



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

ESCUELA DE POSGRADO

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

**La selección de proveedores y la gestión de compras en el área
de logística de un mercado minorista, Lima 2022**

**TESIS PARA OBTENER EL GRADO ACADÉMICO DE:
Maestro en Administración de Negocios - MBA**

AUTOR:

Ramirez Valles, Luis Alberto (orcid.org/0000-0002-4973-6890)

ASESORA:

Dra. Robladillo Bravo, Liz Maribel (orcid.org/0000-0002-8613-1882)

CO-ASESOR:

Mg. Zuñiga Castillo, Arturo Jaime (orcid.org/0000-0003-1241-2785)

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Gerencias Funcionales

LÍNEA DE RESPONSABILIDAD SOCIAL UNIVERSITARIA:

Desarrollo económico, empleo y emprendimiento

LIMA – PERÚ

2022

Dedicatoria

A Dios, por regalarme cada día el aliento de vida y ser en quien está depositada mi confianza, a mis hijos que me motivan cada a día a darles un ejemplo de dedicación, trabajo y desarrollarme en la carrera que escogí en mi vida.

Agradecimiento

A la Universidad Cesar Vallejo por permitirme tener la oportunidad de avanzar en mi carrera profesional cursando el MBA, una experiencia valiosa en mi vida y en mi futuro

Índice de contenidos

Dedicatoria	ii
Agradecimiento	iii
Índice de contenidos	iv
Índice de tablas	v
Resumen	vi
Abstract	vii
I. INTRODUCCIÓN	1
II. MARCO TEÓRICO	5
III. METODOLOGÍA	20
3.1. Tipo y diseño de investigación	20
3.2. Variables y operacionalización	21
3.3. Población (criterios de selección), muestra, muestreo, unidad de análisis	22
3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos	23
3.5. Procedimientos	25
3.6. Método de análisis de datos	26
3.7. Aspectos éticos	26
IV. RESULTADOS	27
V. DISCUSIÓN	39
VI. CONCLUSIONES	45
VII. RECOMENDACIONES	47
REFERENCIAS	49
ANEXOS	50

Índice de tablas

Tabla 1 Ficha Técnica del Cuestionario de selección de proveedores.	24
Tabla 2 Ficha Técnica del Cuestionario de Gestión de compras.	24
Tabla 3 Confiabilidad de los cuestionarios.	25
Tabla 4 Tabla cruzada Selección de proveedores y Gestión de compras	27
Tabla 5 Tabla cruzada Selección de proveedores y Planificación de la compra	28
Tabla 6 Tabla cruzada Selección de proveedores y la Búsqueda de proveedores	28
Tabla 7 Tabla cruzada Selección de proveedores y Negociaciones y realización de pedidos.	29
Tabla 8 Tabla cruzada Selección de proveedores y Evaluación de oferta	30
Tabla 9 Tabla cruzada Selección de proveedores y Seguimiento y control de la compra	30
Tabla 10 Correlaciones: hipótesis general.	31
Tabla 11 Correlaciones: hipótesis específica 1	32
Tabla 12 Correlaciones: hipótesis específica 2.	33
Tabla 13 Correlaciones: hipótesis específica 3.	34
Tabla 14 Correlaciones: hipótesis específica 4.	34
Tabla 15 Correlaciones: hipótesis específica 5.	35

Resumen

El objetivo de la presente investigación fue determinar el nivel de relación entre la selección de proveedores y la gestión de compras en el área de logística de un mercado minorista, Lima 2022. La investigación fue del tipo aplicada, con un enfoque cuantitativo, de diseño no experimental, transversal correlacional. La muestra intensional estuvo compuesta por 50 trabajadores del área de Administración del mercado minorista "Tierra prometida". Las variables analizadas fueron, selección de proveedores y gestión de compras. El instrumento utilizado para la recolección de los datos fue el cuestionario a través de la encuesta, el cuestionario de la variable selección de proveedores consta de 09 preguntas para las 03 dimensiones analizadas, el cuestionario de la variable gestión de compras consta de 20 preguntas con 05 dimensiones. Las variables fueron analizadas mediante el coeficiente de Alpha de Crombach con la finalidad de demostrar los niveles de relación. En conclusión, los resultados fueron analizados mediante la estadística inferencial, la correlación obtenida al emplear Rho de Spearman fue de 0,705, muestra una correlación positiva alta entre Selección de Proveedores y Gestión de compras de esta forma se permitió identificar oportunidades de mejoras en el área de logística.

Palabras clave: Selección de proveedores, gestión de compras, correlación.

Abstract

The objective of this research is to determine the level of relationship between the selection of suppliers and purchasing management in the logistics area of a retail market, Lima 2022. The research is of the applied type, with a quantitative approach, of non-relevant design. experimental, transversal correlational. The intentional sample was made up of 50 workers from the area of Administration of the retail market "Tierra Prometida". The variables analyzed were selection of suppliers and purchasing management. The instrument used for data collection was the questionnaire through the survey, the supplier selection variable questionnaire consists of 09 questions for the 03 dimensions analyzed, the purchase management variable questionnaire consists of 20 questions with 05 dimensions. The variables were analyzed using the Cronbach Alpha coefficient in order to demonstrate the relationship levels. In conclusion, the results were analyzed using inferential statistics, the correlation obtained by using Spearman's Rho was 0.705, showing a high positive correlation between Supplier Selection and Purchasing Management, in this way it was possible to identify opportunities for improvement in the area of Logistics.

Keywords: Supplier selection, purchasing management, correlation.

I. INTRODUCCIÓN

La adquisición de suministros y servicios son procesos importantes dentro del flujo de la cadena de suministros de toda organización, por tanto, la rapidez y fiabilidad de estos procesos impactan directamente en los costos logísticos de toda la empresa, en este sentido la definición de un adecuado sistema de selección de proveedores y la gestión correcta de los procesos de compra son clave en la eficiencia logística de las organizaciones. Según Mora (2010), el área de compras debe mantenerse integrada a la estrategia general de la empresa y mantenerse atenta a ella.

El análisis inicia determinando las necesidades recurrentes del comprador y los usuarios, de esta forma la intervención del proveedor es clave en el proceso. En tal sentido Calderon (2017), menciona que la gestión de proveedores busca desarrollar relaciones de colaboración entre la organización y sus proveedores, la idea es manejar criterios de mutuo acuerdo, la estrategia a utilizar será la búsqueda de potenciar la competitividad de la empresa en función de información fidedigna y actualizada.

A nivel mundial, según Alvarez & Ramos (2021), existe una búsqueda de lograr el mejor desempeño en calidad, servicio y rapidez, utilizando las cadenas de suministros, en este sentido el proceso de la selección de proveedores impacta principalmente en el desempeño de las organizaciones. Las tendencias actuales de las organizaciones en la gestión de compras en Latinoamérica es la descentralización de los procesos, utilizando principios como terciarización (outsourcing) y para esto se necesita fortalecer la capacidad de realizar el proceso de compra de forma acertada, gestionar correctamente los servicios contratados, para esto se debe capacitarse y fortalecer el área de compras. Según Pimienta (2002), también, la transparencia de los procesos es importante para la competencia, la evaluación y control de resultados, desarrollándose a través de indicadores como el nivel de satisfacción del cliente, solicitudes atendidas y tiempos de reposición de los productos solicitados.

Los países en Latinoamérica en la última década utilizan con mayor frecuencia las modalidades de compras on-line, esta habitualidad ha tenido una repercusión casi con un crecimiento de forma geométrica debido principalmente a

las restricciones causadas por la pandemia del virus Covid19, Brasil es el país que tiene una mayor tasa de frecuencia de compra con casi 01 compra por modalidad on – line por semana, mientras países como Perú y Chile solo realizan como promedio de 01 compra por mes.

En el Perú, se cuenta con un organismo de gestión de proveedores que es el Consejo superior de contrataciones y adquisiciones del estado – CONSUCODE que es el organismo nacional el cual se encarga de la promoción y transparencia de los procesos de adquisición de bienes y servicios a nivel nacional a través de la plataforma SEACE, la cual brinda un adecuado seguimiento del proceso de adquisición, según CONSUCODE (2022), dentro del plan operativo proyectado para los próximos 03 años una inversión de S/.110,341,460 para el año 2023, en implementaciones, mejoras y capacitaciones de su plataforma SEACE, con la finalidad de generar un servicio a la vanguardia de plataformas similares en el mundo, brindando transparencia durante los procesos de adquisición por compras (concursos públicos, licitaciones y adjudicaciones)

En la actualidad, la realidad problemática muestra que los procesos de selección de proveedores en muchas empresas se realizan sin tener en cuenta procedimientos establecidos y organizados, no existen bases actualizadas de proveedores, los criterios de cotización no mantienen conceptos importantes como servicio y calidad dentro de los procesos de selección. Según Sayes (2019), los proveedores tienen un rol preponderante en la línea constante de la cadena de suministros debido a que ellos, proporcionan la materia prima, productos terminados, insumos, equipos y otros, en tal sentido es importante que exista una relación beneficiosa entre el cliente y el proveedor, lo que conocemos como sociedad estratégica.

En noviembre del 2020 inicia operaciones el mercado minorista tierra prometida que es una alternativa de formalización del comercio ambulante que existió por décadas en el mercado conocido como “La parada”, consta con 08 pabellones y más de 2000 comerciantes en un área de más de 50,000 m2. La organización administrativa que cuenta con 03 gerencias funcionales, entre ellas el área de logística donde se ejecuta entre muchas actividades el abastecimiento de diversos insumos, productos, materiales, equipos y adquisición de servicios. Sin embargo durante estos casi año y medio de operaciones del mercado, el área de

logística no ha implementado procedimientos estandarizados, indicadores y directivas que permitan mantener una gestión eficiente, la falta de implementación y difusión de procesos así como políticas, ha generado duplicidad de gestiones y esfuerzos, además de poca trazabilidad de la gestión de adquisición de bienes y servicios ocasionándose sobre costos y lentitud en el tiempo de entrega por parte de los proveedores.

Por tanto, la finalidad de la presente investigación fue el de demostrar la relación entre un correcto proceso de selección de proveedores y la gestión de compras en el área de logística de un mercado minorista, Lima, 2022.

En el presente estudio se planteó el problema general de la siguiente forma: ¿Cuál es el nivel de relación entre la selección de proveedores y la gestión de compras en el área de logística de un mercado minorista, Lima 2022? También se definieron los problemas específicos: 1) ¿Cuál es el nivel de relación que tiene la selección de proveedores y la planificación de compras en el área de logística de un mercado minorista, Lima 2022?; 2) ¿Cuál es el nivel de relación que tiene la selección de proveedores y la búsqueda de proveedores en el área de logística de un mercado minorista, Lima 2022? 3) ¿Cuál es el nivel de relación que tiene la selección de proveedores y las negociaciones y la realización de pedidos en el área de logística de un mercado minorista, Lima 2022? 4) ¿Cuál es el nivel de relación que tiene la selección de proveedores y la evaluación de la oferta en el área de logística de un mercado minorista, Lima 2022? 5) ¿Cuál es el nivel de relación que tiene la selección de proveedores y el seguimiento y control de la compra en el área de logística de un mercado minorista, Lima 2022?

La justificación práctica radica en que la investigación será utilizada con el fin de informar la data recopilada y su aplicación en la mejora del proceso de compra, además brindará soluciones a empresas que necesitan mejorar sus procesos de evaluación y gestión de proveedores y también permitirá mejorar la gestión en la jefatura de compras. La justificación teórica del presente estudio buscará la contribución a la investigación mundial, se utilizarán teorías y enfoques en las variables, en tal sentido será parte de antecedentes y referencias para otros trabajos de investigación en relación a la gestión de compras y proveedores. De la misma forma se justifica metodológicamente ya que los datos recolectados por medio de los instrumentos de recopilación de información y evaluación permitirán

analizar los resultados, a través del estudio de las variables y dimensiones generadas en esta investigación.

El objetivo general de la investigación fue el de determinar el nivel de relación entre la selección de proveedores y la gestión de compras en el área de logística de un mercado minorista, Lima 2022. Así mismo, se formularon los siguientes objetivos específicos, tales como, determinar el nivel de relación de la selección de proveedores y la planificación de compras en el área de logística de un mercado minorista, Lima 2022, determinar el nivel de relación de la selección de proveedores y la búsqueda de proveedores en el área de logística de un mercado minorista, Lima 2022, determinar el nivel de relación de la selección de proveedores y las negociaciones y la realización de pedidos en el área de logística de un mercado minorista, Lima 2022, determinar el nivel de relación de la selección de proveedores y la evaluación de la oferta en el área de logística de un mercado minorista , Lima 2022, determinar el nivel de relación de selección de proveedores y el seguimiento y control de la compra en el área de logística de un mercado minorista, Lima 2022.

Se definió la hipótesis general de este estudio: existe relación positiva entre la selección de proveedores y la gestión de compras en el área de logística de un mercado minorista, Lima 2022. Como hipótesis específicas, existe relación directa entre la selección de proveedores y la planificación de compras en el área de logística de un mercado minorista, Lima 2022, existe relación directa entre la selección de proveedores y la búsqueda de proveedores en el área de logística de un mercado minorista, Lima 2022, existe relación directa entre la selección de proveedores y las negociaciones y la realización de pedidos en el área de logística de un mercado minorista, Lima 2022, existe relación directa entre la selección de proveedores y la evaluación de la oferta en el área de logística de un mercado minorista, Lima 2022, existe relación directa entre la selección de proveedores y el seguimiento y control de la compra en el área de logística de un mercado minorista, Lima 2022.

II. MARCO TEÓRICO

En cuanto a los **trabajos previos nacionales** se tiene el informe de Bazán (2022), tuvo como objetivo demostrar cual es el nivel de relación que existe entre la gestión de compras y el costo de insumos de empaque, la mencionada investigación fue cuantitativa de tipo correlacional, de diseño no experimental, la muestra utilizada fue de 9 trabajadores, se utilizó un cuestionario de para cada variable (02) como instrumento de recopilación de datos, el nivel de relación de las variables fue determinado utilizando el coeficiente de correlación de Pearson, los resultados obtenidos fueron que para el 77.8% de trabajadores la gestión de compras se desarrollan siempre y es de importancia muy significativa, y para el 100% de los evaluados el costo de insumo de empaque es parte importante del proceso de compras, en tal sentido el valor obtenido en el coeficiente de Pearson fue de 0.729, con este se concluye que existe una correlación fuerte y positiva entre la gestión de compras y el costo de insumos, el nivel de significancia fue de 0.041.

También, Salizar (2020) cuyo objetivo fue el de determinar la relación existente entre la gestión de proveedores y los costos de aprovisionamiento, la investigación fue de tipo básica fundamentándose en investigaciones nacionales e internacionales, de diseño no experimental y de diseño descriptivo correlacional, la población utilizada fue de 65 clientes tantos internos como externos de la empresa en la cual se realizó el estudio, se concluyó que existe una relación positiva entre la gestión de proveedores y los costos de aprovisionamiento, en tal sentido el Rho de Spearman obtenido fue de 0.738.

Según, García (2021) tuvo como objetivo determinar los factores en la Gestión de Inventario para mejorar el abastecimiento, la investigación fue cuantitativa de tipo aplicada, con diseño no experimental transversal de nivel explicativo, la población utilizada fue de 60 trabajadores, el instrumento que se utilizó en la recolección de datos fue un cuestionario validado por expertos mediante alfa Cronbach. Se concluyo que la globalización ha traído grandes cambios tecnológicos los mismos que incrementan la competitividad en los diferentes mercados, en relación a esto la cadena de suministros no ha sido ajena a los cambios tecnológicos por lo que cada vez más se implementan diferentes herramientas tecnológicas que permiten adquirir diferentes productos y servicios dentro del proceso de compra.

Según, Choque (2021) tuvo como objetivo el de realizar una propuesta sobre la mejora en los procesos logísticos de compras, almacenes e inventarios, la investigación fue de tipo cuantitativo, de diseño no experimental, tipo descriptivo se utilizó como instrumento de recolección de datos un cuestionario de 13 ítems utilizando la escala de Likert, concluye por lo tanto que la gestión de compras es el proceso en el cual se debe ubicar, selección y evaluar a los proveedores con la finalidad de adquirir productos y servicios necesarios para la empresa, dentro de este proceso se debe evaluar criterios como el precio, condiciones de pago, seguimiento y control del mismo proceso que garantiza cumplir con los requerimientos solicitados.

