataciones del Estado*. Diario Oficial El Peruano.  
<https://portal.osce.gob.pe/osce/sites/default/files/Documentos/legislacion/ley/Ley%2030225%20Ley%20de%20contrataciones-julio2014.pdf>
- Córdova Cuellar, V., & León Mercado, Z. B. (2017). *Empowerment y la toma de decisiones en la cooperativa de ahorro y crédito San Pedro de Andahuaylas Agencia Cusco 2016*. Universidad Andina del Cuzco, Cuzco.  
<https://hdl.handle.net/20.500.12557/781>
- DocuSign. (19 de agosto de 2019). Cómo optimizar la gestión de compras de tu empresa. *DocuSign*.  
<https://www.docusign.mx/blog/gestion-de-compras>
- Dueñas, L. M. (2018). *Gestión logística y la toma de decisiones en la gestión de compras en la industria KOSMOPLAST SAC –Los Olivos,*. Lima.  
<https://hdl.handle.net/20.500.12692/24596>

- Escudero Sánchez, C., & Cortez Suárez, L. (2017). *Técnicas y Métodos Cualitativos para la Investigación Científica*. UTMACH, 2018.  
<http://repositorio.utmachala.edu.ec/bitstream/48000/14207/1/Cap.1-Introducci%C3%B3n%20a%20la%20investigaci%C3%B3n%20cient%C3%ADfica.pdf>
- Espinoza, C. E. (2018). *Análisis del proceso de compras para diseñar una propuesta de indicadores de gestión que permita mejorar los procesos del área de compras*. UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL.  
<http://repositorio.ucsg.edu.ec/handle/3317/11016>
- Flores Diaz, S. (2021). La gestión del sistema público de salud mediante compras de servicios al sector privado en Chile. *Revista digital Derecho Administrativo*(26).  
<https://orcid.org/0000-0002-1829-2350>
- Florián Murillo, G. E. (2019). *Transparencia Pública En La Gestión De Compras Estatales De La Red De Servicios De Salud UTES N° 6 De Trujillo- 2018*. Universidad Cesar Vallejo-Posgrado, Trujillo.  
<https://hdl.handle.net/20.500.12692/37342>
- Gómez Osorio, L. P. (2017). *Modelo de control interno en el área de compras, para una adecuada gestión de suministro*. Universidad Militar Nueva Granada, Colombia.  
<http://hdl.handle.net/10654/17061>
- Gonzales Nieves, A. S. (2017). *La influencia de la gestión administrativa en la toma de decisiones de la Universidad Tecnológica del Perú S.A.C., Los Olivos 2017*. Lima.  
<https://hdl.handle.net/20.500.12692/3229>
- Gutierrez, S. J. (2020). *Diseño del proceso de gestión de compras de biológicos de un centro de vacunación privado*. Tesis, Barranquilla.  
<https://repositorio.cuc.edu.co/bitstream/handle/11323/6342>
- Heredia Viveros, N. L. (2013). *Gerencia de compras*. (2da ed.). Colombia: ECOE-Ediciones.  
<https://www.ecoediciones.com/wp-content/uploads/2015/09/Gerencia-de-compras.pdf>
- Hernandez Sampieri, R. (2014). *Metodología de la Investigación*. Mexico.  
<https://www.google.com/url?sa=t&source=web&rct=j&url=https://www.esup.edu.pe/wp-content/uploads/2020/12/2.%20Hernandez,%20Fernandez%20y%20Baptista-Metodolog%20C%20Da%20Investigacion%20Cientifica%206ta%20ed.pdf&ved=2ahUKEwilxYrxo9L7AhUyCr>

