



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

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

**Gestión de compras para reducir el incumplimiento de los
proveedores de la empresa Textiles Romaju E.I.R.L. Chiclayo 2020**

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:

Licenciado en Administración

AUTOR:

Venegas Quevedo, Kevin Fabricio (orcid.org/0000-0002-5309-5109)

ASESOR:

Mg. Chavez Rivas, Patricia Ivonne (orcid.org/0000-0003-4993-6021)

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Gestión de Organizaciones

CHICLAYO – PERÚ

2021

Dedicatoria

La presente tesis esta dedica a mis padres por sus enseñanzas y consejos brindados, y mi familia por el apoyo constante durante la realización de esta investigación y todos los años de estudios motivándome de principio a fin a conseguir mis objetivos.

Agradecimiento

Agradezco a Dios y a mis padres por guiarme y ayudarme a salir adelante, ayudándome paso a paso durante todos estos años. Agradecer a todos los docentes por la formación académica que me brindaron y a todos los que me apoyaron y estuvieron involucrados en el desarrollo de esta investigación. Agradecer también a la dueña de la empresa Textiles Romaju por siempre facilitarme toda la información para la realización de la presente tesis.

Índice de contenidos

Dedicatoria	ii
Agradecimiento	iii
Índice de contenidos.....	iv
Índice de Tablas.....	v
Índice de figuras.....	vi
Resumen.....	vii
Abstract.....	viii
I. INTRODUCCIÓN.....	1
II. MARCO TEÓRICO	4
III. METODOLOGÍA.....	11
3.1. Tipo y diseño de investigación	11
3.2. Variables y operacionalización.....	11
3.3. Población, muestra y muestreo.....	12
3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	12
3.5. Procedimiento.....	15
3.6. Método de análisis de datos	16
3.7. Aspectos éticos.....	16
IV. RESULTADOS	17
V. DISCUSIÓN.....	24
VI. CONCLUSIONES.....	28
VII. RECOMENDACIONES.....	29
VIII. PROPUESTA.....	30
REFERENCIAS.....	35
ANEXOS	38

Índice de Tablas

Tabla 1. Técnicas e instrumentos de recolección	13
Tabla 2. Validación de expertos del cuestionario y guía de entrevista	14
Tabla 3. Estadísticas de fiabilidad	15
Tabla 4. Nivel de gestión de compras	17
Tabla 5. Análisis descriptivo de la Dimensión Suministros	18
Tabla 6. Análisis descriptivo de la Dimensión Satisfacción	19
Tabla 7. Diseñar la propuesta de gestión de compras	20
Tabla 8. Cuadro de operacionalización de variables	39

Índice de figuras

Figura N° 1. Nivel de gestión de compras	17
Figura N° 2. Dimensión Suministros	18
Figura N° 3. Dimensión Satisfacción	19

Resumen

La investigación titulada “Gestión de compras para reducir el incumplimiento de los proveedores de la empresa Textiles Romaju E.I.R.L. Chiclayo – 2020”, la cual tuvo como objetivo Proponer estrategias de gestión de compras para reducir el incumplimiento de los proveedores de la empresa Textiles Romaju E.I.R.L. Chiclayo – 2020. La metodología tuvo un enfoque mixto, así mismo es explicativo – descriptivo – no experimental – transversal, se realizaron una entrevista a la dueña de la empresa y encuestas como técnicas para la recolección de la información, teniendo como muestra de 10 trabajadores que es el total de la empresa. Los resultados mostraron un nivel de gestión de compras es medio con un 60%, de igual manera un nivel medio para las dimensiones de suministros y satisfacción con un 80% y un 60% respectivamente. Concluyendo que la propuesta de estrategias de gestión de compras para reducir el incumplimiento de los proveedores es importante para solucionar la problemática, ya que son herramientas esenciales para que la gestión de compras sea más eficiente, y así lograr incrementar las ganancias de la empresa Textiles Romaju E.I.R.L.