Según, Contreras (2020) tuvo como objetivo diseñar una propuesta de mejora en la rentabilidad a partir de mejorar los procesos administrativos de compras, la investigación fue descriptiva y propositiva, de enfoque mixto, en tal sentido los instrumentos utilizados fueron la encuesta y ficha documentaria, en tal sentido se concluyó la necesidad de mejorar la gestión de compras, se evidencio que la problemática principal radica en la sobrecarga de funciones por parte del personal de compras y la falta de un modelo de funciones que permita derivar la carga de labores.

También, Gamonal (2019) tuvo como objetivo la determinación de la influencia de los procesos de compra en la adquisición de materiales, la investigación fue de método deductivo, de enfoque cuantitativo de tipo No experimental, la técnica utilizada para el levantamiento de información a través de cuestionarios de investigación fue la encuesta, el problema principal de la empresa analizada fue el inadecuado proceso de planeamiento de la compra. La aplicación de la regresión logística ordinal, se aplicó el coeficiente de Negalkerke, en la cual se observa que el proceso de compra 92% se determina que la variable de adquisición de variable. Por último, se concluye que se debe de realizar una buena gestión de pedidos, realizando las capacitaciones necesarias internamente.

Del mismo modo, Sayes (2019) tuvo como objetivo describir el proceso de selección de proveedores, la investigación fue de enfoque cuantitativo de tipo no experimental y de diseño descriptivo, el instrumento utilizado en la recolección de datos fue la técnica de análisis documental (se analizaron las ordenes de compras durante el periodo de un año), se concluye que los proveedores tienen un papel

principal en la cadena de suministros de las empresas, al brindar de las materias primas, materiales, equipos y servicios necesarios en los procesos de producción. La relación entre el cliente y los proveedores es fundamental en el logro de los beneficios de ambas partes, es por lo tanto la selección de proveedores parte esencial del proceso de compras de toda organización, eligiendo la mejor opción entre varios postulantes.

También, Jayo (2019) tuvo como objetivo determinar cómo influye sobre la selección de proveedores como factor de mejora de calidad del producto, la investigación fue cuantitativa, de diseño preexperimental, de tipo aplicada, la muestra seleccionada fue de 67 trabajadores y el instrumento utilizado fue un cuestionario de 30 ítems utilizando la escala de Likert, concluye que la selección de proveedores es determinante en la mejora de los procesos de compras, para esto se utilizó la prueba de Wilcoxon con un valor de $Z = -6,733$, esto al confirmar la hipótesis planteada, la observación de la mejora continua del proceso de compras a través de la planeación y el control logra optimizar los costos logísticos e incrementar la rentabilidad.

Según, Araujo (2017) cuyo objetivo de estudio fue establecer que la aplicación de la gestión de compras mejora la productividad, la investigación fue de tipo aplicada de diseño cuasi experimental, de una población de los servicios realizados durante 08 semanas en las variables gestión de compras y productividad, en ese sentido los datos numéricos extraídos en 08 semanas fueron la muestra utilizada, la técnica utilizada fue la observación y la recolección de datos como instrumento, la prueba de normalidad, la T de student y la comparación de medias, fueron las técnicas estadísticas utilizadas, se concluyó que la aplicación de una correcta gestión de compras (utilización de herramientas estratégicas) incremento en un 21.5% la productividad.

Por último, Ochoa (2017) tuvo como objetivo la mejora en la gestión de compras de suministros y repuestos en una empresa agroindustrial, a través de la búsqueda de una estrategia metodológica basada en FSM (Funtional Strategy Map), identificándose estrategias a nivel de áreas y en forma corporativa, además de la utilización de la filosofía Lean Supply, en la investigación se concluyó que el 40% de costos están representados por costos de mano y están en una tendencia de crecimiento y para eso se analizó la posibilidad de la optimización de los costos

de materiales que representan el 38% del costo total, también tiene suma importancia la evaluación de la data histórica del comportamiento del mercado, la negociación de los proveedores (utilizando una lista corta de proveedores), implementación de indicadores de gestión, de esta forma se analiza la situación presente de la empresa y un punto de oportunidad de mejora,

En los **trabajos de investigación previos internacionales** se tiene el informe de Álvarez & Ramos (2021), tuvo como objetivo puntualizar la importancia de la selección de proveedores para alcanzar una correcta gestión de compras, el estudio tuvo un enfoque tipo mixto (cuantitativo y cualitativo), se utilizó como instrumento un cuestionario de 11 ítems el cual fue enviado a diferentes expertos, se tomaron pruebas wilcoxon utilizando la escala de Saaty, los criterios utilizados fueron: precio, calidad, experiencia y comercialización mayorista, comprobando la homogeneidad por coeficiente de Kendall, el cual arrojó valores de 0,758, en tal sentido se concluyó, que la necesidad de establecer criterios y normativas en la selección de proveedores garantiza la maximización de la calidad y la disminución de costos relacionados con el proceso de compra.

Según, Ibañez (2021) el objetivo de su investigación fue el de seleccionar a proveedores que cumplan con las necesidades que tiene una empresa dentro de la industria automotriz, utilizándose una herramienta de toma de decisiones, según procesos de jerarquía analítica artificial y redes neuronales, de esta forma se mejoraría el proceso de compras. La metodología utilizada fue la determinación de indicadores críticos mediante el Método de Delphi y el coeficiente de concordancia de Kendall, el instrumento de recolección de datos fue un cuestionario utilizando la escala de Likert y el juicio de expertos, se concluye que en la aplicación de los análisis de los proveedores utilizándose el método Delphi y Kendall se alcanzó una notable mejora en el proceso de adquisiciones de esa forma se realizó un proceso de selección y evaluación de proveedores con un sustento matemático y cuantitativo.

También, Mortara & Tabone (2020), quienes en su investigación que tuvo como objetivo diseñar un método dinámico e imparcial que permita la selección de proveedores de forma sistemática bajo un entorno de abastecimiento múltiple, el estudio fue de tipo mixta, la recolección de datos fue de forma descriptiva y también el uso de cálculos matemáticos, se utilizó la razón de consistencia de Saaty,

considerándose aceptables valores menores a 0,1, se recopiló la información mediante tres fuentes, entrevistas a gerentes, recolección del sistema de compras, implementación del proceso analítico de jerarquías (PAJ) y modelo de programación por metas (PM), se concluyó que la implementación de las estrategias PAJ y PM obtuvo una jerarquización de los proveedores considerados y se utilizaron la priorización de atenciones y pedidos.

Según, Gomez (2018) tuvo como objetivo diseñar un modelo de gestión de compras utilizando una dinámica de sistemas en la cadena de abastecimiento de una empresa comercializadora textil de la ciudad de Tulua, Valle, la metodología utilizada es de tipo cuantitativa, la técnica utilizada fue la dinámica de sistemas que busca comparar escenarios actuales e ideales en relación a datos históricos de las variables analizadas, de esta forma se evalúan las variables que tienen la posibilidad de mejorar la gestión de compras, se concluyó que la aplicación de las dinámicas de sistemas permitió analizar y entregar a la empresa alternativas de solución bajo un modelo simulado sin interferir en la realidad.

Según Hernández et al. (2017), quienes en su informe que tuvo como objetivo analizar la importancia e influencia de la Gestión de proveedores como herramientas para la competitividad en las Pymes, tuvo un enfoque cuantitativo a una población de 15.000 Pymes con una muestra de 375 empresas pymes, diseño de la metodología fue descriptivo – correlacional, datos obtenidos de manera transversal, el cuestionario utilizado fue de 32 ítems dividido en 02 bloques, se realizó un análisis de correlación con la finalidad de conocer la relación entre la dimensión de Gestión con Proveedores y la competitividad por la cual a través de un Análisis Factorial (Valor de KMO = 0.772), se concluyó que después de haber realizado un estudio de enfoque cuantitativo y diseño descriptivo a los gerentes, dueños de pequeñas y medianas empresas y que los criterios utilizados en la evaluación de proveedores fueron: los estándares de calidad, los tiempos, la eficiencia y costos de producción que la gestión de proveedores es un área de mucha importancia para la subsistencia de las PYMES, todo esto con la finalidad de asegurar que los proveedores tengan en un corto y mediano plazo alianzas estratégicas con las Pymes.

Adicionalmente se tiene la investigación de Esquivel & Rojas (2016), quienes tuvieron como objetivo diagnosticar e identificar las practicas sobre la gestión de

proveedores que la empresa LABIN realizaba, la investigación concluye a través de un estudio cuantitativo y una investigación descriptiva la importancia favorable de tener un plan estructurado en la gestión de proveedores, la aplicación se realizó mediante la evaluación individual de los proveedores a fin de determinar el correcto cumplimiento y aseguramiento de la calidad y de los niveles de servicios.

También Espinoza (2018), tuvo como objetivo analizar y evaluar los procesos de compras con la finalidad de proponer indicadores de gestión, la investigación tuvo un enfoque mixto, de tipo exploratorio y descriptiva, la población utilizada en la investigación fue de 420 trabajadores y 300 proveedores de los cuales se despliega una muestra poblacional de 201 trabajadores y 172 proveedores, el instrumento utilizado fue un cuestionario de 29 ítems dividido en 03 bloques (Personal de compras, satisfacción del cliente, proveedores), se concluyó que la utilización de indicadores de gestión garantiza un manejo eficiente en el seguimiento y evaluación de la gestión industrial empresarial, permitió detectar fallas en la aplicación de los procesos de compras debido principalmente a la escasas de indicadores de medición.

Según, Vásquez (2016), tuvo como objetivo generar un manual de gestión de compras para la correcta gestión y evaluación de proveedores, la investigación fue de enfoque cuantitativo de tipo descriptiva, documental, bibliográfico y de campo, el diseño fue no experimental, corte transversal. Se concluyó que la implementación de un manual de gestión y procesos de selección y evaluación de proveedores genera ventajas diferenciadas en relación a las actividades antes de la implementación del manual y procesos, en este sentido los resultados obtenidos de los porcentajes de no conformidades es decir la calidad del producto se redujeron de 32% a 16% y las ordenes no oportunas que es el indicador de medición de calidad del proveedor redujo de 7.3% a 2.9%.

Finalmente, Osorio (2016), tuvo como objetivo desarrollar un modelo de Gestión en el área de compras enfocado en los proveedores estratégicos, la investigación fue de tipo cuantitativo utilizando un cuestionario de 15 ítems utilizando la escala de saaty en una muestra de 06 trabajadores, la investigación concluye que después de implantar un nuevo modelo de gestión en el área de compras enfocado principalmente en los proveedores estratégicos de la organización, el modelo implementado (modelo de Deming) utilizaba la evaluación

de proveedores según el impacto financiero, la evaluación de desempeño se centraba en el desenvolvimiento de las actividades del proveedor dentro y fuera de la organización, por último se buscaba la certificación del proveedor con la finalidad de reducir cualquier efecto anómalo en el nivel de atención del proveedor, los parámetros también utilizados fueron tiempo de entrega, calidad y cantidades atendidas.

En cuanto al respaldo científico de la **variable selección de proveedores**, según, Sayes (2019), la selección de proveedores es un proceso necesario para el aprovisionamiento de suministros y servicios que toda empresa productora necesita, por lo cual el enfoque debe de ser el mantenimiento de la calidad y es el proveedor el primer paso en la garantía de la producción del bien terminado. Según, Romero (2018), menciona que una correcta selección de proveedores implica atender y buscar en los registros históricos de abastecimiento de suministros y servicios con la finalidad de tomar la decisión de contratar al proveedor que cumpla con todas las expectativas solicitadas. También tenemos a Escrivá et al. (2014), quienes nos definen que la selección de proveedores es un proceso necesario en la adquisición de bienes y servicios que en tal sentido su enfoque debe estar basado en la búsqueda de la calidad y es el proveedor quien debe de dar la garantía de que cada producto es eficiente en su uso.

Según, Dueñas (2017), nos señala que la misión de la fase de selección de proveedores es la comparación de las propuestas de los diferentes proveedores en relación a la necesidad de la empresa. También, Ruiz (2016), nos explica que una vez que se elabora el cuadro de referencia comparativo de proveedores preseleccionados se debe de elegir al proveedor que cumpla en ofrecer el producto y/o servicio que cumpla con las condiciones solicitadas por la empresa. Ayala (2016), indica que la gestión de proveedores es quien se encarga de crear una relación positiva entre la empresa y los proveedores, debido a que al mantener relaciones estrechas la empresa y el proveedor desarrollaran un beneficio competitivo. Según, Ruiz et al. (2012), los mismos identifican que las empresas no tienen la capacidad ni la tecnología suficiente para producir todos los accesorios y componentes que tienen los productos, en tal sentido se necesitan de empresas externas que sean suministradores de materia prima, componentes, accesorios y otros.

Según, Scur & Kolosoki (2019), identificaron que existen situaciones donde las empresas realizan sinergia para desarrollar conocimiento y experiencia, este intercambio trae por lo tanto eficiencia, flexibilidad, calidad y el desarrollo de productos, sin embargo, también esta situación de “alianza estratégica” entre el proveedor y el cliente puede traer dependencia directa, lo que puede conllevar a un efecto positivo o negativo. También, Soret (2006), sostiene que se deben de evaluar a los proveedores en relación a tres dimensiones relevantes: Calidad, precio y servicio, el valor ponderado que cada una de estas dimensiones tiene depende del orden de la importancia que le otorgue la organización a las mismas.

En lo concerniente a las **dimensiones de la variable selección de proveedores** utilizamos como base el estudio realizado por Heredia (2013), en ese sentido tenemos las siguientes dimensiones:

Con respecto a la primera dimensión calidad, Según, Heredia (2013), define a la calidad como las especificaciones del producto que se va a adquirir, por tanto, la calidad consta de un estándar de cumplimiento capaz de satisfacer las necesidades del consumidor. Por tanto, es necesario e imperativo conocer de los criterios de necesidad que tienen los suministrados, también, Romero (2018), indica que la calidad en relación al proveedor son los requisitos que deben ser cumplidos en función al producto o servicio solicitado. Sangri (2013) también identifica que los criterios de decisión de compra se basan en las siguientes premisas: calidad, disponibilidad, garantía, precio y fecha de pago. También referencia a la capacidad instalada por parte del proveedor en el sentido de contar con la infraestructura, máquinas y tecnología para atender los requerimientos solicitados por los clientes, también la capacidad financiera para poder cubrir con sus operaciones, además del cumplimiento en tiempos y fechas.

Cabe destacar que según Calderón (2017), menciona en su informe de investigación, que en relación al cumplimiento de especificaciones de atención al cliente que es un factor de la calidad, los proveedores tienen que tener la capacidad de adaptarse a las necesidades del cliente, en tal sentido esa adaptación es parte de la calidad en la atención. Según Álvarez (2021), nos aclara que la calidad estará fundamentada en una organización en función de tener un SGC (Sistema de Gestión de la calidad) y también de productos y/o servicios que cumplan con todas las normas específicas y certificaciones que garanticen la conformidad de los

productos y sus requisitos, por lo tanto, estos requisitos aseguran la prestación del servicio.

Por último, Bach (2019), nos aclara que la calidad no siempre es valorada en función al precio, es decir que lo más costoso no necesariamente determina que el producto es de una calidad superior por lo tanto para alcanzar el nivel deseado se necesita determinar adecuadamente las especificaciones describiendo las características del producto para que el proveedor en función a las características realice el mejor ofrecimiento. El indicador a utilizar en esta dimensión será el índice de calidad que está determinado por la relación entre los pedidos recibidos y el total de pedidos emitidos, este valor es porcentual.

En relación a la segunda dimensión Precio, Heredia (2013), identifica que los precios siempre deben de ser competitivos, analizando todas las alternativas de proveedores y productores en la búsqueda de maximizar beneficios de la organización. También Escudero (2014), menciona que en los términos de relación a largo plazo entre cliente y proveedor se debe de analizar términos de presupuesto que se alineen a las necesidades de la empresa. Por otro lado, Contador et al. (2012), explican que los criterios en la toma de decisiones están direccionadas a la minimización de costos, la mejora en la calidad del servicio y concentrarse en las competencias básicas. Según, Arroyo & Ramos (2018), nos indican que la organización es quien establece los criterios cuantitativos y cualitativos a la hora de realizar la valoración de los proveedores, estos criterios cambian de acuerdo a la empresa y rubro que se desenvuelva.

También Álvarez & Ramos (2012), quienes nos puntualiza que los precios deben de fluctuar en relación a lo que determina el mercado de proveedores y en función a la calidad del producto, en este sentido es un criterio de evaluación por parte de la oferta del proveedor y es fundamental en el análisis costo – beneficio. En relación al indicador de esta dimensión utilizaremos el índice de precio que corresponde a la correlación entre el precio menor y el precio neto, este valor es porcentual.