- Hernández, R., & Mendoza, C. P. (2018). *Metodología de la Investigación: Las rutas cuantitativa, Cualitativa y mixta*. McGRAW-HILL INTERAMERICANA EDITORES.
- Hilario Lozano, K. T. (2018). *Gestión de compras y creación de valor en la Empresa Hydromatic Perú S.A.C., La Victoria, 2018*. Universidad Cesar Vallejo, Lima.  
<https://hdl.handle.net/20.500.12692/25821>
- Jenoui, K., & Abouabdellah, A. (2018). *Un Enfoque De Toma De Decisiones Para La Estructura Organizativa De Compras En El Sistema De Salud Marroquí*.  
<https://doi.org/10.25046/aj030223>
- Kaifeng Zhang, Z. L. (2020). Exploring the supply chain management of fair. *Cogent Business & Management*.  
<https://doi.org/10.1080/23311975.2020.1734345>
- López Marchena, A. (2017). *Gestión de compras en el pequeño comercio*. España: Elearning S.L.  
[https://books.google.com.pe/books/about/MF2106\\_2\\_Gesti%C3%B3n\\_de\\_compras\\_en\\_el\\_peque.html?id=rlxWDwAAQBAJ&redir\\_esc=y](https://books.google.com.pe/books/about/MF2106_2_Gesti%C3%B3n_de_compras_en_el_peque.html?id=rlxWDwAAQBAJ&redir_esc=y)
- Mohammed, A., Harris, I., & Abdulsalam, D. (2019). A trasilient decision making tool for vendor selection: a hybrid-MCDM algorithm. *Tomo 57, N.º 2, 372-395*.  
<https://doi.org/10.1108/MD-04-2018-0478>
- Montoya Palacio, A. (2016). *Administración de compras*. Bogotá.  
<https://www.ecoeediciones.com/libros/administracion-de-compras-3ra-edicion-ebook/>
- Perú compras. (2021). *Modelo de gestión para las compras publicas*. (C. d.–P. COMPRAS, Ed.)  
[www.gob.pe/uploads/document/file/1913918/EP\\_N003\\_2021.pdf](http://www.gob.pe/uploads/document/file/1913918/EP_N003_2021.pdf)
- Piscicelli, C. (2016). La evolución de la gestión de Abastecimiento.  
<https://www.linkedin.com/pulse/la-evoluci%C3%B3n-de-gesti%C3%B3n-abastecimiento-claudio-piscicelli/?originalSubdomain=es>
- Prado Lévano, A. A., & Artica Chirinos, J. E. (2019). *COMUNICACIÓN Y TOMA DE DECISIONES EN LA EMPRESA THERMAL ENGINEERING S.A.C. BELLAVISTA – CALLAO, 2018*. UNIVERSIDAD NACIONAL DEL CALLAO, Lima.  
<http://hdl.handle.net/20.500.12952/4145>
- Requejo Paiva, A. M., & Sánchez Pisfil, O. S. (2019). *Sistema de toma de decisiones en las pymes caso : empresa La Casa del Tornillo de la ciudad de Chiclayo*. Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo, Chiclayo.

<http://hdl.handle.net/20.500.12423/1780>

Robbins, S., & Coulter, M. (2018). *Administración*. Mexico: Pearson.

Roca Huamán, O. D. (2018). *Gestión de Compras y rentabilidad en la unidad de negocios de materiales de construcción de la empresa San Jorge Corp. E.I.R.L „Ate-2018”*. Universidad Cesar Vallejo, Lima.  
<https://hdl.handle.net/20.500.12692/19614>

Romero Taquire, E., & Salazar Barragán, E. A. (2018). *Gestión de compras en la empresa distribuidora MOLI S.A.C., San Juan de Lurigancho, 2018*. Lima, Lima.  
<https://hdl.handle.net/20.500.12692/34919>

Samaniego Camacho, G. (2016). *Modelo de gestión de proveedores para el proceso de compras de la JBG*. Universidad de Guayaquil.  
<http://repositorio.ug.edu.ec/handle/reduj/15820>

Siti Maryam Mohamad Azmi, S. I. (2022). Weaknesses of Malaysian public procurement: a review of auditor general's reports. *emerald insight*.  
<https://www.emerald.com/insight/content/doi/10.1108/>

Stephen P. Robbins., M. C. (2018). *Administración*. Mexico, Mexico: Pearson.

Stritch, j. m., Bretschneider, S., & Darnall, N. (2020). Sustainability Policy Objectives, Centralized Decision Making, and Efficiency in Public Procurement Processes in U.S. Local Governments. *Sustainability*.  
<https://doi.org/10.3390/su12176934>

Suurmond, R., & Bäckstrand, J. (2019). Purchasing process models: Inspiration for teaching purchasing and supply management. *ScienceDirect*, 25.  
<https://doi.org/10.1016/j.pursup.2019.100577>

Ugarte, C. E. (2018). *Análisis del proceso de compras para diseñar una propuesta de indicadores de gestión que permita mejorar los procesos del área de compras - en una empresa de fabricación de empaques*. Guayaquil.  
<http://repositorio.ucsg.edu.ec/handle/3317/11016>

Ulloa, E. G. (2021). *Las compras públicas del Estado y el abastecimiento de la unidad ejecutora 403-Salud Trujillo-Sur Oeste*. Trujillo.  
[https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/82886/Ulloa\\_BEG-SD.pdf?sequence=1](https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/82886/Ulloa_BEG-SD.pdf?sequence=1)

Vela, R. C. (2021). *Gestión de compras en el Instituto Nacional de Salud del Niño San Borja y el Hospital Emergencia Ate Vitarte*. Lima.  
<https://hdl.handle.net/20.500.12692/70599>

Viveros, N. L. (2013). *Gestion de Compras*. Bogota, Bogota, Colombia: ECOE EDICIONES.  
<https://www.ecoeediciones.com/wp-content/uploads/2015/09/Gerencia-de->

[compras.pdf](#)

Wehrich, H., Cannice, M., & Koontz, H. (2017). *Administración*. Mexico: Impresora Apolo, S.A de C.V.

