



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

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

**Gestión de compras y su relación en la administración de
operaciones de la empresa Harsco Metal S.A. año 2013**

**TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:
Licenciada en Administración**

AUTOR:

Rodriguez Pereda, Yahira Jhoselyn (orcid.org/0009-0005-7157-0101)

ASESORES:

Dra. Espinoza Rodriguez, Olenka Ana Catherine (orcid.org/0000-0003-3058-816X)

Dr. Espinoza de la Cruz Manuel Antonio (orcid.org/0000-0001-6290-4484)

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Gestión de Organizaciones

LÍNEA DE RESPONSABILIDAD SOCIAL UNIVERSITARIA:

Desarrollo económico, empleo y emprendimiento

CHIMBOTE – PERÚ

2023

DEDICATORIA

La presente tesis se la dedico a mi Padre que siempre estuvo ahí para brindarme su apoyo incondicional y poder así concluir mi carrera.

A mi Madre quien me brindo la fuerza y los consejos necesarios para poder continuar.

A mis hermanos por estar a mi lado apoyándome y aconsejándome siempre.

A mi familia que de una u otra manera han estado conmigo apoyándome para terminar la tesis.

A amigos que me brindaron su apoyo y tiempo para poder realizar mi tesis.

AGRADECIMIENTO

Al culminar esta tesis quiero agradecer a Dios por su presencia en mi vida, por darme la fuerza suficiente para enfrentarme a los retos que se me presentan en la vida una de ellas mi vida estudiantil y profesional.

A mis padres quienes me han apoyado para poder llegar a esta instancia de mis estudios, ya que ellos siempre han estado presentes para apoyarme moral y psicológicamente.

A mis maestros quienes con sus conocimientos impartidos me han enseñado a ser mejor en la vida y ser una profesional en todo el sentido de la palabra. Un agradecimiento especial a mi Mg° Olenka Espinoza Rodríguez y a mi temático Luis Calderón Yarleque, por hacer posible esta tesis.



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

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

Declaratoria de Autenticidad del Asesor

Nosotros, ESPINOZA DE LA CRUZ MANUEL ANTONIO, ESPINOZA RODRÍGUEZ, OLENKA ANA CATHERINE docentes de la FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES de la escuela profesional de ADMINISTRACIÓN de la UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO SAC - CHIMBOTE, asesor de Tesis titulada: " Gestión de compras y su relación en la administración de operaciones de la empresa Harsco Metal S.A. año 2013 cuyo autor es RODRÍGUEZ PEREDA, YAHIRA, constatamos que la investigación cumple con el índice de similitud establecido, y verificable en el reporte de originalidad del programa Turnitin, 18% el cual ha sido realizado sin filtros, ni exclusiones. Hemos revisado dicho reporte y concluimos que cada una de las coincidencias detectadas no constituyen plagio. A nuestro 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, asumimos la responsabilidad que corresponda ante cualquier falsedad, ocultamiento u omisión tanto de los documentos como de información aportada, por lo cual nos sometemos a lo dispuesto en las normas académicas vigentes de la Universidad César Vallejo.

CHIMBOTE, 06 de Julio del 2023

Apellidos y Nombres del Asesor:	Firma
ESPINOZA DE LA CRUZ MANUEL ANTONIO DNI: 18195946 ORCID 0000-0001-6290-4484	Firmado digitalmente por: MANTONIOED el 06-07- 2023 19:56:55
ESPINOZA RODRÍGUEZ, OLENKA ANA CATHERINE DNI: 18092486 ORCID 0000-0003-3058-816X	Firmado digitalmente por: OAESPINOZAR el 06-07- 2023 19:59:53

Código documento Trilce: TRI - 0324135



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN

Declaratoria de Originalidad de los Autores

Yo, RODRÍGUEZ PEREDA, YAHIRA estudiante de la FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES de la escuela profesional de ADMINISTRACIÓN de la UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO SAC - CHIMBOTE, declaro bajo juramento que todos los datos e información que acompañan la Tesis titulada: " Gestión de compras y su relación en la administración de operaciones de la empresa Harsco Metal S.A. año 2013 es de mi autoría, por lo tanto, declaro que la Tesis:

1. No ha sido plagiada ni total, ni parcialmente.
2. Hemos mencionado todas las fuentes empleadas, identificando correctamente toda cita textual o de paráfrasis proveniente de otras fuentes.
3. No ha sido publicada, ni presentada anteriormente para la obtención de otro grado académico o título profesional.
4. Los datos presentados en los resultados no han sido falseados, ni duplicados, ni copiados.

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

Nombres y Apellidos	Firma
RODRÍGUEZ PEREDA, YAHIRA DNI: 47660532 ORCID: 0009-0005-7157-0101	Firmado electrónicamente por: YRODRIGUEZP3 el 06- 072023 16:39:24

Código documento Trilce: TRI - 0324131

ÍNDICE DE CONTENIDOS

CARÁTULA.....	i
DEDICATORIA	ii
AGRADECIMIENTO	iii
DECLARATORIA DE AUTENTICIDAD DEL ASESOR.....	iv
DECLARATORIA DE ORIGINALIDAD DEL AUTOR.....	v
ÍNDICE DE CONTENIDOS	vi
ÍNDICE DE TABLAS	vii
ÍNDICE DE GRÁFICOS Y FIGURAS	viii
RESUMEN.....	ix
ABSTRACT.....	x
I. INTRODUCCIÓN.....	1
II. MARCO TEÓRICO	7
III. METODOLOGÍA.....	14
3.1 Tipo y diseño de investigación	14
3.2 Variables y operacionalización.....	15
3.3 Población, muestra, muestreo, unidad de análisis	16
3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	17
3.5 Procedimientos.....	18
3.6 Método de análisis de datos	18
IV. RESULTADOS	20
V. DISCUSIÓN.....	27
VI. CONCLUSIONES	31
VII. RECOMENDACIONES.....	33
VIII. REFERENCIAS	34
ANEXOS.....	38

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 <i>Determinación de prueba de normalidad</i>	20
Tabla 2 <i>Análisis de correlación de la gestión de compras y administración de operaciones</i>	20
Tabla 3 <i>Determinación del nivel de la gestión de compras</i>	21
Tabla 4 <i>Determinación del nivel de la administración de operaciones</i>	22
Tabla 5 <i>Determinación de gestión de compras y su relación con el tiempo</i>	23
Tabla 6 <i>Determinación de gestión de compras y su relación con la calidad</i>	24
Tabla 7 <i>Determinación de gestión de compras y su relación con ahorro de recursos</i>	25
Tabla 8 <i>Determinación de gestión de compras y su relación con gestión integral de operaciones</i>	26

ÍNDICE DE GRÁFICOS Y FIGURAS

Figura 1	<i>Histograma del nivel de gestión de compras</i>	21
Figura 2	<i>Histograma de administración de operaciones</i>	22

RESUMEN

El objetivo de esta investigación fue determinar la relación que existe entre la gestión de compras y la administración de operaciones de la empresa Harsco Metal S.A. La investigación fue de tipo aplicada, enfoque cuantitativo, nivel correlacional, no experimental con una muestra de 18 trabajadores de la empresa en estudio, la técnica empleada para recolectar datos fue la encuesta, el instrumento el cuestionario. Los resultados revelaron que el 80% de colaboradores valoró gestión de compras en un nivel bueno, y la administración de operaciones fue valorada en un nivel regular según el 63.6% de trabajadores. Asimismo, se determinó que las variables gestión de compras y administración de operaciones poseen un coeficiente de correlación de ,774 determinándose que existe relación significativa entre ambas variables, además con un nivel de significancia igual a ,000 que es menor a 0,05 se elimina la hipótesis nula y se confirmó la hipótesis alternativa, esto quiere decir, existe relación entre la gestión de compras y la administración de operaciones en la empresa Harsco Metal. Concluyendo que, si la gestión de compras se realiza de forma adecuada en Harsco Metal, se verá reflejada en una adecuada administración de operaciones dado que ambas están asociadas.

Palabras clave: Gestión, compras, administración, operaciones.

ABSTRACT

The objective of this investigation was to determine the relationship that exists between purchasing management and operations administration of the company Harsco Metal S.A. The research was of applied, quantitative approach, correlational level, non-experimental with a sample of 18 workers from the company under study, the technique used to collect data was the survey, the instrument the questionnaire. The results revealed that 80% of employees valued purchasing management at a good level, and operations management was valued at a regular level according to 63.6% of workers. Likewise, it was determined that the purchasing management and operations administration variables have a correlation coefficient of .774, determining that there is a significant relationship between both variables, in addition, with a significance level equal to .000, which is less than 0.05, it is eliminated. the null hypothesis and the alternative hypothesis was confirmed, that is, there is a relationship between purchasing management and operations administration in the company Harsco Metal.

Concluding that, if purchasing management is carried out properly in Harsco Metal, it will be reflected in proper operations management since both are associated.

Keywords: Management, purchases, administration, operations.

I. INTRODUCCIÓN

En los últimos años, hubo un cambio en la percepción de la gestión de compras, pasando de ser vista como una actividad puramente administrativa a ser reconocida por algunas empresas como un factor fundamental para mantener y mejorar su posición competitiva. Es innegable que la cadena de valor de cualquier empresa se inicia con los proveedores y llega hasta los clientes. Esto significa que, desde una perspectiva estrictamente empresarial, la gestión de compras está estrechamente relacionada con áreas como logística, producción, finanzas y servicio al cliente, aunque esta relación puede variar en intensidad según el tipo de empresa, ya sea comercial, industrial o de servicios.

La eficiente administración de las adquisiciones y el abastecimiento desempeña un papel fundamental en los resultados financieros de una empresa. El encargado del departamento de compras juega un papel crucial en las finanzas de la empresa, ya que supervisa aproximadamente el 75% de los gastos del grupo. Esto significa que incluso un modesto ahorro del 5% en los presupuestos de compras puede tener un impacto significativo, mejorando los beneficios en hasta un 30%, según datos proporcionados por la Asociación Española de Profesionales de Compras, Contratación y Aprovisionamiento (Zuluaga et al., 2011).

Únicamente los departamentos encargados de compras en las empresas españolas que cotizan en bolsa, excluyendo al sector financiero, manejan una cifra que supera los 235.000 millones de euros anualmente, lo que equivale a aproximadamente el 25% del Producto Interno Bruto (PIB) del país. Por otro lado, en el sitio web de BravoSolution, una empresa líder en soluciones relacionadas con la gestión de la cadena de suministro, se destacan dos datos interesantes: en primer lugar, se señala que el 75% de los ahorros en los costos de negociación se diluyen en los 18 meses posteriores a la firma del contrato si no se implementa un eficiente programa de gestión de proveedores; en segundo lugar, se observa que las empresas que cuentan con programas de gestión de proveedores experimentan mejoras promedio de más del 20% en aspectos como la calidad del proveedor, los precios, los plazos de entrega y el rendimiento de los servicios. Sin embargo, en términos reales, mantener una eficaz gestión es muy complicado

considerando los riesgos que se asumen en cada mercado de negocios (Intereconomía Conferencias, 2010).

Esto es lo que refleja un artículo denominado “Gestión de riesgos en compras: oportunidad de retorno y ahorro para las empresas”, México, en donde se menciona que, para que las empresas se conviertan en verdaderos negocios de alto desempeño, es fundamental que cuenten procesos de estrategias de compras; abastecimiento, y gestión de categorías; requisición de pagos; gestión de proveedores; y gestión de involucrados, así como una capacidad de gestión de riesgos que involucren las áreas en que se relaciona compras. También menciona que 7 de cada 10 empresas (de 127 empresas industriales a nivel mundial), reconocen que el riesgo empresarial ha aumentado debido a las tensiones financieras recientes. En la mayoría de empresas existen la preocupación de los riesgos inminentes en el abastecimiento (compras); sin embargo, pocas empresas han traducido esta preocupación en la generación de una capacidad de gestión de riesgos concreta. Definitivamente, comprar es un riesgo, porque requiere tener en cuenta muchos criterios técnicos, saber negociar y tener información financiera adecuada, basados en sistemas de planificación y herramientas de información que permitan prever situaciones que afecte la cadena de valor de la empresa, pues como se dijo, depende de las compras que las operaciones se realicen de manera óptima (Díaz, 2010).