En relación a la tercera dimensión servicio, se menciona a Heredia (2013), quien define a el servicio como las actividades en conjunto que tienen como objetivo la satisfacción de las necesidades de las personas y de las organizaciones, además existe una relación entre los tiempos que se realizan las tareas y la eficiencia de los

mismos, en tal sentido queda tácito un compromiso de parte del proveedor de realizar la entrega los productos y/o servicios en las mejores condiciones posibles al cliente.

También, Sarache et al. (2004), quienes implementaron una técnica de criterios múltiples para determinar e identificar los proveedores más eficientes (precio, calidad y servicio). Para implementar esta gestión se tomó en consideración los criterios de evaluación, luego se determinó la ponderación de los criterios de evaluación (cuantitativos y cualitativos) en tercer lugar se desarrolló la matriz de criterio-proveedor, luego se calificó y evaluó la matriz, por último, se evaluó el desenvolvimiento de los principales proveedores. De esta forma la selección y evaluación de proveedores resulta más eficiente y concluyente.

Por otra parte, García et al. (2012), indicaron que la evaluación constante de los proveedores está determinada por la retroalimentación de los mismos para la mejora del desempeño. En cuanto al indicador de esta dimensión utilizaremos el índice de servicio que corresponde a la relación de los pedidos dentro del plazo y el total de pedidos este valor es porcentual.

En cuanto al respaldo científico de la **variable Gestión de compras,**

Según Cabrera (2017), la gestión de compras es una forma de consensuar y transformar a toda la organización mediante la aplicación de principios administrativos. También, Vilcarromero (2013), menciona que la gestión de compras es la acción de administrar una cierta actividad para luego ejecutarla de forma eficiente.

Según Veritas (2009), la gestión de compras son las diversas actividades que buscan adquirir bienes y servicios, están estad diversificadas en etapas como la etapa de aprovisionamiento, planeación de la compra, la selección de los proveedores, evaluación de las diversas ofertas (cotización), negociaciones, realizar los pedidos para al final realizar el control y seguimiento de las compras realizadas. También, Huamán et al. (2017), nos indican que la compra es un proceso que busca ubicar las fuentes de aprovisionamiento a través de proveedores, mediante condiciones establecidas de precio, lugar de entrega, condiciones de pago, etc, con la finalidad de garantizar el flujo constante de suministros.

Según, Carreño (2016), el autor menciona en su libro “logística de la A a la Z” que en relación al tamaño de los suministros por adquirir es necesario mantener una política de compras que asegure un proceso claro, el de reducir los costos de las compras, la garantía de la fluidez de los suministros y la reducción también del costo logístico de adquisición. Las características de un proceso adecuado son: La solicitud de necesidad del producto, selección de los proveedores que suministren, generación de órdenes de compra al proveedor, auditoria y recepción de la orden de compra, liquidación de la orden de compra a través de comprobante de pago y mantenimiento de los registros.

También, Escudero (2014), explico que la gestión de compras es la que se enfoca en adquirir los artículos y servicios que necesitamos para la mejora del desempeño de la empresa con el objetivo de cumplir con las metas planteadas. Romero (2018), refuerza lo mencionado aclarando que el área de compras tiene como función principal el de garantizar los suministros necesarios para que la empresa desarrolle sus actividades sin interrupciones teniendo en cuenta la cantidad solicitada, tiempos adecuados de entrega, calidad de los suministros y un precio competitivo para asegurar el proceso productivo.

Por último, Espino (2016), define al principal objetivo en la gestión de compras a la adquisición de suministros y servicios al menor costo posible manteniendo los estándares de calidad, también son principales objetivos en la gestión de compras: la continuidad del abastecimiento, precios competitivos sin afectar la calidad, mantenimiento de las existencias, control de mermas, obsolescencia, deterioros, etc. De los materiales, además de ubicar nuevos proveedores y opciones de productos, la investigación de nuevos procesos, programas de capacitación al personal y comunicación con las gerencias respectivas.

En lo concerniente a las **dimensiones de la variable gestión de compras** hemos utilizado como referencia a Veritas (2009), por lo tanto tenemos las siguientes dimensiones:

Dimensión 1: Planificación de la compra, según Hugos (2011), indica que la planificación de compras es fundamental en la anticipación de la demanda futura de esta forma se puede determinar la demanda a satisfacer, la gestión del abastecimiento y la planificación de la compra son etapas del desarrollo de la

gestión de compras que determinan una eficiencia en el proceso, al realizar una correcta planificación de la compra se debe tener en consideración determinar la correcta cantidad y tiempos solicitados de los productos.

También, Escudero (2014), menciona que la planificación de la compra busca programar y aplicar estrategias de almacenamiento con la finalidad de mantener niveles mínimos de existencias, esto se debe alinear con los objetivos organizacionales, presupuestos proyectados y una eficiente comunicación entre las áreas de la empresa, la eficiencia de la planificación de la compra está determinada también por la gestión de los flujos de costos, direccionando a tener 0 rupturas de stock, máxima flexibilidad y la utilización de recursos necesario.

Por otra parte, Montoya (2010), resalta la importancia del proceso de compras la cual la determina que es un proceso que debe de ser calificado y especializado, ya que por la misma se adquieren los bienes servicios solicitados tomándose en consideración factores como la calidad, cantidad, costo, tiempo, lugar, proveedor definido, etc., en este sentido la negociación con el proveedor y la búsqueda de la rentabilidad de la empresa son criterios que se deben de mantener en un equilibrio constante.

Dimensión 2: Búsqueda de proveedores, según Veritas (2009), la búsqueda de los proveedores implica evaluar a los prospectos y realizar la evaluación y selección de los proveedores que cuenten con los requisitos y competencias necesarias, de esa forma realizar la homologación según criterios como por ejemplo la antigüedad de los mismos y la fiabilidad del mercado, con la finalidad de mantener relaciones solidas a largo plazo.

Dimensión 3: Negociación de la compra, es una parte esencial dentro de la gestión de compras Romero (2018), mencionando a Gómez (2017), indica que la negociación busca lograr ventajas entre el comprador y el vendedor tratando de no crear situaciones de tensión, es por tanto un proceso de aprendizaje cuyo propósito es buscar oportunidades que le den a la empresa una posición competitiva. Entonces la negociación es el resultado de existir un acuerdo ya que ambas partes están dispuestas a ceder con tal de tener un beneficio, la idea es lograr mayor competitividad en el mercado.

Por otra parte, Veritas (2009), establece la necesidad de comunicación con los proveedores con el fin de llegar a mutuos acuerdos con la finalidad de que

ambas partes salgan beneficiados en la operación de atención, es decir que lo pactado resulte en un beneficio equilibrado. La comunicación con el proveedor, persuadirlo y analizar la posición del mismo son criterios esenciales en el proceso de negociación, la comunicación debe de ser directa para entender lo argumentado por parte del cliente y el proveedor, el objetivo del proveedor es suplir los requerimientos del cliente por lo cual debe incentivar la atención entendiéndose que tiene que buscar rentabilidad.

También Puchol (2014), menciona que la negociación es la actividad donde ambas partes muestran los intereses propios y buscan alcanzar acuerdos que satisfagan los intereses y busquen que en el futuro se den nuevas negociaciones. Por último, Heredia (2013), señala que negociar es el pacto que se da entre dos o más individuos que con intereses en común buscan beneficios mutuos, al inicio puede existir diferencias entre los interlocutores, pero al final normalmente se llega a un acuerdo que beneficia a las mutuas partes. Los indicadores que se utilizan en la dimensión de Negociación de la compra son los siguientes: Descuentos: Según López (2014), dentro del proceso de negociación la posibilidad de descuentos puede ser “acumulativo”, con la idea de incentivar las compras, esto normalmente se da en compras por volumen de productos donde se aplica porcentajes de descuentos y esto es parte del incentivo al proveedor y al comprador en el proceso de negociación, en el sentido se la compra es solo por una única vez puede aplicarse de forma “no acumulativa” con la idea de fidelizar al proveedor en el tiempo. Plazo de pago: Según Romero (2018), quien cita a Escudero (2014), indica que el plazo de pago es el tiempo que cursa desde la generación de la orden de compra hasta que el pago de servicio realizado por parte del proveedor, es decir es el tiempo transcurrido desde que el comprador gestiona el pago de la compra realizada, normalmente el comprador negocia los términos de pago (al contado o al crédito).

La realización de pedidos involucra la adquisición de materias primas, las actividades que se asocian con este proceso son las siguientes: Solicitud de la necesidad, revisión de la capacidad presupuestaria, revisión de los stocks, selección y evaluación de los proveedores, negociación de los contratos, y la continua evaluación del desempeño de los proveedores. Según Veritas (2009), la gestión del pedido nace con la necesidad que debe de ser atendida, en este

proceso se determinara documentación que puede ser física o generada desde un sistema (Excel, ERP o MRP), una vez identificada la necesidad se realiza la formalización mediante solicitudes de pedidos que deben detallar la necesidad en aspectos principalmente técnicos y en cantidad.

Luego de identificar las fuentes de abastecimiento y la revisión de stocks se realiza una priorización de los pedidos con la finalidad de realizar la atención de los pedidos que tengan una mayor importancia y preponderancia dentro de los procesos operativos de la empresa. Posteriormente se realiza la solicitud de cotización, normalmente el medio utilizado de solicitud es por medio de los correos institucionales de los ofertantes, nuestra investigación buscara reducir los tiempos de gestión del pedido mediante la implementación de la una plataforma virtual que busque dinamizar los procesos de captación de nuevos proveedores y de atención de solicitudes por parte de los proveedores ya instaurados en nuestra base de proveedores. El indicador a utilizar será el tiempo de ejecución del ciclo de pedido en relación a las compras gestionadas.

Dimensión 4: Evaluación de la oferta, según, Veritas (2009), en la evaluación de la oferta lo que se busca es definir cuál será la oferta que genere un mayor beneficio, es decir el proveedor debe de asegurar que se cumplan con las especificaciones del producto solicitado, las evaluaciones parten por la seguridad, nivel de servicio y calidad, garantía, condiciones de entrega, etc.

Dimensión 5: Seguimiento y control de la compra, Una vez desarrollado y generado las Órdenes de compra es importante realizar el seguimiento del cumplimiento de las mismas. Según, Veritas (2009), menciona que esta dimensión busca reducir o minimizar los efectos de los retrasos en las entregas, realizando el seguimiento de que los suministradores cumplan con las entregas en los plazos y lugares pactados, de la misma forma también se debe de hacer el control adecuado en las cantidades entregadas del producto, la confiabilidad debe ser un efecto del cumplimiento del proveedor. Parte del seguimiento es implementar puntos de control en relación al cumplimiento de las entregas por parte del proveedor, la revisión de la Orden de compra en contraste con la entrega física y los documentos adicionales de entrega es parte del proceso de recepción en los almacenes. Los indicadores utilizados en esta dimensión son los siguientes: Minimización de los retrasos de entrega y Control de calidad y cantidad

Esta última dimensión de la fase de la gestión de compras coincide con el inicio de los procesos de recepción y almacenamiento en los almacenes de las empresas, ya que es el almacén quien realiza el muestreo y control de calidad como parte del proceso de recepción de las ordenes de compras. El área de compras es quien supervisa que el proveedor cumpla con los compromisos asumidos y enmarcados en la Orden compra al momento de realizar las entregas.

Según Carreño (2016), aclara que para tener una garantía que las operaciones se den de forma eficiente tienen que existir un aseguramiento en el sentido de que el proveedor cumpla con los tiempos acordados en caso contrario se deben de tomar decisiones para evitar el desabastecimiento.

III. METODOLOGÍA

3.1. Tipo y diseño de investigación

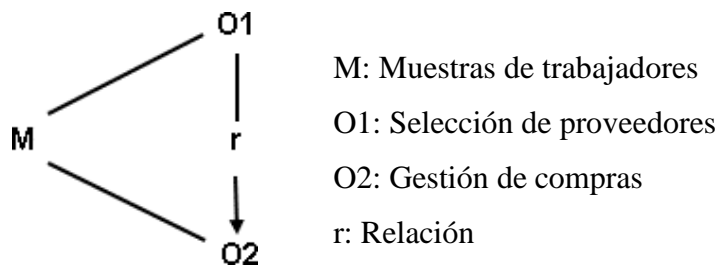
El presente trabajo de investigación fue del tipo aplicada, ya que los conocimientos logrados se utilizaron en la realización de mejoras en el área de logística de la empresa Mercado Minorista Tierra Prometida para lo cual Sánchez et al. (2018), indican que la investigación aplicada es un tipo de investigación pragmática que utiliza los conocimientos realizados por la investigación teórica para la solución de problemas desarrollados.

El presente trabajo de investigación se realizó bajo un enfoque cuantitativo, según Hernández et al. (2018), detallan que el enfoque cuantitativo logra hallar la mayor objetividad durante el desarrollo del proceso de investigación, también generaliza los resultados obtenidos en poblaciones de gran número, así mismo detalla, explica y realiza predicciones de fenómenos que fueron analizados.

El presente estudio fue de diseño no experimental ya que las variables no sufrirán alguna modificación y/o manipulación deliberada durante la presente investigación, nuestra función será de observación en el ambiente real, es transversal por que el análisis de las variables será realizado durante el primer trimestre del año 2022, describirá las variables y buscará las relaciones entre ellas y sus dimensiones.

Según Sánchez et al. (2018), indican que todo diseño de investigación es un modelo que el investigador utiliza para analizar y evaluar la variable de estudio. Para el estudio se utilizará el diseño no experimental, se define que este diseño es observar o medir fenómenos y variables de la misma forma que se proporciona en su entorno natural; será transversal correlacional según Hernández-Sampieri y Mendoza (2018) definió que son útiles para establecer relaciones entre dos o más categorías, criterios variables en un momento definido.

Esquema del diseño de investigación transversal correlacional.



Por el alcance temporal de la presente investigación fue de corte transeccional o transversal ya que el estudio de la muestra será realizado durante un espacio de tiempo explícito, es decir las variables selección de proveedores y gestión de compras serán analizadas en el mismo tiempo determinado.

3.2. Variables y operacionalización

Variable 1: Selección de proveedores

Definición conceptual: Según, Sayes (2019), la selección de proveedores es un proceso necesario para el aprovisionamiento de suministros y servicios que toda empresa productora necesita, por lo cual el enfoque debe de ser el mantenimiento de la calidad y es el proveedor el primer paso en la garantía de la producción del bien terminado.

Definición operacional: La variable selección de proveedores se midió en las siguientes dimensiones:

- Calidad
- Precio
- Servicio

Indicadores:

- Adquisición de materiales
- Conformidad de la calidad
- Especificaciones técnicas
- Presupuesto del centro de costo
- Precio promedio de mercado
- Variación de precios
- Eficiencia
- Servicios prestados

- Conformidad de los servicios

Escala de medición: Ordinal tipo Lickert

Baremos: Bajo – Medio - Alto

Variable 2: Gestión de compras

Según, Escudero (2014), explico que la gestión de compras es la que se enfoca en adquirir los artículos y servicios necesarios para mejorar el desempeño de la empresa con la finalidad de cumplir con los objetivos planteados.

Definición operacional: La variable Gestión de compras se midió en las siguientes dimensiones:

- Planificación de la compra
- Búsqueda de proveedores
- Negociación de la compra
- Evaluación de la oferta
- Seguimiento y control de la compra

Indicadores

- Plan de producción
- Histórico de ventas
- Proveedores aprobados
- Procedimientos estandarizados
- Numero de pedidos realizados
- Histórico de compras
- Entregas a tiempo
- Reclamo a los proveedores
- Entregas perfectas
- Quiebre de stock

Escala de medición: Ordinal tipo Lickert

Baremos: Bajo – Medio - Alto

3.3. Población (criterios de selección), muestra, muestreo, unidad de análisis

Población muestra y muestreo

Para Arispe et al (2020), definen la población como la reunión de casos que tienen en común una serie de especificaciones y además se encuentran en un

espacio determinado, por lo cual en el presente estudio se utilizó una población censal de 250 colaboradores de la empresa Mercado minorista “Tierra Prometida”, una muestra intensional de 50 trabajadores del área de la Gerencia Administrativa.

Criterios de Inclusión:

- Trabajadores del área de logística del Mercado Minorista “Tierra Prometida”
- Trabajadores de las áreas administrativas del Mercado Minorista “Tierra Prometida

Criterios de Exclusión:

- Trabajadores de las áreas operativas del Mercado Minorista “Tierra Prometida”.
- Trabajadores con menos de 01 mes de antigüedad.

