



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

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

**Planificación y Gestión de Compras en Grupo Sefeme S.A.C.,
los Olivos 2020**

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:

Licenciada en Administración

AUTORAS:

Aguinaga Mondragon, Maria Merli (orcid.org/0000-0001-6976-7072)

Segura Faya, Maria Mirelly (orcid.org/0000-0002-9229-5648)

ASESOR:

Dr. Cardenas Saavedra, Abraham (orcid.org/0000-0002-9808-7719)

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Gestión de Organizaciones

LÍNEA DE RESPONSABILIDAD SOCIAL UNIVERSITARIA:

Desarrollo económico, empleo y emprendimiento

LIMA – PERÚ

2020

Dedicatoria

A nuestras hermanas (os) por estar siempre presentes, acompañándonos y por el apoyo moral, que nos brindaron a lo largo de esta etapa de nuestras vidas.

A todas las personas que nos han apoyado y han hecho que el trabajo se realice con éxito en especial aquellos que nos abrieron las puertas y compartieron sus conocimientos.

Agradecimiento

Agradecemos a Dios por bendecirnos la vida, por guiarnos a lo largo de nuestra existencia, ser el apoyo y Fortaleza en aquellos momentos de dificultad y de debilidad.

Gracias a nuestros padres por ser los principales promotores de nuestros sueños, por confiar y creer en nuestras expectativas, por los consejos, valores y principios.

Agradecemos a nuestros docentes de la Escuela de administración de empresas de la Universidad César Vallejo, por Haber compartido sus conocimientos a lo largo de la preparación de nuestra profesión, de manera especial, al Dr. Abraham Cárdenas asesor de nuestro proyecto de investigación quien ha guiado con su paciencia, y su rectitud como docente, y a la empresa GRUPO SEFEME S.A.C por su valioso aporte para nuestra investigación.

Índice de contenidos

Carátula	i
Dedicatoria	ii
Agradecimiento	iii
Índice de contenidos	iv
Índice de Tablas	v
Índice de figuras	vii
Resumen	viii
ABSTRACT	xi
I. INTRODUCCIÓN	1
II MARCO TEÓRICO	4
III METODOLOGÍA	11
3.1 Tipo y diseño de investigación	11
3.2. Variable y Operacionalización:	11
3.3. Población, muestra y muestreo	16
3.4. Técnica e instrumento de recolección de datos	16
3.5. Procedimientos	16
3.6. Método de análisis de datos	17
3.7. Aspectos éticos	17
IV RESULTADOS	17
V. DISCUSIÓN	21
VI CONCLUSIONES	25
VII RECOMENDACIONES	26
REFERENCIAS	27
ANEXOS	33

Índice de Tablas

Tabla 1	Niveles de la Variable Planificación	18
Tabla 2	Niveles de la Variable Gestión de Compras	19
Tabla 3	Prueba de Normalidad	20
Tabla 4	Coefficiente de Correlación de las Variables de estudio	43
Tabla 5	Coefficiente de asociación entre la Variable 1 y dimensión Proveedores	44
Tabla 6	Coefficiente de relación entre la Variable1 y dimensión Just in time	45
Tabla 7	Coefficiente de relación entre la Variable1 y dimensión Procedimiento de Compra	46
Tabla 8	Niveles de la Dimensión Corto Plazo	47
Tabla 9	Niveles de la Dimensión Mediano Plazo	48
Tabla 10	Niveles de la Dimensión Largo Plazo	49
Tabla 11	Niveles de la Dimensión Proveedores	50
Tabla 12	Niveles de la Dimensión Just in Time	51
Tabla 13	Niveles de la Dimensión Procedimiento de Compra	52
Tabla 14	Cuadro de Coeficientes de Correlación de Rho Spearman	53
Tabla 15	Validez del instrumento por expertos	54
Tabla 16	Resumen de procesamiento de datos	55
Tabla 17	Estadístico Confiabilidad	55

Tabla 18	Medidas de consistencia interna e interpretación de coeficiente	55
Tabla 19	Mapa de calor para el análisis de resultados	57

Índice de figuras

Figura 1	Distribución de frecuencia absoluta de la Variable Planificación	18
Figura 2	Distribución de frecuencia absoluta de la variable de Gestión de Compras	19
Figura 3	Distribución de frecuencia absoluta de la dimensión Corto Plazo	47
Figura 4	Distribución de frecuencia absoluta de la dimensión Mediano plazo	48
Figura 5	Distribución de frecuencia absoluta de la dimensión Largo Plazo	49
Figura 6	Distribución de frecuencia absoluta de la dimensión Proveedores	50
Figura 7	Distribución de frecuencia absoluta de la dimensión Just in Time	51
Figura 8	Distribución de frecuencia absoluta de la dimensión Procedimiento de Compra	52

Resumen

La finalidad principal de este trabajo de investigación es determinar la relación existente entre la importancia del programa y la adquisición en Grupo Sefeme S.A.C. 2020. El estudio es descriptivo – correlativo, no experimental y por su carácter temporal transversal, el estudio fue realizado mediante métodos cuantitativos en un enfoque hipotético-deductivo, para lo cual se adoptó una muestra de 90 empleados. El método consistió en formular un cuestionario con 20 preguntas utilizando una escala Likert y luego se evaluó su validez por expertos y se midió el nivel de confiabilidad mediante el alfa de Cronbach el cual resultó ser muy alto con 0.941 y para la medición se utilizó el Rho de Spearman la relación de correlación 1 Y 2 de las variables presentadas con un resultado de 0,762 que es una fuerte correlación positiva. La conclusión de este estudio muestra que existe una conexión entre las variables de investigación incluyendo la planificación y gestión de adquisiciones de la Empresa Grupo Sefeme SAC Los Olivos 2020.

Palabras clave: Planificación, just in time, calidad, reingeniería, lean logistic

ABSTRACT

The main purpose of this research work is to determine the relationship between the importance of the program and the acquisition in Grupo Sefeme S.A.C. 2020. The study is descriptive - correlative, non-experimental and due to its temporal cross-sectional nature, the study was carried out using quantitative methods in a hypothetical-deductive approach, for which a sample of 90 employees was adopted. The method consisted of formulating a questionnaire with 20 questions using a Likert scale and then its validity was evaluated by experts and the level of reliability was measured using Cronbach's alpha which turned out to be very high with 0.941 and the Rho was used for the measurement. Spearman's rating relationship 1 and 2 of the variables presented with a result of 0.762, which is a strong positive compensation. The conclusion of this study shows that there is a connection between the research variables including the planning and management of acquisitions of the Company Grupo Sefeme SAC Los Olivos 2020.

Keywords: Planning, just in time, quality, reengineering, reengineering, lean logistic

I. INTRODUCCIÓN

Actualmente estamos atravesando una coyuntura de salud pública, se trata de una enfermedad causada por el virus SARS-CoV-2, descubierto por primera vez en la ciudad china de Wuhan en diciembre de 2019, se extendió y se convirtió en una pandemia que afectó al mundo entero y mató a miles de personas en el Perú se decretó estado de emergencia el 15 de marzo debido a unos casos confirmados paralizando todas las industrias y comercios en general generando desempleos, pérdida de liquides, quiebre de muchas compañías causada por el COVID 19 esto nos deja un gran precedente ya que luego de esta situación no será fácil para ningún país reincorporarse ni recuperar su economía. En el entorno de las organizaciones donde se busca ampliar y mejorar, se tiene en cuenta el mercado competitivo bajo diversas estrategias y tácticas que deben de ser audaces y agresivas, se busca minimizar los costos del abastecimiento y ofrecer un precio competitivo, contando así el tener mayor control en los procesos que abarca minimizar costos innecesarios. Es por ello que se presenta esta investigación según título por ser un sector de gran amplitud como la construcción, la industria de la construcción presenta ciertas características que limitan esta actividad industria, donde se busca adoptar nuevas estrategias correctas para destacar en escenarios de gran competitividad, una de ellas activar innovaciones en tecnología y planificación para generar superiores resultados y expectativas en diferentes grupos de interés denominados stakeholders que podemos destacar no solo como clientes, sino proveedores, gobierno, usuarios entre los principales. Dentro de la cual planificación traería consigo mejorar la gestión de adquisiciones, garantizar una adecuada ejecución de la obra en tiempo determinado por otro lado, Según Huerta, E. (2012) alude que la expansión de la construcción en nuestro país aduce que fue a finales del siglo XX impulsado sobre todo por el gran crecimiento económico de los diversos hogares, la amplitud de inversiones públicas y privadas, ambas con dirección al incremento económico, en nuestro país la actividad principal es la construcción el sector de construcción por la creación de puestos laborales y capacidad de generar empleos de forma masiva en mano de obra asimismo el tema de la planificación es un tema de gran ímpetu, ya que genera la mejoría de la organización desde la base de contacto con el cliente, donde se

esclarecen los puntos de partida y a medida del avance, para no generar pérdidas en los proyectos creando ganancias, puestos laborales, abarcando el mercado, donde las licitaciones se hagan de manera eficiente por la planificación, según Marín, B. (2020) del diario El País, nos menciona que China ha conseguido construir el hospital en tiempo récord 10 días , el gobernador de Wuhan (China), Zhou Xianwang para dar solución a la alerta sanitaria del coronavirus. Las imágenes de su construcción han dado la vuelta al mundo como ejemplo a seguir que ante cualquier evento o suceso que se de en su país ellos están preparados para asumir el reto por ende esto es una clara demostración de que la planificación es la clave esencial para poder cumplir con lo proyectado dicha planificación conlleva a tener una buena gestión de compras en un tiempo determinado que demuestra a no dar errores para mejora de la sociedad y calidad de sus habitantes en lo que se puede rescatar del país asiático es la magnífica capacidad de organización, planificación, gestión y respuesta teniendo como resultado la entrega del proyecto en tiempo récord.

La realidad problemática en la investigación expuesta nos facilita conocer los requerimientos para poder desarrollar las mejores tácticas, la empresa Grupo Sefeme S.A.C. organización destinada a la construcción de centros comerciales, colegios y diferentes obras, está ubicado en la zona de Los Olivos, donde se evidencia la falta de planificación de los proyectos que se vienen ejecutando, por las compras de último momento a precios altos, falta de material por el tiempo de entrega, la planificación discontinuada y carencias de una gestión de compras que crean poca rentabilidad. La compañía deberá buscar la mejora de su planificación y gestión de compras para así poder ser competitivos y seguir en el mercado de la construcción.

Para esta investigación se proyectó el siguiente **problema general**: ¿Cuál es la relación que hay entre importancia de la planificación y gestión de compras en Grupo Sefeme S.A.C., Los Olivos 2020? Por ello, se hace las siguientes propuestas **problemas específicos**: a) ¿Qué relación hay entre planificación y proveedores en la empresa Grupo Sefeme S.A.C., Los Olivos 2020?, b) ¿Qué relación hay entre planificación y just in time en la compañía Grupo Sefeme S.A.C., Los Olivos 2020?, c) ¿Qué relación hay entre planificación y procedimiento de compras en la

empresa Grupo Sefeme S.A.C., Los Olivos 2020?, Como **justificación teórica** en esta investigación nos dice que existe una problemática dentro de muchas organizaciones, que traen consigo diferentes cambios que nos permita minimizar errores con ello maximizando la rentabilidad. La planificación permitirá en la empresa poder organizar de manera de tiempos los diferentes objetivos que tengan y así mejorar la gestión de compras para alcanzar minimizar los costos, tiempos que trae consigo las diversas compras que hacen las organizaciones en rubro de construcción, en la **justificación metodológica** la cual cuenta con una estructura de los temas abordar para su análisis con la realidad que estamos expuestos. Se emplea un método científico, con apoyo de instrumentos de medición para las variables, por último, **justificación práctica** se enfoca en la búsqueda de alternativas para la planificación y la gestión de compras que sean eficientes dentro de la empresa y salvaguardar su continuidad productiva. Se considerara a todos los trabajadores con el fin de mejorar los procesos, la comunicación para tener organizada los diversos puntos que conllevan al abastecimiento necesario de materiales con el fin de una rentabilidad relativa. Como propuesta de hipótesis para esta investigación se propuso la **hipótesis general**: Existe relación hay entre la planificación y gestión de compras en Grupo Sefeme S.A.C., Los Olivos 2020, Además, se desarrolló las siguientes **hipótesis específicas**: a) Existe relación hay entre planificación y proveedores en la empresa Grupo Sefeme S.A.C., Los Olivos 2020 b) Existe relación hay entre planificación y just in time en la empresa Grupo Sefeme S.A.C., Los Olivos 2020 c) Existe relación hay entre planificación y procedimiento de compras en la empresa Grupo Sefeme S.A.C., Los Olivos 2020.

En el **objetivo general** se proyectó en lo siguiente: Determinar la relación que hay entre importancia de la planificación y gestión de compras en Grupo Sefeme S.A.C., Los Olivos 2020, En tanto se planteó los siguientes objetivos específicos: a) Determinar la relación entre planificación y proveedores en la empresa Grupo Sefeme S.A.C., Los Olivos 2020 b) Determinar la relación entre planificación y just in time en la empresa Grupo Sefeme S.A.C., Los Olivos 2020 c) Delimitar la relación entre planificación y procedimiento de compras en la empresa Grupo Sefeme S.A.C., Los Olivos 2020.

II. MARCO TEÓRICO

En el contexto internacional nos menciona Vásquez (2015) su propósito general es plantear una propuesta de manual de gestión de compras para dicha empresa ya que la empresa no cuenta con ello en dicho procedimiento utilizaran la evaluación, calificación y desempeño de los proveedores ya que es fundamental para poder tener una buena gestión menciona que hay déficit en no hay vinculación entre áreas, no tiene claro el departamento de compras su función y su alcance. El método utilizado fue estudio descriptivo, documental, bibliográfica y campo. Según Osorio (2014) en su investigación, tiene como objetivo contar con herramientas adecuadas para clasificar y garantizar los suministros de productos, servicios de calidad, confiabilidad y condiciones que ofrece cada proveedor enfocándose a reducir costos en cada operación y desarrollando alianzas estratégicas asimismo menciona que el proceso de compras genera un valor importante en una organización ya que impacta de forma directa ante el servicio que se facilita a los clientes por ende recalca lo fundamental que es contar con los mejores proveedores esto debe ser un objetivo estratégico para poder cumplir con las expectativas del cliente.

Por otro lado Sanchez y Martínez (2017) en la revista de Ingeniería Industrial Vol.1.mencionan que contando con una administración correcta en la empresa puede realizar sus tareas de compra escatimando recursos y a su vez atendiendo a sus clientes con mayor efectividad y aceleración, hoy en día las organizaciones necesitan establecer un buen método de registro de sus existencias, dado que el mercado solicita un mayor control de los datos, este tipo de controles permite construir su oposición hacia diferentes asociaciones, acortando su longitud de ensamblaje, disminuyendo costos, entre otros; sin embargo, también se está preparando para cambios serios en el mercado.