Otros datos importantes proporcionados por el mismo artículo ya mencionado: al 65% de las compañías les afecta una alta dependencia en uno o en un conjunto de proveedores: que el 55% enfrenta problemas de calidad con los productos o servicios que recibe (de los proveedores): y que el 46% del gasto de las empresas está expuesto a la volatilidad de los precios de las materias primas. Por ejemplo, en México, las empresas dependen de pocos proveedores para abastecerse de materiales y servicios de mayor importancia en sus operaciones, en ocasiones por un alto número de monopolios y oligopolios o bien porque existen pocos proveedores que pueden cumplir con la calidad y el nivel de servicio requerido, lo que representa un alto riesgo en caso de fallas de la calidad o de suministros. Esto definitivamente afecta su proceso de producción, retrasándola y volviéndola menos eficiente, en términos costos y rendimiento (Díaz, 2010).

La creciente importancia del comercio internacional en el marco de los Tratados de Libre Comercio está llevando a las empresas a centrarse más en mejorar sus procesos de ventas y distribución, descuidando en gran medida la gestión de la producción y, especialmente, la gestión de abastecimiento.

En el contexto peruano, se ofreció el curso "Gestión de Producción" por parte del CITE Logística de GS1 Perú. Durante el curso se señaló que es arriesgado avanzar en otras áreas sin un sólido respaldo en la producción, especialmente en una realidad empresarial como la peruana. La deficiente gestión de la producción en el país genera costos de no calidad que oscilan entre el 20% y el 25%. Estos costos se refieren a acciones y procesos que no añaden valor a los productos ni aumentan la productividad de las empresas. Además, se destacó que los problemas principales que enfrentan las empresas peruanas están relacionados con la logística de abastecimiento por parte de sus proveedores. Esta situación resulta en un desperdicio de tiempo que alcanza aproximadamente el 30% en el día a día. Es sorprendente encontrar grandes empresas con una presencia significativa en el mercado, que tienen estrategias de marketing muy sólidas, pero cuya planificación y gestión de producción son igual de deficientes que las de las micro, pequeñas y medianas empresas (MyPEs o PyMEs). Estas compañías a menudo mezclan las responsabilidades entre el cliente y el proveedor, incumpliendo los plazos establecidos, tal como lo indicó el experto y Consultor Asociado en la empresa Mejora Consultores (GS1 Perú, 2010).

Este desafío, que es bastante común en las pequeñas y medianas empresas (PyMEs), se refiere a la ausencia de asociaciones a largo plazo con los proveedores. En estas compañías, no se fomenta una relación mutuamente beneficiosa; en su lugar, prevalece la idea de que, si una parte gana, la otra pierde. Como resultado, no se promueve una visión a largo plazo con los proveedores, lo que conduce a una búsqueda constante de proveedores adecuados y, como consecuencia, a un aumento del 15% en los costos. Este problema se agrava aún más cuando afecta a empresas de mayor tamaño.

En Chimbote, de acuerdo a información del año 2013, la empresa SiderPerú, que forma parte de Gerdau, anunció su compromiso con el desarrollo sostenible de la ciudad como parte del proyecto "Desarrollo de Proveedores Locales". En el año

2012, informaron que aumentaron en un 25% sus adquisiciones de productos de empresas locales, beneficiando especialmente a las 35 empresas que habían obtenido la certificación Certipyme, un reconocimiento de competitividad otorgado por CERPER. Esto implicó un considerable volumen de compras a nivel local, lo que contribuyó al crecimiento económico y la creación de empleo en la ciudad. Según la misma fuente, este proceso comenzó con la evaluación de la gestión empresarial de los 35 proveedores seleccionados (SiderPerú, 2013).

Esto permite tener en cuenta 2 cosas importantes: la primera, que es indispensable evaluar a nuestros proveedores de productos y servicios, más aún si nuestra empresa pertenece a una importante cadena de valor, y segundo, es muy importante que las empresas, relacionadas a SiderPerú, deben mejorar de manera óptima sus operaciones, desde una eficiente gestión de compras, a sistemas de producción y distribución adecuadas.

En ese sentido, es importante comentar sobre la empresa HARSCO METALS S.A., que provee productos y servicios a SiderPerú, correspondiente al sector metalúrgico, especializada en servicios de limpieza de acería, en un 80% de las instalaciones de Sider y, por otro lado, se encarga de la recuperación del metal de la escoria (residuo), mediante el cual obtiene 3 tipos de chatarra que le vende a la misma empresa. Cabe mencionar que SiderPerú es el único cliente de HARSCO, tanto para limpieza como para el abastecimiento de chatarra.

Los ingresos mensuales son aproximadamente entre 200 a 300 mil dólares en promedio, y sus compras representan el 20% y 25% de sus ingresos. Actualmente se encuentra en 160 ubicaciones de clientes en 30 países; algunos de sus proveedores son Grupo Maquinorte, Ferreyros Movil, entre otros, los cuales, generalmente, son empresas locales. Uno de sus principales problemas es la gestión de sus compras, basados en una deficiente evaluación de proveedores y decisiones de abastecimiento, lo cual, no permite centrar adecuadamente sus compras; además, existen algunas referencias de que la empresa no cuenta con un sistema especializado en control de almacenes, que permita identificar que productos están faltando en el almacén y deben solicitarse a los proveedores, para evitar productos faltantes, la cual muchas veces podría generar sobre costos; se tiene entendido que en algunas ocasiones las compras de faltantes se realiza

al primer proveedor que encuentren por tiempo, sin una evaluación rigurosa, generando que la empresa cuente con una baja cantidad de proveedores especializados; si esta situación continua, probablemente le traerá como consecuencia interrupciones en su cadena de valor, y si es ese el caso, es posible que no pueda cumplir con sus obligaciones.

La pregunta de investigación fue ¿Cuál es la relación de la gestión de compras en la administración de operaciones de la empresa Harsco Metal en el año 2013?

Respecto a su justificación, esta investigación es conveniente, ya que permitió que el investigador pueda desarrollar conocimientos relacionados a la carrera de gestión empresarial y cumplir con un compromiso académico, mediante el seguimiento del proceso científico y la presentación de los resultados de la investigación. Por otro lado, las conclusiones de esta investigación orientaran las decisiones que tomen los encargados de la gestión general de la empresa y de compras.

Además, esta investigación tiene relevancia social, en el sentido que, si existiera un problema real, la investigación puede contribuir en una solución para la empresa, que beneficie a los trabajadores involucrados tales como los del área de logística, producción, finanzas, y, además, beneficiará a unos de sus principales aliados, SIDER PERÚ.

La investigación posee valor teórico, puesto que esta profundiza en el concepto, la importancia de una buena gestión de compras y su efecto en la administración de operaciones de la empresa, y además contrasta las teorías existentes con la realidad de la empresa, para brindarle una mayor evidencia empírica.

Esta investigación tiene también implicancias prácticas, pues al conocer cuál es el efecto de la gestión de compras, se puede de alguna u otra manera, tomar medidas para corregir debilidades y mejorar fortalezas, y con ello poder evitar contratiempos con nuestros pedidos. Las estrategias que se buscan plantear serán aplicables en toda el área de logística, mostrando la flexibilidad del análisis y soluciones a plantear. Haciendo uso de herramientas acorde con el tema de investigación, se proponen soluciones variables que ayuden a mejorar la productividad y mejora en la empresa.

Finalmente, tiene utilidad metodológica, porque el enfoque de investigación, la metodología utilizada y el instrumento de recolección de datos puede ser empleado en el desarrollo de otras investigaciones similares, así mismo esta investigación se convierte en un antecedente de investigación en el área de desarrollo.

El objetivo general de estudio fue determinar la relación que existe entre la gestión de compras y la administración de operaciones de la empresa Harsco Metal S.A.

Los objetivos específicos fueron: (a) Determinar el nivel de la gestión de compras de la empresa Harsco Metal S.A. (b) Determinar el nivel de la administración de operaciones de la empresa Harsco Metal S.A. (c) Establecer la relación de la gestión de compras con el tiempo de la empresa Harsco Metal S.A. (d) Establecer la relación de la gestión de compras con la calidad de la empresa Harsco Metal S.A. (e) Establecer la relación de la gestión de compras con el ahorro de recursos de la empresa Harsco Metal S.A. (f) Establecer la relación de la gestión de compras con la gestión integral de operaciones de la empresa Harsco Metal S.A.

Las hipótesis de estudio fueron H_i : La gestión de compras se relaciona significativamente con la administración de operaciones de la empresa Harsco Metal en el año 2013. H_o : La gestión de compras no se relaciona significativamente con la administración de operaciones de la empresa Harsco Metal en el año 2013.

II. MARCO TEÓRICO

En el contexto internacional, en Ecuador, Méndez et al. (2020) realizó un estudio que tuvo por objetivo evaluar una propuesta de administración de compras como una estrategia competitiva de las compañías cementeras. Según el tipo de indagación fue aplicada, su diseño se caracterizó por el no experimental, de índole transeccional, su alcance fue la descriptiva, la muestra la conformó trabajadores de una compañía cementera denominada Unión Cementera, el recurso para recopilar datos fue el cuestionario. En sus hallazgos los autores describieron que el control en la gestión de compras tiene un nivel de valoración muy alto de acuerdo con el 40% de respuestas, respecto a la gestión integral de operaciones el 70% manifestó que se está ejecutando de una manera adecuada, el proceso de compras es realizado a través de pedidos de cotización, 90%. Los autores concluyeron que la administración de las compras es un eje importante para el logro de objetivos porque ayudará a tomar decisiones adecuadas y a conseguir utilidades, además, de significar un factor de competencia para las compañías.

En Colombia, Zuluaga et al. (2011) realizaron un estudio que tuvo por propósito la gestión de abastecimiento y la evaluación de los proveedores para en compañías del rubro textil y moda en Colombia. De acuerdo a su metodología, el alcance de la indagación fue la descriptiva, no experimental, su tipo se configuró por ser aplicada, para recolectar información empleó fuentes primarias y secundarias. Como hallazgos, los autores describen que el 80% empresas reconocen que los costos es un gran componente diferenciador en la gestión de abastecimiento, el 41% sostuvo que conoce de manera clara los diferentes canales de distribución, asimismo, los empresarios sostuvieron que una adecuada administración de la logística y operaciones significa una estrategia primordial de mercado, el 79% admite que debe agregar a su administración de las compras la gestión de abastecimiento, el 81% sostuvo que necesita ejecutar una gestión de inventarios posibilite optimizar las utilidades de la compañía, el 60% manifestó que no poseen sistemas adecuados que les permita medir los tiempos adecuados de cada proceso. Como conclusión los autores refirieron que la evaluación de proveedores es un proceso importante que optimizará la administración de abastecimiento en las empresas.