3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos

Según Sánchez et al. (2018), la técnica es la reunión de instrumentos por el cual se desarrolla el método, es un grupo de procedimientos y recursos que utiliza la ciencia, para el presente estudio utilizamos como técnica para la variable selección de proveedores la recolección de data utilizando el instrumento de la estadística descriptiva y para la segunda variable la encuesta de un cuestionario, por lo que también Sánchez et al. (2018), menciona que la encuesta es un procedimiento de recolección de información de datos que utiliza algún instrumento con el objetivo de recabar información veraz y fidedigna de una muestra poblacional.

Descripción de instrumentos

Según Sánchez et al. (2018), un instrumento de recolección de datos es una herramienta que es parte de la técnica de recolección de datos. En el presente estudio el instrumento para la primera variable selección de proveedores se utilizó un cuestionario de 09 preguntas, con la finalidad de analizar las dimensiones: calidad, precio y producto, para la segunda variable se utilizó un cuestionario de 22 preguntas analizándose las dimensiones: Planificación de compras, búsqueda y selección de proveedores, negociación y realización de pedidos, evaluación de la oferta, seguimiento y control de la compra.

Variable 1: Selección de proveedores

Tabla 1

Ficha Técnica del Cuestionario de selección de proveedores.

Nombre	Selección de proveedores
Autor	Ramírez Valles Luis Alberto
Administración	Individual
Tiempo de Aplicación	10 minutos
Dirigido a	Trabajadores del área administrativa del Mercado Minorista Tierra Prometida
Valor	Escala de Likert
Descripción del Instrumento	Cuestionario de Gestión de compras de 03 dimensiones y 09 ítems.

Variable 2: Gestión de compras

Tabla 2

Ficha Técnica del Cuestionario de Gestión de compras.

Nombre	Gestión de compras
Autor	Ramírez Valles Luis Alberto
Administración	Individual
Tiempo de Aplicación	10 minutos
Dirigido a	Trabajadores del área administrativa del Mercado Minorista Tierra Prometida
Valor	Escala de Likert
Descripción del Instrumento	Cuestionario de Gestión de compras de 05 dimensiones y 20 ítems.

Validación

Para Arispe et al (2020), explica que la validez es el grado de medición de un instrumento teniendo en cuenta su contenido, juicio de expertos, y comprensión de instrumentos.

En el presente estudio se utilizaron 02 instrumentos previamente validados por juicio de expertos en representatividad, pertinencia, coherencia, consistencia y claridad.

Confiabilidad

Según Sánchez et al. (2018), la confiabilidad está determinada por las cualidades de estabilidad, exactitud y consistencia de los instrumentos y las técnicas de investigación, en relación al error la relación es inversa debido que a mayor error existen menor confiabilidad, existen tres formas de estimar la confiabilidad de un instrumento: método consistencia interna, método por mitades y métodos de consistencia paralelos, en cuanto al método de consistencia interna que es el método utilizado en el presente estudio, el método utilizado fue alfa de Crombach. Según, Arispe et al (2020), el método de confiabilidad por consistencia interna alfa de Crombach se determina como el nivel de relación que existe entre los ítems de una escala (-1 a 1) generalmente utilizado en escalas de respuestas politómicas (más de dos alternativas de respuesta).

En el presente estudio los valores de confiabilidad fueron los siguientes:

Tabla 3:

Confiabilidad de los cuestionarios.

Instrumento	Alfa de Crombach
Selección de proveedores	0.779 (magnitud – alta)
Gestión de compras	0.936 (magnitud – alta)

3.5. Procedimientos

Para Sánchez et al. (2018), nos indican que el procesamiento de datos es una fase del proceso de investigación que tiene como actividades como la organización de datos que son obtenidos para codificarlos, analizarlos utilizando la estadística, graficarlos e interpretarlos. En el presente estudio se inició el proceso remitiendo una solicitud dirigida a la Gerencia Administrativa del Mercado Minorista Tierra Prometida, con la finalidad que se brinde las facilidades para realizar el estudio.

3.6. Método de análisis de datos

Se realizó con la estadística descriptiva utilizando el SPSS y el EXCEL, tablas de frecuencia y figuras de barras con el baremo de las variables, para la prueba de hipótesis se utilizará la prueba de normalidad luego el coeficiente de correlación de Rho Spearman.

3.7. Aspectos éticos

La presente investigación tuvo autorización de las autoridades que gestionan el programa académico, asimismo se considerará el anonimato de los sujetos entrevistados. Se respetará lo establecido en el Código de Ética de la Universidad Cesar Vallejo, en la que refiere la protección del individuo y diversidad sociocultural, consentimiento informado y expreso y la honestidad científica: Respeto a los derechos intelectuales de autores indicando en toda situación su autoría, sea en las publicaciones como en los informes internos.

Así mismo con relación a la propiedad intelectual se cita las fuentes y referencias durante la realización de este proyecto de investigación, utilizando las normas APA 7ma edición y su verificación de veracidad a través del software TURNITIN.

IV. RESULTADOS

Análisis de resultados

Análisis descriptivo del objetivo general

“Determinar el nivel de relación entre la selección de proveedores y la gestión de compras en el área de logística de un mercado minorista, Lima 2022”

Tabla 4

Tabla cruzada Selección de proveedores y Gestión de compras

		Gestión de compras				
		Alto	Medio	Bajo	Total	
Selección de proveedores	Alto	Recuento	10	7	4	21
		Recuento esperado	8.0	6.3	6.7	21.0
		% Total	20.0%	14.0%	8.0%	42.0%
	Medio	Recuento	4	5	9	18
		Recuento esperado	6.8	5.4	5.8	18.0
		% Total	8.0%	10.0%	18.0%	36.0%
	Bajo	Recuento	5	3	3	11
		Recuento esperado	4.2	3.3	3.5	11.0
		% Total	10.0%	6.0%	6.0%	22.0%
Total	Recuento	19	15	16	50	
	Recuento esperado	19.0	15.0	16.0	50.0	
	% Total	38.0%	30.0%	32.0%	100.0%	

Según la tabla 4 analizamos la relación que existe entre la variable Selección de proveedores y la variable Gestión de compras. Los resultados son los siguientes: El 42% de los encuestados dieron su afirmación que la Selección de proveedores es alta; de estos el 20% indicaron que la Gestión de compras es alta, el 14% mencionaron que es media y el 8% que es baja. El 36% de los encuestados afirmaron que la Selección de proveedores es medio; de ellos, el 8% indicaron que la Gestión de compras es alta, el 10% mencionaron que es media y el 18% que es baja. El 22% de las personas encuestadas dieron su afirmación que la Selección de proveedores es bajo; de ellos, el 10% indicaron que la Gestión de compras es alta, el 6% es media y el 6% que es bajo. En tal sentido, nuestra conclusión menciona que del 100% de los encuestados, indiferentemente sea el nivel de

Selección de proveedores, el 38% dieron su afirmación que la Gestión de compras es alta, el 30% indico que es media y el 32% que es bajo.

Tabla 5

Tabla cruzada Selección de proveedores y Planificación de la compra

		Planificación de la compra								Total		
		13	14	15	16	17	18	19	20			
Selección de proveedores	Alto	Recuento	0	2	6	2	2	5	4	0	21	
		Recuento esperado	.8	2.1	3.8	2.9	3. 8	4.6	2.5	.4	21.0	
		% Total	0 %	4%	12 %	4%	4 %	10 %	8%	0%	42.0%	
		Medio	Recuento	0	2	3	3	6	2	1	1	18
		Recuento esperado	.7	1.8	3.2	2.5	3. 2	4.0	2.2	.4	18.0	
		% Total	0 %	4%	6%	6%	12 %	4%	2%	2%	36.0%	
		Bajo	Recuento	2	1	0	2	1	4	1	0	11
		Recuento esperado	.4	1.1	2	1.5	2	2.4	1.3	.2	11.0	
		% Total	4 %	2%	0%	4%	2 %	8%	2%	0%	22.0%	
		Total	Recuento	2	5	9	7	9	11	6	1	50
		Recuento esperado	2	5	9	7	9	11	6	1	50.0	
		% Total	4 %	10 %	18 %	14%	18 %	22 %	12 %	2%	100.0 %	

Según la tabla 5 analizamos la relación entre la variable Selección de proveedores y la dimensión planificación de compras, se concluye lo siguiente, del 100% de los encuestados, indiferentemente del nivel de la variable Selección de proveedores, el 42% dieron su afirmación que la dimensión planificación de compras es alta, el 36% indico que es media y el 22% que es bajo.

Tabla 6

Tabla cruzada Selección de proveedores y la Búsqueda de proveedores

		Búsqueda de proveedores									
		14	15	16	17	18	19	20	Total		
Selección de proveedores	Alto	Recuento	0	1	6	6	3	4	1	21	
		Recuento esperado	.4	.8	5.5	5.	4.2	3.4	.8	21.0	
						9					
		% Total	0.0	2.0	12.0	12	6.0	8.0	2.0		
			%	%	%	.0	%	%	%	42.0%	
						%					
			Recuento	0	1	4	6	2	4	1	18
			Recuento esperado	.4	.7	4.7	5.	3.6	2.9	.7	18.0
						0					
		Medio		0.0	2.0	8.0	12	4.0	8.0	2.0	
			% Total	%	%	%	.0	%	%	%	36.0%
							%				
	Bajo	Recuento	1	0	3	2	5	0	0	11	
		Recuento esperado	.2	.4	2.9	3.	2.2	1.8	.4	11.0	
						1					
		% Total	2.0	0.0	6.0	4.	10.	0.0	0.0		
			%	%	%	0	0%	%	%	22.0%	
						%					
	Total	Recuento	1	2	13	14	10	8	2	50	
		Recuento esperado	1.0	2.0	13.0	14	10.	8.0	2.0	50.0	
						.0	0				
		% Total	2%	4%	26%	28	20	16	4%	100.0	
					%	%	%		%		

Según la tabla 6 analizamos la relación entre la variable Selección de proveedores y la dimensión Búsqueda de proveedores, se determina las conclusiones, que del 100% de los encuestados, indiferentemente del nivel de la variable Selección de proveedores, el 42% afirmaron que la Búsqueda de proveedores es alta, el 36% indico que es media y el 22% que es bajo.

Tabla 7

Tabla cruzada Selección de proveedores y Negociaciones y realización de pedidos.

		Negociación y realización de pedidos							
		15	16	17	18	19	20	Total	
Selección de proveedores	Alto	Recuento	5	4	8	2	1	1	21
		Recuento esperado	2.1	3.8	9.2	3.8		.4	21.0
		% Total	10.0 %	8.0%	16. 0%	4.0%	2.0%	2.0%	42.0%
	Medio	Recuento	0	4	8	5	1	0	18
		Recuento esperado	1.8	3.2	7.9	3.2	1.4	.4	18.0
		% Total	0.0%	8.0%	16. 0%	10.0 %	2.0%	0.0%	36.0%
	Bajo	Recuento	0	1	6	2	2	0	11
		Recuento esperado	1.1	2.0	4.8	2.0	.9	2	11.0
		% Total	0.0%	2.0%	12. 0%	4.0%	4.0%	0.0%	22.0%
	Total	Recuento	5	9	22	9	4	1	50
		Recuento esperado	5.0	9.0	22. 0	9.0	4.0	1.0	50
		% Total	10.0 %	18.0 %	44. 0%	18.0 %	8.0%	2.0%	100.0 %

Según la tabla 7 analizamos la relación entre la variable Selección de proveedores y la dimensión negociación y realización de pedidos, en tal sentido concluimos que, del 100% de los encuestados, indiferentemente del nivel de la variable Selección de proveedores, el 42% indico que la negociación y realización de pedidos es alta, el 36% mencionó que es media y el 22% que es bajo.

Tabla 8

Tabla cruzada Selección de proveedores y Evaluación de oferta

		Evaluación de la oferta							Total	
		14	15	16	17	18	19	20		
Selección de proveedores	Alto	Recuento	0	2	8	5	4	0	2	21
		Recuento esperado	1.3	1.7	8.4	4.6	3.4	.4	1.3	21.0
		% Total	0.0%	4.0	16.0	10.	8.0%	0.0	4.0	42.0%
	Medio	Recuento	2	1	8	3	4	0	0	18
		Recuento esperado	1.1	1.4	7.2	4.0	2.9	.4	1.1	18.0
		% Total	4.0%	2.0	16.0	6.0	8.0%	0.0	0.0	36.0%
	Bajo	Recuento	1	1	4	3	0	1	1	11
		Recuento esperado	.7	.9	4.4	2.4	2.2	1.8	.4	11.0
		% Total	2.0%	2.0	8.0%	6.0	0.0%	2.0	2.0	22.0%
	Total	Recuento	3	4	20	11	8	1	3	50
		Recuento esperado	3.0	4.0	20.0	11.	8.0	1.0	3.0	50.0
		% Total	6%	8%	40%	22	16%	2%	6%	100.0
					%				%	

Según la tabla 8 analizamos la relación entre la variable Selección de proveedores y la evaluación de oferta, concluimos el análisis, del 100% de los encuestados, indiferentemente sea el nivel de la variable Selección de proveedores, el 42% mencionó que la evaluación de la oferta es alta, el 36% afirmaron que es media y el 22% que es bajo.

Tabla 9

Tabla cruzada Selección de proveedores y Seguimiento y control de la compra

		Seguimiento de la compra										
		12	13	14	15	16	17	18	19	20	Total	
Selección de proveedores	Alto	Recuento	0	0	4	4	6	4	3	0	0	21
		Recuento esperado	.4	.4	2.5	4.2	6.7	3.8	1.7	.8	.4	21.0
		% Total	0	0	8%	8%	12%	8%	6%	0%	0%	42.0%
			%	%								
	Medio	Recuento	0	1	1	4	6	4	1	1	0	18
		Recuento esperado	.4	.4	2.2	3.6	5.8	3.2	1.4	.7	.4	18.0
		% Total	0	2	2.0	8.0	12.0	8.0	2.0	2.0	0.0	36.0%
			0	0	%	%	%	%	%	%	%	
	Bajo	Recuento	1	0	1	2	4	1	0	1	1	11
		Recuento esperado	.2	.2	1.3	2.2	3.5	2.0	.9	.4	.2	11.0
		% Total	2	0	2.0	4.0	8.0	2.0	0.0	2.0	2.0	22.0%
			0	0	%	%	%	%	%	%	%	
Total	Recuento	1	1	6	10	16	9	4	2	1	50	
	Recuento esperado	1	1	6.0	10	16.0	9.0	4.0	2.0	1.0	50.0	
	% Total	2	2	12	20	32.0	18	8.0	4.0	2.0	100.0	
		0	0	0%	0%	%	0%	%	%	%	%	

Según la tabla 9 analizamos la relación entre la variable Selección de proveedores y seguimiento y control de la compra, llegamos a la conclusión que, en función del 100% de las personas encuestadas, indiferentemente del nivel de la variable Selección de proveedores, el 42% afirmo que el seguimiento y control de la compra es alta, el 36% afirmaron que es media y el 22% que es bajo.

Análisis inferencial

Prueba de la hipótesis general

Ho: No existe relación positiva entre la selección de proveedores y la gestión de compras en el área de logística de un mercado minorista, Lima 2022.

H1: Existe relación positiva entre la selección de proveedores y la gestión de compras en el área de logística de un mercado minorista, Lima 2022.

Tabla 10

Correlaciones: hipótesis general.

			Selección de proveedores	Gestión de compras
RHO Spearman	Selección de proveedores	Coeficiente de correlación	1.000	.705
		Sig. (bilateral)		.000
		N	50	50
	Gestión de compras	Coeficiente de correlación	.705"	1.000
		,000		
		N	50	50

Según la tabla 10, la correlación que obtuvimos al emplear el estadístico de Rho de Spearman fue de 0,705, lo cual muestra una correlación positiva alta entre la variable Selección de Proveedores y la variable Gestión de compras, tal correlación es significativa al nivel 0,01 bilateral. Además, el nivel de significancia bilateral obtenido fue de 0,000; menor a 0,05 ($0,000 < 0,05$) esto nos indica que se rechaza la hipótesis nula (H0) y se aceptamos la hipótesis alterna (H1); por lo tanto, se concluye que hay correspondencia entre La variable selección de proveedores y la variable Gestión de compras.

Prueba de la primera hipótesis específica

Ho: No existe relación directa entre la selección de proveedores y la planificación de compras en el área de logística de un mercado minorista, Lima 2022.