Asimismo Frolova, Eichstädt y Shestova (2020) en la Revista Logistec Nuevo webinar de Logistec: "El Camino hacia la Digitalización de las Cadenas de Suministro" mencionan que los desafíos logísticos afiliados con un enfoque progresivo en la satisfacción del consumidor, desde el procedimiento de la solicitud hasta las devoluciones han obligado a las organizaciones a crear técnicas, a través de diferentes canales, para garantizar la gestión de compra y así no tener ningún

inconveniente que les haga quedar mal con el cliente. Según Sangrada y Ubeda (2014) en la Revista nos menciona que el área de compras es la estratégica y generadora de valor en una empresa ya que se pueden conseguir significativos impactos efectivos de disminución de costos, un buen servicio al consumidor y resultados financieros refiere que compra surge a base de una necesidad y debe de ser identificada.

Por otro lado, Fernández y Guerra (2017) en su tesis de investigación nos menciona que la gerencia de Supply delega la planificación de producción, a través de las compras y la organización del transporte de insumos. La finalidad principal de gerencia es evitar la residencia de inventarios que ocasionen las demoras o paradas redundantes en la planta donde se realiza la producción de la empresa. Ahora las condiciones presentes en el país ocasionan un entorno con mayor dificultad para los abastecedores en el suministro de insumos tanto por la cantidad y por los tiempos de entrega solicitados teniendo como base el sistema de planificación la cual se ha visto la mejora.

En su investigación Pinto (2013) nos menciona en la mejora en la implementación de un actual sistema para planificar de manera conforme la compra de las materias primas para suministrar al mercado nacional como al extranjero. Tiene como objetivo ser aplicado en la empresa Duas Rodas Chile, específicamente en logística u comercio exterior a nivel internacional. La planificación hoy en día en Duas Rodas, se ejecuta en una planilla de Excel, lo que genera una demora y un proceso lento a la hora de llevar el control de los fletes aéreos, importaciones se ven afectadas por la planificación manual. Asimismo, se requiere minimizar los tiempos en el área de importaciones, las programaciones de los contenedores, la verificación de cada materia prima para verificar el sobre costo y el tiempo que conlleva esta tarea de la planificación.

Asimismo, Según Andrade (2017) tiene como objetivo trazar un plan anual de gestión de compras con una proyección que esté basado en estrategias a corto y mediano plazo ya que permitirá cambiar y mejorar la gestión logística con el objetivo de minimizar sobrecostos al implementar dicha proyección tendrá como resultado una eficiencia permitiendo ser competitivo en el mercado y rentabilidad para la organización, esta investigación se utilizó un enfoque mixto y método cuantitativo.

Para Carro y Gonzales (2013) logística Empresarial en Venezuela nos Señala que la planificación de la logística ayuda acreditar que los recursos disponibles de la organización puedan suplir las demandas futuras y averiguación de otros bienes, la posición en la que la situación no se pueda cubrir a tiempo o con las entregas estimadas. La planificación en la logística consta en calcular y poner iniciativa para llevar a cabo todos los proyectos que se hayan planificado asimismo menciona que la planificación estratégica es el estímulo de decidir sobre sistematizar la asignación de recursos que van asignar a cada uno de las áreas.

Según Molina (2015) menciona que tiene como objetivo planificar y ejecutar una matriz logística donde se pueda optimizar la administración de los productos de la organización, se evidencia la falta de un modelo logístico de compras, recepción, almacenamiento, suministro y atención al cliente generando pérdidas es por ello la implementación de una gestión óptima de logística para mejorar la productividad plantean la red PERT entre otros métodos para mejorar la eficiencia.

A nivel nacional, Ore y Ramos(2018) tuvo por objetivo el rediseñar el proceso de compra con herramientas de lean manufacturing: Just in Time y Estandarización, con el fin de eliminar los procesos innecesarios, elevando así la productividad en grandes niveles, reduciendo los costos, tiempo de entrega e inventario incrementando a su vez la satisfacción del cliente colocándolo en la competencia gracias su mejoramiento en el mercado globalizado a través de la flexibilidad, velocidad de respuesta y los términos de agilidad.

El autor Espino (2016) exponiendo su objetivo como el rendimiento de la productividad en un distribuidor de alimentos, la metodología utilizada es no experimental con diseño transversal, el tipo correlacional enfoque cuantitativo y aplicativo. Estas herramientas aseguran el uso óptimo de los recursos utilizando métodos y herramientas científicamente probados e internacionalmente en la compañía para así lograr obtener una mejor eficiencia.

En su proyecto de investigación Cruzado (2015) tiene como principal objetivo la aplicación y ejecución de herramientas logísticas aplicadas a las órdenes de compra. Asimismo, Sánchez (2017) en Revista Calameo de Gestión logística Supply Chain Managers 5th Edition establece que la gestión de la cadena de

suministro significa logística de almacenamiento e inventario, producción, servicios, distribución, venta e incluso la conexión con nuestros potenciales clientes una cadena más completa y eficiente ya que permite tener el control tanto interno y externo de la organización este método está enfocado en disminuir riesgos.

Por otro lado Cayo (2016) en la revista Perú Retail, Los retos del supply chain management nos menciona que está enfocado en minimizar los costos de la cadena de abastecimiento dentro de la organización también hace énfasis que el Perú dicha herramienta estratégica forma parte de las tareas pendientes en el mercado peruano de operadores logísticos, el manejo de la cadena de suministros resulta fundamental para que un producto llegue al cliente dicha herramienta es fundamental si queremos que la organización sea eficiente y competidora a nivel internacional ya que gracias a eso se podría ganar otros mercados a nivel global.

En cuanto a Zarate (2014) tiene como objetivo estimar las compras para así planificar las adquisiciones de empaques que se necesita para poder efectuar la competitividad que permita la realidad de adquisición para los procesos manufacturas de la empresa Yobel .Se realiza la apreciación y el análisis de los últimos periodos para poder llegar al objetivo proyectado y proponer que planificación la empresa necesita. Al final se hace una planificación de los procesos para llegar a una gestión de compras planificada ya que se quiere llegar a una validez en el proceso de adquisición de empaques.

En la tesis de Pajares (2017) nos menciona que la planificación en las compras con el suministro de los almacenes teniendo como conclusión de que hay correlación relevante de la planificación de las compras con el abastecimiento de los almacenes.

Según los autores De la cruz y Salcedo (2017) menciona sobre el costo del inventario y a la ruptura del stock en el proceso de planificación de compras de una industria de empaques flexibles con doce años en la plaza peruana. Procedentemente se empleará materiales que ayuden a optimizar procesos y a mejorar nuestro stock. Lo posterior la empresa manufacturada aumento un crecimiento en los últimos años en tema de ventas gracias a la optimización de procesos y una mejor planificación.

Asimismo Oblitas y Fuentes (2018) dónde su finalidad fue diseñar un ofrecimiento de progreso para el desarrollo de planificación y administración de compra de los viajes corporativos, se aplicó un test y un guion de entrevista como herramienta de recolección de información, siendo ello constituyente de la prospección del segmento holística, se empleó la metodología del prospección del misión, la cual se comprende de varias etapas como son la de elección, registro, examinación, estimación, término, creación y control; dados los objetivos que se pretenden en el desarrollo de estas fases se logró desarrollar las imperfecciones que presentó el efectivo cambio de plan y administración de compra de viajes corporativos esto permitió mejorar los procedimientos a los tiempos que se emplean y la optimización del sistema de viajes, mejorando la ejecución del proceso para los dependientes de la empresa.

Para Contreras (2018) en este desarrollo de la investigación se evidencio la falla en la planificación de sus compras, y error de valoración a sus procesos ,la investigación tuvo como objetivo planificar los procesos de compras, el movimiento de inventarios y el marco de utilidad en una sociedad importadora y distribuidora avícolas, asimismo la compañía como parte de su planificación ha determinado alianzas estratégicas con proveedores internacionales para ser distribuidores exclusivos de la marca.

Por otro lado la revista Redacción Logística 360 (2020) nos menciona que la empresa DP World Logistics opto por incorpora grúas para agilizar movimiento de carga en sus operaciones asimismo indican que estas grúas se caracterizan por tener una capacidad de carga de hasta 45 toneladas de forma eficiente gracias a un bajo consumo energético con ello optimizarían tanto en operaciones como en recursos y esto les conllevaría a obtener la máxima productividad en su organización teniendo una mejor calidad de atención a sus clientes.

Asimismo en su artículo Padilla (2020) nos menciona que pese a la situación que se atraviesa a nivel mundial nos da a conocer que las operaciones y servicios portuarios a nivel nacional el estado Peruano continúa trabajando a fin de asegurarse con el suministro de alimentación , medicamentos y derivados a nivel nacional para hacer capaz de enfrentar al COVID-19 según el autor nos da a entender que debemos de tener una capacidad respuesta y una planificación para

así sostener cualquier impacto que se dé como la pandemia que vive . En el marco teórico a continuación detallamos sobre la variable 1 Planificación, hablamos de Reingeniería ya que es de suma importancia diseñar una nueva forma de trabajar de manera ordenada y competitiva.

Según autor Ospina,R.(2006) menciona que la Reingeniería de procesos se basa en dirigir los procesos en vez de las funciones, reestructurando la organización para buscar una mejora continua teniendo una táctica el cual puede lograr una transformación drástica de rendimiento medido por el costo, tiempo , servicio y calidad, centrarse por medio de técnicas que ayudan a la mejora .

Se ha considerado las siguientes dimensiones a corto, mediano y largo plazo en cuanto a **planes a corto plazo** es necesario contribuir de manera irrefutable para alcanzar lo proyectado a 1 año ,Cuando se clasifica la función del plazo a **mediano plazo** lo proyectado dentro de los 3 años , no se hace con relación al tiempo de ejecución que precisa, sino con el plazo en el que dejara sentir las consecuencias, para los planes a futuro o **largo plazo** también dependerá de muchas circunstancias tales también como la inquietud en el sector específico, la dimensión de los recursos, por otro lado, cuan más largo el tiempo de la planificación, menor es la exactitud que se pueden desarrollar, mayor dificultad de establecimiento de objetivos y planes, con lleva a un mayor riesgo. Con respecto a la variable 2 La gestión de compra hablamos de **Logística Lean** implica identificar y eliminar actividades que no agregan valor para poder reducir los costos, según nos refiere el autor Budet (2012) menciona los dos pilares principales de la logística, el nivel de servicio y la eficiencia, es decir el producto lo obtiene en el momento adecuado cantidad y calidad cabe recalcar que todos los trámites van de la mano con la demanda. Logística Lean se ha convertido en un método para desafiar dicha necesidad de ser cada día más eficaz y flexibles con una calidad con los más altos estándares , una respuesta rápida y mejorando la atención hacia el cliente , el autor nos menciona que dicha herramienta se comprende de las 5S el nombre proviene de las cinco palabras japonesas que se denominan las cinco acciones principales entre ellas tenemos a la primera Seiri,Seiton,Seiso,Seiketsu y por último el quinto Shitsuke aplicando dichas herramientas garantiza el buen funcionamiento y la eficiencia dentro de una organización. Dimensión para la

variable 2 Gestión de compras. **dimensión Proveedores:** Según López (2014) nos refiere que los proveedores tienen una gran función en las organizaciones, ya sea dentro de los procesos directos de los procesos de suministros en un servicio o bien, incluyendo el manejo de la calidad y la distribución, el poder escoger de forma eficaz a los proveedores es un paso importante ya sea por diferentes circunstancias por el costo y calidad requerida, durante y antes de elegir a los proveedores se toman en cuenta el tipo de relación que se desea tener con los proveedores. **Dimensión Just in time:** el abastecimiento JIT de los materiales solicitados para su transformación de un bien, esto dada por la demanda se debe de identificar si dicha materia prima se encuentra en almacén , si es de alta rotación para lograr abastecer en el momento preciso sin afectar a producción o atención de este si los materiales es abastecidos por los proveedores contar con estrategias o en su defecto estrategias como el stock optimo, una gestión de abastecimiento eficiente (URZELAI Inza, 2010 pág. 63). **Dimensión Procedimiento de compras:** Según Sangri, A. (2014) nos menciona que los procedimientos de adquisición son básicos para el triunfo de las organizaciones, porque determina la efectividad de la administración de los bienes. La sociedad requiere de insumos, materia prima, etc para su funcionamiento, sin los cuales no podría lograr la fabricación y distribución de sus productos o servicios.

III. METODOLOGÍA

3.1 Tipo y diseño de investigación

Hernández dice que el **diseño del estudio** no experimental se obtiene como un estudio en el que no se manipulan las variables, las variables se toman a medida que se desarrollan en el contexto habitual a analizar, es transversal y la información se recolecta a lo largo de un período de tiempo para ser analizado y descrito. El diseño de la investigación es no experimental y transversal porque las variables no se manipulan sin pruebas. Además, según Úpas et al. Métodos de búsqueda **Enfoque de investigación** según Ñaupas et al. (2014) afirmaron que el análisis cuantitativo demuestra una variedad de procedimientos secuenciales y de muestra que siguen pautas antes de la recopilación de datos. Dado que la información resultante está disponible, se debe crear un marco que cumpla con las pautas sin hacer referencia a ellas para demostrar su confiabilidad. **La investigación** se sustenta en un estudio descriptivo correlacional, el cual, según Hernández, Fernández y Batista (2014) determina las características del individuo a analizar, lo que requiere determinar qué variables se utilizan y cómo se someten para poder analizar. **Entre los tipos de investigación** es la de tipo aplicada, y los autores Hernández, Fernández y Baptista (2014) mencionan que las teorías se utilizan para obtener conocimiento y validar la investigación aplicándola a diferentes problemas, características y situaciones. Este tipo de investigación surge del análisis de diversas alternativas nuevas posibles o de la aplicación de teorías a la resolución de problemas reales, pero sólo en el campo de la investigación. Cabe señalar que el **método de análisis** de datos es un método deductivo hipotético que se prueba refutando supuestos y se complementa y compara con la realidad. Según Bernal (2010) la deducción hipotética es un proceso que comienza con enunciados formulados como hipótesis y los intentos de probar o refutar estas hipótesis, llevando a conclusiones que deben estar respaldadas por hechos. El estudio explica la definición, conceptos, actividades, dimensiones e indicadores de la primera variable Planificación y de la segunda variable Gestión de Compras.

3.2. Variable y Operacionalización

El estudio explico la primera variable Planificación y la segunda variable Gestión de compras se definió conceptual, operacional, dimensiones e indicadores.