Como antecedente nacional, el estudio de Romero y Salazar (2018) cuyo objetivo fue encontrar el nivel de la gestión de compras en una empresa que tiene por función la distribución de productos perecederos denominada Moli SAC, ubicada en Lima, San Juan de Lurigancho. El método de estudio a seguir se caracterizó por ser un diseño de carácter no experimental, enfoque cuantitativo, de tipo aplicada, su alcance fue el descriptivo, la muestra la conformó 40 empleados de la empresa en estudio, la herramienta para recopilar información fue el cuestionario con la técnica encuesta. En sus hallazgos, encontraron que la gestión de compras en Moli SAC se realiza de manera regular, según el 55% de individuos que dieron respuesta a la encuesta; respecto a la dimensión selección de proveedores los encuestados también lo perciben como regular, 55%, siendo necesario mejorar la fase de abastecimiento; la dimensión almacén fue percibida por el 60% como regular recalando que necesita mejoras en la estructura física de la empresa, la dimensión negociación también resultó ser valorada como regular por el 65% resaltando el aspecto de capacitación para los empleados. Concluyeron que una buena gestión de compras necesita que los encargados sepan coordinar y ordenar según prioridades, esto es, proveedores, asignación de fechas de recepción y volúmenes a recepcionar.

Román (2019) realizó una investigación cuyo propósito general fue establecer la asociación de la gestión de compras en la rentabilidad de una empresa constructora de Lima. De acuerdo al tipo de estudio fue aplicado, el enfoque se basó en la cuantificación de datos, la indagación fue no experimental con marco de tiempo transversal, la muestra la conformó 40 colaboradores de la constructora en indagación, haciendo uso como recurso el cuestionario para recopilar información y datos necesarios en el estudio. Los resultados manifestaron que es necesario realizar una planeación de compras en la empresa (35%), además, el 90% adujo estar de acuerdo en realizar un buen manejo de tiempos el área de almacenamiento, la valoración de la gestión de compras en la constructora fue bueno en la percepción del 97.5%. El autor concluyó que cuando se realiza una adecuada planeación de gestión los métodos de almacenamiento, control, recepción se realizan de manera efectiva.

El estudio de Romero (2017) que tuvo por objeto medir la relación de la gestión de las compras con la capacitación de empleados en un astillero ubicado en Lima, en la localidad del Callao. Según su metodología, fue una indagación descriptiva y correlacional, se caracterizó por su tipo que fue la aplicada, cuantitativa y de carácter no experimental, la muestra la estructuró 35 colaboradores de la entidad, empleando como medio de compendio de datos el cuestionario. En sus hallazgos encontró que la gestión de compras con la capacitación tiene una relación de valor Pearson igual a 0,530 demostrando la existencia de la asociación, respecto a la elección de los proveedores con la capacitación se relacionan con un valor de 0,871 se asocian de forma positiva, las ordenes de compras con la capacitación a los empleados tienen un r Pearson igual a 0.734 por lo que si se asocian de manera positiva y alta. El autor concluyó que la gestión de las compras con la capacitación a los empleados se asocia de una forma significativa dado que se obtuvo un valor de Pearson igual a 0,977 esto implica que es alta.

Espinoza (2018) en su indagación tuvo por objeto encontrar la influencia de la gestión de compras en el control de las compras en el Congreso Republicano. En su metodología, el estudio fue no experimental según su diseño, su enfoque fue a través de la cuantificación de datos, es decir, cuantitativo, de acuerdo a su tipo se destacó por ser aplicada, la muestra se estructuro en 91 empleados, para el recojo de datos se tomó como instrumento el cuestionario. En sus resultados determinó que el control en la gestión de compras reduciría los riesgos así lo percibe el 76%, el 100% se encuentra de acuerdo en que las compras son realizadas mediante un plan estratégico, el 69% está de acuerdo en que si se mejora el plan de la gestión de compras favorece mejora el plan de contrataciones. Como conclusión establecieron que prevalece asociación entre la gestión de las compras y el control de las compras.

Las teorías encontradas en relación al problema de investigación, variables y dimensiones, son sustentadas por los diferentes autores.

La gestión de la cadena de suministro tiene sus raíces en la era de Napoleón, cuando fue necesario establecer una estrategia para garantizar el aprovisionamiento eficiente de armas y municiones para las batallas. Con el tiempo, este concepto se ha trasladado del ámbito militar al empresarial, donde se

persigue el mismo objetivo: asegurar un suministro efectivo de materias primas y recursos que posibiliten el cumplimiento de la misión de la empresa (Vargas, 2013).

Según Suarez (2013), en cualquier organización, incluso si su funcionamiento es básico, requiere de recursos específicos para llevar a cabo sus operaciones. El autor señala que la administración de adquisiciones engloba el conjunto de tareas que una empresa debe llevar a cabo para atender esta necesidad de manera óptima, es decir, buscando minimizar los gastos, garantizando la calidad adecuada y cumpliendo con los plazos establecidos.

En contraposición, según Villagómez (2010), se argumenta que "compras" se refiere al acto de obtener suministros, piezas de repuesto y materiales en la cantidad requerida, con la calidad apropiada y a un precio conveniente, para su entrega a las operaciones en el lugar y momento necesarios.

Perea y Arabia (2010) ofrecen una explicación de la gestión de compras, describiéndola como una actividad empresarial que comprende un proceso cuya extensión y alcance pueden variar en función del tamaño, la ubicación y el sector de la compañía. En términos generales, implica la adquisición de recursos a través de negociaciones que contribuyan al logro de la misión de la organización. Cada empresa tiene la necesidad de obtener recursos específicos para llevar a cabo sus operaciones, y la gestión de compras engloba el conjunto de acciones que la empresa realiza con el fin de satisfacer estas necesidades de manera eficaz, minimizando costos, garantizando la calidad adecuada y en el momento oportuno. Estas tareas abarcan la preparación, la obtención y la utilización de recursos dentro del proceso de fabricación, todas ellas dirigidas por un líder responsable de la administración de recursos. Esto conlleva un procedimiento que engloba: el surgimiento de una demanda, la identificación de la fuente, la selección de un proveedor y el suministro del servicio requerido. Martínez (2007), enumera algunas funciones relacionadas con la gestión de compras: Llevar a cabo anticipaciones, establecer acuerdos sobre los costos, explorar alternativas para obtener suministros, formalizar acuerdos de abastecimiento, administrar el inventario y gestionar al equipo de adquisiciones.

La gestión de compras desempeña un papel esencial en el éxito de las empresas, ya que implica una administración eficaz de los elementos que se adquieren. Las empresas necesitan diversos tipos de recursos tangibles, como materias primas, accesorios, herramientas, muebles, maquinaria, entre otros, cumplir sus operaciones con eficiencia y de manera exitosa. Realizar adquisiciones de forma meticulosa contribuye a la acumulación de reservas financieras y, por ende, fortalece la solidez de su capital (Mendoza et al., 2019).

Los elementos más cruciales para una entidad en relación con sus compras abarcan la calidad, que constituye el cimiento para la posterior conversión en productos terminados, tomando en cuenta atributos, cualidades, fecha de vencimiento, costos y otros factores. Asimismo, resulta fundamental disponer de un espacio de almacenamiento idóneo que facilite la adecuada custodia de las adquisiciones, considerando elementos como la cantidad, el tamaño, el embalaje, el transporte y los plazos de entrega y recepción (Sangri, 2014).

Los pasos involucrados en el proceso de adquisiciones, tal como los presenta Johnson (2012), comprenden la detección de la necesidad, la definición de dicha necesidad, la identificación de opciones disponibles, la evaluación de posibles fuentes de suministro, la elección del proveedor y el establecimiento de los términos, elaboración y emisión de las órdenes de compra, el seguimiento y envío de la orden, la revisión y control de calidad, la autorización y realización del pago de la factura, así como la gestión de registros y el mantenimiento activo d con los proveedores.

Los beneficios de la gestión de compras según Ferrín (2005) son dos: la disminución del precio de compra y la disminución de los costes internos derivados de la compra.

La función de adquisiciones desempeña un papel crucial en las organizaciones, ya que se encarga de coordinar los requerimientos de producción al suministrar los materiales necesarios para llevar a cabo sus operaciones. Además, desempeña un papel fundamental al gestionar el proceso de pagos, lo que influye significativamente en el funcionamiento general de la empresa (Domínguez, 2008).

Para llevar a cabo esta tarea, es imprescindible tener acceso a información generada en las empresas, especialmente en el departamento de adquisiciones, que incluye datos como la cantidad de compras, los montos adquiridos, el consumo, el personal involucrado y los niveles de inventario, entre otros aspectos. Además, es necesario disponer de información de otras áreas de la empresa, como las ventas y la cantidad de personal empleado en toda la organización, ya que esto permitirá calcular indicadores específicos. Lenders et al. (1992) mencionan los siguientes parámetros de medición: Órdenes de Compra: Existe una amplia gama de datos contenidos en este documento, que pueden clasificarse en función del monto total emitido anualmente. Estos datos se pueden agrupar en rangos según el valor de cada orden de compra, ya sea menor, entre ciertos valores o mayor que un valor específico. Consumos: A partir de este punto es posible determinar el consumo anual total, así como el consumo relacionado con materias primas e insumos de mantenimiento, los cuales son vitales para nuestra empresa, ya que nuestras compras se centran en la adquisición de estos insumos esenciales. Existencias: En cuanto a niveles de inventario y stock, los datos pertinentes incluyen: promedio mensual de stock de almacén; promedio mensual de stock de materia prima; promedio mensual de stock de material de mantenimiento

Ventas: Es fundamental tener conocimiento acerca de la cantidad de productos vendidos durante el año. Esta información puede ser obtenida a través de los registros contables o los estados financieros de la compañía.

Personal: Es esencial estar al tanto del número de empleados y, en particular, cuántos trabajan en el departamento de compras. Esto permitirá calcular ratios y llevar a cabo comparaciones significativas.

De acuerdo con lo señalado por Villagómez (2010), se hacen mención a los siguientes criterios: (a) Cantidad de solicitudes de cotización enviadas: Esto hace referencia al número de peticiones de precios que se envían a los proveedores como parte de los procesos de adquisición; (b) Cantidad de cotizaciones recibidas: Esto se relaciona con la cantidad de ofertas o propuestas que se obtienen en el proceso de compra; (c) Medir la satisfacción de los usuarios: Este indicador implica saber sobre calidad del servicio por parte de los clientes internos

del departamento de adquisiciones, considerando generalmente diversos aspectos; (d) Evaluación de proveedores: Esto comprende la evaluación de la calidad del servicio proporcionado por los proveedores, a menudo acompañada de una clasificación de los mismos.

En lo que respecta a la gestión de operaciones, según lo señalado por Morales en 2012, se refiere a la acción de combinar y modificar recursos que circulan dentro de un sistema específico de manera controlada, con el propósito de aumentar su valor de acuerdo con los objetivos de la entidad. En esencia, se relaciona principalmente con la fabricación de productos y la prestación de servicios.

El Administrador de Operaciones toma decisiones en cuatro áreas fundamentales: procesos, calidad, capacidad e inventario. De acuerdo con Schroeder (2005), estas áreas se describen de la siguiente manera:

En cuanto a los procesos, las decisiones en esta categoría influyen en la elección del método o la instalación física utilizada para producir un producto o servicio, así como en las prácticas relacionadas con la fuerza laboral. Es importante destacar que los procesos deben ser objeto de mejora continua una vez que se establecen. Esto requiere la colaboración de los empleados y la contribución de todas las ideas del personal. Por lo general, el departamento de operaciones supervisa más empleados que cualquier otra función en la empresa.

En lo que respecta a la calidad, la función de operaciones asume la responsabilidad de garantizarla. La calidad se convierte en una responsabilidad esencial para el departamento de operaciones y depende del respaldo de toda la organización. Las decisiones en esta área deben asegurar que la calidad esté integrada en el producto en todas las etapas, lo que implica establecer estándares de calidad, capacitar a los empleados y llevar a cabo inspecciones del producto o servicio.