H1: Existe relación directa entre la selección de proveedores y la planificación de compras en el área de logística de un mercado minorista, Lima 2022

Tabla 11**Correlaciones: hipótesis específica 1**

			Selección de proveedores	Planificación de la compra
RHO Spearman	Selección de proveedores	Coeficiente de correlación	1.000	.690"
		Sig. (bilateral)		.000
		N	50	50
	Gestión de compras	Coeficiente de correlación	.690"	1.000
			.000	
		N	50	50

Según la tabla 11, la correlación que se obtuvo al emplear Rho de Spearman fue de 0,690, esto nos brinda una correlación positiva moderada entre la variable Selección proveedores y la dimensión Planificación de la compra en un mercado minorista, la mencionada correlación es significativa al nivel 0,01 bilateral. En tal sentido, el nivel de significancia bilateral obtenido fue de 0,000; menor a 0,05 (0,000 < 0,05) por lo tanto, se rechaza por lo tanto la hipótesis nula (H0) y se acepta la hipótesis alterna (H1); se concluye, que hay correspondencia entre la variable Selección de proveedores y la dimensión Planificación de la compra.

Prueba de la segunda hipótesis específica

Ho: No Existe relación directa entre la selección de proveedores y la búsqueda de proveedores en el área de logística de un mercado minorista, Lima 2022

H1: Existe relación directa entre la selección de proveedores y la búsqueda de proveedores en el área de logística de un mercado minorista, Lima 2022

Tabla 12**Correlaciones: hipótesis específica 2.**

			Selección de proveedores	Planificación de la compra
RHO Spearman	Selección de proveedores	Coeficiente de correlación	1.000	.719"
		Sig. (bilateral)		.000
		N	50	50
	Gestión de compras	Coeficiente de correlación	,719"	1.000
		,000		
		N	50	50

De la tabla 12, la correlación obtenida al emplear Rho de Spearman fue de 0,719, muestra una correlación positiva alta entre la variable Selección de proveedores y la dimensión búsqueda de proveedores, la mencionada correlación es significativa al nivel 0,01 bilateral. Adicionalmente, el nivel de significancia bilateral obtenido fue de 0,000; menor a 0,05 ($0,000 < 0,05$) esto nos define que se rechaza la hipótesis nula (H_0) y se acepta la hipótesis alterna (H_1); en conclusión, hay correspondencia entre la variable selección de proveedores y la dimensión Búsqueda de proveedores.

Prueba de la tercera hipótesis específica

H_0 : No existe relación directa entre la selección de proveedores y las negociaciones y la realización de pedidos en el área de logística de un mercado minorista, Lima 2022.

H_1 : Existe relación directa entre la selección de proveedores y las negociaciones y la realización de pedidos en el área de logística de un mercado minorista, Lima 2022.

Tabla 13 Correlaciones: hipótesis específica 3.

			Selección de proveedores	Planificación de la compra
RHO Spearman	Selección de proveedores	Coeficiente de correlación	1.000	.719"
		Sig. (bilateral)		.000
		N	50	50
	Gestión de compras	Coeficiente de correlación	,719"	1.000
			,000	
		N	50	50

De la tabla 13, la correlación obtenida al emplear Rho de Spearman fue de 0,453, muestra una correlación positiva moderada entre la variable Selección de proveedores y la dimensión negociaciones y realización de pedidos en un mercado minorista, tal correlación es significativa al nivel 0,01 bilateral. En tal sentido, el nivel de significancia bilateral obtenido fue de 0,000; menor a 0,05 ($0,000 < 0,05$) esto determina que se rechaza la hipótesis nula (H_0) y se acepta la hipótesis alterna (H_1); en conclusión, hay correspondencia entre la variable selección de proveedores y la dimensión negociaciones y realización de pedidos.

Prueba de la cuarta hipótesis específica

H_0 : No existe relación directa entre la selección de proveedores y la evaluación de la oferta en el área de logística de un mercado minorista, Lima 2022.

H_1 : Existe relación directa entre la selección de proveedores y la evaluación de la oferta en el área de logística de un mercado minorista, Lima 2022

Tabla 14**Correlaciones: hipótesis específica 4.**

		Selección de proveedores	Evaluación de la oferta
RHO Spearman	Selección de proveedores	1.000	.619"
			.000
		50	50
	Gestión de compras	.619"	1.000
		.000	
		50	50

De la tabla 14, la correlación obtenida al emplear el estadístico de Rho de Spearman fue de 0,619, esto determina que existe una correlación positiva entre variable Selección de proveedores y la dimensión evaluación de oferta, dicha correlación es significativa al nivel 0,01 bilateral. También, el nivel de significancia bilateral obtenido fue de 0,000; menor a 0,05 ($0,000 < 0,05$) esto determina que se rechaza la hipótesis nula (H_0) y se acepta la hipótesis alterna (H_1); en conclusión, existe una correspondencia entre la variable selección de proveedores y la dimensión evaluación de oferta.

Prueba de la quinta hipótesis específica

H_0 : No existe relación directa entre la selección de proveedores y el seguimiento y control de la compra en el área de logística de un mercado minorista, Lima 2022.

H_1 : Existe relación directa entre la selección de proveedores y el seguimiento y control de la compra en el área de logística de un mercado minorista, Lima 2022.

Tabla 15**Correlaciones: hipótesis específica 5.**

			Selección de proveedores	Seguimiento y control de la compra
RHO Spearman	Selección de proveedores	Coeficiente de correlación	1.000	.811"
		Sig. (bilateral)		.000
		N	50	50
	Gestión de compras	Coeficiente de correlación	.811"	1.000
			,000	
		N	50	50

De la tabla 15, la correlación que se obtuvo al utilizar el estadístico de Rho de Spearman fue de 0,811, esto determina una correlación positiva alta entre la variable Selección de proveedores y la dimensión seguimiento y control de la compra, la mencionada correlación es significativa al nivel 0,01 bilateral. Por otra parte, el nivel de significancia bilateral obtenido fue de 0,000; menor a 0,05 (0,000 < 0,05) esto determina que se rechaza la hipótesis nula (H0) y se acepta la hipótesis alterna (H1); en conclusión, existe correspondencia entre la variable selección de proveedores y la dimensión seguimiento y control de la compra.

V. DISCUSIÓN

La finalidad de la presente investigación fue de “determinar la relación entre la selección de proveedores y la gestión de compras en el área de logística de un mercado minorista, Lima 2022”, materia de estudio y análisis ya que los procesos de adquisición de materiales y servicios tienen como un importante protagonista a los diferentes proveedores, se realizan diferentes adjudicaciones de proveedores lo cual ha dado como resultado la consecución de diversas actividades y proyectos, sin embargo pese a la utilización de pautas en la selección de proveedores la eficiencia en la adjudicación de las mismas no ha tenido el alcance esperado, razón por la cual la implementación de procesos y directivas son herramientas importantes en la minimización de costes y maximización de resultados.

Tal como lo señalaron Álvarez & Ramos (2021), en su estudio realizado en Bahía de Caráquez, Ecuador, tuvo como objetivo principal el de puntualizar la importancia de la selección de proveedores para alcanzar una correcta gestión de compras y los criterios utilizados fueron: precio, calidad, experiencia y comercialización mayorista, y en su conclusión evidencio la necesidad de establecer criterios y normativas en la selección de proveedores y garantiza la maximización de la calidad y la disminución de costos relacionados con el proceso de compra.

En ese mismo sentido, el informe de Bazán (2022), tuvo como objetivo la demostración del nivel de relación existente entre la gestión de compras y el costo de insumos de empaque, en este sentido se concluyó que para el 77.8% de trabajadores la gestión de compras se desarrolla siempre y es clave en los procesos logísticos, y para el 100% de los evaluados el costo de insumo de empaque es parte importante del proceso de compras.

En cuanto a las correlaciones halladas en nuestros antecedentes, señalamos que, existió coincidencia entre las conclusiones de los resultados que se obtuvieron en la investigación que se realizó en función a la relación que existe entre selección de proveedores y Gestión de compras, cuyo valor fue de 0,705, el cual fue desarrollado utilizando el estadístico Rho de Spearman. Conclusión similar obtuvo Salazar (2020), en su investigación que tuvo como objetivo el de determinar la relación que existe entre la Gestión de proveedores y los costos de aprovisionamiento en la gestión de compras, se aplicó en la investigación el

estadístico de Rho de Spearman la cual mostro un nivel de correlación positiva moderada de 0.738.

De la misma forma tenemos a Hernández (2017) en su investigación el objetivo fue el de analizar la importancia e influencia de la Gestión de proveedores como herramientas para la competitividad en las Pymes, y obtuvo un valor de 0.72 luego de emplear el estadístico Kaiser Meyer.

Consideramos también a Choque (2021) quien, en su informe, indicó que la reestructuración de procesos en las áreas de compras, almacén e inventarios, en su análisis determina que la gestión de compras es el proceso en el cual se debe ubicar, selección y evaluar a los proveedores con la finalidad de adquirir productos y servicios necesarios para la empresa, dentro de este proceso se debe evaluar criterios como el precio, condiciones de pago, seguimiento y control del mismo proceso que garantiza cumplir con los requerimientos solicitados.

En tal sentido, podemos corroborar al formular como hipótesis general: Existe relación positiva entre la selección de proveedores y la gestión de compras en el área de logística de un mercado minorista, Lima 2022, y realizando la aplicación del estadístico Rho de Spearman, a nuestra hipótesis general, el resultado como nivel de significancia bilateral de 0,000 ($0,000 < 0,05$) lo cual nos determina que se rechaza la hipótesis nula (H_0) y se acepta la hipótesis alterna (H_1); en tal sentido, existe una correspondencia entre la selección de proveedores y la gestión de compras en el área de logística de un mercado minorista Lima, 2022, lo que nos confirma entonces que si implementamos procesos y políticas en la selección de proveedores mejoraremos la eficiencia de la Gestión de compras.

En la investigación también los autores que existieron correlación con la selección de proveedores tenemos a Jayo (2019) quien, concluyo la relación de influencia en la selección de proveedores como factor de mejora de calidad del producto, al emplear la prueba de Wilcoxon arrojó un valor de $Z=-6,733$, lo que brinda una correlación alta.

De la misma forma tenemos a Sayes (2019) en su investigación tuvo como finalidad describir el proceso de selección de proveedores, en tal sentido se evidencio la realidad del proceso de selección de proveedores en la empresa comercializadora de vidrios, la cual presentó problemas de selección de proveedores como por ejemplo solo tomar como prioridad proveedores a través del

criterio precio, y no considerando otros criterios como calidad y servicio, teniendo estos un impacto considerable en el proceso de compras.

Como primer objetivo específico, “Determinar el nivel de relación de la selección de proveedores y la planificación de compras en el área de logística de un mercado minorista, Lima 2022”, debido a que la planificación como principio administrativo brinda una base en la estructura de la gestión de toda empresa, en este sentido Gamonal (2019), en su tesis de maestría, se planteó el objetivo general el de analizar y determinar la influencia de los procesos de compra en la adquisición de materiales, concluyo que se debe de realizar una buena gestión de pedidos, realizando las capacitaciones y planificaciones necesarias internamente.

Por lo tanto, la selección de proveedores se reacciona con la planificación de la compra, lo que se verifico con el Rho de Spearman el cual fue de correlación positiva moderada de 0,690. En tal sentido de forma similar Álvarez & Ramos (2021), puntualizaron la importancia de la selección de proveedores, se tomaron pruebas wilcoxon utilizando la escala de Saaty, los criterios utilizados fueron: precio, calidad, experiencia y comercialización mayorista, comprobando la homogeneidad por coeficiente de Kendall, el cual arrojó valores de 0,758, en tal sentido se concluyó, que la necesidad de establecer criterios y normativas en la selección de proveedores garantiza la maximización de la calidad y la disminución de costos relacionados con el proceso de compra.

El segundo objetivo específico fue: Determinar el nivel de relación de la selección de proveedores y la búsqueda de proveedores en el área de logística de un mercado minorista, Lima 2022, ya que la implementación de una bagaje de proveedores brinda una mayor posibilidad y probabilidad de gestionar la compra, en tal sentido Contreras (2020), en su investigación busco diseñar una propuesta de mejora en la rentabilidad a partir de mejorar los procesos administrativos de compras, por tanto se concluyó la necesidad de mejorar la gestión de compras y en se evidencio que la problemática principal radica en la sobrecarga de funciones por parte del personal de compras y la falta de un modelo de funciones que permita derivar la carga de labores.

La segunda hipótesis especifica fue la siguiente: Existe relación directa entre la selección de proveedores y la búsqueda de proveedores en el área de logística de un mercado minorista, Lima 2022, para contrastar nuestra hipótesis tenemos a

Gamonal (2019), quien busco determinar la influencia de los procesos de compra en la adquisición de materiales, y se centró en la búsqueda adecuada de proveedores a través de una optimización en la gestión de pedidos, realizando las capacitaciones necesarias en el personal que realizaba las gestiones de compra y adquisición de proveedores.

En tal sentido, al emplear Rho de Spearman a nuestra segunda hipótesis nos arrojó un resultado de 0,719, la cual muestra una correlación positiva alta entre la Selección de proveedores y la búsqueda de proveedores en el área de logística de un mercado minorista, Lima 2022, en esta correlación se determinó que es significativa al nivel 0,01 bilateral. En tal sentido, el nivel de significancia bilateral obtenido fue de 0,000; menor a 0,05 ($0,000 < 0,05$) lo que menciona que se rechaza la hipótesis nula (H_0) y se acepta la hipótesis alterna (H_1); por tanto, hay correspondencia entre la selección de proveedores y la Búsqueda de proveedores.

Como tercer objetivo específico, se planteó: “Determinar el nivel de relación de la selección de proveedores y las negociaciones y la realización de pedidos en el área de logística de un mercado minorista, Lima 2022”, en tal sentido, las negociaciones realizadas con los diferentes suministradores garantizan la optimización de recursos y tiempos, de esta manera la gestión de adquisición logra tener la eficiencia esperada, en ese sentido, Hernández et al. (2017), en su informe que tuvo como objetivo analizar la importancia e influencia de la Gestión de proveedores como herramientas para la competitividad en las Pymes, concluyo los estándares de calidad, los tiempos, la eficiencia y costos de producción que la gestión de proveedores es un área de mucha importancia para la subsistencia de las organizaciones.

Entonces la selección de proveedores se relaciona con la negociación y realización de pedidos la correlación obtenida al emplear Rho de Spearman a la tercera hipótesis especifica el resultado fue de 0,453, muestra una correlación mediana entre Selección de proveedores y negociaciones y realización de pedidos en un mercado minorista, la mencionada correlación es significativa al nivel 0,01 bilateral. Así mismo, el nivel de significancia bilateral obtenido fue de 0,000; menor a 0,05 ($0,000 < 0,05$) determina que se rechaza la hipótesis nula (H_0) y se acepta la hipótesis alterna (H_1); esto significa que existe correspondencia entre la selección de proveedores y la negociaciones y realización de pedidos.

Como cuarto objetivo específico, se planteó: Determinar el nivel de relación de la selección de proveedores y la evaluación de la oferta en el área de logística de un mercado minorista, Lima 2022, por tanto, la evaluación de las diversas ofertas enunciadas por los proveedores permite mejorar el proceso de toma de decisiones en este aspecto, Ochoa (2017), profundizó en la mejora de la gestión de suministros y repuesto en una empresa agroindustrial utilizando la estrategia basada en FSM (Functional Strategy Map), identificándose estrategias a nivel de áreas y en forma corporativa.

Entonces la selección de proveedores se relaciona con la evaluación de la oferta, al aplicar la cuarta hipótesis específica la correlación que se obtuvo al emplear el estadístico de Rho de Spearman fue de 0,619, muestra una correlación mediana entre Selección de proveedores y negociaciones y realización de pedidos en un mercado minorista, la mencionada correlación es significativa al nivel 0,01 bilateral. Así mismo, el nivel de significancia bilateral obtenido fue de 0,000; menor a 0,05 ($0,000 < 0,05$) esto determina que se rechaza la hipótesis nula (H_0) y se acepta la hipótesis alterna (H_1); en tal sentido, existe correspondencia entre la selección de proveedores y las negociaciones y realización de pedidos.

Como último objetivo se especificó, se definió: Determinar el nivel de relación de selección de proveedores y el seguimiento y control de la compra en el área de logística de un mercado minorista, Lima 2022, en tal sentido el principio del control administrativo se aplica a la gestión de compras a través del seguimiento de los procesos y flujos establecidos para dar eficiencia al proceso de compras, tenemos a Espinoza (2018), quien buscó analizar y evaluar los procesos de compras con la finalidad de proponer indicadores de gestión, en tal sentido la conclusión que emite el informe en mención determina la importancia de la utilización de KPI's de gestión los cuales garantizan un manejo eficiente en el seguimiento y evaluación de la gestión industrial empresarial, permitió detectar fallas en la aplicación de los procesos de compras debido principalmente a la escasez de indicadores de medición.