Variable 1: Planificación Definición conceptual

Chiavenato (2017). Es un modelo de toma de decisiones que define y demuestra el propósito de las metas de una organización, define el negocio en el que opera, también define los términos económicos, humanos y técnicos previstos. El proceso de planificación estratégica es el resultado de un largo y complejo proceso de aprendizaje organizacional, esto significa cambiar a las organizaciones para hacerlas más complejas en el logro de sus objetivos

Definición operacional

En la primera variable Planificación (independiente) dicha variable se medirá a través de sus indicadores, teniendo una escala de liker del 1 al 5 luego se procesó a través del programa SPSS versión 26.

Dimensión 1. Corto Plazo

León y Rivas (2020) afirma que la planificación a corto plazo significa desarrollar uno o más planes para alcanzar metas u objetivos en el futuro cercano.

Indicadores

Indicador 1. Objetivo Anual

Laoyan(2022) nos menciona que los objetivos a corto plazo espera que vengán por debajo de un año y que son necesarios para financiar gran parte del activo circulante de la empresa.

Dimensión 2. Mediano Plazo

Avila (2023) refiere Mediano plazo o también llamados objetivos tácticos, no se pueden alcanzar de inmediato, pero se puede lograr como organización mediante un esfuerzo sostenido y enfocado.

Indicador 1. Objetivo a 3 años

Flores (2021) son objetivos que se marcan a un próximo futuro, las metas a mediano plazo son metas anuales o semestrales.

Dimensión 3. Largo Plazo

Avila (2023) según el autor nos hace referencia a que este tipo de objetivos tardaran mas en hacerse realidad la implementación puede llevar años y que generalmente se basa en objetivos a corto y mediano plazo.

Indicador 1. Objetivo 05 años

Anónimo (2012) nos indica que están diseñados para lograrse próximos 3 a 5 años están planificados para el futuro lejano y buscar dirigir sus acciones presentes teniendo en cuenta al futuro según su planificación.

Variable 2: Gestión de Compras

Espino (2016) es un suministro continuo de materiales, bienes y/o servicios incorporarlos directa o indirectamente a la cadena de comercialización o producción y ponerlos a disposición en el momento adecuado, al precio adecuado y en la cantidad adecuada y en el lugar adecuado.

Definición conceptual

La segunda variable es la gestión de compras (variable dependiente) que se medirá utilizando sus puntuaciones del 1 al 5 y luego se procesará utilizando el SPSS versión 26.

Dimensión 1. Proveedores

Vivancos y Fernández (2021) el término proveedor se refiere a una entidad que suministra bienes o servicios a una empresa, también conocida como proveedor.

Indicador 1. Selección de proveedores

Dueñas (2017) la fase en la etapa de selección de proveedores es comparar diferentes ofertas según las necesidades de la empresa y elegir un proveedor más adecuado, se deben tener en cuenta aspectos como precio, calidad, condiciones de pago, tiempo de entrega etc.

Indicador 2. Capacidad de negociación

Bazan, Quispe y Velarde (2015) la negociación es una forma de llegar a un acuerdo con ambas partes en la cooperación y competencia, el método sugiere una serie de acciones de ambas partes con el fin de llegar a un acuerdo beneficioso.

Indicador 3. Abastecimiento

Retamozo (2013) nos menciona que consta en un conjunto de técnicas gestión en procedimientos y procesos de inventarios para la entrega de la mercadería a tiempo con una subvención razonable u optimación del flujo de mercaderías, se centra en la gestión eficaz de la asignación o entrega hacia el cliente final.

Dimensión 2. Just in time

Manrique y Quise (2020) justo a tiempo es un término utilizado por Kiichiro Toyoda para expresar su visión inquebrantable de producir solo lo que se necesita en el momento adecuado un método de producción que mejora la eficiencia y reduce costos.

Indicador 1. Confiabilidad

Pulgarín (2019) la confiabilidad es la cantidad de tiempo que un producto puede funcionar de manera efectiva después de haber sido puesto en uso. La mala calidad del producto significa menos confiabilidad; una mayor calidad significa más confiabilidad.

Indicador 2. efectividad

Moscoso y Benites (2019) eficacia organizacional es identificar objetivos de la organización, se refiere al resultado como logro de una meta la relación entre el resultado y la expectativa.

Indicador 3. disponibilidad

Según nos menciona Moraida (2016) Esta es la cantidad máxima de un producto en particular que desea mantener en su inventario, según el costo que representa para su negocio y el tiempo que lleva hacerlo.

Dimensión 3. Procedimiento de compra

Villaseca (2021) Consiste en dar ciertos pasos para alcanzar una meta entregar bienes y/o servicios de manera eficiente; deben entregarse en determinadas cantidades adecuadamente, en el momento adecuado, en el lugar y al precio acordado. Una buena gestión del proceso de adquisiciones es esencial porque cada dólar ahorrado en la compra de materiales, suministros y servicios afectará directa y positivamente los resultados de adquisiciones en la organización

Indicador 1. Orden de compra

Turovski (2022) la gestión de órdenes de compra es el proceso de establecer y seguir las políticas y procedimientos internos de la empresa para gestionar las órdenes de compra. El propósito de la gestión de órdenes de compra es garantizar que las órdenes de compra se emitan, realicen un seguimiento, administren y procesen de manera óptima y consistente.

Indicador 2. Recepción

Cárdenas (2017) la gestión de la recepción de las mercancías se realiza con un doble tratamiento primero la clasificación de control de calidad y segundo comprueban según las especificaciones de la orden de compra la mercancía la cual será recibida y se determinará su ubicación en el almacén.

Indicador 3. Calidad

Mancilla(2017)la calidad es sinónimo de satisfacción del consumidor y usuario, para lograr altos niveles de satisfacción ,consumidores los productos y servicios deb en satisfacer con las necesidades y expectativas ésta es la única forma en que se puede decir que un producto o servicio beneficia a un consumidor o usuario.

3.3. Población, muestra y muestreo

Esteban (2009) teorizó que una población es un grupo de personas directamente relacionadas con el problema en estudio (p.177). Por lo tanto, en el estudio participaron 90 colaboradores de Grupo Sefeme S.A.C. personal, Los Olivos 2020.La población es finita porque todos los participantes del estudio son enumerables.En la muestra, Ñaupas et al (2014) mencionaron que la muestra se deriva de una población de individuos tomados de la población para investigación estadística. Debido a la pequeña población de la organización, la situación se abordará a través de una muestra censal, donde se incluye a todos los empleados en la muestra de 90 empleados de Grupo Sefeme S.A.C., Los Olivos 2020

3.4. Técnica e instrumento de recolección de datos

Nos menciona Esteban (2009) que la encuesta es una herramienta importante para el requerimiento de datos, es de tipo transversal, ya que está basado en un sustento como el cuestionario. Nos ayudará a ver los aspectos de la realidad estudiada, la cual se obtendrá datos a través de las respuestas que nos proveerán los trabajadores de la empresa Grupo Sefeme S.A.C., Los Olivos 2020. Días & Luna (2014) mencionan que entre las herramientas de recolección de datos que existen escalas de Likert. La herramienta incluirá una lista de preguntas cerradas ya que permite categorizar las respuestas tipo Likert, de 20 preguntas representativas de las variables objeto de estudio, las cuales serán respondidas de forma anónima. En la validación Hernández (2014) menciona que la validación del temario nos ayuda a medir el nivel de una variable y sus dimensiones. El estudio se diseñó en dos estudios correspondientes a cada variable sometida a opinión de expertos. Según Hernández, Fernández Batista (2014) los resultados se dan en una escala de 0 a1, donde cualquier resultado lo más cercano posible indica confiabilidad positiva o alta, resultado cercano a cero. hará que el resultado sea menos confiable, el

programa spss 26 se utilizará en proyectos de investigación que pasen el alfa de Cronbach y sean capaces de determinar el grado o grado de confiabilidad que se aplicó a 90 colaboradores

3.5 Procedimientos

Se inició con una selección de teorías para definir las dimensiones a investigar, luego se dividió en indicadores para ayudar a comprender la investigación realizada. Luego de recolectar los datos se utilizó la técnica de la encuesta aplicada en el proceso estadístico cuya finalidad es poder interpretar los resultados cuando previamente fueron analizados para encontrar los resultados. Finalmente, luego de recibir los resultados, se lleva a cabo una discusión para verificar los puntos de vista sobre las variables presentadas, así como las recomendaciones y conclusiones.

3.6. Método de análisis de datos

Se utilizó el programa estadístico SPSS versión 26, el cual con ayuda del análisis descriptivo se presenta para hacer el análisis con diagramas y gráficos, de manera que se puedan sacar conclusiones de lo planteado. Según Gómez (2012), un método estadístico mediante los cuales se recopila y refina un conjunto de datos con el propósito de diferentes características del conjunto de datos.

3.7. Aspectos éticos

Se analizan los aspectos éticos, pues de acuerdo a los factores citados se ve la corrección de los resultados alcanzados por el instrumento, este estudio pasa la prueba de similitud del software Turnitin, donde se puede comprobar la calidad y ética del estudio.

IV RESULTADOS

Análisis de estadísticos descriptivos de resultados

Resultados de la variable 1

Tabla 1

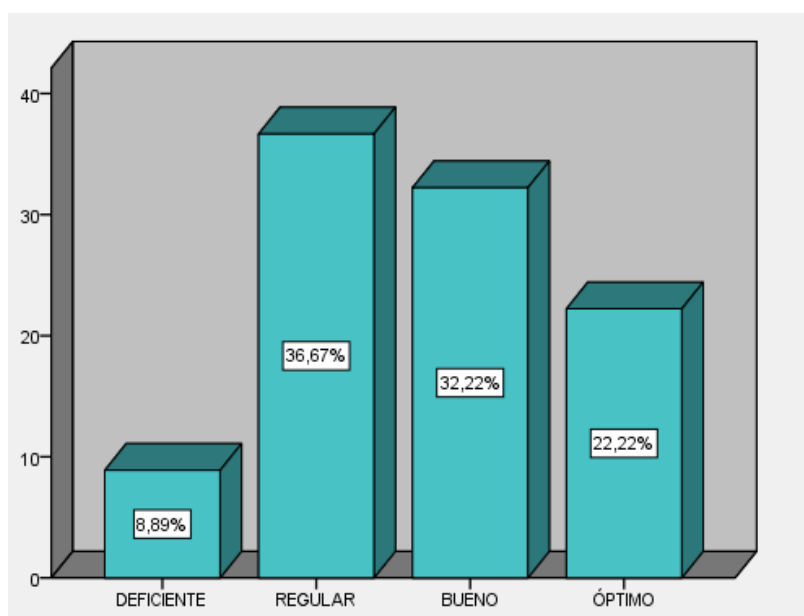
Variable Planificación

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	DEFICIENTE	8	8,9
	REGULAR	33	36,7
	BUENO	29	32,2
	OPTIMO	20	22,2
	Total	90	100,0

Fuente: Elaboración en base al programa operativo SPSS Versión 26

Figura 1

La variable Planificación



Fuente: Elaboración en base al programa operativo SPSS Versión 26

Interpretación: Se puede observar que las puntuaciones obtenidas por los encuestados de la empresa Grupo Sefeme se observa con relación a la variable la implementación de la buena práctica de la planificación del 100 % de los encuestados un mayor porcentaje mostro un 36.7% a un nivel regular que se

aplique la planificación, el 32.2% considero como bueno la implementación de la buena planificación, el 22.2% como óptimo y el 8.89% de los encuestados percibió sobre un nivel deficiente, quedando así como un menor porcentaje para la implementación de una buena planificación

Resultados de la variable 2 *Gestión de Compras*

Tabla 2

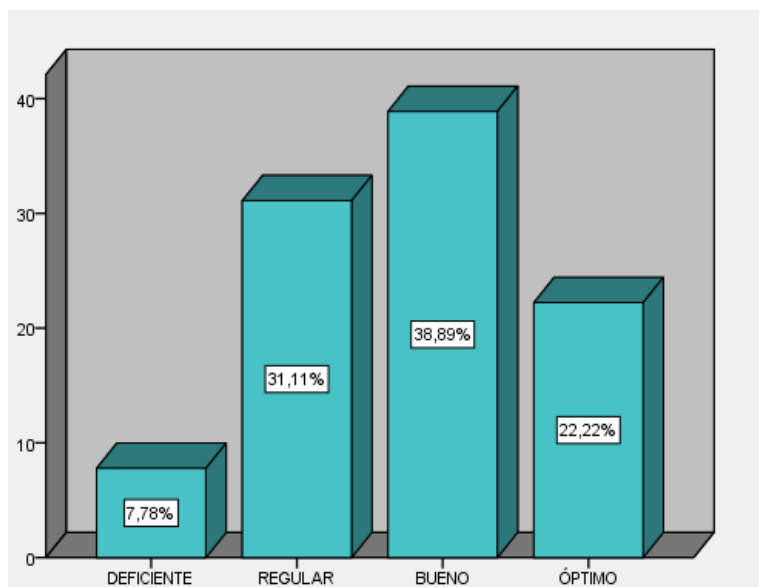
Niveles de la Variable Gestión de Compras

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	DEFICIENTE	7	7,8
	REGULAR	28	31,1
	BUENO	35	38,9
	OPTIMO	20	22,2
	Total	90	100,0

Fuente: Elaboración en base al programa operativo SPSS Versión 26

Figura 2

Porcentaje de la variable Gestión de Compras



Fuente: Elaboración en base al programa operativo SPSS Versión 26

Interpretación: Se divisa que los resultados de los puntajes totales obtenidos sobre las percepciones de los encuestados sobre la variable Gestión de compras de 100% de los encuestados donde el 38.9% como bueno ya que implica la logística

Lean con comunicación, almacenamiento y manejo de la información de la organización, el 31.1% percibió un nivel regular donde se busca ser más eficiente en el campo laboral, el 22.2% como óptimo y el 7.8% de los encuestados percibió sobre un nivel deficiente para la implementación de la Logística Lean en la gestión de compras.

Tabla 3

Prueba de Normalidad

	<i>Kolmogorov-Smirnov^a</i>		
	Estadístico	gl	Sig.
PLANIFICACIÓN (Agrupada)	,205	90	,000
GESTIÓN DE COMPRAS (Agrupada)	,222	90	,000

Fuente: Herramienta IBM. SPSS- Versión 26.

Interpretación: Por otro lado en la tabla 9, se observa que luego de aplicar la prueba estadística se obtuvo un p valor de 0,000 y como es menor que 0,05, entonces queda confirmado que el coeficiente de correlación es significativo, por lo que se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna. Finalmente, se comprueba que existe relación significativa entre las variables planificación y gestión de compras en Grupo Sefeme S.A.C., Los Olivos 2020.