En relación a la capacidad, las decisiones se enfocan en proporcionar la cantidad adecuada de capacidad en el momento y lugar oportunos. En cuanto al inventario, las decisiones determinan qué, cuándo y dónde ordenar los recursos necesarios.

III.METODOLOGÍA

3.1 Tipo y diseño de investigación

3.1.1 Tipo de investigación

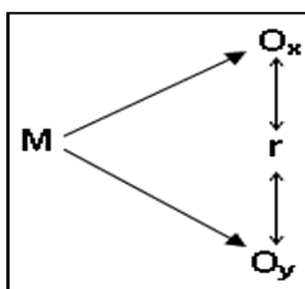
El tipo de investigación aplicada es aquella que hace parte de las investigaciones de tipo básica y las usa como origen para dar solución a una situación específica, mediante esos conocimientos busca dar respuesta a una problemática (Hernández y Mendoza, 2018). Bajo esa perspectiva, en esta indagación se empleó las teorías de varios autores lo que permitió responder al problema encontrado, por lo tanto, fue de tipo aplicada.

3.1.2 Diseño de investigación

Un diseño de estudio es de carácter no experimental cuando las categorías de estudio actúan libremente sin ser interceptados por el indagador, solo se observa y no se manipula ninguna de ellas (Mejía et al., 2018).

En base al nivel de investigación, se considera a un estudio correlacional cuando a través de un análisis detallado se busca entender la asociación de dos variables (Hernández y Mendoza, 2018). La investigación se encargó de encontrar la relación que existe entre la variable gestión de compras y la variable administración de operaciones, por eso fue correlacional.

Diseño de investigación:



Lo que significa que:

M= muestra

r= correlación entre variable 1 y variable 2

Ox= Primera variable

Oy= Segunda variable

Un enfoque de un estudio es cuantitativo cuando su finalidad es crear cuestionamientos e hipótesis para luego dar respuesta a través de pruebas

lógicas (Ñaupas et al., 2018). En esta investigación por medio de un compendio de resultados cuantitativo se dio respuesta a la pregunta y objetivos planteados, considerándose así de carácter cuantitativo.

3.2 Variables y operacionalización

Variable 1: Gestión de compras

Definición conceptual: Gestionar las compras es suministrar los requerimientos de las empresas, entregándoles los recursos que necesitan de acuerdo con las especificidades solicitadas por cada área con el objetivo de valorar y optimizar la inversión realizada, por ello, deben estar acorde a una planeación de objetivos organizacionales (Méndez et al., 2020).

Definición operacional: La gestión de compras es un conjunto de actividades que implica contar con los recursos necesarios para entregar a los diferentes departamentos de la empresa los suministros o materiales que necesita, tal actividad debe ir acorde a una previa planificación de objetivos de la organización.

Dimensiones: control de gastos, eficiencia, manejo de stocks, evaluación de proveedores y satisfacción del personal.

Indicadores: Para la dimensión control de gastos los indicadores fueron: rentabilidad de las compras; para la dimensión eficiencia los indicadores fueron: uso razonable de recursos, fuentes de abastecimiento; para la dimensión manejo de stocks los indicadores fueron: números de stocks mínimos y número de stocks máximos; para la dimensión evaluación de proveedores los indicadores fueron: calidad del producto, puntualidad de entregas y gestión de devoluciones; para la dimensión satisfacción del personal los indicadores fueron: indicadores de satisfacción de usuarios internos.

Escala de medición: Ordinal

Variable 2: Administración de operaciones

Definición conceptual: La administración de operaciones son aquellas funciones que permiten que aquellos bienes sean producidos y entregados de manera óptima a los clientes, por lo tanto, en ese proceso de producción se encargan de crear valor ya que transforman insumos en productos finales (Gómez y Brito, 2020).

Definición operacional: Administrar las operaciones de una empresa consiste en convertir un insumo en un producto final, por medio de un proceso cuya finalidad es la creación de valor, siendo su destino final los clientes.

Dimensiones: tiempo, calidad, ahorro de recursos y gestión integral de operaciones.

Indicadores: Para la dimensión tiempo los indicadores fueron: cumplimiento de planes de producción y tiempo por procesos; para la dimensión calidad los indicadores fueron: nivel de calidad de productos y servicios; para la dimensión ahorro de recursos los indicadores fueron: eficiencia en el flujo de procesos; y para la dimensión gestión integral de operaciones los indicadores fueron: gestión del inventario y servicio oportuno.

Escala de medición: Ordinal

3.3 Población, muestra, muestreo, unidad de análisis

3.3.1 Población: Para Hernández y Mendoza (2018) la población de una investigación es aquel conjunto de componentes que serán analizados, los cuales pueden ser individuos, objetos y/o situaciones, son elegidos como población de estudio por tener características similares y específicas objeto de indagación.

La población estuvo conformada por el personal de la empresa Harsco Metal que fueron 18 trabajadores que pertenecen al área de logística y producción, incluido los jefes y el administrador.

Criterios de inclusión:

Para seleccionar a los 18 trabajadores de la empresa, se tomó como criterios de inclusión que pertenezcan a las áreas de Logística y Operaciones y que tengan como tiempo de antigüedad en la empresa 3 años.

Criterios de exclusión: Se excluyó a aquellos trabajadores que no pertenecían a las áreas mencionadas, ya que no garantizan información objetiva por el hecho que no interactúan directamente dentro de las áreas de Logística y Operaciones.

3.3.2 Muestra: Es aquella porción que se toma del total poblacional, una de las decisiones es que esta población resulta ser demasiado amplia para estudiarla totalmente (Vara, 2012). Asimismo, existen tipos de muestra como la llamada muestra censal que es aquella que es igual a la población, es decir, es decir población y muestra son los mismos componentes. En esta indagación se tiene una población muestral o censal. En congruencia la distribución de la muestra fue

la siguiente: 5 trabajadores del área de logística, 11 trabajadores del área de operaciones, 2 jefes de áreas, uno de logística y otro de operaciones, siendo un total de 18 colaboradores de Harsco Metal.

3.3.3 Muestreo: Respecto al muestreo, no se seleccionó un tipo de muestreo específico, pues como se mencionó, se trabajó con toda la población indicada.

3.3.4 Unidad de análisis: Es aquel componente particular que es objeto de indagación (Cabezas et al., 2018). En esta indagación estuvo compuesta por los trabajadores del área de logística y operaciones de la empresa Harsco Metal.

3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos

Técnicas de recolección:

Una de las técnicas para reunir datos en una investigación es la encuesta, este recurso tiene por finalidad reunir información necesaria para dar respuesta al problema de estudio (Feria et al., 2020).

En este estudio la técnica más importante fue la encuesta, la cual permitió obtener información respecto a la gestión de compras y la administración de operaciones. La entrevista es una técnica de estudio que está compuesta por diferentes preguntas que son sujetos de análisis del investigador (Sánchez et al., 2018). La entrevista, en este estudio fue realizada teniendo en cuenta como una técnica complementaria, la cual permitió indagar más sobre las variables.

Instrumentos:

El cuestionario es una herramienta que incluye una serie de preguntas cuyas respuestas son evaluadas por el investigador con el fin de adquirir información precisa (Bustillos et al., 2022). En este estudio, el cuestionario consistió en un conjunto de preguntas cerradas que deben estar formuladas de manera lógica y estar ordenadas de acuerdo con un plan específico. Además, se utilizó la escala de Likert en este proceso de indagación. El cuestionario para medir la gestión de compras fue administrada al personal de logística, y el cuestionario para medir la administración de operaciones, fue administrada al personal de producción.

Validez

La validación de un instrumento fue realizada por profesionales especialistas en un tema específico, mediante su validación otorgan validez al recurso de medición (Feria et al., 2020). El instrumento (cuestionario), fue consultado con expertos, quienes analizaron y evaluaron la organización del mismo, teniendo en cuenta la

cohesión de las preguntas y que la variable mida lo que debe medir, y no otra cosa. Después de recibir las observaciones de los especialistas, se elaboró finalmente el diseño del instrumento. Se tuvo en cuenta que el instrumento permita que los clientes internos respondan con facilidad.

Confiabilidad

La confiabilidad permite estudiar y medir la consistencia de las preguntas de un instrumento de estudio, el Alfa de Cronbach es un estadístico que otorga un valor de confiabilidad del 0 al 1, donde el valor que más se acerca al 1 quiere decir que es más confiable y se mas se aleja es menos confiable (Feria et al., 2020).

En esta indagación se realizó la medición de confiabilidad mediante el estadístico Alfa de Cronbach, que midió la homogeneidad entre las variables (los ítems) que formen parte de la escala promediando su correlación. El valor de Confiabilidad en ambos métodos es aceptable mientras más se aproxime a 1.

3.5 Procedimientos

Constituyó diferentes fases. En primer lugar, se precisó la metodología a seguir, resultando tener una muestra de 18 empleados de la empresa estudiada. En segundo lugar, se encuestó a los individuos por medio del cuestionario y se procedió a realizar una entrevista a los jefes de áreas. En tercer lugar, con las respuestas recabadas de los instrumentos, se procedió a su ordenamiento y análisis en las diferentes bases de datos, Microsoft Excel y SPSS. En cuarto lugar, se crearon las tablas y figuras correspondientes para dar respuesta a cada objetivo e hipótesis de indagación.

3.6 Método de análisis de datos

Se tuvo en consideración los métodos propios de la estadística simple: Mediante la distribución de frecuencias, en la cual se mostró los datos obtenidos por las encuestas de forma detallada y ordenada, lo que facilitó su análisis. También se presentó la información mediante gráficos.

Estadística inferencial: Mediante la prueba Correlación de Pearson, la cual sirven para analizar la asociación y efecto de la variable independiente en la dependiente a través de los resultados de la encuesta.

Cabe mencionar que para la tabulación se utilizó el programa Microsoft Office Excel 2010 y para el análisis se empleó el paquete estadístico SPSS vs. 25

3.7 Aspectos éticos

La investigadora es consciente que se debe tener en cuenta consideraciones éticas, las tuvo en su momento al realizar ésta investigación y se corroboraron ahora con las disposiciones y principios éticos contenidos en el Código de Ética de la universidad, las cuales se detallan a continuación:

En este proyecto de investigación se presentaron datos reales, manteniendo la transparencia y evitando algún tipo de manipulaciones de los resultados y plagios respecto al contenido del informe.

Por otro lado, fue fundamental el respetar la confidencialidad de los datos y el anonimato de los trabajadores, finalmente, es un compromiso compartir los resultados de la investigación y las conclusiones a las cuales se llegaron, para que tenga ese impacto práctico de servir como un trabajo que brinde información que pueda utilizar las personas interesadas de la empresa.

IV. RESULTADOS

Objetivo general: Determinar la relación que existe entre la gestión de compras y la administración de operaciones Harsco Metal S.A.

Tabla 1

Determinación de prueba de normalidad

	Kolmogorov-Smirnov			Shapiro-Wilk		
	Estadístico	N	Sig.	Estadístico	N	Sig.
Gestión de compras	,278	18	,000	,863	18	,000
Administración de operaciones	,288	18	,000	,854	18	,000

Nota. El análisis de normalidad se realizó de las variables de estudio.

Interpretación: Esta prueba sirvió para determinar si las variables de indagación se distribuyen de forma normal o no normal. Considerando que la muestra es de 18 sujetos, este análisis aborda los datos dados por el estadístico Shapiro Wilk, resultando que el p es menor a 0,05; esto admite que la distribución es no normal, asimismo, la hipótesis nula queda rechazada y se acepta la alterna. En conclusión, al seguir una distribución no normal, se realizó el estudio de correlación con Rho de Spearman.