Palabras clave: Gestión de compras, suministros, satisfacción, herramientas, rentabilidad

Abstract

The research entitled " purchasing management to reduce the non-compliance of the suppliers of the company Textiles Romaju EIRL Chiclayo 2020", which aimed to propose purchasing management strategies to reduce the non-compliance of the suppliers of the company Textiles Romaju EIRL. The methodology had a mixed approach, and is also explanatory - descriptive - non-experimental – transversal, an interview was conducted with the owner of the company and surveys were conducted as information collection techniques, taking as a sample of 10 workers that is the total of the company. The results showed an average level of purchasing management with 60%, as well as an average level for the dimensions of supplies and satisfaction with 80% and 60% respectively. Concluding that the proposal of purchasing management strategies to reduce the non-compliance of suppliers is important to solve the problem, since they are essential tools for the management of purchases to be more efficient, and thus achieve increase the profits of the company Textiles Romaju EIRL.

Keywords: purchasing management, supplies, satisfaction, tools, profitability

I. INTRODUCCIÓN

Actualmente, para lograr un buen posicionamiento en este mercado, las organizaciones deben tener un buen responsable en la gestión de compras, ya que es fundamental para un equilibrio económico de las empresas, que tengan un gran poder de negociación con los proveedores, para que el acuerdo que se llegue sea el más beneficioso tanto para la empresa como para los mismos proveedores. (Irigaray, 2020)

En Latinoamérica, las interrupciones causadas por proveedores pueden reducir el retorno para los accionistas en un 35%, incrementando el costo de operación en 11% y bajando las ventas hasta en un 7%, es por ello que se debe saber con qué proveedores se hace correctamente una estrategia de negociación con ellos. Se requiere un sistema de monitoreo que detecte desviaciones y emita alertas tempranas. (Campos, 2019)

Si bien es cierto la industria textil y confecciones es uno de los sectores más importantes que influye en la económica del Perú, ya que para este año las exportaciones en este sector aumentarían en un 5%. Por su potencial constituye una industria altamente integrada y generadora de empleo, que utiliza una gran medida recursos naturales del país.

Esta industria en el Perú participa con el 12% en el PBI manufacturero, de la cual el 7.3% está dado en el sub sector textil y el 4.7% por el de confecciones. Su producción total asciende en \$1,100 millones, de los cuales \$700 millones están destinados al mercado externo.

La empresa Textiles Romaju E.I.R.L. se encuentra dentro del sector de comercialización de telas y confección, registrada con RUC 20600594754 tiene un estado de contribuyente activo y condición de habido. Esta empresa cuenta con 3 locales de venta, a su vez, también cuenta con un taller de confección. La empresa no solo se basa en brindarle satisfacción a sus clientes, sino también de sus proveedores y personal quienes los acompañan día a día para el consumidor, donde ofrece un

servicio de calidad, contando con un personal altamente calificado en todos los locales que brindan la mejor atención durante su visita dentro del negocio.

Hoy en día existen muchas empresas que se dedican a la comercialización de telas y confección, una de ellas es la empresa Textiles Romaju E.I.R.L., que, con sus 25 años en el mercado, sigue teniendo problemas con sus proveedores, ya que no cumplen con el tiempo de entrega establecido, y esto genera muchas pérdidas para la empresa, lo cual permite a la competencia crecer.

Los proveedores son de mucha importancia en esta empresa comercial, ya que proporciona el producto con el cual la empresa brinda el servicio a sus clientes, es por ello que será necesario evaluar una gestión de compras de la empresa Textiles Romaju E.I.R.L. hacia sus proveedores, para que se pueda controlar el incumplimiento, con la finalidad de que la empresa no pierda más clientes y pueda generar más rentabilidad.

Es importante resaltar la gestión de compras para reducir el incumplimiento de los proveedores, ya que la empresa depende del servicio que ellos les brindarán, el éxito de una buena gestión depende del equipo de proveedores la cual la organización trabaja, pero debido ante los constantes incumplimientos de entregas de sus pedidos, es necesario solucionar estos inconvenientes o buscar otros proveedores con mayor responsabilidad.