## ANEXOS

### Anexo 1. Tabla de operacionalización de variables

VARIABLES DE ESTUDIO	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	DIMENSION	INDICADORES	ESCALA DE MEDICIÓN
<b>Toma de decisiones</b>	Weirich et al. (2017), la toma de decisiones es el núcleo de la planeación y se define como la selección de un curso de acción entre varias alternativas.	Para la medición de la variable se utilizó el instrumento del cuestionario y la técnica de la encuesta, con 22 ítems, utilizando una escala de tipo Likert. Con una población de 40 colaboradores, se consideró las dimensiones decisiones programadas y decisiones no programadas.	Decisiones programadas	-Trabajo rutinario. -Trabajo repetitivo.	Escala ordinal
			Decisiones no programadas.	-Situaciones no estructuradas.  -Situaciones nuevas.  -Situaciones mal definidas.  -Situaciones no recurrentes.	
<b>Gestión de compras</b>	López (2017), consiste en realizar compras eficientes que contribuyen	Para la medición de la variable se utilizará el instrumento del cuestionario y la técnica de	Análisis de solicitudes de compras	-Adquisición	Escala Ordinal
				-Solicitud de compras	
				-Análisis del pedido	

	<p>siempre de forma positiva a la estrategia y a los objetivos de cualquier organización. Significa que los proveedores y la organización en relación con ellos son la parte crítica y determinante para el éxito de la gestión.</p>	<p>la encuesta, con 24 preguntas/ítems, utilizando una escala de tipo Likert. Con una población de 40 trabajadores, se consideró las dimensiones Análisis de solicitudes de compras, investigación y selección de proveedores, Negociación con el proveedor, acompañamiento del pedido y control de la recepción del material.</p>	<p>Selección de proveedores</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Investigar y estudiar al proveedor</li> <li>-Verificación de proveedores</li> <li>-Comparar propuestas</li> </ul>	
			<p>Negociación con el proveedor</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Condiciones de pago</li> <li>-Condiciones de precio</li> </ul>	
			<p>Acompañamiento del pedido</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Proceso de compra</li> <li>-Entrega en plazos establecidos</li> <li>-Seguimiento del pedido</li> </ul>	
			<p>Control de la recepción del material</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Recepción del producto</li> <li>-Orden de compra</li> <li>-Verificación de cantidades</li> </ul>	

## Anexo 2. Matriz de consistencia

Enunciado: Toma de decisiones y gestión de compras en la Dirección de Laboratorios de Salud Pública Piura, 2022.

PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	MARCO TEÓRICO	VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	METODOLOGÍA
Demoras en tramitar un pedido para adquirir los materiales, productos y/o servicios requeridos para la sostenibilidad de los resultados de las enfermedades de salud pública en las cantidades y tiempos especificados, con el nivel de calidad necesario y al menor precio que el mercado lo apruebe. Así como su funcionamiento	<p><b>Objetivo general:</b> Determinar la relación entre la toma de decisiones y gestión de compras en la Dirección de Laboratorios de Salud Pública, 2022</p> <p><b>Objetivos específicos:</b></p> <p>a) Establecer el nivel de la toma de decisiones en la Dirección de Laboratorios de Salud Pública en Piura, 2022; b) Definir el nivel de gestión de compras en la Dirección de Laboratorios de Salud Pública en Piura, 2022; c) Analizar la relación entre las decisiones</p>	<p><b>Hi:</b> Existe una relación significativa entre la toma de decisiones y la gestión de compras en la Dirección de Laboratorios de Salud Pública en Piura, 2022</p> <p><b>Ho:</b> No existe una relación significativa entre la toma de decisiones y la gestión de compras en la Dirección de Laboratorios de Salud Pública en Piura, 2022</p>	<p><b>Toma de decisiones:</b> Wehrich et al. (2017), la toma de decisiones es el núcleo de la planeación y se define como la selección de un curso de acción entre varias alternativas</p>	<p><b>Variable 1:</b> <b>Toma de decisiones</b></p>	<p>-Decisiones programadas</p> <p>-Decisiones no programadas.</p>	<p>-Trabajo rutinario -Trabajo repetitivo</p> <p>-Situaciones nuevas. -Situaciones mal definidas. - Situaciones no recurrentes.</p>	<p><b>Enfoque:</b> Cuantitativo</p> <p><b>Tipo:</b> Aplicada/Correlacional</p> <p><b>Diseño:</b> No experimental/ Transversal</p> <p><b>Alcance:</b> Descriptivo Correlacional</p> <p><b>Población: 40</b></p>
			<p><b>Gestión de compras:</b> López (2017), consiste en realizar compras eficientes que contribuyen siempre</p>	<p><b>Variable 2:</b> <b>Gestión de compras</b></p>	<p>-Análisis de solicitudes de compras</p> <p>- Selección de proveedores</p>	<p>-Adquisición -Solicitud de compras. -Análisis del pedido.</p> <p>-Investigar y estudiar al proveedor. -Verificación de proveedores.</p>	