V. DISCUSIÓN

La presente investigación de estudio se realizó con la intención de determinar si existe relación entre las variables Importancia de la planificación y gestión de compras en Grupo Sefeme S.A.C., Los Olivos 2020

Discusión por objetivos

El objetivo general de la investigación fue diagnosticar la relación que hay entre planificación y gestión de compras en Grupo Sefeme S.A.C., Los Olivos 2020 , tuvo como finalidad dar a conocer si la planificación tiene relación con gestión de compras en la empresa ya que es una mype cabe mencionar que dicha empresa va creciendo un 50% anualmente por ende es importante contar con una estrategia que es la planificación esto ayudara a mejorar como organización ,ser reconocida y competitiva en el rublo de la construcción , tener una planificación a plazos determinados les conllevara a tener mejor control de manera ordenada.En el análisis estadístico inferencial utilizando la prueba de hipótesis Rho de Spearman, queda claro que existe una correlación positiva entre las variables de estudio. Dicha investigación tiene comparación con la investigación Pinto. P. Y Débora. J. (2013) donde nos menciona en la implementación de un actual sistema para planificar efectivamente la adquisición de materias primas para abastecer el mercado en el marco de la logística nacional y extranjera con el objetivo de reducir tiempos, ya que esto ayudará a mantener registros y controlar mejor las operaciones de la empresa.

Discusión por metodología

El nivel de la investigación fue descriptiva – correlacional, por lo que se investigó y se describió cada variable, se determinó la relación que existente entre planificación y gestión de compras en Grupo Sefeme S.A.C., Los Olivos 2020.Cabe mencionar que el estudio se realizó bajo el diseño no experimental de corte transversal ya que no se manipulo ni se alteró ninguna de las dos variables, fue del tipo aplicada porque se emplearon conocimientos teóricos para poder ondar y resolver el problema, se utilizó la técnica de la encuesta, se desarrolló un cuestionario para la recolección de los datos . De acuerdo a los antecedentes previos, la investigación

coincide con Jara,S. Sanchez,D y Martinez,J. (2017) mencionan que con una correcta administración y planificación , la organización puede realizar sus tareas de compra economizando recursos y optimizando todas las actividades de la empresa esto les conllevara a dar una mejor atención a sus clientes con mayor efectividad y capacidad de respuesta ya que actualmente las organizaciones necesitan establecer un buen método de registro de sus existencias, esto debido a su competencia.

Discusión por resultados

El avance del desarrollo del proyecto de investigación se buscó lograr los mejores resultados para determinar el estado actual de la empresa y las mejoras que se le puede dar mediante la determinación y aplicación de estrategias como la planificación. Para la recolección de información se realizó una prueba piloto con 15 personas lo cual estuvo compuesta por 20 ítems. Luego de constatar que el cuestionario cumple con la fiabilidad se aplicó a los objetos de estudio constituida por 90 trabajadores de la empresa Grupo Sefeme ,mediante la encuesta del 100% de los encuestados un mayor porcentaje mostro un 36.7% a un nivel regular que se aplique la planificación, el 32.2% considero como bueno la implementación de la buena planificación, el 22.2% como óptimo y el 8.89% de los encuestados percibió sobre un nivel diferente, quedando así como un menor porcentaje para la implementación de una buena planificación. Se comprobó de que existe un coeficiente de correlación de 0,762 correlación positiva muy fuerte, determinando de que si aplican la estrategia de planificar podrán lograr obtener mayor ventajas competitivas posicionarse entre las mejores empresas constructoras teniendo precios tentativos ya que ello se lograría minimizando los sobrecostos que se dan por la falta y proyección de la planificación en la ejecución de las obras, se determinó que los problemas en la organización y en las mayorías de organizaciones existe la deficiencia de gestión de compras como los sobrecostos de productos, el tiempo que se toma cada proceso, la baja rentabilidad que se crea ante la mala planificación que se tiene en las compras adecuadas que deben realizarse. Mantiene relación con la investigación presentada por Pajares, Q. (2017). Nos da a conocer que tuvo como finalidad la conexión de planificación de las compras y donde la correlación significativa entre ambas variables. El autor

concluyo que existe una influencia de gran significado entre las variables que dan gran aporte al estudio y sociedad

Discusión por conclusión

En el estudio de investigación se concluyó que si tuvieran una buena planificación tanto así como eliminar procesos innecesarios serian competitivos ante este mercado donde la calidad, precio, garantía y cumplimiento pactado se cumpla que tiene como finalidad de captar nuevos clientes como también tener clientes frecuentes lo cual recomienden sus servicios en los proyectos de servicios cumpliendo las expectativas que se requiera , dicha conclusión guarda coherencia con la investigación de Ore, M. y Ramos, M. (2018) que tuvo por objetivo el rediseñar el proceso de compra con herramientas de lean manufacturing: Just in Time y Estandarización, con el fin de eliminar los procesos innecesarios, elevando así la productividad y ser competitivos.

Discusión por teorías

En el estudio realizado se utilizó para la variable 1 planificación la teoría de Reingeniería según nos menciona el autor Ospina,R.(2006) que la Reingeniería de procesos consiste en rediseñar la estructura de la organización donde se anula o elimina ciertos procesos que no son productivos para la organización a mejorar los procesos u actividades empezar desde cero e implementando cambios a bien de la empresa, nos señala que tener una buena planificación trae nuevos cambios ,con esta teoría moderna podemos decir que aplicar nuevas técnicas conllevan a grandes cambios y con ello se reflejan los resultados como mejorar en rendimiento, precios competitivos y atractivos al mercado ,mejorar la calidad que es muy importante , tiempos ,capacidad de respuesta, rapidez porque no decir tener mayor rentabilidad esto porque se minimizara los sobrecostos u errores , esta teoría se aplica por primera vez en la empresa Toyota teniendo como resultado que su producto salió en menor tiempo , a bajo costo ya que aplico la tecnología ,restructuro sus procesos. Actualmente vivimos ante la competencia globalizada que es necesario hacer cambios constantes de la mano de la tecnología concluimos

que la Reingeniería es una herramienta sumamente fundamental ya que te permite alcanzar la ventaja competitiva que se quiere llegar.

Para la variable 2 Gestión de Compra se utilizó la teoría Logística Lean según el Budet,X.(2012) el autor nos menciona que dicha herramienta se comprende de las 5S el nombre proviene de las cinco palabras japonesas que se denominan las cinco acciones principales entre ellas tenemos a la primera Seiri,Seiton,Seiso,Seiketsu y por último el quinto Shitsuke aplicando dichas herramientas garantiza el buen funcionamiento y la eficiencia dentro de una organización , es fundamental en toda organización ya que si se estandariza podrá haber un orden y secuencia de como puede trabajar de manera eficiente ,las 5S es una herramienta estratégica donde tiene como objetivo eliminar todo aquello que no lo suma y reducir costes dando el servicio o producto en el momento preciso con la calidad de que el cliente lo requiera.

Dentro de los parámetros de la investigación con el apoyo y estudio adecuado se detectaron las diferentes deficiencias que son notorios para el buen desarrollo y mayor rentabilidad de la organización, generándose poca rentabilidad, pero con ellos presentar teorías que ayuden a mejorar el proceso de compras, la planificación, con apoyo de las áreas pertinentes, ya que la tesis fue realizado al área de logística, pudiendo determinar un diagnóstico y una propuesta de mejora para la organización, esto traería un impacto positivo para la organización.

VI CONCLUSIONES

Las conclusiones a las que se llegó están de acuerdo con el objetivo general y los específicos de la investigación, fueron:

1. Se cumplió con el objetivo general, donde se comprobó que existe relación entre la planificación y gestión de compras en Grupo Sefeme S.A.C., Los Olivos 2020 con un coeficiente de 0,762 Correlación positiva muy fuerte. Según la tabla de decisión, el nivel de significancia fue de (Sig. 0,000 < 0,05), tomando la decisión de negar la hipótesis nula y confirmar la relación significativa entre las variables de estudio.
2. El objetivo específico (**OE₁**), Determinar la relación entre planificación y proveedores en la empresa Grupo Sefeme S.A.C., Los Olivos 2020 lo cual se determinó un coeficiente de 0,778 Correlación positiva muy fuerte el nivel de significancia, respecto a la regla de decisión estuvo orientada a (Sig. 0,000 < 0.05), resultando el rechazo de la hipótesis nula, donde se comprobó que existe relación significativa.
3. El segundo objetivo específico (**OE₂**) Determinar la relación entre planificación y just in time en la empresa Grupo Sefeme S.A.C., Los Olivos 2020, lo cual se determinó un coeficiente de 0,743 Correlación positiva considerable mediante el nivel de significancia de la regla de decisión es 0.000 (Sig.0.000 < 0.05) Existe una correlación positiva significativa, por lo que se rechaza la hipótesis nula.
4. El segundo objetivo específico (**OE₃**) Determinar la relación entre planificación y procedimiento de compras en la empresa Grupo Sefeme S.A.C., Los Olivos 2020, lo cual se determinó un coeficiente de 0,763 Correlación positiva muy fuerte, considerable mediante el nivel de significancia que fue 0,000 orientado a la regla de decisión (Sig. 0,000 < 0.05), en consecuencia, se rechazó la hipótesis nula, por ende, se confirma que existe relación.

VII RECOMENDACIONES

Se espera que la presente investigación sea fuente para futuras investigaciones

1. Se recomienda la implementación de un sistema que mejore el flujo de comunicación entre las áreas pertinentes, para una mejor planificación que lleve a mejorar el flujo de compras y materiales u herramientas de stock, implementar un plan de contingencia ante el desabastecimiento de productos y poder mejorar las tomas de decisiones.
2. Se recomienda determinar las condiciones en las cuales se está pasando el proceso de información con los proveedores, manejar trimestralmente los precios del mercado, con mayores oportunidades de rentabilidad y menores precios, evaluar la participación de cada proveedor, el conocimiento pleno del área de compras de los objetivos a fin.
3. Se debe elaborar formalmente la política de organización que aporte a mejorar, estimar el nivel de rotación de los insumos u materiales para así mejorar el tiempo de compra, aportara para poder evaluar el grado de nuestras compras, el tiempo en caso de emergencias, es por ello la evaluación continua de los proveedores con un tiempo estándar, pero dependiendo de las compras que realizamos.
4. Finalmente se recomienda implementar un proceso que abarque y apoye a todas las hipótesis para que mejore el proceso de compra, el tiempo de entrega, capacitar a los colaboradores, implementar mayores recursos y comunicación para que el manejo de las áreas y la rentabilidad de la empresa aumente, quedando bien con nuestros clientes, entregando a tiempo según lo que se establece.

REFERENCIAS

- Andrade, L. (2017). *Análisis de la planificación y ejecución del Plan Anual de Compras (PAC) en la Empresa Pública de Hidrocarburos del Ecuador*. [Tesis de Maestría Guayaquil: EPN]. Obtenido de <https://bibdigital.epn.edu.ec/handle/15000/18907>
- Andy, B. (22 de Agosto de 2019). *Construcción de Latinoamérica en recuperación*. Obtenido de Revista construccionlatinoamericana: <https://www.construccionlatinoamericana.com/noticias/construccion-de-latinoamerica-en-recuperacion/139815.article>
- Bernal, C. (2010). *Metodología de la investigación para la administración, economía, humanidades y ciencias sociales*. México: Pearson. Obtenido de <https://www.worldcat.org/title/metodologia-de-la-investigacion-para-administracion-economia-humanidades-y-ciencias-sociales/oclc/63759988>
- Budet Jofra, X. (2012). *Logística Lean*. Cataluña: UOC. Obtenido de http://openaccess.uoc.edu/webapps/o2/bitstream/10609/68066/3/Estrategia%20log%C3%ADstica_portada.pdf
- Calvo Villalobos, M. (2013). *Implementación del proceso de compras internacionales en los astilleros, Caso: Cotecmar*. [Tesis de pregrado Universidad Tecnológica de Bolívar]. <https://biblioteca.utb.edu.co/notas/tesis/0064868.pdf>
- Carro Paz , R., & González Gómez, D. (2013). Logística empresarial. *Administración de operaciones*. Artículo Nulan <http://nulan.mdp.edu.ar/1831/>
- Cayo, R. (14 de Octubre de 2016). *Los retos del supply chain management en el mercado peruano*. Revista de peru-reatil: <https://www.peru-retail.com/los-retos-del-supply-chain-management-en-el-mercado-peruano/>

- Cegarra, S. J. (2014). *Metodología de la investigación científica*. Lima: San Marcos.
https://www.academia.edu/31681132/Metodolog%C3%ADa_de_la_investigaci%C3%B3n_cinet%C3%ADfica_y_tecnol%C3%B3gica
- Chopra, S., & Meindl, P. (2013). *Administración de la cadena de suministros*. Buenos Aires: UP. <http://up-rid2.up.ac.pa:8080/xmlui/handle/123456789/1340>
- Cisneros, J. (24 de Septiembre de 2019). Revista *Datatec*.
<https://www.datadec.es/blog/la-gestion-de-compras-en-el-area-logistica>
- Contreras, Y. (2018). *Propuesta de planificación de compras para el incremento del margen de utilidad en la empresa de suministro avícolas SAC*. [Tesis de pregrado universidad Inca Garcialzo de la vega]. Repositorio Institucional UIGV. <http://repositorio.uigv.edu.pe/handle/20.500.11818/2730>
- Cruzado, M. (2015). *Aplicación del lean logistic para mejorar el proceso de adquisición de suministros de construcción en la empresa obritec s.a.c*. [Tesis de pregrado, Universidad César Vallejo] Repositorio Institucional UCV.
https://alicia.concytec.gob.pe/vufind/Record/UCVV_e224ac7dc677dc9363a27e245d65cfdb
- De la Cruz , J., & Salcedo, G. (2017). *Mejora en el proceso de planificación de compras para reducir costos de inventario y quiebre de stock en una empresa de empaques flexibles*. [Tesis de pregrado, Universidad Privada del Norte] .Repositorio Institucional UPN.
<https://repositorio.upn.edu.pe/handle/11537/12339>
- Dewi, I. R. (2014). "Pengaruh struktur modal terhadap nilai perusahaan (Studi pada sektor pertambangan yang terdaftar di BEI periode 2009-2012)". *Jurnal Administrasi*, 1, 688.
<http://administrasibisnis.studentjournal.ub.ac.id/index.php/jab/article/view/68>