De esta manera, se realizó la siguiente pregunta: ¿De qué manera la gestión de compras reducirá el incumplimiento de los proveedores de la empresa Textiles Romaju E.I.R.L. Chiclayo – 2020? En el cual tuvo como objetivo general: Proponer estrategias en la gestión de compras para reducir el incumplimiento de los proveedores de la empresa Textiles Romaju E.I.R.L Chiclayo – 2020. A su vez también se planteó como objetivos específicos: a) Identificar el nivel de gestión de compras en la empresa Textiles Romaju E.I.R.L. Chiclayo – 2020, b) Diagnosticar el incumplimiento de los proveedores en la empresa Textiles Romaju E.I.R.L. Chiclayo – 2020, c) Diseñar las estrategias de gestión de compras para reducir el incumplimiento de los proveedores en la empresa Textiles Romaju E.I.R.L. Chiclayo – 2020 y d) Validar la propuesta de

gestión de compras para reducir el incumplimiento de los proveedores en la empresa Textiles Romaju E.I.R.L. Chiclayo – 2020 por expertos.

De esta manera, dentro de la justificación teórica la investigación utilizó las teorías y los conceptos básicos de la gestión de compras, para mejorar el cumplimiento de los proveedores de la empresa Textiles Romaju.

Así mismo en la justificación práctica, de acuerdo a los objetivos de la investigación, el resultado permitió buscar las soluciones al problema de incumplimiento de proveedores, ya que esto implicó en los resultados de la empresa Textiles Romaju, y con esto la empresa pudo mejorar tanto en satisfacer a sus clientes como en aumentar su rentabilidad.

No obstante, dentro de la justificación metodológica, para poder alcanzar los objetivos de estudio, se utilizó la técnica de investigación de la observación, e instrumentos como el análisis documental y ficha de observación, en la cual se determinó la mejoría en el cumplimiento de los proveedores hacia la empresa Textiles Romaju, y así los resultados de la investigación se apoyaron en técnicas de investigación.

Ante la formulación del problema la hipótesis fue: Las estrategias de la gestión de compras reducirá el incumplimiento de los proveedores de la empresa Textiles Romaju E.I.R.L.

II. MARCO TEÓRICO

En lo que corresponde a trabajos previos, dentro del contexto internacional Espinoza (2018) en Guayaquil – Ecuador, en su tesis, tuvo como objetivo general, evaluar los procesos de compras con la finalidad de proponer indicadores de gestión que vayan lineados al giro del negocio. El tipo de investigación que se realizó fue exploratoria y descriptiva, y utilizara un enfoque tanto cualitativo como cuantitativo. Así mismo, su muestra fue de 201 empleados a encuestar. Entre sus principales resultados de las encuestas se destacó 75% manifestaron que se encuentran insatisfechos con los tiempos de entrega. Finalmente, llegó a concluir que no existen herramientas para lidiar con su gestión de compras, por eso se debe implementar nuevos indicadores para mejorar las fallas del proceso de compra.

Osorio (2014) en Bucaramanga – Colombia en su tesis. Mostró que en una de sus debilidades de la empresa fue la falta de proceso integrado de gestión de proveedores, en la cual tuvo como objetivo general, desarrollar un modelo de gestión para el área de compras con énfasis en los proveedores estratégicos en la empresa. Su investigación fue aplicada, ya que su meta principal es encontrar nuevos métodos o estrategias que permitan alcanzar el objetivo establecido. Como resultados que se obtuvieron, gracias a la utilidad operativa que cada proveedor aporta a la organización, en la cual suman una utilidad operacional de más del 90% en la compañía, además del tiempo de entrega y cantidad entregada con cumplimientos inferiores al 95%, y de realizar algún incumplimiento en la entrega se deberían establecer multas.

Ruiz y Rico (2012) en Cali – Colombia en su tesis, cuya finalidad principal fue diseñar e implementar el proceso de selección, registro y evaluación de proveedores que garantice la conformación de un grupo sólido e idóneo en la prestación de los servicios. El tipo de investigación que realizó fue de tipo evaluativo, ya que buscara herramientas en la cual pueda medir el impacto que tiene un proveedor en la prestación de servicios y como esto mejorará tanto para la empresa como para el proveedor en

su progreso. En conclusión, al implementar estas herramientas para desarrollar una gestión de proveedores si garantiza que los servicios contratados van a cumplir con los requerimientos establecidos por la empresa, para esto se debe realizar indispensablemente un seguimiento, y a su vez evaluar el desempeño de cómo se iban desarrollando estos proveedores.