<p>en su totalidad.</p>	<p>programadas y la gestión de compras en la Dirección de Laboratorios de Salud Pública en Piura,2022, d) Identificar la relación entre las decisiones no programadas y la gestión de compras en la Dirección de Laboratorios de Salud Pública en Piura,2022.</p>		<p>forma positiva a la estrategia y a los objetivos de cualquier organización. Significa que los proveedores y la organización en relación con ellos son la parte crítica y determinante para el éxito de la gestión.</p>		<p>- Negociación con el proveedor</p> <p>-Acompañamiento del pedido</p> <p>-Control de la recepción del material</p>	<p>- Comparar propuestas.</p> <p>- Condiciones de pago -Condiciones de precio.</p> <p>-Proceso de compra. -Entrega en plazos establecidos. -Seguimiento del pedido.</p> <p>-Recepción del producto. -Orden de compra. -Verificación de cantidades.</p>	<p><b>Técnica e instrumento:</b> Encuesta/Cuestionario</p> <p><b>Análisis de datos:</b> Tablas y figuras de frecuencia, porcentaje. Estadística inferencial: índice de correlación Pearson o coeficiente Ro de Sperman, previa prueba de normalidad.</p>
-------------------------	---	--	---	--	--	--	--

### Anexo 3. Instrumentos de recolección de datos

#### Questionario para medir la variable Toma de decisiones

Estimado participante, el presente cuestionario es anónimo, está dirigido al personal que labora en la Dirección de Laboratorio de Salud Pública, se estudiará sobre la toma de decisiones, por lo que le agradeceré responder con la mayor honestidad posible. Los datos suministrados solo serán tomados para fines académicos, la información proporcionada será manejada y procesada de forma confidencial y es de carácter anónimo. ¿Desea participar como encuestado en esta investigación?

SI  NO

**Instrucciones:** Lea detenidamente cada ítem y coloque con un aspa (x) en la alternativa de respuesta que considere pertinente.

Nunca (N)	Casi nunca (CN)	A veces (AV)	Casi siempre (CS)	Siempre (S)
1	2	3	4	5

<b>VARIABLE 1: Toma de decisiones</b>	N	CN	AV	CS	S
<b>Dimensión 1: Decisiones programadas</b>	1	2	3	4	5
<b>Trabajo rutinario</b>					
1. Los encargados de las jefaturas establecen formas rápidas y concisas para el trámite de un documento.					
2. Los responsables de las áreas conocen las incidencias del servicio y toman decisiones operativas resolutivas.					
3. El trabajo rutinario de cada colaborador está definido en el manual de organización y funciones, por ello sus decisiones tomadas que ejercen tienen un alto nivel de competencia.					
4. Cuando la alta gerencia toma decisiones para mejorar el servicio las comunica a las áreas con actividades programadas para su medición.					
<b>Trabajo repetitivo</b>					
5. La organización diseña nuevas soluciones para aquellos problemas que se presentan de forma recurrente.					
6. Cuando se generan procedimientos nuevos en cada área se evalúan las diferencias con el trabajo repetitivo en consenso con la jefatura					
7. La gerencia evalúa el mayor auto control de las tareas por parte de los colaboradores en sus áreas de trabajo.					
8. Los encargados coordinan con los colaboradores y le designan actividades a desarrollar dentro del área corrigiendo el trabajo repetitivo dentro de la organización.					
<b>Dimensión 2: Decisiones no programadas</b>					
<b>Situaciones no estructuradas</b>					
9. Cuando algún equipo sufre un desperfecto, los encargados de las jefaturas toman decisiones oportunas para solucionar el problema.					
10. Cuando hay corte eléctrico, la organización tiene un plan de contingencia con la finalidad de que los insumos y los reactivos no se deterioren.					
11. Cuando ocurren incidentes de menor frecuencia se cuenta con un plan de contingencia para resolver la situación actual ha incrementado la demanda.					
12. Los jefes de área ejercen su autoridad al momento de determinar los resultados de análisis adquiridos por los clientes.					
<b>Situaciones nuevas</b>					

13. Durante la pandemia, la organización ofreció recursos de bioseguridad para la protección de sus colaboradores.					
14. Ante nuevos brotes de enfermedades o nuevos métodos de pruebas de laboratorio, los jefes capacitan a su personal correspondiente.					
15. La gerencia ha preparado todas las áreas para enfrentar estas nuevas situaciones.					
16. La institución organiza y capacita en situaciones nuevas a sus colaboradores para tomar la adecuada toma de decisiones ante sus problemas.					
<b>Situaciones mal definidas</b>					
17. Cuando un procedimiento en su ejercicio evidencia debilidad las jefaturas toman decisiones sin postergación de tiempo.					
18. Las situaciones mal definidas causan caos y disconfort en el personal de la empresa, afectando el entorno laboral.					
19. Existen situaciones mal definidas por los altos mandos y estos la reconocen con humildad promoviendo que los subordinados aporten en la mejora.					
<b>Situaciones no recurrentes</b>					
20. En caso de emergencia, el área de logística tiene un stock adicional de insumos que suministre las necesidades de los colaboradores.					
21. Por la emergencia sanitaria, los servicios que se brindan tienen áreas prioritarias y toman decisiones que no afectan otras operaciones.					
22. La gerencia prepara a sus colaboradores a tener voluntad en las emergencias que se presenten dentro de la organización.					