- DP World logistics. (1 de Julio de 2020). *logistica360*. Revista Científica
<https://logistica360.pe/dp-world-logistics-incorpora-gruas-para-agilizar-movimiento-de-carga-en-sus-operaciones/>
- Espino Acevedo, E. (2016). *Implementación de mejora en la gestión de compras para incrementar la productividad en un concesionario de alimentos*. [Tesis de pregrado, Universidad San Ignacio de Loyola]. Repositorio Institucional USIL
http://repositorio.usil.edu.pe/bitstream/USIL/2459/1/2016_Espino_Implementacion_de_mejora_en_la_gestion_compras.pdf
- Esteban , E. (2009). *Metodología de la investigación económica y social*. Lima: San Marcos. Obtenido de
brospereanos.com/libros/detalle/10173/Metodologia-de-la-investigacion-economica-y-social
- Fernández, R., & Guerra, Y. (2017). *Diseño de un sistema de planificación de compras de inventario de materiales técnicos y repuestos para una planta de alimentos de consumo masivo*. [Tesis de pregrado ,Universidad Católica Andres Bello Santiago].
<http://biblioteca2.ucab.edu.ve/anexos/biblioteca/marc/texto/AAT6615.pdf>
- Frolova, K., Eichstadt, T., & Shestova, D. (2020). Tendencias de la gestión de la cadena de suministro en tecnología y gestión para 2020 y más allá. *Logistec*. Revista logistec <https://www.revistalogistec.com/vision-empresarial/punto-de-vista-2/2638-tendencias-de-la-gestion-de-la-cadena-de-suministro-en-tecnologia-y-gestion-para-2020-y-mas-alla>
- Gomez , S. (2012). *Metodología de la investigación*. México.
http://www.aliat.org.mx/BibliotecasDigitales/Axiologicas/Metodologia_de_la_investigacion.pdf
- Hall, R. (2012). *Ética de la investigación social*. México: Universidad Autónoma de Queretaro. Obtenido de <http://unidadbioetica.com/libros/E%CC%81tica-de-la-investigacio%CC%81n-social.pdf>

- Hernandez, R., Fernández, C., & Baptista, P. (2014). *Metodología de la investigación*. México: MC Graw Hill.
https://www.esup.edu.pe/descargas/dep_investigacion/Metodologia%20de%20la%20investigaci%C3%B3n%205ta%20Edici%C3%B3n.pdf
- Huerta, E. (18 de Enero de 2012). *El Boom de las industrias de la construcción en el Perú*. Artículo Científico econoblognet:
<https://econoblognet.blogspot.com/2012/01/el-boom-de-la-industria-de-la.html>
- Jara Cordero, S., Sanchez Partida, D., & Martinez Flores, J. (2017). Análisis para la mejora en el manejo de inventarios de una comercializadora. *Revista de Ingeniería Industrial*, 1-18.
https://www.ecorfan.org/republicofperu/research_journals/Revista_de_Ingenieria_Industrial/vol1num1/Revista_de_Ingenier%C3%ADa_Industrial_V1_N1_1.pdf
- Louffat, E. (2012). *Administración: Fundamentos del Proceso Administrativo*. Cenge Learnig Argentina.
https://issuu.com/cengagelatam/docs/administracion_proceso_administrativo_enrique_louf
- Marin, B. (3 de Febrero de 2020). *Cómo China ha logrado levantar el hospital del coronavirus de Wuhan en 10 días*. Artículo científico El País.
https://elpais.com/elpais/2020/02/02/icon_design/1580632227_180978.html
- Molina Pañaherrera, J. (2015). *Planificación e implementación de un modelo logístico para optimizar la distribución de productos publicitarios en la empresa letreros Universales*. [Tesis de pregrado, Universidad Politécnica Salesiana de Ecuador].
<https://dspace.ups.edu.ec/handle/123456789/10267?mode=full>
- Ñaupas Paitán, H. (2014). *Metodología de la investigación*. México. Obtenido de <http://slidehtml5.com/myqi/lohq/basic>
- Oblitas, H., & Fuentes, G. (2018). *Propuesta de mejora en la planificación y gestión de compra de viajes corporativos*. [Tesis de pregrado, Universidad

- San Ignacio de Loyola]. Repositorio Institucional USIL .
<http://repositorio.usil.edu.pe/handle/USIL/3854>
- Oré Mayorga, E., & Ramos Valle, M. (2018). *Propuesta de mejora en el proceso de compras de las*. [Tesis de pregrado, Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas]. Repositorio Institucional UPC
<https://repositorioacademico.upc.edu.pe/handle/10757/625122>
- Osorio Vargas, J. (2014). *Un modelo para la gestión de proveedores en el área de compras de la empresa Comertex SA*. Bucaramanga. [Tesis de Magister Universidad Industrial de Santander].
<http://tangara.uis.edu.co/biblioweb/tesis/2014/151278.pdf>
- Ospina, R. (2006). La reingeniería de procesos: un herramienta gerencial para la innovación y mejora de calidad en las organizaciones. *Cuadernos latino americanos*, 91-99. Revista Redalyc
<https://www.redalyc.org/pdf/4096/409634344006.pdf>
- Padilla, D. (1 de Julio de 2020). *Logística 360*. Artículo Científico.
<https://logistica360.pe/terminal-portuario-del-callao-movilizo-mas-de-8-millones-de-toneladas-metricas-al-dia-98/>
- Pajares, M. (2017). *Planificación de las compras y su relación con el abastecimiento de almacenes de una empresa de servicios eléctricos*. [Tesis de pregrado, Universidad César Vallejo]. Repositorio Institucional UCV <http://repositorio.ucv.edu.pe/handle/UCV/16758?locale-attribute=es>
- Sagarra, R., & Ubeda, R. (2014). Gestión estratégica del abastecimiento y su impacto en la logística. *Logistec*. Revista logistec
<https://www.revistalogistec.com/index.php/scm/estrategia-logistica/item/2262-gestion-estrategica-del-abastecimiento-y-su-impacto-en-la-logistica>
- Sanchez, L. (2017). *El efecto Bullwhip en el Supply Chain Management*. Artículo Científico de Calameo: <https://es.calameo.com/accounts/4861163>

- Sangri Coral, A. (2014). *Administración de compras*. México: Patria.
<https://editorialpatria.com.mx/mobile/pdf/files/9786074386202.pdf>
- Vasquez, p. (2015). *Diseño de un manual de gestión de compras y procedimientos para la evaluación y calificación de proveedores*. [Tesis de pregrado, Universidad de Cuenca].
<https://dspace.ucuenca.edu.ec/bitstream/123456789/22343/1/Tesis.pdf>.
- Zarate, L. (2014). *Evaluación y planificación de las compras de empaque para la empresa Yobel*. [Tesis de pregrado, Universidad Nacional Agraria la Molina]. Repositorio Institucional Nacional Agraria la Molina
<http://repositorio.lamolina.edu.pe/handle/UNALM/2324?show=full>
- Actualidad de empresa. (14 de Junio de 2014). *Actualidad empresa*. Revista Actualidad <http://actualidadempresa.com/gestion-de-compras-actividades-funciones-conductas-tipos-y-el-proceso-de-compra/>
- Pinto Poblete, P. (2013). *Implementación de mejora en planificación en compras internacionales e importaciones*. [Tesis de pregrado, Universidad Nacional San Marcos]. Repositorio Institucional USS.
<http://repositorio.umayor.cl/xmlui/handle/sibum/3330>

ANEXOS

Anexo 2. Matriz de operacionalización de variables

Variable	Definición conceptual	Definición Operacional	Dimensiones	Indicadores	Escala de Medición
V1: Planificación	La planificación estratégica es el proceso por el cual los dirigentes ordenan objetivos y sus acciones en el tiempo. No es un dominio de alta gerencia, sino un proceso de comunicación y determinación de decisiones en cual intervienen todos los niveles estratégicos de la empresa. (Sallenave, 2002,	Esta variable se medirá con 3 dimensiones y 3 indicadores. Se utilizará la técnica de la encuesta con su instrumento el cuestionario compuesto por 4 ítems con escala tipo Likert.	Corto Plazo	Objetivo anual	LIKERT: Ordinal 1 = Nunca 2 = Casi nunca 3 = A veces 4 = Casi siempre 5 = Siempre
			Mediano Plazo	Objetivo a 3 años	
			Largo Plazo	Objetivo a 5 años	
V2: Gestión de Compras	Según el autor nos menciona que es un proceso que conlleva a mucha responsabilidad de medio, tanto para el almacenamiento, la comunicación, y el flujo de la información de la organización, según nos refiere Chopra y Meindl (2013), p.23)	Esta variable se medirá con 3 dimensiones y 9 indicadores. Se utilizará la técnica de la encuesta con su instrumento el cuestionario compuesto por 16 ítems con escala tipo Likert.	Proveedores	Elección de proveedores	
				Capacidad de negociación	
				Abastecimiento	
			Just in Time	Confiabilidad	
				Efectividad	
				Disponibilidad	
			Procedimiento de Compra	Orden de compra	
				Recepción	
				Calidad	

Anexo 3. Instrumento de Recolección de Datos

Lima, 14 de Mayo del 2020

Estimado Mg, Dr.:

Aprovecho la oportunidad para saludarle y manifestarle que, teniendo en cuenta su reconocido prestigio en la docencia e investigación, he considerado pertinente solicitarle su colaboración en la validación del instrumento de obtención de datos que utilizaré en la investigación denominada: "Título de la tesis "PLANIFICACIÓN Y GESTIÓN DE COMPRAS EN GRUPO SEFEME S.A.C., LOS OLIVOS 2020.", para cumplir con lo solicitado, le adjunto a la presente la siguiente documentación:

- a) Problemas e hipótesis de investigación.
- b) Instrumento de obtención de datos
- c) Matriz de validación de los instrumentos de obtención de datos

La solicitud consiste en evaluar cada uno de los ítems del instrumento de medición e indicar si es adecuado o no. En este segundo caso, le agradecería nos sugiera como debe mejorarse.

Agradeciéndole de manera anticipada por su colaboración, me despido de

usted, Atentamente,



María Merli Aguinaga
Mondragón
DNI: 47454860



Segura Faya, María Mirelly
DNI: 72935636

TITULO DE LA TESIS

"PLANIFICACIÓN Y GESTIÓN DE COMPRAS EN GRUPO SEFEME S.A.C., LOS OLIVOS 2020"

1. Problema

1.1. Problema general

¿Cuál es la relación que hay entre planificación y gestión de compras en Grupo Sefeme S.A.C., Los Olivos 2020?

1.2. Problemas específicos

- a) ¿Qué relación hay entre planificación y proveedores en la empresa Grupo Sefeme S.A.C., Los Olivos 2020?
- b) ¿Qué relación hay entre planificación y just in time en la empresa Grupo Sefeme S.A.C., Los Olivos 2020?,
- c) ¿Qué relación hay entre planificación y procedimiento de compras en la empresa Grupo Sefeme S.A.C., Los Olivos 2020?

2. Hipótesis

2.1. Hipótesis general

Existe relación hay entre planificación y gestión de compras en Grupo Sefeme S.A.C., Los Olivos 2020

2.2. Hipótesis específicas

- a) Existe relación hay entre planificación y proveedores en la empresa Grupo Sefeme S.A.C., Los Olivos 2020
- b) Existe relación hay entre planificación y just in time en la empresa Grupo Sefeme S.A.C., Los Olivos 2020 Existe relación entre
- c) Existe relación hay entre planificación y procedimiento de compras en la empresa Grupo Sefeme S.A.C., Los Olivos 2020

3. Objetivo

Determinar la relación que hay entre planificación y gestión de compras en Grupo Sefeme S.A.C., Los Olivos 2020.

INSTRUCCIONES: Marque con una "X" la alternativa que usted considera valida de acuerdo al ítem en los casilleros siguientes

Instrumento – Planificación

Ítems					
	Nunca	Casi nunca	A veces	Casi siempre	Siempre
	1	2	3	4	5
Dimensión 1 - CORTO PLAZO					
1	Cree usted que cumple con el plazo determinado a corto plazo				
2	De acuerdo a su apreciación, cree que los gerentes realizan una adecuada toma de decisiones				
Dimensión 2 - MEDIANO PLAZO					
3	Considera que dentro de los proyectos la mayoría cumple el plazo determinado				
Dimensión 3 - LARGO PLAZO					
4	Considera que existen estrategias establecidas para combatir la competencia				

Instrumento – Gestión de Compras

Ítems	Nunca	Casi nunca	A veces	Casi siempre	Siempre
	1	2	3	4	5
Dimensión1 - PROVEEDORES					
1	Cree usted que se sigue un protocolo para la selección de proveedores				
2	Asume que el proceso de selección de proveedores es la adecuada				
3	Considera usted que la organización brinda asesoramientos para mejorar las negociaciones				
4	Si se mejorarán los procesos cree que la capacidad de negociación sería un éxito				
5	Considera prudente el abastecimiento en la organización para una efectiva producción				
6	considera que deberían de almacenar productos para el stock y así mejorar la disponibilidad				
Dimensión 2- JUST IN TIME					
7	Cree usted que es confiable el poder determinar plazos de entrega				
8	Considera confiable determinar rutas alternativas para mejorar las entregas o tiempos				
9	Si existieran tiempos determinados en el contrato, considera que sería mejor la precisión de entregas de suministro				
10	Existe una capacitación constante e información constante en su área de trabajo				
11	Un mayor flujo y confianza en la gestión de compras con el proveedor daría mayor acceso a suministros de último momento				
12	Considera que los proveedores cumplen con los tiempos de entrega de los productos				
Dimensión 3- PROCEDIMIENTO DE COMPRA					
13	Considera que el almacenamiento y la logística de la organización descentraliza las órdenes de compras de los suministros necesarios				
14	Se dan los procesos de recepción y de logística para los suministros ingresantes				

15	De los proveedores permanentes la calidad que nos otorgan tienen repercusión en nuestro producto final					
16	Existe un protocolo de calidad para la entrega de las obras					

Anexo 4. Matriz de validación del instrumento de Expertos

MATRIZ DE VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO DE OBTENCIÓN DE DATOS								
Título de la investigación: Administración Logística y Capacidad de Respuesta Grupo SEFEME S.A.C., Puente Piedra 2020								
Apellidos y nombres del investigador: Merli Aguinaga Mondragon								
Apellidos y nombres del experto:								
VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	ASPECTO POR EVALUAR		ESCALA	OPINIÓN DEL EXPERTO		
			ITEM/PREGUNTA			SI CUMPLE	NO CUMPLE	OBSERVACIONES/SUGERENCIAS
ADMINISTRACION LOGISTICA	PLANIFICACION	Estrategia	La estrategia es necesaria para la obtención de los objetivos de la organización.		TD= Total Desacuerdo D = Desacuerdo I = Indiferente A = Acuerdo TA= Total Acuerdo	/		
		Evaluación	Los recursos utilizados en la planificación fueron adecuados y suficientes.			/		
	ORGANIZACION	Inventarios	Los inventarios son una necesidad absoluta en la organización de nuestras existencias.			/		
		Planeación	Se han realizado las acciones requeridas para que el objetivo propuesto haya sido alcanzado.			/		
	CONTROL DE MONITORIO	Programación	La programación de control en la producción de la organización ha sido eficaz.			/		
		Distribución	Ha mejorado su rendimiento debido a ciertos impulsos positivos generados por gestos de la empresa.			/		
CAPACIDAD DE RESPUESTA	FLEXIBILIDAD	Necesidades	Ha mejorado su rol de necesidades debido a algunos incentivos brindados por la empresa.			/		
		Rapidez	Han ocurrido situaciones con rapidez que resultaron de manera positiva.			/		
	RAPIDEZ	Plan Mejora	El plan de mejora ha mejorado la relación de ciertos grupos dentro de la empresa para beneficio general.			/		
		Incidentes críticos	Ha sido favorable conocer los incidentes críticos para su rendimiento.			/		
		Comparaciones multipersonales	Las comparaciones multipersonales aumenta el rendimiento.			/		
		Administración por objetivos	La administración por objetivos es necesaria usualmente para mejorar el rendimiento.			/		
HORARIO	Horario	Los horarios son beneficiosos para el desarrollo de algunas tareas.		/				
	Asertividad	El asertividad ha facilitado disuadir conflictos que no te permitan cumplir de manera correcta tareas en equipo.		/				
		Disposición	La disposición ha sido beneficiosa para sobresalir en algunas tareas de la empresa.		/			