En el contexto nacional Orellana y Roncal (2019) En Lima – Perú en su tesis. El problema de las compañías mineras es su proceso de abastecimiento, ya sea porque no se entrega en su totalidad, o por la demora de las órdenes solicitadas. Ante esto se elaboró un objetivo primordial de esta investigación fue mejorar la gestión de compras de una Compañía Minera del Sur del Perú con un modelo logístico propuesto. La indagación tuvo como muestra no probabilística un total de 1176 requerimientos con OC, realizadas con técnicas e instrumentos como la observación directa, juicio de expertos y tres diagramas, el de flujo, el de Pareto y el de Ishikawa, ante esto un resultado importante nos manifiesta que el 74% de tiempo de atención de ordenes son de 0 – 30días. Dando como conclusión final que, mediante un uso adecuado del manual de procedimientos y políticas de compras, los proveedores cumplieron con un adecuado abastecimiento y en el tiempo establecido.

Espino (2016) en Lima Perú, en su tesis “Implementación de mejora en la gestión compras para incrementar la productividad en un concesionario de alimentos” manifiesta que en la empresa no cuenta con un personal que se dedique a la función de compras, por lo que es el gerente quien realiza los requerimientos y ejecuta la compra, es por eso que debe existir una persona adecuada y calificada para esta función, con experiencia, para que garantice una eficiente gestión de compras. Este trabajo de investigación, contiene una muestra de 12 personas la cual se empleó como instrumento de medición la encuesta, para que se pueda relacionar sus dos variables de la investigación, es por ello que una de sus principales resultados fue que el promedio de tiempo de entrega de los productos perfectos fue de 85% con respecto al 60% del mes anterior. En una de sus conclusiones, se pudo definir que mediante la implementación de herramientas tecnológicas y de técnicas especializadas en la gestión de compras serán capaces de generar valor a las empresas.

Por otro lado en el ámbito local Pilar (2020) en Chiclayo – Perú en su tesis “Evaluación del proceso de compras y almacén para la eficiente gestión comercial e incrementar la rentabilidad en la empresa comercial A&B Representaciones S.R.L” su principal investigación se basa al no contar con un área establecida de compras, políticas internas deficientes, solicitud de mercadería en un 25% o 35% de su stock disponible, compras rápidas sin medir el costo del producto y poco seguimiento de los productos deteriorados, vencidos o dañados, y esto hace que la empresa no pueda competir de mejor manera con otras empresas. Esta investigación es cuantitativa ya que recogeremos datos cuantificados de la empresa, por otro lado, su muestra estuvo conformada por las áreas de compras y almacén involucrando a los colaboradores, documentos e información de los procesos vinculados al objeto de estudio. Su muestra está conformada por los colaboradores, documentos e información del proceso vinculado con los objetivos del área de compras y almacén. Ante esto uno de los resultados más importantes de la observación realizada, fue que se debería dar un seguimiento para que el producto llegue en la fecha solicitada. En conclusión, al evaluar los procesos de compras y almacén sirvieron para evidenciar la secuencia de las actividades que se realizan en cada proceso.

Mechan y Odar (2017) en Chiclayo – Perú en su tesis “Gestión de compras para el aprovisionamiento del área administrativa de la empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A. – 2017.” Tuvo una muestra de 180 trabajadores de esta empresa. Mediante resultados obtenidos a través de las encuestas realizadas salió que un 52.8% de la cadena de suministros de la empresa es mala, es por ello que se realizó una buena gestión para poder evitar este tipo de fallas en la empresa, y así no se vea muy afectada. En conclusión, como se vio en las encuestas realizadas existe una carencia en la gestión de abastecimiento, para ello se va analizar y planear mejor las actividades a realizar, para que haiga beneficios económicos y rentables a la organización.

La gestión de compras es asegurase de contar con los mejores proveedores, adquiriendo los productos o servicios que la empresa necesite, en cantidades requeridas en términos de tiempo, calidad y precios exclusivos (Portal, 2017). Una buena gestión de compras es el pilar importante para que una empresa tenga dentro

de su establecimiento una mejor gestión logística integral, y para ello es necesario establecer una buena relación con los proveedores para garantizar un buen flujo de la información bidireccional, así se logrará brindar un excelente servicio al cliente. (Cisneros, 2019)

La gestión de compras es un conjunto de actividades en la cual se encarga tanto de satisfacer las necesidades de la empresa, reducir costos y a su vez incrementar en su rentabilidad. La función que tiene el encargado de gestionar esto, es de prever que la empresa cuente con todos los materiales necesarios y que sean de buena calidad, para un adecuado funcionamiento.