¡Muchas gracias por su participación!

## Cuestionario para medir la variable Gestión de compras

Estimado participante, el presente cuestionario es anónimo, está dirigido al personal que labora en la Dirección de Laboratorio de Salud Pública, se estudiará sobre gestión de compras, por lo que le agradeceré responder con la mayor honestidad posible. Los datos suministrados solo serán tomados para fines académicos, la información proporcionada será manejada y procesada de forma confidencial y es de carácter anónimo. ¿Desea participar como encuestado en esta investigación?

SI  NO

**Instrucciones:** Lea detenidamente cada ítem y coloque con un aspa (x) en la alternativa de respuesta que considere pertinente.

Nunca (N)	Casi nunca (CN)	A veces (AV)	Casi siempre (CS)	Siempre (S)
1	2	3	4	5

<b>VARIABLE 1: Gestión de compras</b>	N	CN	AV	CS	S
<b>Dimensión 1: Análisis de solicitudes de compras</b>	1	2	3	4	5
<b>Adquisición</b>					
1. Cada jefatura presenta su solicitud de compra, necesidades y el área logística la aprueba en tiempos oportunos.					
2. Cuando la solicitud de compra se envía a logística, esta realiza el comparativo con los reportes de la gerencia					
<b>Solicitud de compras</b>					
3. Cada jefatura identifica sus necesidades con tiempo para realizar su solicitud de compras para su posterior análisis.					
4. El área de logística analiza y atiende de forma efectiva, eficiente y oportunamente las solicitudes de compra efectuadas por cada jefatura.					
<b>Análisis del pedido</b>					
5. Se analiza las solicitudes de compras de manera minuciosa y se compara con el stock de insumos de la empresa con el fin de evitar productos vencidos, en mal estado, etc.					
6. El análisis del pedido es realizado por el área de logística junto con la jefatura que necesita los insumos para verificar los requerimientos.					
<b>Dimensión 2: Selección de proveedores</b>					
<b>Investigar y estudiar al proveedor</b>					
7. El área de Logística cumple con las políticas de la organización para seleccionar a los proveedores.					
8. Los proveedores elegidos cumplen con las expectativas del área de Logística para una adecuada gestión de compras.					
9. La Institución toma en cuenta el nivel de prestigio y facilidades de pago que brindan los proveedores en las licitaciones.					
<b>Verificación de proveedores</b>					
10. La organización realiza la verificación de proveedores cuando solicita un estudio de mercado ante un pedido de insumos.					
<b>Comparar propuestas</b>					
11. El área de Logística utiliza un cuadro comparativo de					

11. El área de Logística utiliza un cuadro comparativo de mercado para una mejor visión de las propuestas enviadas por los proveedores.					
<b>Dimensión 3: Negociación con el proveedor</b>					
<b>Condiciones de pago</b>					
12. Cuando el pago se retrasa, por falta de recursos directamente recaudados existe comprensión por parte del proveedor.					
<b>Condiciones de precio</b>					
13. El proveedor crea descuentos por pago al contado o pago por anticipación de insumos ofreciendo un beneficio					
14. El área de Logística realiza un control de los precios de los productos e insumos a adquirir.					
<b>Dimensión 4: Acompañamiento del pedido</b>					
<b>Proceso de compra</b>					
15. El área de Logística realiza un procedimiento documentado donde se detalla el proceso de compras.					
<b>Entrega en plazos establecidos</b>					
16. Se lleva un control del cumplimiento de los tiempos de entrega en plazos establecidos de las órdenes de compras.					
<b>Seguimiento del pedido</b>					
17. La organización mantiene comunicación constante con el proveedor para determinar el seguimiento del pedido.					
18. El proveedor ofrece un código de seguimiento para asegurar la llegada del pedido.					
<b>Dimensión 5: Control de la recepción del material</b>					
<b>Recepción del producto</b>					
19. Quienes reciben los pedidos cuentan con un sistema tecnológico que garantiza la confiabilidad.					
20. El control de la recepción de pedidos es tarea de colaboradores con capacidad para tomar decisiones ante una incidencia, reclamo o acto doloso.					
<b>Orden de compra</b>					
21. El proveedor cumple con los parámetros acordados en la orden de compra durante la gestión de compras.					
22. La orden de compra es entregada en tiempos oportunos al proveedor para obtener el insumo de forma inmediata.					
<b>Verificación de cantidades</b>					
23. En la llegada del material al almacén está establecido el proceso de verificación de la entrada adecuada del material cotizado					
24. Para la verificación de cantidades existe la tabulación de clasificación de productos y esta es aprobada por el área de Logística.					

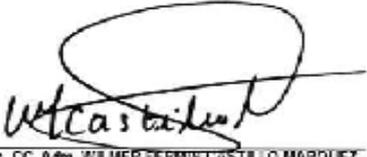
¡Muchas gracias por su participación!