Tabla 2

Análisis de correlación de la gestión de compras y administración de operaciones

			Gestión de compras	Administración de operaciones
Rho de Spearman	Gestión de compras	Coeficiente de correlación	1,000	,774**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	18	18
	Administración de operaciones	Coeficiente de correlación	,774**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	18	18

Interpretación: Según deslinda los datos mostrados en la tabla, la correlación entre gestión de compras y administración de operaciones es de valor ,774 lo que quiere decir que hay correspondencia entre ambas, siendo esta fuerte. Además, la significancia (,000) permite atribuir que se rechaza la hipótesis nula que negaba la asociación y se acepta la que afirmaba.

Objetivo específico 1: Determinar el nivel de la gestión de compras Harsco Metal S.A.

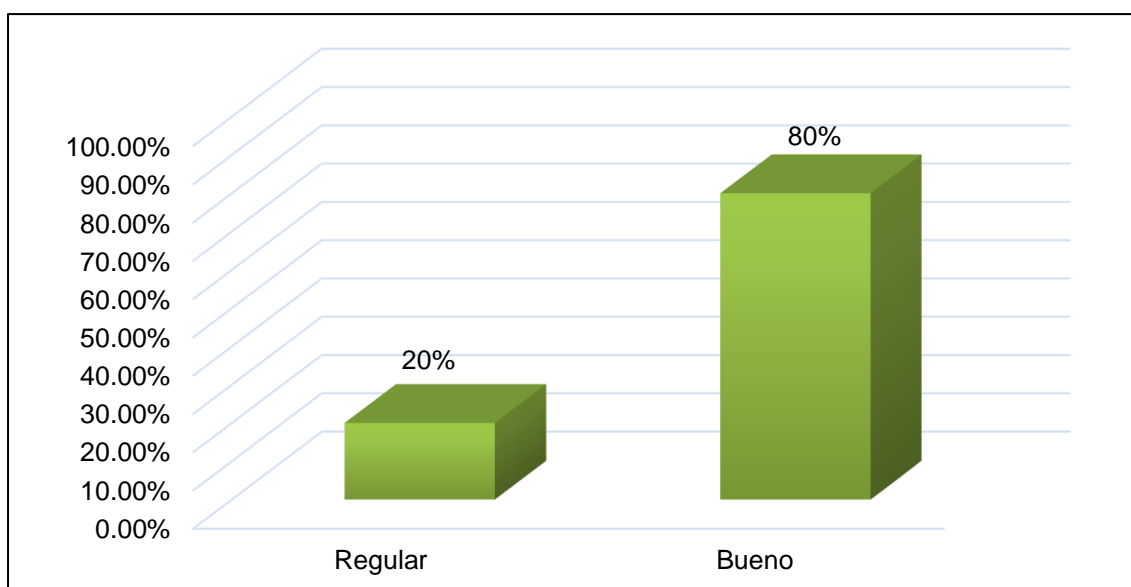
Tabla 3

Determinación del nivel de la gestión de compras

Nivel	Frecuencia	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Regular	2	20,0%	20,0
Bueno	16	80,0%	100,0
Muy bueno	0	0,0%	100,0
Total	18	100,0%	

Figura 1

Histograma del nivel de gestión de compras



Interpretación: La siguiente tabla permite atribuir que el nivel de gestión de compras en la percepción de los empleados encuestados es que el 20% lo valora como “Regular” y el 80% como “Bueno”. Es decir, la mayoría de trabajadores siente que las compras en la empresa se están gestionando de manera correcta, por lo que, los gastos y costos se controlan de forma adecuada, así como el manejo de stock, la elección y evaluación de proveedores.

Objetivo específico 2: Determinar el nivel de la administración de operaciones en Harsco Metal S.A.

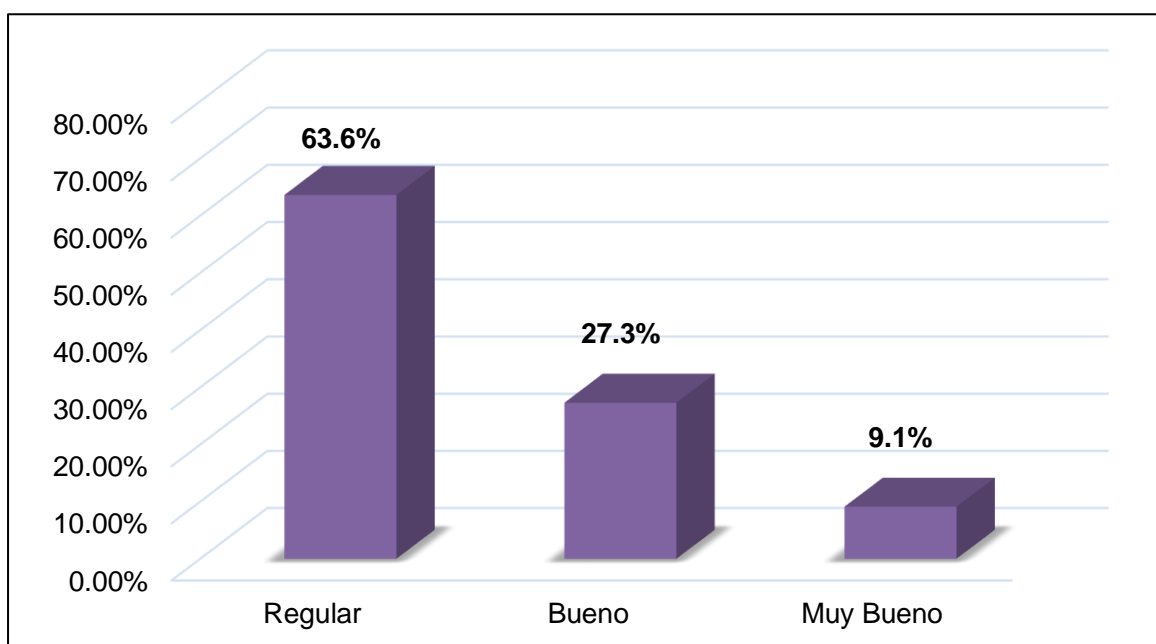
Tabla 4

Determinación del nivel de la administración de operaciones

Nivel	Frecuencia	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Regular	10	63,6%	63,6
Bueno	6	27,3%	90,9
Muy Bueno	2	9,1%	100,0
Total	18	100,0%	

Figura 2

Histograma de administración de operaciones



Interpretación: La siguiente tabla permite atribuir que el nivel de administración de operaciones en la percepción de los empleados encuestados es que el 63.6% lo valora como “regular”, el 27.3% como “bueno” y el 9.1% como “muy bueno”. Es decir, la mayoría de trabajadores siente que los tiempos en los procesos operativos de la empresa se están gestionando de manera regular, por lo que, la calidad de los productos que ofrece, el tiempo de producción, el uso de los recursos, la gestión de abastecimiento e inventario se realizan no se están llevando a cabo tan bien en la empresa.

Objetivo específico 3: Establecer la relación de la gestión de compras con el tiempo en Harsco Metal S.A.

Tabla 5

Determinación de gestión de compras y su relación con el tiempo

			Gestión de compras	Tiempo
Rho de Spearman	Gestión de compras	Coeficiente de correlación	1,000	,751**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	18	18
	Tiempo	Coeficiente de correlación	,751**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	18	18

Nota. Los valores fueron ejecutados con el estadístico SPSS tomando los datos recabados de la encuesta.

Interpretación: Según deslinda los datos mostrados en la tabla 5, la correlación entre gestión de compras y la dimensión tiempo es de valor ,751 lo que quiere decir que hay correspondencia entre ambas, siendo esta fuerte. Además, la significancia (,000) permite atribuir que se rechaza la hipótesis nula que negaba la asociación y se acepta la que afirmaba, por lo tanto, se afirma que prevalece correspondencia entre la gestión de compras y la dimensión tiempo en la administración de operaciones. En conclusión, si las compras son gestionadas de manera correcta es probable que los tiempos en los procesos productivos y/o planes ejecutados en cada fase del área de operaciones se realicen de una manera óptima y efectiva.

Objetivo específico 4: Establecer la relación de la gestión de compras con la calidad en Harsco Metal S.A.

Tabla 6

Determinación de gestión de compras y su relación con la calidad

			Gestión de compras	Calidad
Rho de Spearman	Gestión de compras	Coeficiente de correlación	1,000	,643**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	18	18
	Calidad	Coeficiente de correlación	,643**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	18	18

Nota. Los valores fueron ejecutados con el estadístico SPSS tomando los datos recabados de la encuesta.

Interpretación: Según deslinda los datos mostrados en la tabla 6, la correlación entre gestión de compras y la dimensión tiempo es de valor ,643 lo que quiere decir que hay correspondencia entre ambas, siendo ésta fuerte. Además, la significancia (,000) permite atribuir que se rechaza la hipótesis nula que negaba la asociación y se acepta la que afirmaba, por lo tanto, se afirma que prevalece correspondencia entre la gestión de compras y la dimensión calidad en la administración de operaciones. En conclusión, si las compras son gestionadas de manera correcta es probable que la calidad en los productos y servicios que brinda la empresa Harsco Metal se realicen de una manera óptima y efectiva.

Objetivo específico 5: Establecer la relación de la gestión de compras con el ahorro de recursos en Harsco Metal S.A.

Tabla 7

Determinación de gestión de compras y su relación con ahorro de recursos

			Gestión de compras	Ahorro de recursos
Rho de Spearman	Gestión de compras	Coeficiente de correlación	1,000	,744**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	18	18
	Ahorro de recursos	Coeficiente de correlación	,744**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	18	18

Nota. Los valores fueron ejecutados con el estadístico SPSS tomando los datos recabados de la encuesta.

Interpretación: Según deslinda los datos mostrados en la tabla 7, la correlación entre gestión de compras y la dimensión ahorro de recursos es de valor ,744 lo que quiere decir que hay correspondencia entre ambas, siendo esta fuerte. Además, la significancia (,000) permite atribuir que se rechaza la hipótesis nula que negaba la asociación y se acepta la que afirmaba, por lo tanto, se afirma que prevalece correspondencia entre la gestión de compras y la dimensión ahorro de recursos en la administración de operaciones. En conclusión, si las compras son gestionadas de manera correcta es probable que los recursos en el proceso de producción sean usados de una forma adecuada y oportuna logrando la eficiencia en cada fase del proceso productivo.

Objetivo específico 6: Establecer la relación de la gestión de compras con la gestión integral de operaciones en S Harsco Metal S.A.

Tabla 8

Determinación de gestión de compras y su relación con gestión integral de operaciones

			Gestión de compras	Gestión integral de operaciones
Rho de Spearman	Gestión de compras	Coeficiente de correlación	1,000	,752**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	18	18
	Gestión integral de operaciones	Coeficiente de correlación	,752**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	18	18

Nota. Los valores fueron ejecutados con el estadístico SPSS tomando los datos recabados de la encuesta.

Interpretación: Según deslinda los datos mostrados en la tabla 8, la correlación entre gestión de compras y la dimensión gestión integral de operaciones es de valor ,752 lo que quiere decir que hay correspondencia entre ambas, siendo esta fuerte. Además, la significancia (,000) permite atribuir que se rechaza la hipótesis nula que negaba la asociación y se acepta la que afirmaba, por lo tanto, se afirma que prevalece correspondencia entre la gestión de compras y la dimensión gestión integral de operaciones en la administración de operaciones. En conclusión, si las compras son gestionadas de manera correcta es probable que mejore las operaciones del proceso productivo, esto es, el abastecimiento de productos y los inventarios.