Los suministros es el abastecimiento de los productos que una empresa realiza, con el propósito de satisfacer la demanda de los consumidores, por lo tanto, se necesita tanto del cliente como de los proveedores para que los pasos de la cadena de suministros sean las adecuadas (García, 2017). Del mismo modo, los suministros son los productos que llegan de la cadena de abastecimiento, la cual planifica, organiza y controla las actividades relacionadas con el flujo y transformación de bienes, que llegarán hacia el consumidor final (Logycom, 2020)

Para Concha (2012, citado por Cisneros, 2018) sostuvo que “la satisfacción del cliente es una forma de medir la calidad del servicio o bien ofertado”. Es por ello que es necesario la responsabilidad al momento de la entrega del producto o servicio, ya que de eso dependen todas las empresas para seguir creciendo. Por otra parte, Grady y Edgington (2008, citado por Dos Santos 2016) manifiestan que la satisfacción es el resultado del individuo o empresa, que tiene con el proveedor y el servicio que brinda. Así mismo, la satisfacción es una sensación de placer ante un resultado que supere las expectativas, ya que los clientes quedan encantados con el bien o servicio que se les brinda. (Alpízar y Hernández, 2015)

Escrive, Savall y Martinez (2014) indicó que para “gestionar la logística de la empresa se debe llevar un control de los suministros desde el lugar de origen hasta su destino con la finalidad de que no haya algún contratiempo o fallas al momento de entregar los productos solicitados.”(p.8) Es decir si una empresa quiere satisfacer a

sus clientes, debido a que en ciertas ocasiones solicitan un producto de tu empresa la cual aún no llega debido algún retraso por tus proveedores, es por eso que se debe realizar un seguimiento, para poder llevar mejor el control de los productos.

La gestión de compras es fundamental en las empresas, ya que de esta depende el funcionamiento del negocio, el encargado de realizarla lo debe hacer de manera correcta y eficiente, buscando aumentar al máximo los beneficios de la empresa (Ruíz, 2018). Además, La gestión de compras es importante porque tiene como objetivo principal el abastecer a una empresa de los bienes y servicios que esta requiera, de la cantidad, calidad y buen precio en un tiempo determinado (García, 2019). El encargado de realizar las compras de la empresa es el principal responsable, ya que es quien escoge de manera adecuada que es lo que debe adquirir, elegir de manera adecuada a los proveedores y que cantidad es la necesita la organización.

El incumplimiento de los proveedores, se refiere cuando un bien no llega en la fecha indicada o con la cantidad indicada previo acuerdo, esto hace que las empresas tengan pérdidas, tanto con sus clientes como en la rentabilidad. Lo que deberían hacer las empresas es llevar un seguimiento de sus compras realizadas para evitar el retraso, siendo la gestión de compras una de las tareas más importantes en la cadena de suministro para un buen aprovisionamiento óptimo en las empresas y que este proceso tenga como fin buscar el beneficio de la institución que se verán reflejados en la rentabilidad de la empresa.

La OECD (2018) acerca sobre el incumplimiento de proveedores nos informó que “en el caso que los proveedores no cumplan con la entrega de los productos, que no solo tiene que ver la fecha de entrega, también la calidad y trazabilidad de sus productos; en estos casos el proveedor este sujeto a una multa” (p.102). En conclusión, un proveedor está en la obligación de hacer llegar los productos con los términos establecidos, en este caso con la empresa Textiles Romaju con la fecha pactada, de no ser así la empresa puede tomar acciones legales.

El tiempo de entrega de los productos solicitados es fundamental para toda industria, ya que de ella depende el éxito de una, con el fin de que cumplan con las

expectativas del consumidor final (Howard, 2017). Así mismo, el tiempo de entrega es importante para las rutinas de una empresa, ya que día a día tienen demanda y deben abastecerse lo antes posible (Vermorel, 2020). Del mismo modo Jin (2020) manifiesta para lograr reducir el tiempo de entrega se recomienda implementar las siguientes prácticas para minimizar este problema como por ejemplo utilizar proveedores locales y con esto incluso se reducirían gastos de transporte, consolidar a los proveedores, realizar previsiones de ventas, entre otros con el fin de que los plazos de entregan sean minimizados.