## ANEXO 4. Validación de los instrumentos de Juicio de Experto.

### Experto 1. Mg. Wilmer Fermín Castillo Márquez

#### Variable 1. Toma de decisiones

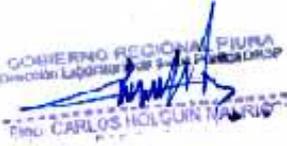
##### FICHA DE VALIDACIÓN DE JUICIO DE EXPERTO

Nombre del instrumento	<b>CUESTIONARIO TOMA DE DECISIONES</b>
Objetivo del instrumento	Determinar la relación entre la toma de decisiones y gestión de compras en la Dirección de Laboratorios de Salud Pública Piura, 2022.
Nombres y apellidos del experto	Mg. Wilmer Fermín Castillo Márquez
Documento de identidad	02820631
Años de experiencia en el área	22
Máximo Grado Académico	Magister en Administración de la Educación
Nacionalidad	Peruano
Institución	IESTP "JUAN JOSE FARFAN CESPEDES"-SULLANA
Cargo	Jefe de Unidad Académica
Número telefónico	944629082
Firma	 Lic. CC. Adm. WILMER FERMIN CASTILLO MARQUEZ REG. UNIC. DE COLEG. N° 1845
Fecha	16.06.2022

### Experto 2. Dr. Carlos Enrique Holguín Mauricci

#### Variable 1. Toma de decisiones

##### FICHA DE VALIDACIÓN DE JUICIO DE EXPERTO

Nombre del instrumento	<b>CUESTIONARIO TOMA DE DECISIONES</b>
Objetivo del instrumento	Determinar la relación entre la toma de decisiones y gestión de compras en la Dirección de Laboratorios de Salud Pública Piura, 2022.
Nombres y apellidos del experto	Dr. Carlos Enrique Holguín Mauricci
Documento de identidad	02867554
Años de experiencia en el área	35 años
Máximo Grado Académico	Doctorado
Nacionalidad	Peruano
Institución	Dirección de Laboratorio de Salud Pública-Piura
Cargo	Docente universitario
Número telefónico	969900025
Firma	 GOBIERNO REGIONAL PIURA Dirección de Laboratorios de Salud Pública DRSP DR. CARLOS HOLGUIN MAURICCI
Fecha	16.06.2022

### Experto 3. Mg. Raquel Silva Juárez

#### Variable 1. Toma de decisiones

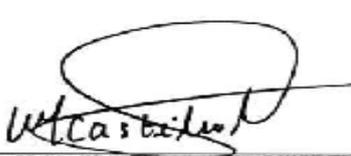
##### FICHA DE VALIDACIÓN DE JUICIO DE EXPERTO

Nombre del instrumento	CUESTIONARIO DE TOMA DE DECISIONES
Objetivo del instrumento	Determinar la relación entre la toma de decisiones y gestión de compras en la Dirección de Laboratorios de Salud Pública, 2022
Nombres y apellidos del experto	Raquel Silva Juárez
Documento de identidad	02846914
Años de experiencia en el área	Más de 15 años
Máximo Grado Académico	Magister en Gerencia Empresarial
Nacionalidad	Peruana
Institución	Universidad Nacional de Frontera
Cargo	Docente Universitario Investigador
Número telefónico	945023058
Firma	 Mg. Raquel Silva Juárez LIC. EN CIENCIAS ADMINISTRATIVAS CLAD-01899
Fecha	20/09/2022

### Experto 1. Mg. Wilmer Fermín Castillo Márquez

#### Variable 2. Gestión de compras

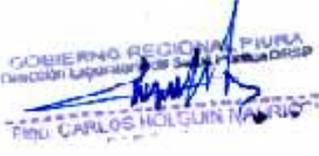
##### FICHA DE VALIDACIÓN DE JUICIO DE EXPERTO

Nombre del instrumento	CUESTIONARIO DE GESTIÓN DE COMPRAS
Objetivo del instrumento	Determinar la relación entre la toma de decisiones y gestión de compras en la Dirección de Laboratorios de Salud Pública Piura, 2022
Nombres y apellidos del experto	Mg. Wilmer Fermín Castillo Márquez
Documento de identidad	02820831
Años de experiencia en el área	22
Máximo Grado Académico	Magister en Administración de la Educación
Nacionalidad	Peruano
Institución	IESTP "JUAN JOSE FARFAN CESPEDES"-SULLANA
Cargo	Jefe de Unidad Académica
Número telefónico	944629082
Firma	 Lic. CC. Adm. WILMER FERMIN CASTILLO MARQUEZ REG. UNIC. DE COLEG. N° 1846
Fecha	16.06.2022