V. DISCUSIÓN

Respecto al objetivo general que se buscó determinar la relación que existe entre la gestión de compras y la administración de operaciones, se obtuvo como resultado que la correlación fue de valor ,774 lo que quiere decir que hay correspondencia entre ambas, siendo esta fuerte. Además, la significancia (,000) permite atribuir que se rechaza la hipótesis nula que negaba la asociación y se acepta la que afirmaba. Estos hallazgos permiten compararlo con el estudio de Romero (2017) que tuvo por objeto medir la relación de la gestión de las compras con la capacitación de empleados en un astillero ubicado en Lima, en la localidad del Callao, en sus hallazgos encontró que la gestión de compras con la capacitación tiene una relación de valor Pearson igual a 0,530 demostrando la existencia de la asociación, respecto a la elección de los proveedores con la capacitación se relacionan con un valor de 0,871 se asocian de forma positiva, las ordenes de compras con la capacitación a los empleados tienen un r Pearson igual a 0.734 por lo que si se asocian de manera positiva y alta. El autor concluyó que la gestión de las compras con la capacitación a los empleados se asocia de una forma significativa dado que se obtuvo un valor de Pearson igual a 0,977 esto implica que es alta.

El objetivo específico uno buscó determinar el nivel de la gestión de compras de la empresa, resultando que la mayoría de trabajadores (80%) siente que las compras en la empresa se están gestionando de manera correcta, por lo que, los gastos y costos se controlan de forma adecuada, así como el manejo de stock, la elección y evaluación de proveedores. Estos hallazgos son similares a los resultados de Espinoza (2018) en su indagación tuvo por objeto encontrar la influencia de la gestión de compras en el control de las compras en el Congreso Republicano En sus resultados determinó que el control en la gestión de compras reduciría los riesgos así lo percibe el 76%, el 100% se encuentra de acuerdo en que las compras son realizadas mediante un plan estratégico, el 69% está de acuerdo en que si se mejora el plan de la gestión de compras favorece mejora el plan de contrataciones. En concordancia, Méndez et al. (2020) menciona que Gestionar las compras es suministrar los requerimientos de las empresas, entregándoles los recursos que necesitan de acuerdo con las especificidades solicitadas por cada área con el objetivo de valorar y optimizar la inversión

realizada, por ello, deben estar acorde a una planeación de objetivos organizacionales.

El objetivo específico dos fue determinar el nivel de la administración de operaciones de la empresa, resultando que la mayoría de trabajadores (63.6%) siente que los tiempos en los procesos operativos de la empresa se están gestionando de manera regular, por lo que, el tiempo de producción, la calidad de los productos que ofrece, el uso de los recursos, la gestión de abastecimiento e inventario se realizan no se están llevando a cabo tan bien en la empresa. Lo que se compara con el estudio de Méndez et al. (2020) realizó un estudio que tuvo por objetivo evaluar una propuesta de administración de compras como una estrategia competitiva de las compañías cementeras, los autores describieron que el control en la gestión de compras tiene un nivel de valoración muy alto de acuerdo con el 40% de respuestas, respecto a la gestión integral de operaciones el 70% manifestó que se está ejecutando de una manera adecuada, el proceso de compras es realizado a través de pedidos de cotización, 90%. Los autores concluyeron que la administración de las compras es un eje importante para el logro de objetivos porque ayudará a tomar decisiones adecuadas y a conseguir utilidades, además, de significar un factor de competencia para las compañías. Lo que se fundamenta en la teoría de Gómez y Brito (2020) quien sostiene que La administración de operaciones son aquellas funciones que permiten que aquellos bienes sean producidos y entregados de manera óptima a los clientes, por lo tanto, en ese proceso de producción se encargan de crear valor ya que transforman insumos en productos finales.

El objetivo específico tres buscó establecer la relación de la gestión de compras con el tiempo, resultando que la correlación entre gestión de compras y la dimensión tiempo es de valor ,751 lo que quiere decir que hay correspondencia entre ambas, siendo esta fuerte. Resultados que tienen semejanza con lo encontrado por Zuluaga et al. (2011) realizaron un estudio que tuvo por propósito la gestión de abastecimiento y la evaluación de los proveedores para en compañías del rubro textil y moda en Colombia, los autores describen que el 80% empresas reconocen que los costos es un gran componente diferenciador en la gestión de abastecimiento, el 41% sostuvo que conoce de manera clara los

diferentes canales de distribución, asimismo, los empresarios sostuvieron que una adecuada administración de la logística y operaciones significa una estrategia primordial de mercado, el 79% admite que debe agregar a su administración de las compras la gestión de abastecimiento, el 81% sostuvo que necesita ejecutar una gestión de inventarios posibilite optimizar las utilidades de la compañía, el 60% manifestó que no poseen sistemas adecuados que les permita medir los tiempos adecuados de cada proceso.

El objetivo específico cuatro fue establecer la relación de la gestión de compras con la calidad, resultando que la correlación entre gestión de compras y la dimensión tiempo es de valor ,643 lo que quiere decir que hay correspondencia entre ambas, siendo esta fuerte. Tiene cierta semejanza con los hallazgos de Romero y Salazar (2018) cuyo objetivo fue encontrar el nivel de la gestión de compras en una empresa que tiene por función la distribución de productos perecederos denominada Moli SAC, quienes encontraron que la gestión de compras en Moli SAC se realiza de manera regular, según el 55% de individuos que dieron respuesta a la encuesta; respecto a la dimensión selección de proveedores los encuestados también lo perciben como regular, 55%, siendo necesario mejorar la fase de abastecimiento; la dimensión almacén fue percibida por el 60% como regular recalando que necesita mejoras en la estructura física de la empresa, la dimensión negociación también resultó ser valorada como regular por el 65% resaltando el aspecto de capacitación para los empleados.

De acuerdo al objetivo específico cinco que fue establecer la relación de la gestión de compras con el ahorro de recursos, resultando que la correlación entre gestión de compras y la dimensión ahorro de recursos es de valor ,744 lo que quiere decir que hay correspondencia entre ambas, siendo esta fuerte. En conclusión, si las compras son gestionadas de manera correcta es probable que los recursos en el proceso de producción sean usados de una forma adecuada y oportuna logrando la eficiencia en cada fase del proceso productivo. Estudio que se compara con lo encontrado por Román (2019) realizó una investigación cuyo propósito general fue establecer la asociación de la gestión de compras en la rentabilidad de una empresa constructora, sus resultados manifestaron que es necesario realizar una planeación de compras en la empresa (35%), además, el

90% adujo estar de acuerdo en realizar un buen manejo de tiempos el área de almacenamiento, la valoración de la gestión de compras en la constructora fue bueno en la percepción del 97.5%.

Finalmente, el objetivo específico seis fue establecer la relación de la gestión de compras con la gestión integral de operaciones, resultando que la correlación entre gestión de compras y la dimensión gestión integral de operaciones es de valor ,752 lo que quiere decir que hay correspondencia entre ambas, siendo esta fuerte. En conclusión, si las compras son gestionadas de manera correcta es probable que mejore las operaciones del proceso productivo, esto es, el abastecimiento de productos y los inventarios. Lo que se relaciona con el estudio de Zuluaga et al. (2011) quienes encontraron que el 41% sostuvo que conoce de manera clara los diferentes canales de distribución, asimismo, los empresarios sostuvieron que una adecuada administración de la logística y operaciones significa una estrategia primordial de mercado, el 79% admite que debe agregar a su administración de las compras la gestión de abastecimiento, el 81% sostuvo que necesita ejecutar una gestión de inventarios posibilite optimizar las utilidades de la compañía, el 60% manifestó que no poseen sistemas adecuados que les permita medir los tiempos adecuados de cada proceso.

VI. CONCLUSIONES

1. Sobre el objetivo general que se buscó determinar la relación que existe entre la gestión de compras y la administración de operaciones, se obtuvo como resultado que la correlación fue de valor ,774 lo que quiere decir que hay correspondencia entre ambas, siendo esta fuerte. Además, la significancia (,000) permite atribuir que se rechaza la hipótesis nula que negaba la asociación y se acepta la que afirmaba. En conclusión, si la gestión de compras se realiza de forma adecuada en Harsco Metal, se verá reflejada en una adecuada administración de operaciones dado que ambas están asociadas.
2. El objetivo específico uno buscó determinar el nivel de la gestión de compras de la empresa, resultando que la mayoría de trabajadores (80%) siente que las compras en la empresa se están gestionando de manera correcta, por lo que, los gastos y costos se controlan de forma adecuada, así como el manejo de stock, la elección y evaluación de proveedores.
3. El objetivo específico dos fue determinar el nivel de la administración de operaciones de la empresa, resultando que la mayoría de trabajadores (63.6%) siente que los tiempos en los procesos operativos de la empresa se están gestionando de manera regular, por lo que, el tiempo de producción, la calidad de los productos que ofrece, el uso de los recursos, la gestión de abastecimiento e inventario se realizan no se están llevando a cabo tan bien en la empresa.
4. El objetivo específico tres buscó establecer la relación de la gestión de compras con el tiempo, resultando que la correlación entre gestión de compras y la dimensión tiempo es de valor ,751 lo que quiere decir que hay correspondencia entre ambas, siendo esta fuerte. En conclusión, si las compras son gestionadas de manera correcta es probable que los tiempos en los procesos productivos y/o planes ejecutados en cada fase del área de operaciones se realicen de una manera óptima y efectiva.
5. El objetivo específico cuatro fue establecer la relación de la gestión de compras con la calidad, resultando que la correlación entre gestión de compras y la dimensión tiempo es de valor ,643 lo que quiere decir que hay correspondencia entre ambas, siendo esta fuerte. En conclusión, si las

compras son gestionadas de manera correcta es probable que la calidad en los productos y servicios que brinda la empresa Harsco Metal se realicen de una manera óptima y efectiva.

6. De acuerdo al objetivo específico cinco que fue Establecer la relación de la gestión de compras con el ahorro de recursos, resultando que la correlación entre gestión de compras y la dimensión ahorro de recursos es de valor ,744 lo que quiere decir que hay correspondencia entre ambas, siendo esta fuerte. En conclusión, si las compras son gestionadas de manera correcta es probable que los recursos en el proceso de producción sean usados de una forma adecuada y oportuna logrando la eficiencia en cada fase del proceso productivo.
7. Finalmente, el objetivo específico seis fue establecer la relación de la gestión de compras con la gestión integral de operaciones, resultando que la correlación entre gestión de compras y la dimensión gestión integral de operaciones es de valor ,752 lo que quiere decir que hay correspondencia entre ambas, siendo esta fuerte. En conclusión, si las compras son gestionadas de manera correcta es probable que mejore las operaciones del proceso productivo, esto es, el abastecimiento de productos y los inventarios.

VII. RECOMENDACIONES

1. Se recomienda al jefe del área de compras establecer políticas claras de compras que definan roles y responsabilidades, así como procesos de toma de decisiones, para garantizar la coherencia en la gestión de compras.
2. Al encargado del área de compras se recomienda establecer un conjunto de KPIs (Key Performance Indicators) para monitorear el desempeño en la gestión de compras y realizar ajustes en consecuencia.
3. Al área de compras se recomienda automatizar sus procesos mediante la implementación de sistemas de automatización de compras para agilizar los procesos y reducir los errores manuales.
4. Se recomienda al gerente de la empresa ofrecer programas de formación y capacitación en técnicas de gestión del tiempo para el personal, con el objeto de fomentar la práctica de priorizar tareas en función de su importancia y urgencia para optimizar la asignación de tiempo.
5. Se recomienda al jefe del área de compras realizar una capacitación continua, invirtiendo en el desarrollo profesional de los empleados en ambos campos, asegurando que estén actualizados con las mejores prácticas.
6. Se recomienda que la empresa realice un análisis exhaustivo de sus gastos para identificar áreas de posible reducción de costos. Esto puede incluir la identificación de proveedores alternativos, la renegociación de contratos existentes y la eliminación de compras innecesarias o redundantes.
7. En base a los hallazgos de esta investigación, se recomienda que la empresa Harsco Metal trabaje en la integración de sus procesos de operaciones, esto implica la eliminación de silos organizativos y la adopción de enfoques más holísticos que abarquen desde la planificación hasta la entrega final del producto o servicio.