Según Hernández, Barrios y Martínez (2018) manifiestan que “la calidad en la actualidad es una estrategia para incrementar la competencia entre distintas empresas, con el fin de que estas logren satisfacer a sus clientes.” Es por ello que todas las empresas brindar calidad en su servicios o productos, así se podrán diferenciar de otras empresas y tener clientes más fidelizados. Así mismo, la calidad le agrega un valor añadido al bien o servicio que una empresa ofrece, de esta manera logra cumplir con las expectativas del consumidor (Farías, 2015). Del mismo modo, la calidad es definida por el valor que tiene una cosa u objeto, y esto buscar satisfacer con las perspectivas de los consumidores (Peiró, 2020).

Según Rincón, Fonseca y Orjuela (2017) argumentan que “la trazabilidad permite identificar la información acerca del seguimiento y rastreo de los productos solicitados.” De esta manera es importante realizar una trazabilidad de los productos adquiridos, para saber el tiempo y lugar en el cual se encuentran estos bienes, y a su vez verificar la fecha establecida la cual debería ser entregada. Del mismo modo la trazabilidad es un control del proceso que está dentro de la cadena de suministros, que fija la localización de un producto, que garantiza el estado del producto (CEUPE, 2016). Así mismo, la trazabilidad cumplimiento de las pautas pactadas, ya sea con referencias específicas, o con cualquier termino acordado (Dionicio, 2021).

La elección de los mejores proveedores es fundamental en una empresa, porque te ayuda a reducir costes y tiempo, además que beneficia financieramente a corto y largo plazo (VSI Consulting, 2017). Así mismo, elegir bien a los proveedores es

importante, ya que de ellos depende el satisfacer las necesidades de los clientes, de esta manera tanto la empresa como los mismos proveedores son beneficiados (Vega, 2020). La elección de los proveedores es decisiva para toda empresa definen el presente y futuro de esta, además que logramos a fidelizar a los clientes cuando se sienten satisfechos con los productos y servicios brindados.

Los proveedores tienen la obligación de brindar toda la información a los consumidores, que ellos elijan el mejor servicio al que a ellos les convenga, de no ser así cada proveedor debe contar con el Libro de Reclamaciones en sus establecimientos, en el cual si el consumidor no está de acuerdo o presenta alguna queja tiene derecho a solicitarlo y presentar su queja, de negarse algún proveedor serán sancionados ante Indecopi (Gestión, 2018)

En conclusión, el encargado de las compras de una empresa debe tener detalle de todas las actividades y la información de los materiales realizados con sus proveedores para puedan llegar hacia su destino de forma y condiciones en la cuales la empresa la demanda.

III. METODOLOGÍA

3.1. Tipo y diseño de investigación

Enfoque Mixto: Hernández, Fernández y Baptista (2014) nos mencionó que el presente estudio es de un enfoque mixto, puesto que, se considera como uno de los procesos que permite recolectar, analizar y así como vincular datos tanto cualitativos como cuantitativos en una misma investigación, o una variedad de estudios que permitan responder a un planteamiento de la problemática.

Para la recolección de datos se utilizarán métodos cualitativos y cuantitativos, que se utilizara la técnica de encuesta y entrevista, es por ellos que el presente informe de investigación será mixto.

Tipo explicativo, ya que se quiere dar una respuesta a los problemas que se presenten. (Hernández, Fernández y Baptista, 2014), porque brindaré información del tema a tratar y solucionar el problema de manera clara y precisa.

Alcance Descriptivo: Hernández, Fernández y Baptista (2014) manifestaron que el estudio se determina por ser descriptiva, ya que, se procederá a describir las respectivas particularidades de ambas variables en relación a la problemática del estudio.

La presente investigación se definirá por ser descriptiva, al establecerse las particularidades del problema mediante el determinado instrumento de recolección de datos.

El diseño de la presente investigación es no experimental – transversal, porque se analiza los datos en un determinado periodo de tiempo (Hernández, Fernández y Baptista, 2014). Es no experimental dado que no se manipula ninguna de las dos variables y transversal porque recoge información en un solo momento, en este caso, se aplicarán los instrumentos una sola vez a los trabajadores y a la gerente general.