## Experto 2. Dr. Carlos Enrique Holguín Mauricci

### Variable 2. Gestión de compras

#### FICHA DE VALIDACIÓN DE JUICIO DE EXPERTO

Nombre del instrumento	<b>CUESTIONARIO DE GESTIÓN DE COMPRAS</b>
Objetivo del instrumento	Determinar la relación entre la toma de decisiones y gestión de compras en la Dirección de Laboratorios de Salud Pública Piura, 2022
Nombres y apellidos del experto	Dr. Carlos Enrique Holguín Mauricci
Documento de identidad	02887554
Años de experiencia en el área	35 años
Máximo Grado Académico	Doctorado
Nacionalidad	Peruano
Institución	Dirección de Laboratorio de Salud Pública-Piura
Cargo	Docente universitario
Número telefónico	989990025
Firma	
Fecha	16.06.2022

## Experto 3. Mg. Raquel Silva Juárez

### Variable 2. Gestión de compras

#### FICHA DE VALIDACIÓN DE JUICIO DE EXPERTO

Nombre del instrumento	<b>CUESTIONARIO DE GESTIÓN DE COMPRAS</b>
Objetivo del instrumento	Determinar la relación entre la toma de decisiones y gestión de compras en la Dirección de Laboratorios de Salud Pública, 2022.
Nombres y apellidos del experto	Raquel Silva Juárez
Documento de identidad	02846914
Años de experiencia en el área	Más de 15 años
Máximo Grado Académico	Magister en Gerencia Empresarial
Nacionalidad	Peruana
Institución	Universidad Nacional de Frontera
Cargo	Docente Universitario Investigador
Número telefónico	945023058
Firma	
Fecha	20/09/2022

## Anexo 5. La confiabilidad de las variables

Muestra	V1 : TOMA DE DECISIONES / Preguntas																						TOTAL
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	
1	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	4	5	5	5	5	5	4	1	3	5	5	5	101
2	1	4	3	5	3	4	4	5	5	5	5	5	5	4	4	5	4	3	4	4	4	4	90
3	5	4	5	4	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	2	2	5	5	4	99
4	4	4	5	4	3	3	3	4	3	4	3	4	3	3	2	2	2	2	3	4	3	3	71
5	4	5	4	5	5	4	4	5	4	4	4	5	5	5	5	5	4	4	3	5	5	5	99
6	5	5	5	4	4	4	3	5	5	4	3	5	5	4	3	3	4	3	3	3	4	4	88
7	4	5	4	5	4	4	5	5	3	5	3	5	3	5	4	4	4	3	5	3	4	3	89
8	4	5	5	5	5	5	4	5	4	5	4	5	5	5	5	5	4	4	3	4	4	5	100
9	4	5	4	5	4	3	3	3	5	5	3	5	5	3	3	5	4	5	5	3	3	3	88
10	4	5	3	4	5	4	5	4	5	5	5	5	4	4	5	4	4	4	4	4	4	3	92
11	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	4	4	5	4	5	4	3	3	2	3	4	2	94
12	4	4	5	5	4	4	4	4	3	4	4	5	3	3	4	4	4	3	3	4	4	4	86
13	3	5	1	3	3	4	3	5	4	5	3	5	3	5	5	4	5	3	4	5	4	5	87
14	4	4	5	3	3	5	3	4	4	4	4	4	5	3	3	3	4	4	2	5	5	3	84
15	4	5	5	5	4	4	4	4	5	5	5	5	4	4	5	5	4	5	4	4	4	4	98
VARIANZA	0.9	0.2	1.3	0.5	0.6	0.4	0.5	0.4	0.6	0.2	0.6	0.4	0.6	0.6	0.9	0.9	0.4	1.3	0.7	0.5	0.5	0.8	58.7
TOTAL	13.9																						

N° ÍTEMS (K)	22
MÉTODO	ALFA DE CRONBACH
ALFA=	0.800

Si el coeficiente es mayor a 0.8000 cercano a 1, entonces se tiene una alta confiabilidad del instrumento.

CONFIABILIDAD	
0.25 a 0.49	Baja o nula
0.50 a 0.69	Regular
0.7 - 0.89	Aceptable
0.90 a mas	Elevada

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

Muestra	V2: GESTION DE COMPRAS / Preguntas																								TOTAL
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	
1	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	117
2	5	4	5	5	5	5	5	4	5	5	5	4	3	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	114
3	5	5	3	4	3	4	1	4	4	4	4	4	1	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	1	86
4	5	4	4	4	5	5	4	4	3	5	5	4	1	4	4	5	4	3	4	5	5	5	5	3	100
5	4	5	4	3	3	4	4	3	4	5	4	3	4	5	4	5	4	3	5	3	5	5	4	97	
6	5	3	5	4	4	5	3	3	5	3	5	3	2	3	3	4	4	5	2	3	4	4	5	4	91
7	3	4	4	5	4	4	5	5	4	4	3	3	4	4	5	4	5	5	5	4	3	4	4	99	
8	4	3	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	93
9	4	4	5	4	4	4	4	4	5	5	5	4	1	4	5	3	3	4	5	4	4	3	4	4	96
10	2	5	3	4	5	4	5	5	5	5	5	5	1	5	5	4	5	1	1	4	5	5	5	5	99
11	3	2	3	4	3	2	5	2	4	5	3	1	1	4	5	1	3	2	2	2	2	5	5	5	74
12	3	5	4	4	4	5	5	5	4	4	5	4	2	4	5	4	4	3	5	5	4	4	4	5	101
13	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	2	4	4	4	4	4	2	4	4	4	4	4	4	92
14	5	5	4	4	4	5	5	4	4	4	5	4	2	3	3	4	3	2	4	5	4	4	4	3	94
15	3	3	4	5	3	5	3	4	3	5	5	3	2	4	4	1	3	4	4	4	4	5	5	5	91
VARIANZA	0.9	0.9	0.5	0.3	0.5	0.6	1.2	0.7	0.5	0.4	0.5	0.8	1.2	0.4	0.5	1.6	0.5	1.7	1.4	0.8	0.6	0.6	0.2	1.1	99.1
TOTAL	18.3																								