Nota: Las DIMENSIONES e INDICADORES, solo si proceden, en dependencia de la naturaleza de la investigación y de las variables

Juan Manuel Vasquez Espinoza
 Dr. VASQUEZ ESPINOZA JUAN MANUEL
 CORLAD REGUC 23823

MATRIZ DE VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO DE OBTENCIÓN DE DATOS

Título de la investigación: Administración Logística y Capacidad de Respuesta Grupo SEFEME S.A.C., Puente Piedra 2020
 Apellidos y nombres del investigador: Merli Aguinaga Mondragon
 Apellidos y nombres del experto: Dr. David Obispo Loren

VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	ASPECTO POR EVALUAR ITEM/PREGUNTA	ESCALA	OPINIÓN DEL EXPERTO		
					SI CUMPLE	NO CUMPLE	OBSERVACIONES/SUGERENCIAS
ADMINISTRACION LOGISTICA	PLANIFICACION	Estrategia	La estrategia es necesaria para la obtención de los objetivos de la organización.	TD= Total Desacuerdo D = Desacuerdo I = Indiferente A = Acuerdo TA= Total Acuerdo	<input checked="" type="checkbox"/>		
		Evaluación	Los recursos utilizados en la planificación fueron adecuados y suficientes.		<input checked="" type="checkbox"/>		
	ORGANIZACION	Inventarios	Los inventarios son una necesidad absoluta en la organización de nuestras existencias.		<input checked="" type="checkbox"/>		
		Planeación	Se han realizado las acciones requeridas para que el objetivo propuesto haya sido alcanzado.		<input checked="" type="checkbox"/>		
	CONTROL DE MONITOREO	Programación	La programación de control en la producción de la organización ha sido eficaz.		<input checked="" type="checkbox"/>		
		Distribución	Ha mejorado su rendimiento debido a ciertos impulsos positivos generados por gestos de la empresa.		<input checked="" type="checkbox"/>		
CAPACIDAD DE RESPUESTA	FLEXIBILIDAD	Necesidades	Ha mejorado su rol de necesidades debido a algunos incentivos brindados por la empresa.		<input checked="" type="checkbox"/>		
		Rapidez	Han ocurrido situaciones con rapidez que resultaron de manera positiva.		<input checked="" type="checkbox"/>		
	RAPIDEZ	Plan Mejora	El plan de mejora ha mejorado la relación de ciertos grupos dentro de la empresa para beneficio general.		<input checked="" type="checkbox"/>		
		Incidentes críticos	Ha sido favorable conocer los incidentes críticos para su rendimiento.		<input checked="" type="checkbox"/>		
		Comparaciones multipersonales	Las comparaciones multipersonales aumenta el rendimiento.		<input checked="" type="checkbox"/>		
		Administración por objetivos	La administración por objetivos es necesaria usualmente para mejorar el rendimiento.		<input checked="" type="checkbox"/>		
	HORARIO	Horario	Los horarios son beneficiosos para el desarrollo de algunas tareas.	<input checked="" type="checkbox"/>			
		Asertividad	El asertividad ha facilitado disuadir conflictos que no te permitan cumplir de manera correcta tareas en equipo.	<input checked="" type="checkbox"/>			
		Disposición	Disposición	La disposición ha sido beneficiosa para sobresalir en algunas tareas de la empresa.	<input checked="" type="checkbox"/>		
					<input checked="" type="checkbox"/>		

Nota: Las DIMENSIONES e INDICADORES, solo si proceden, en dependencia de la naturaleza de la investigación y de las variables

Dr. David Obispo Loren
23/10/2021

MATRIZ DE VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO DE OBTENCIÓN DE DATOS

Título de la investigación: Administración Logística y Capacidad de Respuesta Grupo SEFEME S.A.C., Puente Piedra 2020
 Apellidos y nombres del investigador: Merli Aguinaga Mondragon
 Apellidos y nombres del experto: Hector Quiroz Quiroz

VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	ASPECTO POR EVALUAR ITEM/PREGUNTA	ESCALA	OPINIÓN DEL EXPERTO		
					SI CUMPLE	NO CUMPLE	OBSERVACIONES/SUGERENCIAS
ADMINISTRACION LOGISTICA	PLANIFICACION	Estrategia	La estrategia es necesaria para la obtención de los objetivos de la organización.	TD= Total Desacuerdo D = Desacuerdo I = Indiferente A = Acuerdo TA= Total Acuerdo	<input checked="" type="checkbox"/>		
		Evaluación	Los recursos utilizados en la planificación fueron adecuados y suficientes.		<input checked="" type="checkbox"/>		
	ORGANIZACION	Inventarios	Los inventarios son una necesidad absoluta en la organización de nuestras existencias.		<input checked="" type="checkbox"/>		
		Planeación	Se han realizado las acciones requeridas para que el objetivo propuesto haya sido alcanzado.		<input checked="" type="checkbox"/>		
	CONTROL DE MONITOREO	Programación	La programación de control en la producción de la organización ha sido eficaz.		<input checked="" type="checkbox"/>		
		Distribución	Ha mejorado su rendimiento debido a ciertos impulsos positivos generados por gestos de la empresa.		<input checked="" type="checkbox"/>		
CAPACIDAD DE RESPUESTA	FLEXIBILIDAD	Necesidades	Ha mejorado su rol de necesidades debido a algunos incentivos brindados por la empresa.		<input checked="" type="checkbox"/>		
		Rapidez	Han ocurrido situaciones con rapidez que resultaron de manera positiva.		<input checked="" type="checkbox"/>		
	RAPIDEZ	Plan Mejora	El plan de mejora ha mejorado la relación de ciertos grupos dentro de la empresa para beneficio general.		<input checked="" type="checkbox"/>		
		Incidentes críticos	Ha sido favorable conocer los incidentes críticos para su rendimiento.		<input checked="" type="checkbox"/>		
		Comparaciones multipersonales	Las comparaciones multipersonales aumenta el rendimiento.		<input checked="" type="checkbox"/>		
		Administración por objetivos	La administración por objetivos es necesaria usualmente para mejorar el rendimiento.		<input checked="" type="checkbox"/>		
	HORARIO	Horario	Los horarios son beneficiosos para el desarrollo de algunas tareas.	<input checked="" type="checkbox"/>			
		Asertividad	El asertividad ha facilitado disuadir conflictos que no te permitan cumplir de manera correcta tareas en equipo.	<input checked="" type="checkbox"/>			
		Disposición	Disposición	La disposición ha sido beneficiosa para sobresalir en algunas tareas de la empresa.	<input checked="" type="checkbox"/>		
					<input checked="" type="checkbox"/>		

Nota: Las DIMENSIONES e INDICADORES, solo si proceden, en dependencia de la naturaleza de la investigación y de las variables

Hector Quiroz Quiroz

MATRIZ DE VALIDACION DEL INSTRUMENTO DE OBTENCION DE DATOS

Título de la investigación: Importancia de la planificación y gestión de compras en Grupo Sefeme S.A.C., Los Olivos 2020							
Apellidos y nombres del investigador: María Merli Aguinaga Mondragón							
Apellidos y nombres del experto:							
ASPECTO POR EVALUAR					OPINIÓN DEL EXPERTO		
VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	ITEM /PREGUNTA	ESCALA	SI CUMPLE	NO CUMPLE	OBSERACIONES / SUGERENCIAS
PLANIFICACION	Corto Plazo	objetivo anual	Cree usted que cumple con el plazo determinado a corto plazo	LIKERT: Ordinal 1 = Nunca 2 = Casi nunca 3 = A veces 4 = Casi siempre 5 = Siempre			
			De acuerdo a su apreciación, cree que los gerentes realizan una adecuada toma de decisiones				
	Mediano Plazo	objetivo a 3 años	Considera que dentro de los proyectos la mayoría cumple el plazo determinado				
	Largo Plazo	objetivo a 5 años	Considera que existen estrategias establecidas para combatir la competencia				
Firma del experto:			Fecha ____/____/____				

MATRIZ DE VALIDACION DEL INSTRUMENTO DE OBTENCION DE DATOS

Título de la investigación: Importancia de la planificación y gestión de compras en Grupo Sefeme S.A.C., Los Olivos 2020							
Apellidos y nombres del investigador: María Merli Aguinaga Mondragón							
Apellidos y nombres del experto:							
ASPECTO POR EVALUAR					OPINIÓN DEL EXPERTO		
VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	ITEM /PREGUNTA	ESCALA	SI CUMPLE	NO CUMPLE	OBSERACIONES / SUGERENCIAS
PLANIFICACION	Corto Plazo	objetivo anual	Cree usted que cumple con el plazo determinado a corto plazo	LIKERT: Ordinal 1 = Nunca 2 = Casi nunca 3 = A veces 4 = Casi siempre 5 = Siempre			
			De acuerdo a su apreciación, cree que los gerentes realizan una adecuada toma de decisiones				
	Mediano Plazo	objetivo a 3 años	Considera que dentro de los proyectos la mayoría cumple el plazo determinado				
	Largo Plazo	objetivo a 5 años	Considera que existen estrategias establecidas para combatir la competencia				
Firma del experto:			Fecha ____/____/____				

Anexo 5.

PRUEBA DE NORMALIDAD

Hipótesis:

A) H1: La muestra de datos no es normal.

B) H0: La muestra de datos es normal.

Luego se comparó la significancia pre establecida de $\alpha = 0,05$, de acuerdo con el 95% de nivel de confianza establecido, con la significancia determinada en la tabla N° 9 de prueba de normalidad según la columna siguiente.

Ley de determinación:

A) Si la significancia **P** es menor que la significancia α entonces no es aceptada la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna.

B) Si la significancia **P** es mayor que la significancia α entonces es aceptada la hipótesis nula y no se acepta la hipótesis alterna

Regla de decisión:

Si Valor $p \leq 0.05 \rightarrow$ Rechazo H_0

Si Valor $p > 0.05 \rightarrow$ Acepto H_0

Regla de correspondencia:

Si $N > 50 \rightarrow$ Kolmogorov-Smimov^a

Si $N \leq 50 \rightarrow$ Shapiro – Wilk

Tabla 4*Coefficiente de Correlación de las Variables de estudio*

			PLANIFICACIÓN (Agrupada)	GESTIÓN DE COMPRAS (Agrupada)
Rho de Spearman	PLANIFICACIÓN (Agrupada)	Coefficiente de correlación	1,000	,762**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	90	90
	GESTIÓN DE COMPRAS (Agrupada)	Coefficiente de correlación	,762**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	90	90

Fuente: Elaboración a través del programa estadístico SPSS Versión 26

Interpretación: Los resultados de la tabla número 11, el coeficiente de correlación de Rho Spearman es 0.762; existe correlación positiva considerable y una significancia encontrada de 0,000 siendo menor que la significancia teórica de 0,05; por lo que se rechazó la hipótesis nula y se aceptó la hipótesis alterna. Por lo tanto, existe relación significativa la variable planificación y la variable gestión de compras.

Prueba de hipótesis específica 1

HE₁: Existe relación hay entre planificación y proveedores en la empresa Grupo Sefeme S.A.C., Los Olivos 2020.

H1: Existe relación hay entre planificación y proveedores en la empresa Grupo Sefeme S.A.C., Los Olivos 2020.

H0: No existe relación hay entre planificación y proveedores en la empresa Grupo Sefeme S.A.C., Los Olivos 2020.

Tabla 5

Coeficiente de asociación entre la Variable 1 y dimensión Proveedores

			PLANIFICACIÓN N (Agrupada)	PROVEEDORE S (Agrupada)
Rho de Spearman	PLANIFICACIÓN (Agrupada)	Coeficiente de correlación	1,000	,778**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	90	90
	PROVEEDORE S (Agrupada)	Coeficiente de correlación	,778**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	90	90

Fuente: Elaboración a través del programa estadístico SPSS Versión 26

Interpretación: Conforme a los resultados que muestra la tabla número 12 el coeficiente de correlación de Rho Spearman es 0.778; “coeficiente de correlación” existe correlación positiva muy fuerte y una significancia encontrada de 0,000 siendo menor que la significancia teórica de 0,05; por lo que se rechazó la hipótesis nula y se aceptó la hipótesis alterna. Por lo tanto, se indicó que existe relación significativa entre la variable planificación y la dimensión proveedores.

Prueba de hipótesis específica 2

HE₂: Existe relación hay entre planificación y just in time en la empresa Grupo Sefeme S.A.C., Los Olivos 2020.

H₁: Existe relación hay entre planificación y just in time en la empresa Grupo Sefeme S.A.C., Los Olivos 2020.

H₀: No existe relación hay entre planificación y just in time en la empresa Grupo Sefeme S.A.C., Los Olivos 2020.

Tabla 6*Coeficiente de relación entre la Variable1 y dimensión Just in time*

			PLANIFICACIÓN (Agrupada)	JUST IN TIME (Agrupada)
Rho de Spearman	PLANIFICACIÓN (Agrupada)	Coeficiente de correlación	1,000	,743**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	90	90
	JUST IN TIME (Agrupada)	Coeficiente de correlación	,743**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	90	90

Fuente: Elaboración a través del programa estadístico SPSS Versión 26

Interpretación: conforme los resultados según la tabla número 13, el coeficiente de correlación de Rho Spearman es 0.743; con lo que se demuestra de acuerdo a la tabla 9 “coeficiente de correlación” existe correlación positiva considerable y una significancia encontrada de 0,000 siendo menor que la significancia teórica de 0,05; por lo que se rechazó la hipótesis nula y se aceptó la hipótesis alterna. Por lo tanto, se indicó que existe relación significativa entre la variable planificación y la dimensión just in time.