3.2. Variables y operacionalización

Definición operacional:

Gestión de compras: conjunto de operaciones que consiste en la compra de suministros y la satisfacción de la demanda del servicio que se adquiere.

Incumplimiento de proveedores: operaciones que tiene que ver con el tiempo de entrega, la calidad y la trazabilidad de los productos cuando lleguen a su destino.

3.3. Población, muestra y muestreo

Según Requena (2014) manifiesta que la población es un conjunto de individuos o elementos que presentan características en común, está constituida por población infinita o finita.

La muestra es un subconjunto de datos que son obtenidos de la población, esta debe ser constituida por ciertos números de observaciones que van a representar apropiadamente el total de los datos (López, 2018)

El muestreo es el proceso de seleccionar un conjunto de individuos de una población con el fin de estudiarlos y poder caracterizar el total de la población, además es útil gracias a que podemos acompañarlo de un proceso inverso, al cual llamamos generalización de resultados (Ochoa, 2015).

Además, el muestreo será intencional, ya que se recolectará información de un conjunto de 10 colaboradores, seleccionados de la misma población, a su vez, también la entrevista se le realizará únicamente a la dueña de la empresa.

3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos.

Por otra parte, nuestra técnica viene hacer la encuesta aplicada, instrumento cuestionario. La encuesta es sin duda es un método de investigación que se utiliza por ciencias sociales, los cuales se apoyan en la información recogida por las encuestas para realizar las estadísticas correspondientes.

Monja y Quevedo (2020). Deducen que “Una encuesta es recolectar información precisa y necesaria, la cual será realizada a un grupo de individuos pertenecientes a una muestra de estudio, la cual los resultados se someterán a un análisis” (p.18). Siendo así el investigador viene a recopilar, los datos mediante el cuestionario, previamente que viene estar diseñado de acorde a la información que se desea obtener, según esto los datos se obtienen siempre y cuando se hayan realizado por

aquellos conjuntos de preguntas que vienen hacer normalizadas y dirigidas a nuestra representativa que se hace.

Monja y Quevedo (2020) se dice que el cuestionario es una herramienta la cual permitirá recolectar la información necesaria para el desarrollo del proyecto a través de preguntas. (p.19) siendo así es una manera de forma tradicional para ser evaluado y pueda aplicarse de manera oral u escrita en cualquier tipo de preguntas ya sean abiertas o cerradas.

Luis Morga (2012) manifiesta que la entrevista tiene como objetivo el recolectar la información para responder una pregunta de investigación, ya sea cuantitativa o cualitativa. (p.14) siendo así que la técnica por la cual el investigador buscará recolectar información del problema el cual está investigando.

Para la obtener la información se aplicó los instrumentos de recolección de datos, es así como:

Un cuestionario que se aplicó para la variable independiente con cinco alternativas de respuesta tipo escala de Likert para cada uno.

Se trabajó la gestión de compras como variable independiente, por ello la investigación realizada es explicativa, porque queremos dar a conocer el problema con respecto al incumplimiento de los proveedores de la empresa Textiles Romaju, además, de trabajar con el primer objetivo específico que se medirá cual es el nivel de la gestión de compras que se realiza en la empresa.

En la entrevista se aplicó para la variable dependiente, la cual fue el incumplimiento de los proveedores, en la que se va a trabajar con el segundo objetivo específico para diseñar nuevas estrategias con respecto a este problema.

Tabla 1

Técnicas e instrumentos de recolección de datos

Técnica	Instrumento	Alcance	Informante
Encuesta	Cuestionario	Variables de estudio (gestión de compras)	Colaboradores y gerente de Textiles Romaju

Entrevista	Guía de entrevista	Variable de estudio (incumplimiento de proveedores)	Gerente de Textiles Romaju
------------	--------------------	---	-------------------------------

Fuente: elaboración propia

Validez interna

La validez interna es una medida crucial en los estudios cuantitativos, ya que asegura que el diseño del experimento de un investigador siga de cerca el principio de causa y efecto. (Shuttleworth, 2015)

El investigador determina hasta qué punto puede atribuir la variación observada en la variable dependiente a la presencia de la variable independiente

Validez constructo

Según autores esta validez consiste en un análisis de la significación de las puntuaciones de los instrumentos de medición. Además, raras veces es necesario, sin embargo, en las ciencias sociales y psicología constituye el fundamento de la investigación (Shuttleworth, 2015)

Por consiguiente, el instrumento que utilizamos para adjuntar los datos, es necesario la aprobación y el visto bueno de expertos de la materia. Dichos expertos revisan y evalúan los instrumentos para ver la concordancia de cada variable.