Por lo tanto, la selección de proveedores también se relaciona con el seguimiento y control de la compra en el área de logística de un mercado minorista, Lima 2022, al aplicar la quinta hipótesis específica el análisis que se obtuvo al emplear Rho de Spearman fue de 0,811, determina una correlación positiva alta

entre Selección de proveedores y el seguimiento y control de la compra, la mencionada correlación es significativa al nivel 0,01 bilateral. En tal sentido, el nivel de significancia bilateral obtenido fue de 0,000; menor a 0,05 ($0,000 < 0,05$) menciona entonces que se rechaza la hipótesis nula (H_0) y se acepta la hipótesis alterna (H_1); por tanto, existe correspondencia entre la selección de proveedores y el seguimiento y control de la compra.

Se ha empleado como técnica de recopilación de datos a la encuesta y como instrumento de recopilación de información al cuestionario, una técnica e instrumento parecido utilizo Bazán (2022) en su tesis para determinar si la variable Selección de proveedores influye en la Gestión de compras.

Por último, para realizar el análisis de confiabilidad se utilizó Alfa de Cronbach, teniendo como resultado para la variable Selección de Proveedores una fiabilidad de 0.779 y para la variable Gestión de compras de 0.936.

Según, Sayes (2019), la selección de proveedores es un proceso necesario para el aprovisionamiento de suministros y servicios que toda empresa productora necesita, por lo cual el enfoque debe de ser el mantenimiento de la calidad y es el proveedor el primer paso en la garantía de la producción del bien terminado, así mismo, Romero (2018), en su investigación la cual fue de tipo sustantivo, con un nivel descriptivo simple, enfoque cuantitativo y diseño no experimental de corte transversal. En la investigación se concluyó que el 20% de los colaboradores encuestados de la empresa distribuidora MOLI S.A.C, San Juan de Lurigancho, 2018, manifestaron que el nivel de gestión de compras es malo. Esto quiere decir que se debe de implantar de forma eficiente una gestión de compras que busque reducir este porcentaje y busque mejorar la rentabilidad de la empresa, al respecto podemos afirmar de acuerdo a nuestros resultados que cualquiera sea el nivel de Selección de proveedores, el 38% afirmaron que la Gestión de compras es alta.

VI. CONCLUSIONES

1. La investigación realizada con respecto al objetivo general se ha logrado determinar el nivel de relación entre la selección de proveedores y la gestión de compras en el área de logística de un mercado minorista, Lima 2022, esto en función al resultado de la prueba estadística de Rho de Spearman, la cual determino una correlación positiva alta de 0,705.
2. De la misma forma, el primer objetivo específico se ha establecido la relación directa entre la selección de proveedores y la planificación de compras en el área de logística de un mercado minorista, Lima 2022, en tal sentido se demostró con los resultados obtenidos de la prueba estadística de Rho de Spearman, la cual arrojó una correlación positiva moderada de 0,690.
3. Además, en cuanto al segundo objetivo específico se determinó y estableció la relación directa entre la selección de proveedores y la búsqueda de proveedores en el área de logística de un mercado minorista, Lima 2022, en función al resultado de la prueba estadística Rho de Spearman la cual determino una correlación positiva alta de 0,719.
4. Por otra parte, respecto al tercer objetivo específico se ha establecido la relación directa entre la selección de proveedores y las negociaciones y la realización de pedidos en el área de logística de un mercado minorista, Lima 2022, de acuerdo con el resultado obtenido con la prueba estadística Rho de Spearman, la cual arroja una correlación positiva moderada de 0,453.
5. También en cuanto al cuarto objetivo específico se lo establecer la relación directa entre la selección de proveedores y la evaluación de la oferta en el área de logística de un mercado minorista, Lima 2022, en función con el resultado de la prueba estadística Rho de Spearman la cual arroja una

correlación positiva moderada de 0,619.

6. Por último, en cuanto al quinto objetivo específico se ha establecido la relación directa entre la selección de proveedores y el seguimiento y control de la compra en el área de logística de un mercado minorista, Lima 2022, en función con el resultado que se obtuvo con la prueba estadística Rho de Spearman, la cual determinó una correlación positiva alta de 0,811.

VII. RECOMENDACIONES

Se recomienda al área de logística del mercado minorista “Tierra prometida” la creación de la política y procedimiento de selección y evaluación de proveedores con la finalidad de determinar los criterios de evaluación enunciados en la presente investigación ya que se determinó la relación directa con la Gestión de las diferentes compras que se realizan dentro del mercado minorista “Tierra prometida”.

Se recomienda al área de logística del mercado minorista “Tierra prometida” implementar la planificación de la gestión de compras en función a los planes estratégicos y operativos del mercado minorista “Tierra prometida”, de esta forma se alineará las necesidades presentes y futuras del mercado.

Se recomienda al área de logística del mercado minorista “Tierra prometida” iniciar el proceso de homologación de proveedores con la finalidad que los procesos de búsqueda de proveedores se realicen teniendo las consideraciones de los criterios de precio, calidad y servicio.

Se propone al área de logística del mercado minorista “Tierra prometida una vez implementado las políticas y procesos de selección y evaluación de proveedores el de dar seguimiento al cumplimiento exhaustivo de la generación de pedidos por los usuarios y las negociaciones varias.

Se propone al área de logística del mercado minorista “Tierra prometida una vez implementado las políticas y procesos de selección y evaluación de proveedores el de solicitar a los usuarios que generen los requerimientos diversos en función a la operatividad real de sus diversas áreas con la finalidad de dar

eficiencia los procesos de adjudicación.

Se propone al área de logística del mercado minorista “Tierra prometida” implementar indicadores de seguimiento a la gestión de la selección de proveedores, de esta forma se controlará y evaluará la gestión de adquisición de compras.

REFERENCIAS

- Alvarez, V. (2021). *Selección de proveedores, factor de éxito en la gestión de compras del producto restauración*. Revista Científica Arbitrada de Investigación en Comunicación, Marketing y Empresa. <https://doi.org/10.46296/rc.v4i7.0022>, 12.
- Araujo, V. (2017). *Aplicación de la gestión de compras para la mejora de la productividad de la pastelería Piero's en el distrito de Puente Piedra*. Lima: Universidad Cesar Vallejo. <https://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/12249>.
- Arispe, A. (2020). *La investigación científica: Una aproximación para los estudios de posgrado*. Guayaquil: Departamento de Investigación y Postgrados. <https://repositorio.uide.edu.ec/handle/37000/4310>
- Arroyo, M; Ramos, J. (2018). *A methodological proposal to define supplier development programs. Ingeniería, investigación y tecnología*. Ciudad de Mexico. <http://dx.doi.org/10.22201/ii.25940732e.2018.19n1.003>.
- Ayala, J. (2016). *Gestión de compras*. <https://bit.ly/2ElyFO4>.
- Bach, J. (2019). "Selección de proveedores como factor de mejora en la Gestión de compras en la empresa Mercurio Industria y Comercio SAC. Lima, SJL. - 2019". Lima: Universidad Cesar Vallejo.
- Bazan, F. (2022). *Gestión de compras y el costo de los insumos de empaque en la empresa procesadora Peru S.A.C.*. Lima: Universidad Cesar Vallejo. <https://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/42450>.
- Brufman, A. (2015). *Definición de una herramienta de apoyo para la toma de decisiones en el proceso de selección de proveedores en una cadena de supermercados*. Argentina: Universidad Nacional del Sur, Argentina.
- Cabrera, C. (2017). *Gestión de compras en empresas constructoras, Lima 2017*. Lima: Universidad Cesar Vallejo. <https://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/13580>
- Calderón, Z. (2017). *Gestión de proveedores y su influencia en el servicio al cliente en la ferretería orzac & Cris SAC*. Trujillo: Repositorio de la Universidad Nacional de Trujillo .
- Carreño, A. (2016). *Logística de la A a la Z (1ra ed.)*. Peru: Fondo Editorial PUCP.

- Choque, D. (2020). *Propuesta de mejora en los procesos logísticos de compras, almacenes e inventarios de una empresa de transportes*. 2020: Universidad Católica San Pablo.
https://repositorio.ucsp.edu.pe/bitstream/20.500.12590/16398/1/CHOQUE_MOGROVEJO_DIE_PRO.pdf.
- CONSUCODE. (2022). *Plan Operativo Institucional Multianual 2023-2025*. Lima: Organismo supervisor de contrataciones del estado.
<https://www.gob.pe/institucion/osce/informes-publicaciones/2942348-plan-operativo-institucional-poi-multianual-2023-2025-del-osce>.
- Contador, J; Ferreira, A; Simoes, S; Souza, W. (2012). *It outsourcing: methodology for selecting suppliers criterion for competitive advantage*. Journal of Information Systems and Technology Management. Sao Paulo
<https://bit.ly/2Kf6IXd>.
- Contreras, J. (2020). *Propuesta de mejora del proceso administrativo de compras para incrementar la rentabilidad de Tabacalera La Francey S.A*. Quevedo. Piura: Repositorio Institucional de la Universidad Cesar Vallejo.
<https://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/47081?locale-attribute=es>.
- Dueñas, J. (2017). *Gestión de proveedores*. IC editorial
- Escriva, J; Saval, V; Martinez, A. (2014). *Gestión de compras*. Madrid. Editorial: Mc Graw Hill.
- Escudero, J. (2014). *Logística de almacenamiento*. Madrid, España: Ediciones Paraninfo, SA.
- Espino, E. (2016). *Implementación de mejora en la gestión compras para incrementar la productividad en un concesionario de alimentos*. Lima: Universidad San Ignacio de Loyola.
- Espinoza, E. (2018). *Análisis del proceso de compras para diseñar una propuesta de indicadores de gestión que permita mejorar los procesos del área de compras*. Guayaquil. Ecuador: Universidad católica de Santiago de Guayaquil. Ecuador. <http://201.159.223.180/handle/3317/11016>.
- Esquivel, A; Rojas, C. (2016). *Gestión de proveedores en la empresa LABIN*. Costa Rica: Instituto Centroamericano de Administración Pública.

- <http://biblioteca.icap.ac.cr/BLIVI/TESIS/2016/9.%20Esquivel%20Dobles,%200And%20r%C3%A9s.%20GC.pdf>
- Gamonal, A. (2019). *La influencia del proceso de compra en la adquisición de materiales para producción de cintas adhesivas*. Lima: Repositorio de la Universidad Cesar Vallejo.
- García, M. (2021). *Gestión de Inventario para Mejorar el Abastecimiento en una Comercializadora de Ferretería Industrial*. Callao: Universidad Cesar Vallejo. <https://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/73366>.
- García, j; Alvarado, A; Maldonado, A. (2012). *Selección de proveedores basada en análisis dimensional*. Contaduría y administración. Ciudad de Mexico. <https://bit.ly/2WCYWY6>. 249-278.
- Gomez, C. (2018). *Diseño de un modelo de Gestion de compras basado en dinamica de sistemas para la cadena de abastecimiento de una empresa comercializadora internacional del sector textil*. Santiago de Cali: Universidad Autonoma de occidente. <https://red.uao.edu.co/handle/10614/10396>.
- Gomez, J. (2017). *Gestión logística y comercial (1ra ed.)*. Madrid: Edit. McGraw Hill Interamericana de España, 215 pp.
- Heredia, N. (2013). *Gerencia de Compras*. Bogota : ECOE ediciones.
- Hernández, O; Correa, C; Jimenez, J. (2017). *Gestión de proveedores, herramientas para la competitividad en las Pymes del municipio de Florencia-Caquetá*. Colombia: Red internacional de investigadores en competitividad. <https://www.riico.net/index.php/riico/article/view/1433/1096>.
- Huamán, J; Huayanca, C. (2017). *“Desarrollo e implementación de un sistema de información para mejorar los procesos de compras y ventas en la empresa Humaju”*. lima: facultad de ingeniería y arquitectura universidad autonoma del Peru. <https://repositorio.autonoma.edu.pe/handle/20.500.13067/392>
- Hugos, M. (2011). *Essentials of Supply Chain Management, Third Edition*. Chicago, USA: Library of Congress Cataloging-in-Publication Data. <http://www.wiley.com/go/permissions>.
- Ibañez, I. (2021). *Análisis y selección de proveedores mediante una herramienta cuantitativa para una empresa que abastece el sector automotriz*. Nuevo

- Leon: Universidad autonoma de nuevo leon.
<http://eprints.uanl.mx/id/eprint/21066>.
- Jayo, A. (2019). *Selección de proveedores como factor de mejora en la Gestión de compras en la empresa Mercurio Industria y Comercio SAC*. Lima: Universidad Cesar Vallejo.
https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/37031/Jayo_AG.pdf?sequence=1&isAllowed=y.
- López, R. (2014). *Logística de aprovisionamiento. (1ra ed.)*. Madrid: Paraninfo, 218 pp.
- Montoya, P. (2010). *Administración de compras. Colombia: 3ra Edición*, Ecoe Ediciones.
- Mora, L. (2010). *Gestion Logistica Integral: Las mejores practicas en la cadena de abastecimiennto*. Bogota: Ecoe Ediciones.
- Mortara, V; Tabone, L. (2020). *Selección de proveedores bajo una estrategia de abastecimiento multiple en una empresa Metalmeccanica*. Mar de plata: Universidad Nacional de Mar del Plata, Argentina.
<https://doi.org/10.26439/ing.ind2021.n40.4809>.
- Ochoa, J. (2017). *Mejora en la gestión de aprovisionamiento de suministros y repuestos en una empresa agroindustrial*. Lima: Repositorio Institucional de la Universidad del Pacifico.
<https://repositorio.up.edu.pe/handle/11354/2124?show=full>.
- Osorio, J. (2014). *Un modelo para la gestión de proveedores en el área de compras de la empresa Comertex S.A. (Tesis de maestría)*. Colombia: Universidad Industrial de Santander, Colombia.
- Pimienta (2002). *Gestión de compras y contrataciones gubernamentales*. Sao Paulo.
<http://www.rae.com.br/electronica/index.cfm?FuseAction=Artigo&ID=361&Secao=PUBLIC/GOV&Volume=1&Numero=1&Ano=2002>.
- Puchol, L. (2014). *El libro de la negociación. (4ta ed.)*. Madrid: Edit. Días de Santos, 270 pp.
- Romero, E. (2018). *Gestión de compras en la empresa distribuidora MOLI S.A.C., San Juan de Lurigancho, 2018*. Lima: Universidad Cesar Vallejo.

- Ruiz, J; Ablanedo, J; Ayala, J. (2012). *A supplier allocation model considering flexibility and likelihood of delivery failures*.
<https://bit.ly/2KdVlcp>.
- Sánchez, H; Reyes, C; Mejía, K. (2018). *Manual de términos en Investigación Gestion administrativa y comparativa*. Madrid. Editorial: MGaw - Hill.
- Salizar, M. (2020). *La gestión de proveedores y los costos de aprovisionamiento en MYL Comunicaciones científica, tecnológica y humanística 2018*. Lima: Universidad Ricardo Palma
- Sangri, A. (2013). *Administración de compras*. Mexico DF: Grupo Editorial Patria.
- Sarache, W; Castrillon, O; Ortiz, L. (2004). *Selection of suppliers: an approach to the state of the art*. Cuadernos de administración. Bogota
<http://www.scielo.org.co/pdf/cadm/v22n38/v22n38a08>.
- Sayes, V. (2019). *Proceso de selección de proveedores para una empresa comercializadora de vidrios*. Lima: Universidad Cesar Vallejo.
<https://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/36896>.
- Scur, G; Kolosoki, C. (2019). *Outsourcing and supplier development: capability development process in the Brazilian sports apparel industry*. Universidade Federal de São Carlos
<https://www.scielo.br/j/gp/a/GVQLZVTRXnWMbQSYRbkbPDJ/?lang=en>,
- Soret, I. (2006). *Logística y marketing para la distribución comercial (3era edición)*. Madrid: ESIC.
- Vásquez, P. (2015). *Diseño de un manual de gestión de compras y procedimientos para la evaluación y calificación de proveedores: caso Pasamanería S.A*. Cuenca, Ecuador: UNIVERSIDAD DE CUENCA.
<http://dspace.ucuenca.edu.ec/handle/123456789/22343>.
- Veritas, B. (2009). *Logística integral*. Madrid: Fundación confemetal.
- Vilcarromero, R. (2013). *La gestión en la producción*. Biblioteca Virtual eumed.net.
<http://www.eumed.net/libros-gratis/2013a/1321/index.htm>.