Prueba de hipótesis específica 3

HE₃: Existe relación hay entre planificación y procedimiento de compras en la empresa Grupo Sefeme S.A.C., Los Olivos 2020.

H₁: Existe relación hay entre planificación y procedimiento de compras en la empresa Grupo Sefeme S.A.C., Los Olivos 2020.

H₀: No existe relación hay entre planificación y procedimiento de compras en la empresa Grupo Sefeme S.A.C., Los Olivos 2020.

Tabla 7*Coefficiente de relación entre la Variable1 y dimensión Procedimiento de Compra*

			PLANIFICACIÓN (Agrupada)	PROCEDIM IENTO DE COMPRA (Agrupada)
Rho de Spearman	PLANIFICACIÓN (Agrupada)	Coefficiente de correlación	1,000	,763**
		Sig. (bilateral)		,000
		N	90	90
	PROCEDIMIENTO DE COMPRA (Agrupada)	Coefficiente de correlación	,763**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	90	90

Fuente: Elaboración a través del programa estadístico SPSS Versión 26

Interpretación: Los resultados que expresa la tabla N^o14 El coeficiente de correlación de Rho Spearman es 0.763; con lo que se demuestra de acuerdo a la tabla 9 “coeficiente de correlación” existe correlación positiva muy fuerte y una significancia encontrada de 0,000 siendo menor que la significancia teórica de 0,05; por lo que se rechazó la hipótesis nula y se aceptó la hipótesis alterna. Por lo tanto, se indicó que existe relación significativa entre la variable planificación y el procedimiento de compras.

Anexo 6. Dimensiones de la variable Planificación

Tabla 14

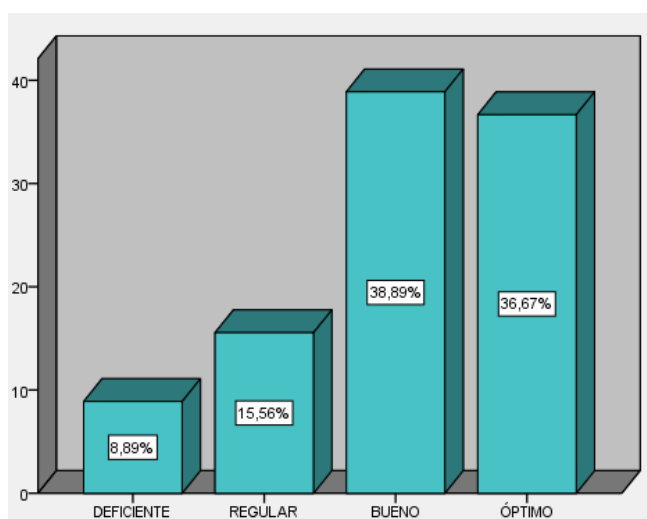
Dimensión Corto Plazo

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	DIFICIENTE	8	8,9
	REGULAR	14	15,6
	BUENO	35	38,9
	OPTIMO	33	36,7
	Total	90	100,0

Fuente: Elaboración en base al programa operativo SPSS Versión 26

Figura 3

Dimensión Corto plazo



Fuente: Elaboración en base al programa operativo SPSS Versión 26

Interpretación: Se observa sobre la dimensión a corto plazo del 100% de los encuestados el 38.9% percibió un nivel bueno a un plazo de 1 año para poder implementar la variable planificación, el 36.7% como optimo, el 15.5% como regular finalmente el 8.8% de los encuestados percibió sobre un nivel deficiente al corto plazo de un año para el proyectado de la implementación de la buena planificación.

Tabla 9

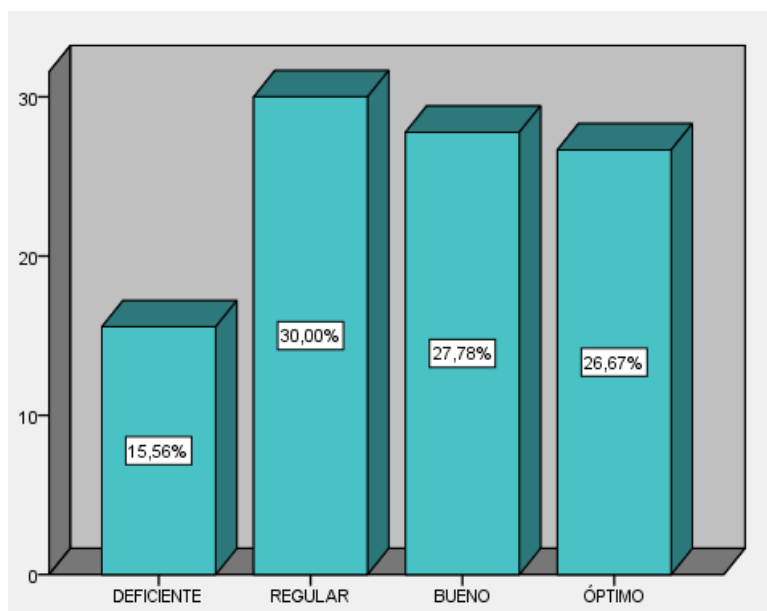
Dimensión Mediano Plazo

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	DEFICIENTE	14	15,6
	REGULAR	27	30,0
	BUENO	25	27,8
	OPTIMO	24	26,7
	Total	90	100,0

Fuente: Elaboración en base al programa operativo SPSS Versión 26

Figura 4

Dimensión Mediano plazo



Fuente: Elaboración en base al programa operativo SPSS Versión 26

Interpretación: Los resultados de la puntuación global obtenidos a partir de las percepciones de los encuestados sobre la dimensión a medio plazo de la tabla 3 y figura 3, del 100% el 30.0% percibió un nivel regular de un mediano plazo a 3años, el 27.8% como bueno, el 26.7% como óptimo y el 15.6% de los encuestados percibió sobre un nivel insuficiente.

Tabla 10

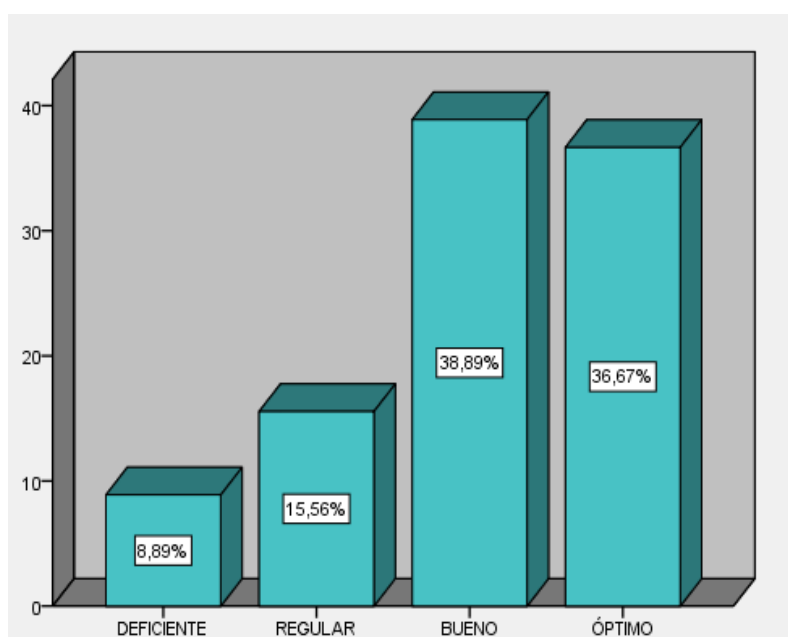
Dimensión Largo Plazo

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	DEFICIENTE	8	8,9
	REGULAR	14	15,6
	BUENO	35	38,9
	ÓPTIMO	33	36,7
	Total	90	100,0

Fuente: Elaboración en base al programa operativo SPSS Versión 26

Figura 5

Dimensión Largo plazo



Fuente: Elaboración en base al programa operativo SPSS Versión 26

Interpretación: Se divisa que los resultados de los puntajes totales obtenidos sobre las percepciones de los encuestados sobre la variable planificación, del 100% de los encuestados el 38.89% percibió un nivel bueno a un largo plazo donde se puede obtener mayores implementaciones para mejorar, el 36.67% como optimo a un largo plazo, el 15.56% como regular y finalmente el 8.89% de los encuestados percibió sobre un nivel deficiente ya que la incertidumbre a un largo plazo trae consigo diferentes circunstancias por el constante cambio laboral y del mercado.

Anexo 7. Dimensiones de la variable *Gestión de Compras*

Resultados descriptivos de las dimensiones

Tabla 11

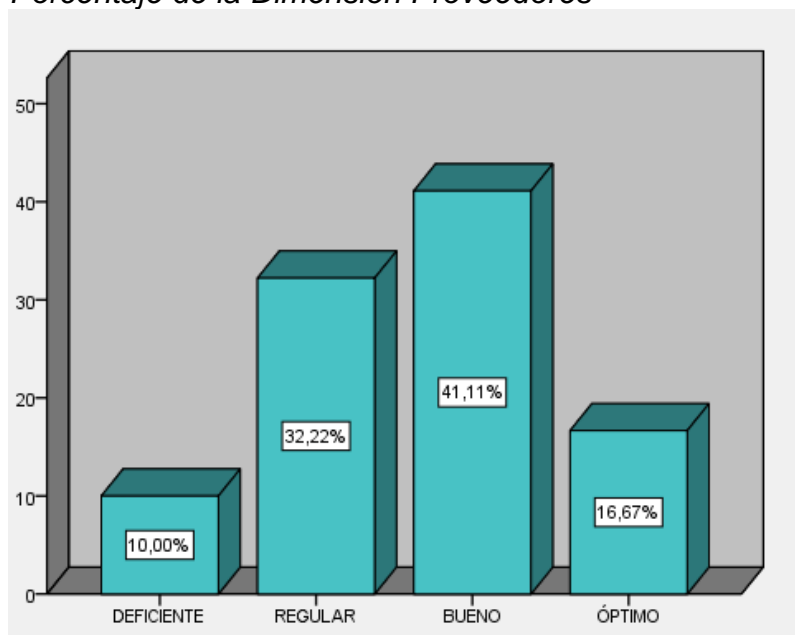
Niveles de la Dimensión Proveedores

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	DEFICIENTE	9	10,0
	REGULAR	29	32,2
	BUENO	37	41,1
	OPTIMO	15	16,7
	Total	90	100,0

Fuente: Elaboración en base al programa operativo SPSS Versión 26

Figura 6

Porcentaje de la Dimensión Proveedores



Fuente: Elaboración en base al programa operativo SPSS Versión 26

Interpretación: Se divisa que los resultados de los puntajes totales obtenidos sobre las percepciones de los encuestados sobre la dimensión proveedores, el 100% de los encuestados se percibió que el 41.1% como bueno ya que son los proveedores que con ayuda de su flujo de stock ayudan a minimizar el desabastecimiento de la organización, el 32.2% percibió un nivel regular, el 16.7% como óptimo y finalmente

el 10% de los encuestados percibió sobre un nivel deficiente en referencia a los proveedores antes de elegirlos.

Tabla 12

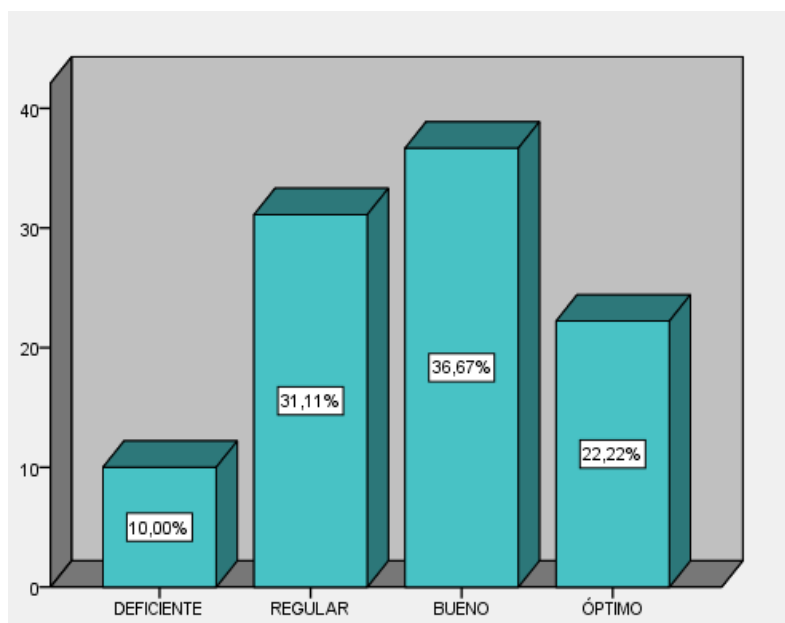
Niveles de la Dimensión Just in Time

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	DEFICIENTE	9	10,0
	REGULAR	28	31,1
	BUENO	33	36,7
	OPTIMO	20	22,2
	Total	90	100,0

Fuente: Elaboración en base al programa operativo SPSS Versión 26

Figura 7

Porcentaje de la Dimensión Just in Time



Fuente: Elaboración en base al programa operativo SPSS Versión 26

Interpretación: Se divisa que los resultados de los puntajes totales obtenidos sobre las percepciones de los encuestados sobre la implementación de planificación en la dimensión Just in Time, del 100% de los encuestados el 31.1% percibió un nivel regular en cuento a la relación del tiempo de entrega de los productos, el 36.7% como bueno, el 22.2% como óptimo y el 10.0% de los encuestados percibió sobre

un nivel deficiente al tiempo de entrega para el desabastecimiento del almacén de la organización.

Tabla 13

Niveles de la Dimensión Procedimiento de Compra

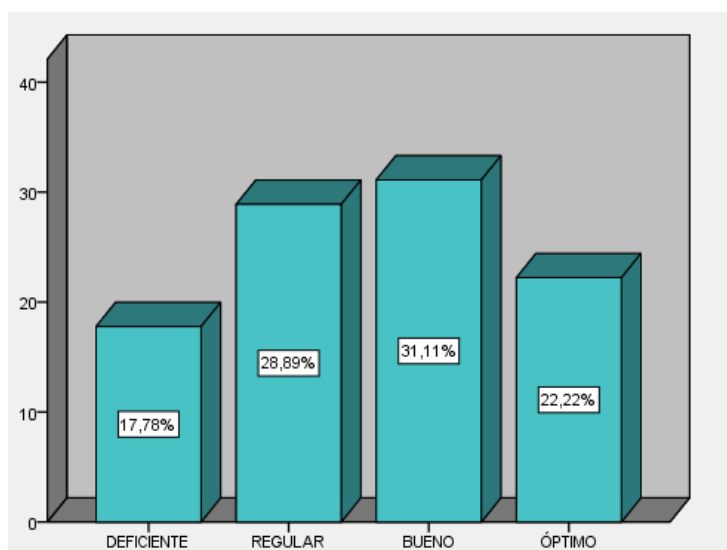
		Frecuencia	Porcentaje
Válido	DEFICIENTE	16	17,8
	REGULAR	26	28,9
	BUENO	28	31,1
	OPTIMO	20	22,2
	Total	90	100,0

Fuente: Elaboración en base al programa operativo SPSS Versión 26

Niveles de la Dimensión Procedimiento de Compra

Figura 8

Porcentaje de la Dimensión Procedimiento de Compra



Fuente: Elaboración en base al programa operativo SPSS Versión 26

Interpretación: Se divisa que los resultados de los puntajes totales obtenidos sobre las percepciones de los encuestados sobre la dimensión procedimiento de Compras para el triunfo de las organizaciones en cuanto a sus insumos, materia prima y componentes, del 100% el 31.1% como bueno la adquisición de un

procedimiento de compras, el 28.9% percibió un nivel regular, el 22.2% como óptimo y el 17.38% de los encuestados percibió sobre un nivel deficiente.