VIII. REFERENCIAS

- Bustillos, M., Maldonado, A., Arellano, J., Sosa, L. y Martínez, R. (2022). Methodology for Developing a Usability Assessment Questionnaire in Spanish as a Bilingual Strategy for Software Improvement. *Research Anthology on Bilingual and Multilingual Education*, 458–480. <https://doi.org/10.4018/978-1-6684-3690-5.ch024>.
- Cabezas, E., Naranjo, D. y Torres, J. (2018). Introducción a la Metodología de la Investigación Científica. Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE. <http://repositorio.espe.edu.ec/jspui/bitstream/21000/15424/1/Introduccion%20a%20la%20Metodologia%20de%20la%20investigacion%20cientifica.pdf>
- Díaz, A. (2010). Gestión de riesgos en compras: oportunidad de retorno y ahorro para las empresas. Marketing Accenture México. http://www.cscmpmexico.com.mx/uploads/1310709843932_ES_ARCHIVO_1.pdf
- Domínguez, P. (2008). *Introducción a la Gestión Empresarial*. Instituto Europeo de Gestión Empresarial.
- Espinoza, L. (2018). *El ambiente de control y su influencia en la gestión de compras, en el congreso de la república del Perú, año 2017* [tesis de titulación, Universidad San Martín de Porres, Lima]. Repositorio USMP. https://repositorio.usmp.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12727/3857/espinoza_pla.pdf?sequence=3&isAllowed=y
- Feria, H., Matilla, M. y Mantecón, S. (2020). La entrevista y la encuesta: ¿métodos o técnicas de indagación empírica? *Didáctica y Educación*, vol. 9, (3), 62-79. <http://revistas.ult.edu.cu/index.php/didascalía/article/view/992/997>
- Ferrin, A. (2005). *Gestión de stocks en la logística de almacenes*. Editorial FC
- GS1 PERÚ. (2010). Empresas peruanas tienen entre 20% y 25% de costos de mala calidad por la mala gestión de producción. CITE Logística, 2010. http://www.gs1pe.org/e_news/14_citelogistica_02.htm
- Gómez, I. y Brito, J. (2020). *Administración de operaciones*. <file:///C:/Users/USER/Downloads/ADMINISTRACION%20DE%20OPERACIONES.pdf>

- Hernández, R. y Mendoza, C. (2018). *Metodología de la investigación. Las rutas cuantitativa, cualitativa y mixta*. McGraw-Hill Education
- Intereconomía Conferencias. (2010). Ahorro de costes a través de una adecuada Gestión de Compras. https://aeca.es/old/programa_agc.pdf
- Johnson, F., Leenders, M. y Flynn, A. (2012). *Administración de compras y abastecimiento* (14a Ed). Mc Graw – Hill
- Lenders, M., Fearon, H. y England, W. (1992). *Administration de Compras y Materiales* (2ª ed.). Compañía Editorial Continental S.A.
- Martínez, E. (2007). Gestión de compras: negociación y estrategias de aprovisionamiento (4º ed.). Editorial FC.
- Méndez, A., Quevedo, M. Carangui, P. y Jácome, M. (2020). Purchasing management as a competitive strategy for organizations. *Revista Arbitrada Interdisciplinaria KOINONIA*, 20(3), 98-125. <http://dx.doi.org/10.35381/r.k.v5i3.890>
- Mendoza-Novillo, P., Erazo-Álvarez, J. y Narváez-Zurita, C. (2019). Estudio de tiempos y movimientos de producción para Fratello Vegan Restaurant. [Study of production times and movements for Fratello Vegan Restaurant]. *CIENCIAMATRIA*, 5(1), 271- 297. <https://doi.org/10.35381/cm.v5i1.267>
- Mejía, K., Reyes, C. y Sánchez, H. (2018). *Manual de términos en investigación científica, tecnología y humanística*. Universidad Ricardo Palma
- Morales, R. (2012). Administración de operaciones. <http://rmorales.mayo.uson.mx/admon.pdf>.
- Ñaupas, H., Valdivia, M, Palacios, J. y Romero, H. (2018). *Metodología de la investigación. Cuantitativa – Cualitativa y Redacción de la Tesis*. Ediciones de la U.
- Perea, H. y Arabia, H. (2009). El control interno y la gestión de compras: nuevas técnicas de seguridad y eficiencia. <http://www.monografias.com/trabajos72/control-interno-gestion-compras/control-interno-gestion-compras2.shtml>
- Román, L. (2019). La gestión de compras y su influencia en la rentabilidad de la constructora Novo Home SAC, San Borja, Lima - 2019 [tesis e titulación, Universidad Científica del Sur, Lima]. Repositorio científica.

- <https://repositorio.cientifica.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12805/1593/TL-Rom%C3%A1n%20L-Ext.pdf?sequence=5&isAllowed=y>
- Romero, E. y Salazar, E. (2018). *Gestión de compras en la empresa distribuidora MOLI S.A.C., San Juan de Lurigancho, 2018* [tesis de titulación, Universidad Cesar Vallejo, Lima]. Repositorio UCV. https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/34919/ROMERO_TE,%20SALAZAR_BE.pdf?sequence=1
- Romero, P. (2017). *Gestión de compras y capacitación en un astillero del Callao, 2017* [tesis de titulación, Universidad Cesar Vallejo, Lima]. Repositorio UCV. https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/87274/Romero_LP-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Sánchez, H., Reyes, C. y Mejía, K. (2018). Manual de términos en investigación científica, tecnología y humanística. <https://www.urp.edu.pe/pdf/id/13350/n/libro-manual-de-terminos-en-investigacion.pdf>
- Sangri, C. (2014). *Administración de Compras [Purchasing administration]*. Grupo Editorial Patria.
- Schroeder, R. (2005). *Administración de operaciones: casos y conceptos contemporáneos*. (2ª ed.). Mc Graw-Hill / Interamericana Editores S.A.
- SIDERPERU. Empresas de Chimbote mejoran su competitividad generando más trabajo [en línea]. Chimbote: Gerdau S.A., 2013. <http://www.sider.com.pe/noticias/detalle/62/empresas-de-chimbote-mejoran-su-competitividad-generando-mas-trabajo>
- Suarez, N. *Gestión de Compras*. [//www.elprisma.com/apuntes/administracion_de_empresas/gestiondecompras/default3.asp](http://www.elprisma.com/apuntes/administracion_de_empresas/gestiondecompras/default3.asp)
- Vargas, Ó. (2013). Management of Efficient and Sustainable Purchasing: model for the supply chain and to break paradigms. *Punto de vista*, V(8), 41-54. <https://journal.poligran.edu.co/index.php/puntodevista/article/view/491/443>
- Vara, A. (2012). *Desde la idea hasta la sustentación: 7 Pasos para una tesis exitosa. Un método efectivo para las ciencias empresariales* (3era ed.). Universidad San Martín de Porres.

- Villagómez, J. (2010). Gestión De Compras y Abastecimiento. <http://www.slideshare.net/juanvillagomezch/gestion-de-compras-y-abastecimiento>
- Zuluaga, A., Guisao, E. y Molina, P. (2011). La evaluación de proveedores en la gestión del abastecimiento en las empresas del sector textil, confección, diseño y moda en Colombia. *Revista Politécnica*, 13, 79-89. <https://revistas.elpoli.edu.co/index.php/pol/article/view/196/170>

ANEXOS

ANEXO N° 01: Matriz de operacionalización de variables

Variables	Definición conceptual	Definición operacional	Dimensiones	Indicadores	Escala de medida
Variable 1: Gestión de compras	Gestionar las compras es suministrar los requerimientos de las empresas, entregándoles los recursos que necesitan de acuerdo con las especificidades solicitadas por cada área con el objetivo de valorar y optimizar la inversión realizada, por ello, deben estar acorde a una planeación de objetivos organizacionales (Méndez et al., 2020).	La gestión de compras es un conjunto de actividades que implica contar con los recursos necesarios para entregar a los diferentes departamentos de la empresa los suministros o materiales que necesita, tal actividad debe ir acorde a una previa planificación de objetivos de la organización.	Control de gastos	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Rentabilidad de las compras. 	Ordinal
			Eficiencia	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Uso razonable de recursos ▪ Fuentes de abastecimiento 	
			Manejo de stocks	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Número de stocks mínimos. ▪ Número de stocks máximos. 	
			Evaluación de proveedores	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Calidad del producto ▪ Puntualidad de entregas ▪ Gestión de devoluciones 	
			Satisfacción del personal	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Indicadores de satisfacción de usuarios internos. 	
Variable 2: Administración de operaciones	La administración de operaciones son aquellas funciones que permiten que aquellos bienes sean producidos y entregados de manera óptima a los clientes, por lo tanto, en ese proceso de producción se encargan de crear valor ya que transforman insumos en productos finales (Gómez y Brito, 2020).	Administrar las operaciones de una empresa consiste en convertir un insumo en un producto final, por medio de un proceso cuya finalidad es la creación de valor, siendo su destino final los clientes.	Tiempo	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Cumplimiento de planes de producción. ▪ Tiempo por procesos 	Ordinal
			Calidad	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Nivel de calidad de productos y servicios. 	
			Ahorro de recursos	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Eficiencia en el flujo de procesos 	
			Gestión integral de operaciones	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Gestión del abastecimiento. ▪ Gestión del inventario. ▪ Servicio oportuno. 	

ANEXO N° 02: Instrumento de recolección de datos

Estimado amigo(a), le pedimos responder de manera sincera las siguientes preguntas respecto a la gestión de compras de la empresa HARSCO METAL S.A., agradeciendo de antemano su gentil colaboración:

El presente cuestionario tiene por objetivo determinar la relación entre la gestión de compras y la administración de operaciones, por lo que se pide pueda responder a cada una de las preguntas. Asimismo, se le comunica que la información recabada tendrá fines académicos y un trato confidencial, por lo tanto, no será afectado de forma personal o laboral.

INSTRUCCIONES: Marque con una x (solo una en cada pregunta) o la alternativa que usted crea conveniente según la siguiente escala.