ANEXOS

Anexo 1 Matriz de consistencia

La selección de proveedores y la gestión de compras en el área de logística de un mercado minorista, Lima 2022

PROBLEMAS	OBJETIVOS	HIPOTESIS	VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	METODOLOGÍA
GENERAL	GENERAL	GENERAL			Adquisición de materiales	TIPO DE ESTUDIO El tipo de estudio a realizar es Cuantitativo – correlacional
¿Cuál es el nivel de relación entre la selección de proveedores y la gestión de compras en el área de logística de un mercado minorista, 2022?	Determinar el nivel de relación entre la selección de proveedores y la gestión de compras en el área de logística de un mercado minorista, 2022.	Existe una relación positiva entre la selección de proveedores y la gestión de compras en el área de logística de un mercado minorista, 2022.	Selección de proveedores	Calidad	Conformidad de la calidad	DISEÑO DE ESTUDIO El tipo de diseño a realizar es No experimental
				Precios	Especificaciones técnicas Presupuesto del centro de costo Precio promedio de mercado Variación de precios	POBLACIÓN Y MUESTRA Se utilizará el muestro No probabilístico.
				Servicios	Eficiencia Servicios prestados Conformidad de los servicios	
1) ¿Cuál es el nivel de relación que tiene la selección de proveedores y la planificación de compras en el área de logística de un mercado minorista, 2022?	Determinar el nivel de relación de la selección de proveedores y la planificación de compras en el área de logística de un mercado minorista, 2022	Existe relación directa entre la selección de proveedores y la planificación de compras en el área de logística de un mercado minorista, 2022	Gestión de compras	Planificación de la compra	Plan de producción Histórico de ventas	TAMAÑO DE MUESTRA 50 trabajadores
				Búsqueda de proveedores	Proveedores aprobados	TÉCNICAS E INSTRUMENTOS Técnica: Encuesta Instrumento: Cuestionario de preguntas

PROBLEMAS	OBJETIVOS	HIPOTESIS	VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	METODOLOGÍA
2) ¿Cuál es el nivel de relación que tiene la selección de proveedores y la búsqueda de proveedores en el área de logística de un mercado minorista, 2022?	Determinar el nivel de relación de la selección de proveedores y la búsqueda de proveedores en el área de logística de un mercado minorista, 2022.	Existe relación directa entre la selección de proveedores y la búsqueda de proveedores en el área de logística de un mercado minorista, 2022.		Negociaciones y realización de pedidos Evaluación de la oferta Seguimiento y control de la compra	Procedimientos estandarizados Numero de pedidos realizados Histórico de compras Entregas a tiempo Reclamo a los proveedores Entregas perfectas Quiebre de stock	
3) ¿Cuál es el nivel de relación que tiene la selección de proveedores y las negociaciones y la realización de pedidos en el área de logística de un mercado minorista, 2022?	Determinar el nivel de relación de la selección de proveedores y las negociaciones y la realización de pedidos en el área de logística de un mercado minorista, 2022	Existe relación directa entre la selección de proveedores y las negociaciones y la realización de pedidos en el área de logística de un mercado minorista, 2022.				
4) ¿Cuál es el nivel de relación que tiene la selección de proveedores y la evaluación de la oferta en el área de logística de un mercado minorista, 2022?	Determinar el nivel de relación de la selección de proveedores y la evaluación de la oferta en el área de logística de un mercado minorista, 2022.	Existe relación directa entre la selección de proveedores y la evaluación de la oferta en el área de logística de un mercado minorista, 2022.				

PROBLEMAS	OBJETIVOS	HIPOTESIS	VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	METODOLOGÍA
5) ¿Cuál es el nivel de relación que tiene la selección de proveedores y el seguimiento y control de la compra en el área de logística de un mercado minorista, 2022?	Determinar el nivel de relación de selección de proveedores y el seguimiento y control de la compra en el área de logística de un mercado minorista, 2022.	Existe relación directa entre la selección de proveedores y el seguimiento y control de la compra en el área de logística de un mercado minorista, 2022.				

Anexo 2 Matriz de operacionalización de las variables

La selección de proveedores y la gestión de compras en el área de logística de un mercado minorista, Lima 2022

VARIABLES	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DIMENSIONES	INDICADORES	ESCALA DE MEDICIONES	NIVELES Y RANGOS
Selección de proveedores	Sayes (2019), es un proceso necesario para el aprovisionamiento de suministros y servicios que toda empresa productora necesita, por lo cual el enfoque debe de ser el mantenimiento de la calidad y es el proveedor el primer paso en la garantía de la producción del bien terminado.	Calidad	Adquisición de materiales	1= Nunca 2= Pocas veces 3= A veces 4= Casi siempre 5= Siempre	Bajo Medio Alto
			Conformidad de la calidad	1= Nunca 2= Pocas veces 3= A veces 4= Casi siempre 5= Siempre	Bajo Medio Alto
			Especificaciones técnicas	1= Nunca 2= Pocas veces 3= A veces 4= Casi siempre 5= Siempre	Bajo Medio Alto
		Precio	Presupuesto del centro de costos	1= Nunca 2= Pocas veces 3= A veces 4= Casi siempre 5= Siempre	Bajo Medio Alto
			Precio promedio de mercado	1= Nunca 2= Pocas veces 3= A veces 4= Casi siempre 5= Siempre	Bajo Medio Alto
			Variación de precios	1= Nunca 2= Pocas veces 3= A veces 4= Casi siempre	Bajo Medio

				5= Siempre	Alto
		Servicio	Eficiencia	1= Nunca 2= Pocas veces 3= A veces 4= Casi siempre 5= Siempre	Bajo Medio Alto
	Servicios precedentes		1= Nunca 2= Pocas veces 3= A veces 4= Casi siempre 5= Siempre	Bajo Medio Alto	
	Conformidad de los servicios		1= Nunca 2= Pocas veces 3= A veces 4= Casi siempre 5= Siempre	Bajo Medio Alto	
Gestión de compras	Escudero (2014), explico que la gestión de compras es la que se enfoca en adquirir los artículos y servicios necesarios para mejorar el desempeño de la empresa con la finalidad de cumplir con los objetivos planteados.	Planificación de la compra	Plan de adquisición de productos terminados	1= Nunca 2= Pocas veces 3= A veces 4= Casi siempre 5= Siempre	Bajo Medio Alto
			Histórico de ventas	1= Nunca 2= Pocas veces 3= A veces 4= Casi siempre 5= Siempre	Bajo Medio Alto
		Búsqueda y selección de proveedores	Proveedores aprobados	1= Nunca 2= Pocas veces 3= A veces 4= Casi siempre 5= Siempre aprobados	Bajo Medio Alto
			Procedimientos estandarizados	1= Nunca 2= Pocas veces 3= A veces 4= Casi siempre 5= Siempre	Bajo Medio Alto

		Negociaciones y realización de los pedidos	Numero de pedidos realizados	1= Nunca 2= Pocas veces 3= A veces 4= Casi siempre 5= Siempre	Bajo Medio Alto
		Búsqueda de oferta y demanda		1= Nunca 2= Pocas veces 3= A veces 4= Casi siempre 5= Siempre	Bajo Medio Alto
	Evaluación de la oferta	Entregas a tiempo		1= Nunca 2= Pocas veces 3= A veces 4= Casi siempre 5= Siempre	Bajo Medio Alto
		Reclamo a los proveedores		1= Nunca 2= Pocas veces 3= A veces 4= Casi siempre 5= Siempre	Bajo Medio Alto
	Seguimiento y control de la compra	Entregas perfectas		1= Nunca 2= Pocas veces 3= A veces 4= Casi siempre 5= Siempre	Bajo Medio Alto
		Quiebre de stock		1= Nunca 2= Pocas veces 3= A veces 4= Casi siempre 5= Siempre	Bajo Medio Alto

CUESTIONARIO V1. SELECCIÓN DE PROVEEDORES

Estimado(a) Sr. (a): Le saludo afectuosamente y a la vez solicito su apoyo con el llenado del siguiente cuestionario que tiene por objetivo recoger información sobre la Selección de proveedores, agradecemos proceder según la instrucción para dar respuesta.

Instrucciones: El cuestionario consta de 09 ítems, es anónimo y por ende sus respuestas son confidenciales, se le agradece ser muy sincero. Marque con un aspa (X) la alternativa que considere más conveniente en base a la siguiente escala:

Nunca (1), Casi nunca (2), A veces (3), Casi siempre (4) y Siempre (5).

Calidad						
No	Ítems	1	2	3	4	5
1	Consideras que la calidad de los materiales adquiridos es importante en el proceso de selección de proveedores.					
2	La empresa considera en el proceso de selección de proveedores la conformidad de la calidad de los materiales propuestos.					
3	Los proveedores difunden las especificaciones técnicas de la calidad de los materiales durante el proceso de selección.					
Precio						
4	El precio de los materiales adquiridos está de acuerdo al presupuesto del centro de costos.					
5	La empresa toma en consideración el precio promedio de mercado de los materiales adquiridos.					
6	La variación de precios de los materiales determina el criterio de selección de proveedores.					
Servicio						
7	Consideras que el servicio realizado por los proveedores es eficiente.					
8	Se considera los servicios precedentes del proveedor en el análisis del proceso de selección.					
9	La empresa genera la conformidad de los servicios prestados por los proveedores.					

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE LA SELECCIÓN DE PROVEEDORES

N°	DIMEN BIONE 8 / Ítems	Pertinencia ¹		Relevancia ²	Claridad ³		Sugerencias
		Nunca (1)	Casi nunca (2)	A veces (3)	Casi siempre (4)	Siempre (5)	
DIMENBION 1 Calidad							
1	Consideras que la calidad de los materiales adquiridos es importante en el proceso de selección de proveedores.						
2	La empresa considera en el proceso de selección de proveedores la conformidad de la calidad de los materiales propuestos.						
3	Los proveedores difunden las especificaciones técnicas de la calidad de los materiales durante el proceso de selección.						
DIMENBION 2 Precio							
4	El precio de los materiales adquiridos está de acuerdo al presupuesto del centro de costos.						
6	La empresa toma en consideración el precio promedio de mercado de los materiales adquiridos.						
8	La variación de precios de los materiales determina el criterio de selección de proveedores.						
DIMENBION 3 Servicio							
7	Consideras que el servicio realizado por los proveedores es eficiente.						
8	Se considera los servicios precedentes del proveedor en el análisis del proceso de selección.						
8	La empresa genera la conformidad de los servicios prestados por los proveedores.						

Observaciones (preclarar si hay suficiencia): no al hay suficiencia

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

Apellidos y nombres del Juez validador: Dr/ Mg: ...Oscar Alberto Villarruel Esquivel..... DNI: 09980913

Especialidad del validador: MBA

03 de julio del 2022

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

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



 Firma del Experto Informante.

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE LA SELECCIÓN DE PROVEEDORES

Nº	DIMENSIONES / Items	Pertinencia ¹		Relevancia ²	Claridad ³		Sugerencias					
		SI	NO	A veces (3)	SI	NO						
	DIMENSIÓN 1 Calidad											
1	Consideras que la calidad de los materiales adquiridos es importante en el proceso de selección de proveedores.	X		X	X							
2	La empresa considera en el proceso de selección de proveedores la conformidad de la calidad de los materiales propuestos.	X	X	X	X					X	X	X
3	Los proveedores difunden las especificaciones técnicas de la calidad de los materiales durante el proceso de selección.	X	X	X	X					X	X	X
	DIMENSIÓN 2 Precio	Nunca (1)	Casi nunca (2)	A veces (3)	Casi siempre (4)	Siempre (5)						
4	El precio de los materiales adquiridos está de acuerdo al presupuesto del centro de costos.	X	X	X	X					X	X	X
5	La empresa toma en consideración el precio promedio de mercado de los materiales adquiridos.	X	X	X	X					X	X	X
6	La variación de precios de los materiales determina el criterio de selección de proveedores.	X	X	X	X					X	X	X
	DIMENSIÓN Servicio	Nunca (1)	Casi nunca (2)	A veces (3)	Casi siempre (4)	Siempre (5)						
7	Consideras que el servicio realizado por los proveedores es eficiente.	X	X	X	X					X	X	X
8	Se considera los servicios precedentes del proveedor en el análisis del proceso de selección.	X	X	X	X					X	X	X
9	La empresa genera la conformidad de los servicios prestados por los proveedores.	X	X	X	X					X	X	X

Observaciones (precisar si hay suficiencia): SI

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

Apellidos y nombres del juez validador. Dr/ Mg: Robladillo Bravo Liz Maribel DNI: 09217078

Especialidad del validador: Metodóloga

¹**Pertinencia:** El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

²**Relevancia:** El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo

³**Claridad:** Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados

30 de junio del 2022



Firma del Experto Informante.

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE LA SELECCIÓN DE PROVEEDORES

Nº	DIMENSIONES / Items	Pertinencia ¹		Relevancia ²	Claridad ³		Sugerencias
		Nunca (1)	Casi nunca (2)	A veces (3)	Casi siempre (4)	Siempre (5)	
	DIMENSION 1 Calidad						
1	Consideras que la calidad de los materiales adquiridos es importante en el proceso de selección de proveedores.						
2	La empresa considera en el proceso de selección de proveedores la conformidad de la calidad de los materiales propuestos.						
3	Los proveedores difunden las especificaciones técnicas de la calidad de los materiales durante el proceso de selección.						
	DIMENSION 2 Precio						
4	El precio de los materiales adquiridos está de acuerdo al presupuesto del centro de costos.						
5	La empresa toma en consideración el precio promedio de mercado de los materiales adquiridos.						
6	La variación de precios de los materiales determina el criterio de selección de proveedores.						
	DIMENSION Servicio						
7	Consideras que el servicio realizado por los proveedores es eficiente.						
8	Se considera los servicios precedentes del proveedor en el análisis del proceso de selección.						
9	La empresa genera la conformidad de los servicios prestados por los proveedores.						

Observaciones (precisar si hay suficiencia):

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

Apellidos y nombres del juez validador: Dr/ Mg: Luis Miguel Córdova DNI: 45974022

Especialidad del validador: Investigación de Mercados

04 de Julio del 2022

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

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



Firma del Experto Informante.

CUESTIONARIO V2. GESTIÓN DE COMPRAS

Estimado(a) Sr. (a): Le saludo afectuosamente y a la vez solicito su apoyo con el llenado del siguiente cuestionario que tiene por objetivo recoger información sobre la Gestión de compras, agradecemos proceder según la instrucción para dar respuesta.

Instrucciones: El cuestionario consta de 20 ítems, es anónimo y por ende sus respuestas son confidenciales, se le agradece ser muy sincero. Marque con un aspa (X) la alternativa que considere más conveniente en base a la siguiente escala:

Nunca (1), Casi nunca (2), A veces (3), Casi siempre (4) y Siempre (5).

Planificación de compras						
No	Ítems	1	2	3	4	5
1	Consideras que la Gestión de planificación de la compra de materiales terminados se efectúa en forma eficiente					
2	Se cumple con realizar la información histórica de las compras mensualmente					
3	Las compras están alineadas a los proyectos en proceso de la empresa					
4	Consideras que los planes de compra se deben realizar a mediano plazo					
Búsqueda y selección de proveedores						
5	Existen procedimientos actualizados para la selección y aprobación de proveedores					
6	La empresa cuenta con procedimientos estandarizados para seleccionar proveedores nuevos.					
7	Los proveedores de la empresa conocen de los procedimientos estandarizados.					
8	Se cuenta con proveedores aprobados para la compra de los diversos materiales					
Negociaciones y realización de los pedidos						
9	Para la compra de los diferentes materiales se emiten órdenes de compra					
10	Se recibe cotización de más de 02 proveedores en la adquisición de materiales					
11	Los precios de los productos son re-negociados de forma periódica con los proveedores según el comportamiento del mercado					
12	Las compras de productos esta sujetas a la oferta y demanda que maneja los proveedores.					
Evaluación de la oferta						
13	Los proveedores aseguran abastecimientos continuos en precio, tiempo y oportunidad.					
14	Los reclamos o quejas por el incumplimiento de entregas de los productos terminados se hacen de forma oportuna					
15	Los insumos no aprobados se devuelven a los proveedores					
16	Existe penalidad económica a los proveedores por el incumplimiento de entregas.					
Seguimiento y control de la compra						
17	La aprobación de las compras de productos terminados se realiza con eficiencia celeridad.					