N° ÍTEMS (K)	24
MÉTODO	ALFA DE CRONBACH
ALFA=	0.851

Si el coeficiente es mayor a 0.8000 cercano a 1, entonces se tiene una alta confiabilidad del instrumento.

CONFIABILIDAD	
0.25 a 0.49	Baja o nula
0.50 a 0.69	Regular
0.7 - 0.89	Aceptable
0.90 a mas	Elevada

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

**Anexo 6:** Autorización de aplicación del instrumento (solo para aquellos trabajos de investigación que menciona el nombre de la empresa)

**AUTORIZACIÓN DE USO DE INFORMACIÓN DE EMPRESA**

Yo, Carlos Enrique Holguín Mauricci, identificado con DNI N° 02667554, en mi calidad de Director de la Dirección de Laboratorios de Salud Pública de la Dirección Regional de Salud de Piura, con R.U.C N° 20171766509, ubicada en la ciudad de Castilla - Piura.

**OTORGO LA AUTORIZACIÓN,**

A los señores: **Máximo Felipe Lañas Rosas, Navarro Campos Liliana**

Identificado(s) con DNI N° 02635021, 02673491 de la ( x ) Carrera profesional Administración, para que utilice la siguiente información de la empresa:

- Utilizar el nombre y distintivo en el título del Proyecto de Investigación.
- Autorización para aplicar el cuestionario al personal.

Con la finalidad de que pueda desarrollar su ( ) Informe estadístico, (x) Trabajo de Investigación, ( ) Tesis, para optar al grado de ( ) Bachiller, o ( ) Título Profesional.

- ( ) Mantener en Reserva el nombre o cualquier distintivo de la empresa; o  
( x ) Mencionar el nombre de la empresa.



GOBIERNO REGIONAL PIURA  
Dirección Regional de Salud Pública  
Dijo: CARLOS ENRIQUE HOLGUÍN MAURICCI  
DIRECTOR

Firma y sello del Representante Legal

DNI: 02667554

El Estudiante declara que los datos emitidos en esta carta y en el Trabajo de Investigación, en la Tesis son auténticos. En caso de comprobarse la falsedad de datos, el Estudiante será sometido al inicio del procedimiento disciplinario correspondiente; asimismo, asumirá toda la responsabilidad ante posibles acciones legales que la empresa, otorgante de información, pueda ejecutar.



Firma del Estudiante

DNI: 02635021



Firma del Estudiante

DNI: 02672491

## Anexo 7: Resultados Turnitin

### II. MARCO TEÓRICO

Mediante la revisión de información relacionada con las variables de investigación en diversas revistas científicas de alto impacto, consideramos antecedentes que nos permitieron profundizar la variable gestión de compras en diversos contextos organizacionales.

A nivel internacional, Gutiérrez (2020) en su tesis desarrollada en un centro de vacunación privado de barranquilla, estableció diseñar el proceso de gestión de compras de biológicos. su diseño de investigación aplicada. con una muestra



**UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO**

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

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

Yo, JENNY MARTHA QUISPE LOPEZ, docente de la FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES de la escuela profesional de ADMINISTRACIÓN de la UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO SAC - PIURA, asesor de Tesis titulada: "Toma de decisiones y gestión de compras en la Dirección de Laboratorios de Salud Pública Piura, 2022", cuyos autores son NAVARRO CAMPOS LILIANA, LAÑAS ROSAS MAXIMO FELIPE, constato que la investigación tiene un índice de similitud de 28.00%, verificable en el reporte de originalidad del programa Turnitin, el cual ha sido realizado sin filtros, ni exclusiones.

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

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

PIURA, 27 de Diciembre del 2022

<b>Apellidos y Nombres del Asesor:</b>	<b>Firma</b>
JENNY MARTHA QUISPE LOPEZ <b>DNI:</b> 32924318 <b>ORCID:</b> 0000-0001-7624-9695	Firmado electrónicamente por: JMQUISPEL el 27- 12-2022 09:56:56

Código documento Trilce: TRI - 0502453