ANÁLISIS ESTADÍSTICO INFERENCIAL

La investigación será a través de estadísticos no paramétricos: Chi Cuadrado o Rho de Spearman, de acuerdo al tamaño de la muestra.

- Si $N > 50$ – Rho Spearman
- Si $N \leq 50$ – Chi Cuadrado

Prueba de Hipótesis General Rho Spearman

En la tabla 10, se muestra el grado de asociación de acuerdo al coeficiente de correlación de Rho Spearman:

Tabla 14

Cuadro de Coeficientes de Correlación de Rho Spearman

RANGO	RELACIÓN
-0.91 a -1.00	Correlación negativa perfecta
-0.76 a -0.90	Correlación negativa muy fuerte
-0.51 a -0.75	Correlación negativa considerable
-0.11 a -0.50	Correlación negativa media
0.00	No existe correlación
-0.01 a -0.10	Correlación negativa débil
+0.01 a +0.10	Correlación positiva débil
+0.11 a +0.50	Correlación positiva media
+0.51 a +0.75	Correlación positiva considerable
+0.76 a +0.90	Correlación positiva muy fuerte
+0.91 a +1.00	Correlación positiva perfecta

Fuente: Elaboración propia, Tomado por Hernández, Fernández, y Baptista (2014).

Ley de determinación:

Si la significancia P es menor que la significancia α entonces no es aceptada la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna.

Si la significancia P es mayor que la significancia α entonces es aceptada la hipótesis nula y no se acepta la hipótesis alterna.

Condiciones: La significancia será de $\alpha = 5\%$; nivel de aceptación = 95%; $z = 1,96$

Hipótesis General (HG): Existe relación hay entre planificación y gestión de compras en Grupo Sefeme S.A.C., Los Olivos 2020

H1: Existe relación entre planificación y gestión de compras en Grupo Sefeme S.A.C., Los Olivos 2020

H0: No existe relación entre planificación y gestión de compras en Grupo Sefeme S.A.C., Los Olivos 2020

Tabla 15

Validez del instrumento por expertos

	Expertos	Calificación del instrumento	Especialidad
Experto 1	Vasquez Espinoza Juan Manuel	Aplicable	Dr.
Experto 2	Quiroz Quiñonez Eder	Aplicable	Dr
Experto 3	Aliaga Correa David	Aplicable	Dr

Fuente: Elaboración propia.

Anexo 8. Confiabilidad del instrumento de recolección de datos

Tabla 16

Resumen de procesamiento de datos

Resumen de procesamiento de datos			
		N	%
Casos	Válido	15	100,0
	Excluido ^a	0	,0
	Total	15	100,0

a. La eliminación por lista se basa en todas las variables del procedimiento.

Tabla 17

Estadístico Confiabilidad

Alfa de Cronbach	N de Ítems
,941	20

Fuente: Elaborado a través del programa Spss versión 26.

TABLA 18

Medidas de consistencia interna e interpretación de coeficiente

Rango	Confiabilidad
0.81 – 1.00	Muy Alta
0.61 – 0.80	Alta
0.41 – 0.60	Media
0.21 – 0.40	Baja
0.00 – 0.20	Muy Baja

Fuente: Adaptado de Hernández, Fernández y Baptista (2014)

Anexo 9. Encuesta desarrollada a través del formulario google, drive

https://docs.google.com/forms/u/0/d/e/1FAIpQLSdil_WJWYnjCMrlkGrkesaj9sVUza1MjBboa2p5WAbIK4dbNw/formRespon

Instrumento -Gestión de Compras
Importancia de la planificación y gestión de compras en Grupo Sefeme S.A.C., Los Olivos 2020*

Agradezco a usted por la colaboración en responder mis instrumentos de investigación de Tesis



Instrumento -Gestión de Compras
*Obligatorio

Dimensión r-Proveedores

Cree usted que se sigue un protocolo para la selección de proveedores *

Elige ▼

Assume que el proceso de selección de proveedores es la adecuada *

Elige ▼

Considera usted que la organización brinda asesoramientos para mejorar las negociaciones *

Elige ▼

Si se mejorarán los procesos cree que la capacidad de negociación sería un éxito *

Elige ▼

Si se mejorarán los procesos cree que la capacidad de negociación sería un éxito *

Anexo 10.

Tabla 19 Mapa de calor para el análisis de resultados

ENCUESTA	VARIABLE 1: PLANIFICACION				VARIABLE 2: GESTION DE COMPRA															
	CORTO PLAZO		MEDIA NO PLAZO	LARGO PLAZO	PROVEEDORES						JUST IN TIME						PROCEDIMIENTO DE COMPRA			
	i1	i2	i3	i4	i5	i6	i7	i8	i9	i10	i11	i12	i13	i14	i15	i16	i17	i18	i19	i20
1	3	3	2	4	1	3	3	2	3	1	2	3	2	3	2	3	2	2	3	2
2	4	1	4	4	5	1	4	4	5	4	4	4	5	4	4	4	2	4	4	2
3	3	3	4	5	4	5	3	5	5	5	4	4	5	1	3	4	3	3	4	3
4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4
5	3	3	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	2	4	4	3	4	4	3
6	5	5	5	5	5	4	3	4	5	5	5	5	4	4	4	5	5	4	5	5
7	3	4	5	5	5	5	4	1	5	5	5	5	5	5	2	5	5	2	5	5
8	4	4	3	4	3	3	3	5	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
9	3	3	2	4	3	3	4	5	3	4	4	4	3	3	3	4	5	3	4	5
10	5	4	5	5	5	4	3	5	5	5	5	4	5	4	4	5	4	4	5	4
11	5	3	5	5	5	5	4	2	5	5	5	5	5	4	4	5	5	4	5	5
12	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
13	3	3	3	4	3	3	3	4	3	3	3	3	4	3	4	3	3	4	3	3
14	5	5	4	5	5	5	4	5	5	5	4	5	4	5	5	5	5	5	5	5
15	4	3	4	4	4	5	4	2	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
16	3	3	3	3	4	4	3	3	3	3	3	4	3	4	4	4	3	4	4	3
17	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	4	4	4	4	4	4
18	3	3	4	3	3	1	2	3	4	3	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3
19	4	4	3	4	4	4	3	5	5	5	4	3	5	5	4	4	4	4	4	4
20	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
21	3	3	2	3	4	3	4	1	4	2	2	3	3	1	1	3	3	1	3	3
22	4	4	4	5	5	3	3	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	4	5
23	5	4	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
24	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5
25	3	3	2	3	5	3	3	2	4	4	4	3	5	5	4	4	4	4	4	4
26	4	4	3	5	5	2	3	4	5	5	5	4	5	4	4	4	5	4	4	5
27	4	3	3	4	5	4	3	2	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4
28	3	4	5	5	4	1	3	5	4	5	5	5	4	3	4	4	5	4	4	5
29	4	3	3	4	4	3	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
30	3	4	4	4	3	3	2	4	4	4	3	3	4	2	2	3	2	2	3	2
31	4	4	4	4	3	2	2	2	4	2	3	1	4	2	3	3	3	3	3	3
32	3	2	4	4	2	4	2	5	3	3	4	3	4	2	2	3	1	2	3	1
33	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
34	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
35	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3

36	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	
37	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	
38	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	
39	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	1	2	5	1	2
40	5	4	3	2	1	5	4	3	2	1	5	4	3	2	1	5	4	1	5	4
41	2	4	2	4	2	4	2	4	2	4	2	4	2	4	2	4	2	2	4	2
42	5	4	5	5	5	4	4	3	1	5	4	5	3	3	3	1	5	3	1	5
43	4	4	4	3	4	3	3	4	4	4	4	5	5	5	4	3	3	4	3	3
44	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
45	1	1	4	4	1	4	3	5	5	5	5	5	5	4	4	4	4	4	4	4
46	3	5	4	5	4	5	4	5	4	4	5	5	5	4	4	5	5	4	5	5
47	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
48	3	3	3	2	3	2	3	4	4	3	3	4	4	2	3	2	3	3	2	3
49	4	2	1	2	2	2	2	3	3	3	3	2	3	2	2	2	3	2	2	3
50	4	4	3	4	4	4	4	5	4	3	4	3	4	3	4	4	4	4	4	4
51	3	3	2	4	1	3	3	2	3	1	2	3	2	3	2	3	2	2	3	2
52	4	1	4	4	5	1	4	4	5	4	4	4	5	4	4	4	2	4	4	2
53	3	3	4	5	4	5	3	5	5	5	4	4	5	1	3	4	3	3	4	3
54	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4
55	3	3	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	2	4	4	3	4	4	3
56	5	5	5	5	5	4	3	4	5	5	5	5	4	4	4	5	5	4	5	5
57	3	4	5	5	5	5	4	1	5	5	5	5	5	5	2	5	5	2	5	5
58	4	4	3	4	3	3	3	5	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
59	3	3	2	4	3	3	4	5	3	4	4	4	3	3	3	4	5	3	4	5
60	5	4	5	5	5	4	3	5	5	5	5	4	5	4	4	5	4	4	5	4
61	5	3	5	5	5	5	4	2	5	5	5	5	5	4	4	5	5	4	5	5
62	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
63	3	3	3	4	3	3	3	4	3	3	3	3	4	3	4	3	3	4	3	3
64	5	5	4	5	5	5	4	5	5	5	4	5	4	5	5	5	5	5	5	5
65	4	3	4	4	4	5	4	2	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
66	3	3	3	3	4	4	3	3	3	3	3	4	3	4	4	4	3	4	4	3
67	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	4	4	4	4	4	4
68	3	3	4	3	3	1	2	3	4	3	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3
69	4	4	3	4	4	4	3	5	5	5	4	3	5	5	4	4	4	4	4	4
70	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
71	3	3	2	3	4	3	4	1	4	2	2	3	3	1	1	3	3	1	3	3
72	4	4	4	5	5	3	3	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	4	5
73	5	4	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
74	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5
75	3	3	2	3	5	3	3	2	4	4	4	3	5	5	4	4	4	4	4	4
76	4	4	3	5	5	2	3	4	5	5	5	4	5	4	4	4	5	4	4	5
77	4	3	3	4	5	4	3	2	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4
78	3	4	5	5	4	1	3	5	4	5	5	5	4	3	4	4	5	4	4	5
79	4	3	3	4	4	3	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
80	3	4	4	4	3	3	2	4	4	4	3	3	4	2	2	3	2	2	3	2
81	4	4	4	4	3	2	2	2	4	2	3	1	4	2	3	3	3	3	3	3
82	3	2	4	4	2	4	2	5	3	3	4	3	4	2	2	3	1	2	3	1
83	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
84	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4

85	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	
86	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	
87	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	
88	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	
89	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	1	2	5	1	2
90	5	4	3	2	1	5	4	3	2	1	5	4	3	2	1	5	4	1	5	4

Anexo 11. Procesamiento de los datos en el programa estadístico IBM – SPSS

The screenshot shows the IBM SPSS Statistics Editor de datos interface. The main window displays a data grid with 29 rows and 19 columns. The columns are labeled VAR00001 through VAR00019. The data values are integers ranging from 1 to 5. The interface includes a menu bar (Archivo, Editar, Ver, Datos, Transformar, Analizar, Marketing directo, Gráficos, Utilidades, Ventana, Ayuda) and a toolbar with various icons for file operations, data manipulation, and analysis. The status bar at the bottom indicates 'IBM SPSS Statistics Processor está solo' and 'Límite de CPU'.

Anexo 12. Consentimiento informado



"AÑO DE LA UNIVERSALIZACIÓN DE LA SALUD"

Lima 26 de Junio del 2020

CONSENTIMIENTO INFORMADO

De mi consideración,
Yo Orlando Zevallos Almeida identificado con DNI N° 43865492 Gerente general de La empresa Sefeme S.A.C. con RUC:20551442064 Ubicado en la provincial de Lima Jr.Saturno Nro.106 Int.302 – Los Olivos Lima , ante ud. Respetuosamente me presento y expongo.

Que habiendo aceptado a la Srta.Merli Aguinaga Mondragon, estudiante de la Carrera de administracion de la Universidad Cesar Vallejo identificado con DNI N° 47454860 , lo cual esta en proceso de Desarrollo de tesis denominado Importancia de la planificación y gestión de compras en Grupo Sefeme S.A.C., Los Olivos 2020, autorizo la ejecución de encuesta e instrumento y la publicación de datos que concierenen a la investigación. Asi mismo, el permiso de realizar el trabajo de investigación en nuestro establecimiento GRUPO SEFEME S.A.C y poder desarrollar cualquier modificación de mejora o recomendación para nuestra empresa como significado de resolución del problema identificado dentro de la unidad de invetigacion.

Atentamente.

GRUPO SEFEME S.A.C.

ORLANDO ZEVALLOS ALMEIDA
Gerente General



Declaratoria de Autenticidad del Asesor

Yo, CARDENAS SAAVEDRA ABRAHAM, docente de la FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES y Escuela Profesional de ADMINISTRACIÓN de la UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO, asesor(a) del Trabajo de Investigación / Tesis titulada: "PLANIFICACIÓN Y GESTIÓN DE COMPRAS EN GRUPO SEFEME S.A.C., LOS OLIVOS 2020", del (los) autor (autores) AGUINAGA MONDRAGON MARIA MERLI, SEGURA FAYA MARIA MIRELLY, constato que la investigación cumple con el índice de similitud de 17% verificable en el reporte de originalidad del programa Turnitin, el cual ha sido realizado sin filtros, ni exclusiones.

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

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

Lima, 26 de julio de 2020

Apellidos y Nombres del Asesor:	Firma
CARDENAS SAAVEDRA ABRAHAM DNI: 07424958 ORCID 0000-0002-9808-7719	Firmado digitalmente por: ACARDENASS el 28 Jul 2020 02:25:11