18	Se cuenta con el stock de los productos terminados actualizados					
19	Las compras de productos terminados se reciben con la debida documentación					
20	La empresa cuenta con KPIs para medir el desempeño en compras					

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE LA GESTION DE COMPRAS

Nº	DIMENSIONES / Items	Pertinencia ¹		Relevancia ²	Claridad ³		Sugerencias
		Nunca (1)	Casi nunca (2)		A veces (3)	Casi siempre (4)	
	DIMENSION 1 Planificación de compras						
1	Consideras que la Gestión de planificación de la compra de materiales terminados se efectúe en forma eficiente					x	
2	Se cumple con realizar la información histórica de las compras mensualmente					x	
3	Las compras estén alineadas a los proyectos en proceso de la empresa					x	
4	Consideras que los planes de compra se deben realizar a mediano plazo					x	
	DIMENSION 2 Búsqueda y selección de proveedores						
6	Existen procedimientos actualizados para la selección y aprobación de proveedores					x	
8	La empresa cuenta con procedimientos estandarizados para seleccionar proveedores nuevos					x	
7	Los proveedores de la empresa conocen de los procedimientos estandarizados					x	
8	Se cuenta con proveedores aprobados para la compra de los diversos materiales					x	
	DIMENSION 3 Negociaciones y realización de los pedidos						
9	Para la compra de los diferentes materiales se emiten órdenes de compra					x	
10	Se recibe cotización de más de 02 proveedores en la adquisición de materiales					x	
11	Los precios de los productos son proporcionados de forma periódica con los proveedores según el comportamiento del mercado					x	
12							
	DIMENSION 4 Evaluación de la oferta						
13	Los proveedores aseguran abastecimientos continuos en precio, tiempo y oportunidad.					x	
14	Los reclamos o quejas por el incumplimiento de entregas de los productos terminados se hacen de forma oportuna					x	
16	Los insuños no aprobados se devuelven a los proveedores					x	
18	Existe penalidad económica a los proveedores por el incumplimiento de entregas.					x	

Nº	DIMENSIONES / Items	Pertinencia ¹		Relevancia ²	Claridad ³		Sugerencias
		Nunca (1)	Casi nunca (2)		A veces (3)	Casi siempre (4)	
	DIMENSION 4 Evaluación de la oferta						
17	La aprobación de las compras de productos terminados se realiza con eficiencia y celeridad					x	
18	Se cuenta con el stock de los productos terminados actualizados					x	
19	Las compras de productos terminados se reciben con la debida documentación					x	
20	La empresa cuenta con SRIs para medir el desempeño en compras					x	

Observaciones (precisar si hay suficiencia): _____

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

Apellidos y nombre del Juez validador. **D^{ca} Mg: ROBERT CHAVEZ MAYTA**..... **DNI: 04068858...**

Especialidad del validador **MARKETING Y NEGOCIOS GLOBALES**.....

30 de 05 del 20 22

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

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

Chavez

 Firma del Experto Informante.

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE LA GESTIÓN DE COMPRAS

Nº	DIMENSIONES / Ítems	Pertinencia ¹	Relevancia ²	Claridad ³	Sugerencias	
	DIMENSION 1 Planificación de compras	Nunca (1)	Casi nunca (2)	A veces (3)	Casi siempre (4)	Siempre (5)
1	Consideras que la Gestión de planificación de la compra de materiales terminados se efectúa en forma eficiente					
2	Se cumple con realizar la información histórica de las compras mensualmente					
3	Las compras están alineadas a los proyectos en proceso de la empresa					
4	Consideras que los planes de compra se deben realizar a mediano plazo					
	DIMENSION 2 Búsqueda y selección de proveedores	Nunca (1)	Casi nunca (2)	A veces (3)	Casi siempre (4)	Siempre (5)
5	Existen procedimientos actualizados para la selección y aprobación de proveedores					
6	La empresa cuenta con procedimientos estandarizados para seleccionar proveedores nuevos					
7	Los proveedores de la empresa conocen de los procedimientos estandarizados					
8	Se cuenta con proveedores aprobados para la compra de los diversos materiales					
	DIMENSION 3 Negociaciones y realización de los pedidos	Nunca (1)	Casi nunca (2)	A veces (3)	Casi siempre (4)	Siempre (5)
9	Para la compra de los diferentes materiales se emiten órdenes de compra					
10	Se recibe cotización de más de 02 proveedores en la adquisición de materiales					
11	Los precios de los productos son re-negociados de forma periódica con los proveedores según el comportamiento del mercado					
12						
	DIMENSION 4 Evaluación de la oferta	Nunca (1)	Casi nunca (2)	A veces (3)	Casi siempre (4)	Siempre (5)
13	Los proveedores aseguran abastecimientos continuos en precio, tiempo y oportunidad					
14	Los reclamos o quejas por el incumplimiento de entregas de los productos terminados se hacen de forma oportuna					
15	Los insumos no aprobados se devuelven a los proveedores					
16	Existe penalidad económica a los proveedores por el incumplimiento de entregas					

	DIMENSION 4 Evaluación de la oferta	Nunca (1)	Casi nunca (2)	A veces (3)	Casi siempre (4)	Siempre (5)
17	La aprobación de las compras de productos terminados se realiza con eficiencia celeridad					
18	Se cuenta con el stock de los productos terminados actualizados					
19	Las compras de productos terminados se reciben con la debida documentación					
20	La empresa cuenta con KPIs para medir el desempeño en compras					

Observaciones (precisar si hay suficiencia): Si hay suficiencia _____

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

Apellidos y nombres del juez validador. DNI Mg: ...Oscar Alberto Villarruel Esquivel..... DNI:09980913.....

Especialidad del validador: MBA.....

.....23...de 06...del 2022

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

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



Firma del Experto Informante.

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE LA GESTION DE COMPRAS

N°	DIMENSIONES / ítem	Pertinencia ¹		Relevancia ²	Claridad ³		Sugerencias
		Nunca (1)	Casi nunca (2)		Casi siempre (4)	Siempre (5)	
	DIMENSION 1 Planificación de compras			A veces (3)			
1	Consideras que la Gestión de planificación de la compra de materiales terminados se efectúa en forma eficiente.						
2	Se cumple con realizar la información histórica de las compras mensualmente.						
3	Las compras están alineadas a los proyectos en proceso de la empresa.						
4	Consideras que los planes de compra se deben realizar a mediano plazo.						¿Por qué solo estratificarlo a nivel mediano plazo?
	DIMENSION 2 Búsqueda y selección de proveedores	Nunca (1)	Casi nunca (2)	A veces (3)	Casi siempre (4)	Siempre (5)	
5	Existen procedimientos actualizados para la selección y aprobación de proveedores.						
6	La empresa cuenta con procedimientos estandarizados para seleccionar proveedores nuevos.						
7	Los proveedores de la empresa conocen de los procedimientos estandarizados.						
8	Se cuenta con proveedores aprobados para la compra de los diversos materiales.						
	DIMENSION Negociaciones y realización de los pedidos	Nunca (1)	Casi nunca (2)	A veces (3)	Casi siempre (4)	Siempre (5)	
9	Para la compra de los diferentes materiales se emiten órdenes de compra.						
10	Se recibe cotización de más de 02 proveedores en la adquisición de materiales.						
11	Los precios de los productos son re-negociados de forma periódica con los proveedores según el comportamiento del mercado.						
12							
	DIMENSION Evaluación de la oferta	Nunca (1)	Casi nunca (2)	A veces (3)	Casi siempre (4)	Siempre (5)	
13	Los proveedores aseguran abastecimientos continuos en precio, tiempo y oportunidad.						
14	Los reclamos o quejas por el incumplimiento de entregas de los productos terminados se hacen de forma oportuna.						
15	Los insumos no aprobados se devuelven a los proveedores.						Se complementaría el enunciado con "... en un tiempo oportuno"

16	Existen penalidad económica a los proveedores por el incumplimiento de entregas.						
	DIMENSION Evaluación de la oferta	Nunca (1)	Casi nunca (2)	A veces (3)	Casi siempre (4)	Siempre (5)	
17	La aprobación de las compras de productos terminados se realiza con eficiencia y calidad.						
18	Se cuenta con el stock de los productos terminados actualizados.						
19	Las compras de productos terminados se reciben con la debida documentación.						
20	La empresa cuenta con KPIs para medir el desempeño en compras.						

Observaciones (precisar si hay suficiencia): _____

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

Apellidos y nombres del juez validador: Dr(c): Luis Migue Olótegui Alcalde DNI: 45974022

Especialidad del validador: Investigación de Mercados

14 de Junio del 2022



Firma del Experto Informante.

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

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

Variable: Selección de proveedores

ENCUESTADOS	ITEMS									SUMA
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	
E1	4	4	4	4	5	5	3	4	4	37
E2	5	4	3	5	5	5	4	5	5	41
E3	5	3	3	4	5	5	4	5	5	39
E4	3	2	1	4	4	2	3	1	2	22
E5	4	2	3	3	3	4	3	4	2	28
E6	5	5	5	5	4	5	4	4	5	42
E7	4	4	1	4	5	2	3	4	3	30
E8	4	5	4	4	4	4	4	4	4	37
E9	4	5	4	5	5	1	5	5	3	37
E10	5	4	3	5	4	4	5	3	5	38
E11	5	4	3	3	3	5	4	5	5	37
E12	4	3	3	4	3	3	5	5	4	34
E13	5	5	4	5	4	4	4	4	3	38
E14	5	5	5	4	4	3	4	3	4	37
E15	5	4	4	5	4	5	3	4	4	38
Varianza	0.38222	0.99556	1.28889	0.46222	0.51556	1.62667	0.51556	1.06667	1.04889	
Sumatoria de Varianza	7.90222									
Varianza de la suma de items	25.6889									

$$\alpha = \frac{K}{K-1} \left[1 - \frac{\sum S_i^2}{S_T^2} \right]$$

α	Coficiente de confiabilidad del cuestionario	0.779
K	Numero de items del instrumento	9.00
$\sum S_i^2$	Sumatoria de las varianzas de los items	7.90
S_T^2	Varianza total del instrumento	25.69

ENCUESTADOS	Selección de proveedores	Calidad	Precio	Servicio	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	P9
E1	37	12	14	11	4	4	4	4	5	5	3	4	4
E2	43	14	15	14	5	4	5	5	5	5	4	5	5
E3	43	15	14	14	5	5	5	4	5	5	4	5	5
E4	38	14	12	12	4	5	5	4	4	4	3	4	5
E5	42	14	14	14	4	5	5	5	5	4	5	4	5
E6	42	15	14	13	5	5	5	5	4	5	4	4	5
E7	39	13	14	12	4	4	5	4	5	5	3	4	5
E8	37	13	12	12	4	5	4	4	4	4	4	4	4
E9	41	13	15	13	4	5	4	5	5	5	5	5	3
E10	40	14	13	13	5	4	5	5	4	4	5	3	5
E11	41	14	13	14	5	4	5	5	3	5	4	5	5
E12	36	10	12	14	4	3	3	4	5	3	5	5	4
E13	38	14	13	11	5	5	4	5	4	4	4	4	3
E14	41	15	13	13	5	5	5	4	4	5	4	5	4
E15	39	13	14	12	5	4	4	5	4	5	4	4	4
E16	40	13	14	13	4	4	5	4	5	5	4	5	4
E17	39	13	12	14	4	5	4	4	4	4	4	5	5
E18	42	13	14	15	5	4	4	5	5	4	5	5	5
E19	40	14	14	12	5	5	4	4	5	5	4	4	4
E20	41	14	13	14	4	5	5	5	4	4	5	5	4
E21	41	13	14	14	5	4	4	5	4	5	5	4	5
E22	40	12	14	14	4	4	4	5	5	4	5	4	5
E23	37	12	12	13	5	4	3	4	3	5	4	4	5
E24	36	13	13	10	4	4	5	4	4	5	3	4	3
E25	38	12	14	12	4	4	4	4	5	5	4	4	4
E26	39	13	14	12	5	4	4	4	5	5	4	3	5
E27	37	13	12	12	5	4	4	4	4	4	4	4	4
E28	38	12	12	14	4	4	4	3	4	5	5	4	5
E29	39	14	14	11	5	5	4	5	4	5	2	4	5
E30	37	14	10	13	4	5	5	4	3	3	4	5	4
E31	38	12	14	12	4	4	4	5	5	4	3	5	4
E32	41	15	14	12	5	5	5	5	5	4	4	3	5
E33	37	14	14	9	5	5	4	5	4	5	3	3	3
E34	40	14	13	13	4	5	5	5	4	4	4	5	4
E35	42	14	13	15	5	4	5	4	4	5	5	5	5
E36	41	15	13	13	5	5	5	4	4	5	4	5	4
E37	39	14	13	12	5	5	4	4	5	4	3	4	5
E38	39	14	12	13	4	5	5	4	4	4	4	4	5
E39	41	14	14	13	5	5	4	5	5	4	4	4	5
E40	37	11	13	13	4	4	3	4	4	5	5	4	4
E41	43	14	15	14	5	4	5	5	5	5	4	5	5
E42	38	13	13	12	5	3	5	4	4	5	4	4	4
E43	38	12	12	14	4	4	4	4	4	4	5	5	4
E44	39	13	14	12	4	4	5	5	4	5	4	4	4
E45	42	13	14	15	5	4	4	5	5	4	5	5	5
E46	41	15	13	13	5	5	5	4	4	5	5	4	4
E47	41	13	14	14	5	4	4	5	5	4	5	5	4
E48	41	14	14	13	4	5	5	5	4	5	4	5	4
E49	41	14	14	13	4	5	5	4	5	5	5	4	4
E50	42	13	15	14	4	5	4	5	5	5	5	5	4

Variable: Gestion de compras

ENCUESTADOS	ITEMS																				SUMA
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	
E1	4	5	4	4	4	5	5	4	5	4	4	5	3	5	4	4	5	4	4	4	86
E2	4	5	5	4	4	5	4	5	5	5	3	4	4	5	5	5	5	3	4	4	88
E3	3	2	3	5	4	3	3	4	2	3	3	4	4	4	3	3	4	4	3	4	68
E4	2	2	5	3	4	4	3	3	4	5	4	4	3	2	2	5	1	4	1	4	65
E5	2	2	2	4	2	1	2	3	4	2	3	3	4	2	3	1	2	2	3	2	49
E6	3	3	4	3	3	3	4	4	4	4	4	3	3	3	3	2	3	3	3	3	65
E7	4	4	5	5	2	2	2	4	5	5	5	5	5	5	5	1	2	3	5	2	76
E8	3	5	4	4	4	4	4	4	5	5	4	4	4	4	5	3	4	4	3	4	81
E9	5	4	4	4	4	4	5	4	1	5	4	4	4	4	4	5	4	4	4	4	81
E10	1	1	4	5	1	1	1	3	4	3	1	3	3	1	1	3	1	1	3	1	42
E11	3	3	2	4	3	4	4	3	4	4	3	4	3	2	3	3	4	3	4	4	67
E12	3	4	4	4	4	4	3	5	4	4	3	4	4	3	4	4	4	4	4	4	77
E13	4	4	5	5	5	5	4	3	4	4	5	4	4	4	4	4	3	3	4	3	81
E14	5	5	5	5	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	3	5	4	4	5	4	84
E15	4	5	5	5	4	4	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	96
Varianza	1.1556	1.7067	0.9956	0.4622	1.0489	1.5822	1.3156	0.5156	1.2	0.7822	1.0222	0.3289	0.4267	1.5822	1.3067	1.84889	1.7067	0.9067	1.0222	1.0489	
Sumatoria de Varianza	21.96444444																				
Varianza de la suma de items	198.5955556																				

$$\alpha = \frac{K}{K-1} \left[1 - \frac{\sum S_i^2}{S_T^2} \right]$$

α	Coficiente de confiabilidad del cuestionario	0.936
K	Numero de items del instrumento	20.00
$\sum S_i^2$	Sumatoria de las varianzas de los items	21.96
S_T^2	Varianza total del instrumento	198.60



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

ESCUELA DE POSGRADO

MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS - MBA

Declaratoria de Autenticidad del Asesor

Yo, ROBLADILLO BRAVO LIZ MARIBEL, docente de la ESCUELA DE POSGRADO MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS - MBA de la UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO SAC - LIMA NORTE, asesor de Tesis titulada: "La selección de proveedores y la gestión de compras en el área de logística de un mercado minorista, Lima 2022", cuyo autor es RAMIREZ VALLES LUIS ALBERTO, constato que la investigación tiene un índice de similitud de 24.00%, 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.

LIMA, 05 de Agosto del 2022

Apellidos y Nombres del Asesor:	Firma
ROBLADILLO BRAVO LIZ MARIBEL DNI: 09217078 ORCID: 0000-0002-8613-1882	Firmado electrónicamente por: LROBLADILLOB el 13-08-2022 18:53:40

Código documento Trilce: TRI - 0392485