Muy de acuerdo	De acuerdo	Regular	En desacuerdo	Muy en desacuerdo
1	2	3	4	5

N°	ÍTEM	1	2	3	4	5
	Variable 1: Gestión de compras					
	Dimensión 1: Control de gastos					
01	¿Considera usted que el área de compras reduce costos de gastos y compras?					
02	¿Considera que su área es la que más permite ahorrar dinero a la empresa?					
03	¿Usted considera que la rentabilidad de las compras es buena?					
	Dimensión 2: Eficiencia					
04	¿Usted considera que en su área se emplea de manera óptima los recursos, es decir, se busca ahorrar recursos (materiales de oficina, tiempo, entre otros)?					
	Dimensión 3: Manejo de stocks					
05	Con respecto al manejo de stock, ¿Es sencillo conocer que materiales e insumos faltan en almacén?					
06	¿Se gestiona de manera adecuada los materiales e insumos en almacén?					
	Dimensión 4: Evaluación de proveedores	1	2	3	4	5
07	¿Considera que su área cuenta con una amplia base de datos de proveedores?					
08	¿Considera que a su área le es fácil buscar proveedores de manera oportuna cuando se necesita algún material o insumo?					
09	¿Considera que su área es muy riguroso al seleccionar a					

	los proveedores de materiales e insumos?					
10	¿Su área opta por investigar nuevos proveedores?					
11	¿Su área busca nuevos materiales disponibles en el mercado para mejorar el proceso productivo?					
12	¿Con frecuencia, su área envía peticiones para que los proveedores envíen sus cotizaciones de precios?					
13	¿En su área se toman el tiempo de revisar las cotizaciones de precios enviados por los proveedores?					
14	¿La empresa hace seguimiento a sus posibles proveedores?					
	Dimensión 5: Satisfacción del personal	1	2	3	4	5
15	¿En su área se les trata bien a los empleados?					
16	¿Considera que su jefe del área toma mucha importancia al trabajo de los empleados?					
17	¿Está satisfecho con el ambiente de trabajo de su área?					
18	¿Considera que el desempeño de su área afecta considerablemente al proceso de producción?					
19	En términos generales, ¿Usted considera que su área es eficiente?					
20	¿Está satisfecho con el desempeño de su área?					
	VARIABLE: Administración de operaciones					
	Dimensión 1: Tiempo					
21	¿Actualmente, considera usted que en su área se respeta los tiempos laborales?	1	2	3	4	5
22	¿Considera usted que se respeta los tiempos del proceso de producción?					
23	¿Considera usted que se cumplen adecuadamente con los planes de producción?					
	Dimensión 2: Calidad					
24	¿Usted cree que su área cuenta con un procedimiento para evaluar la calidad de los productos y servicios que realiza?					
25	¿Considera usted que los procesos se realizan de la manera más rápida?					
26	¿Considera usted que los procesos son fluidos?					
27	¿Es frecuente los retrasos en los procesos de producción?					
	Dimensión 3: Ahorro de recursos	1	2	3	4	5
28	¿Usted considera que en su área se emplea de manera óptima los recursos, es decir, se busca ahorrar recursos (empleo de materiales y equipos, energía, tiempo, entre otros)?					
	Dimensión 4: Gestión integral de operaciones					
29	¿Usted considera que en su área se gestiona de manera adecuada los materiales y equipos en almacén?					
30	¿Es sencillo conocer qué materiales e insumos faltan en el proceso de producción con anticipación?					
31	¿El área de compras y logística responde adecuadamente					

	a los requerimientos de producción?					
32	¿Se le informa al área de compras de manera rápida los requerimientos de materiales, equipos e insumos?					
33	¿Considera que el desempeño de su área depende del desempeño del área de compras y logística?					

GRACIAS POR SU PARTICIPACIÓN

GUÍA DE ENTREVISTA JEFE DE GESTIÓN DE COMPRAS.

PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN:

1. Cuénteme, ¿De qué se encarga su área?
2. ¿Qué realiza su área para reducir gastos y costos?
3. ¿Cuáles considera que son los problemas que afectan a su área?
4. ¿Usted considera que en su área se emplea de manera óptima los recursos, es decir, se busca ahorrar recursos (materiales de oficina, tiempo, entre otros)?
5. Con respecto al manejo de stock, ¿Es sencillo conocer que materiales e insumos faltan en almacén?
6. ¿Se gestiona de manera adecuada los materiales e insumos en almacén? ¿Qué problemas existen?
7. ¿Considera que a su área le es fácil buscar proveedores de manera oportuna cuando se necesita algún material o insumo?
8. ¿Considera que su área es muy riguroso al seleccionar a los proveedores de materiales e insumos?
9. ¿Qué criterios o indicadores toma en cuenta para elegir a un proveedor de producto o servicio?
10. ¿Su área busca nuevos materiales disponibles en el mercado para mejorar el proceso productivo?
11. ¿Cuál ha sido la tendencia de la rentabilidad de las compras?
12. ¿Qué tan eficiente es la rentabilidad de las compras?
13. ¿Su área contribuye positivamente a la rentabilidad general de la empresa?
14. ¿Considera que el desempeño de su área tiene un efecto considerable en el proceso de producción?
15. ¿Está satisfecho con el desempeño de su área?

GUÍA DE ENTREVISTA JEFE DE ADMINISTRACIÓN DE OPERACIONES.

PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN:

1. Cuénteme, ¿De qué se encarga su área?
2. ¿Cuáles considera que son los problemas que afectan el proceso de producción?
3. ¿Usted considera que en su área se emplea de manera óptima los recursos, es decir, se busca ahorrar recursos (empleo de materiales y equipos, energía, tiempo, entre otros)?
4. ¿Su área cuenta con un procedimiento para evaluar la calidad de los productos y servicios que realiza?
5. Con respecto al manejo de stock, ¿Es sencillo conocer que materiales e insumos faltan en el proceso con anticipación?
6. ¿Es frecuente los retrasos en los procesos de producción?
7. ¿Usted considera que en su área se emplea de manera óptima los recursos, es decir, se busca ahorrar recursos (empleo de materiales y equipos, energía, tiempo, entre otros)?
8. ¿Qué tan determinante es el desempeño del área de compras y logística para su área?
9. ¿Cómo ha afectado el desempeño del área de compras y logística en su área?
10. ¿Está satisfecho con el desempeño de su área?

ANEXO N° 03: VALIDACIONES DE LOS CUESTIONARIOS Y GUIAS

I. VALIDACIÓN DEL METODÓLOGO

CONSTANCIA DE VALIDACIÓN

Yo, Manuel Antonio Cardoza Sernaqué, titular del DNI. N° 02855165, de profesión Docente, ejerciendo actualmente como Docente universitario, en la Institución Universidad César Vallejo Chimbote

Por medio de la presente hago constar que he revisado con fines de Validación del Instrumento (cuestionario), a los efectos de su aplicación al personal que labora en

Luego de hacer las observaciones pertinentes, puedo formular las siguientes apreciaciones.

	DEFICIENTE	ACEPTABLE	BUENO	EXCELENTE
Congruencia de Ítems			✓	
Amplitud de contenido			✓	
Redacción de los Ítems			✓	
Claridad y precisión			✓	
Pertinencia			✓	

En Chimbote, a los 11 días del mes de setiembre del 2013.

 **UCV UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO**
PROGRAMA DE FORMACIÓN GENERAL


Lic. Manuel Antonio Cardoza Sernaqué
DOCENTE A TIEMPO COMPLETO

II. VALIDACIÓN DEL EXPERTO EN GESTIÓN DE COMPRAS

CONSTANCIA DE VALIDACIÓN


Yo, LUIS FERRAS NOBREGO ASSZES, titular
del DNI. N° 078574103, de profesión
INGENIERO,
actualmente como DOCENTE, en la
Institución UCV - CHIMBOTE

Por medio de la presente hago constar que he revisado con fines de Validación del Instrumento (cuestionario), a los efectos de su aplicación al personal que labora en HARSCO METAL S.A.

Luego de hacer las observaciones pertinentes, puedo formular las siguientes apreciaciones.

	DEFICIENTE	ACEPTABLE	BUENO	EXCELENTE
Congruencia de Ítems				X
Amplitud de contenido			X	
Redacción de los Ítems				X
Claridad y precisión				X
Pertinencia				X

En Chimbote, a los 13 días del mes de SEPTIEMBRE del 2013.


Firma

III. VALIDACIÓN DEL EXPERTO EN ADMINISTRACIÓN DE OPERACIONES

CONSTANCIA DE VALIDACIÓN

Yo, Luis E. Quiroz Veliz, titular
del DNI. N° 7806730, de profesión
Ingeniero Industrial, ejerciendo
actualmente como Docente, en la
Institución Universidad César Vallejo

Por medio de la presente hago constar que he revisado con fines de Validación del Instrumento (cuestionario), a los efectos de su aplicación al personal que labora en

Luego de hacer las observaciones pertinentes, puedo formular las siguientes apreciaciones.

	DEFICIENTE	ACEPTABLE	BUENO	EXCELENTE
Congruencia de ítems			X	
Amplitud de contenido			X	
Redacción de los ítems		X		
Claridad y precisión		X		
Pertinencia			X	

En Chimbote, a los 12 días del mes de Setiembre del 2013.



Firma

ANEXO N° 04: CONFIABILIDAD DE ALFA DE CRONBACH GESTION DE COMPRAS

Prueba: COEFICIENTE ALFA DE CRONBACH

Requiere de una sola aplicación del instrumento y se basa en la medición de la respuesta del sujeto con respecto a los ítems del instrumento.

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

- K:** El número de ítems
- $\sum S_i^2$:** Sumatoria de las Varianzas de los Items
- S_T^2 :** La Varianza de la suma de los Items
- α :** Coeficiente de Alfa de Cronbach

ITEMS SUJETOS	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	P9	P10	P11	P12	P13	P14	P15	P16	P17	P18	P19	P20	SUMATORIA DE ITEMS
1	2	3	2	2	3	2	1	1	2	2	2	2	2	2	2	2	2	3	2	2	41
2	2	2	2	2	2	2	1	1	2	1	2	1	2	3	2	2	1	2	2	2	36
3	1	2	3	2	2	2	1	1	1	1	2	1	1	3	1	1	1	1	2	1	30
4	1	2	2	2	3	2	1	2	3	2	2	2	2	2	2	3	2	2	2	2	41
5	2	2	2	2	2	2	1	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	39

VARP	0.30	0.20	0.20	0.00	0.30	0.00	0.00	0.30	0.50	0.30	0.00	0.30	0.20	0.30	0.20	0.50	0.30	0.50	0.00	0.20	S_T^2:	21.30
-------------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	----------------------------	-------

RESULTADOS:

$\sum S_i^2$: 5.80

K:	20
S_i^2:	4.60
S_T^2:	21.30
a:	0.83

Confiabilidad Positiva

Si el coeficiente es cercano a 1, entonces se tiene una alta confiabilidad del instrumento en este caso el valor encontrado es 0.83 por lo que podemos afirmar que la encuesta cuenta con confiabilidad altamente positiva.

ANEXO N° 05: CONFIABILIDAD DE ALFA DE CRONBACH ADMINISTRACION DE OPERACIONES

Prueba: COEFICIENTE ALFA DE CRONBACH

Requiere de una sola aplicación del instrumento y se basa en la medición de la respuesta del sujeto con respecto a los ítems del instrumento.

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

- K:** El número de ítems
- $\sum S_i^2$: Sumatoria de las Varianzas de los Ítems
- S_T^2 : La Varianza de la suma de los Ítems
- α :** Coeficiente de Alfa de Cronbach

Ítems Sujetos	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	P9	P10	P11	P12	P13	P14	P15	Sumatoria de Ítems
1	2	5	2	4	2	4	4	2	2	3	4	3	2	2	3	44
2	2	1	2	2	3	2	2	2	3	2	2	2	2	3	4	34
3	3	3	3	3	3	2	4	3	3	3	2	2	3	3	4	44
4	2	2	2	2	2	3	3	1	1	1	1	1	4	2	1	28
5	1	1	3	2	3	2	3	2	3	3	3	3	1	2	2	34
6	1	1	1	3	2	2	3	1	1	2	1	2	1	1	2	24
7	2	1	2	2	2	2	3	2	2	2	4	2	2	3	3	34
8	3	4	3	4	3	4	3	2	3	3	3	3	3	3	4	48
9	2	5	3	4	3	2	4	1	4	1	4	3	1	1	4	42
10	2	1	3	5	3	3	4	3	3	1	3	2	2	3	4	42
11	3	2	2	3	3	4	3	2	4	2	4	3	2	3	3	43

S_T^2 :

VARP	0.49	2.65	0.45	1.09	0.25	0.82	0.42	0.49	1.05	0.69	1.36	0.45	0.89	0.65	1.09	57.29
------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	-------

Si2

12.87

K:	15
Si2:	12.87
ST2:	57.29
A:	0.83

RESULTADOS:

Confianza Positiva

Si el coeficiente es cercano a 1, entonces se tiene una alta confiabilidad del instrumento en este caso el valor encontrado es 0.83 por lo que podemos afirmar que la encuesta cuenta con confiabilidad altamente positiva.