Tabla 2

Validación de expertos sobre el cuestionario y guía de entrevista

Experto	Grado	Valoración	
		Cuestionario	Guía de entrevista
Morales Ríos, Martin Antonio	Maestría en Administración de empresas	Buena	Muy buena
Barrantes Piscoya, Augusto	Candidato MBA (CENTRUM - faltando requisito de nivel de Inglés) .	Buena	Buena
Cruz Salinas, Luis Edgardo	Maestría en Ingeniería Industrial	Muy buena	Muy buena

Fuente: elaboración propia

Para la confiabilidad del instrumento, se aplicó el alfa de Cronbach, el cual fue aplicado por 10 encuestas.

Tabla 3.

Estadísticas de fiabilidad

Estadísticas de fiabilidad	
Alfa de Cronbach	N de elementos
,844	15

Fuente: Programa estadístico SPSS.

Se puede apreciar en la siguiente tabla, que a través un alfa de Cronbach de 0,844 siendo N nuestros de ítems que conforma el cuestionario. Según Ñaupás, Mejía, Novoa & Villagómez (2014) señalan que si el resultado es superior a 0.72 significa que el cuestionario posee una excelente confiabilidad.

3.5. Procedimiento

En primer lugar, para el desarrollo de este proyecto de investigación, se tuvo que enviar una carta de permiso para la gerente de la empresa Textiles Romaju E.I.R.L., para así obtener la información requerida.

Además, se recolectó información mediante los instrumentos de recolección de datos, las cuales fueron el cuestionario y guía de entrevista.

- Un cuestionario de la variable gestión de compras, en la cual se evaluó el problema mediante cinco alternativas de respuesta de la escala tipo Likert, la cual se plantearán estrategias de mejora, para después aplicar dicha estrategia.

- Una guía de entrevista, con el fin de evaluar mediante unas preguntas de opinión dirigidas a la gerente de la empresa Textiles Romaju E.I.R.L., la respuesta

servirá para formar un párrafo argumentativo y a su vez poder formular estrategias de mejora.

3.6. Método de análisis de datos

Los datos recopilados con el cuestionario, ha sido evaluados estadísticamente con cuadros de datos, respectivamente con su forma gráfica y su análisis adecuado, basándose en una metodología de análisis cuantitativa. Para el estudio de los datos se utilizó el programa Excel y el sistema computacional SPSS 25. En este programa se harán las tabulaciones, interpretando cada una de las tablas y figuras, y así poder dar respuesta a los objetivos planteados.

3.7. Aspectos éticos

Para el desarrollo de la investigación se tuvieron en cuenta diversos aspectos éticos, principalmente en la veracidad, ya que en la cual citamos autores que se tomaron en cuenta en nuestro marco teórico (relación de las variables y autores que hablen de ellas), buscando la justificación de todo trabajo. De la misma manera, los datos obtenidos fueron 100% confiables, recolectados a través de instrumentos altamente fiables, validados por expertos y analizados para así poder determinar la confiabilidad atreves del coeficiente de Alfa de Cronbach. Dicho instrumento fue aplicado a 10 colaboradores, se tuvo en cuenta en respetar a todos los individuos en la decisión de participar o no en el estudio

Es preciso destacar que antes de realizar la aplicación de los instrumentos, se emitió un documento a la empresa Textiles Romaju E.I.R.L., en que se solicitó la autorización para poder realizar determinadas actividades en dicho establecimiento, con el fin de recolectar datos necesarios y sin causar algún daño a la empresa. Es así que pudimos obtener los datos de los encuestados para así finalmente poder exponerlos.

IV. RESULTADOS

Objetivo específico a) Identificar el nivel de gestión de compras de la empresa Textiles Romaju E.I.R.L.

Tabla 4.

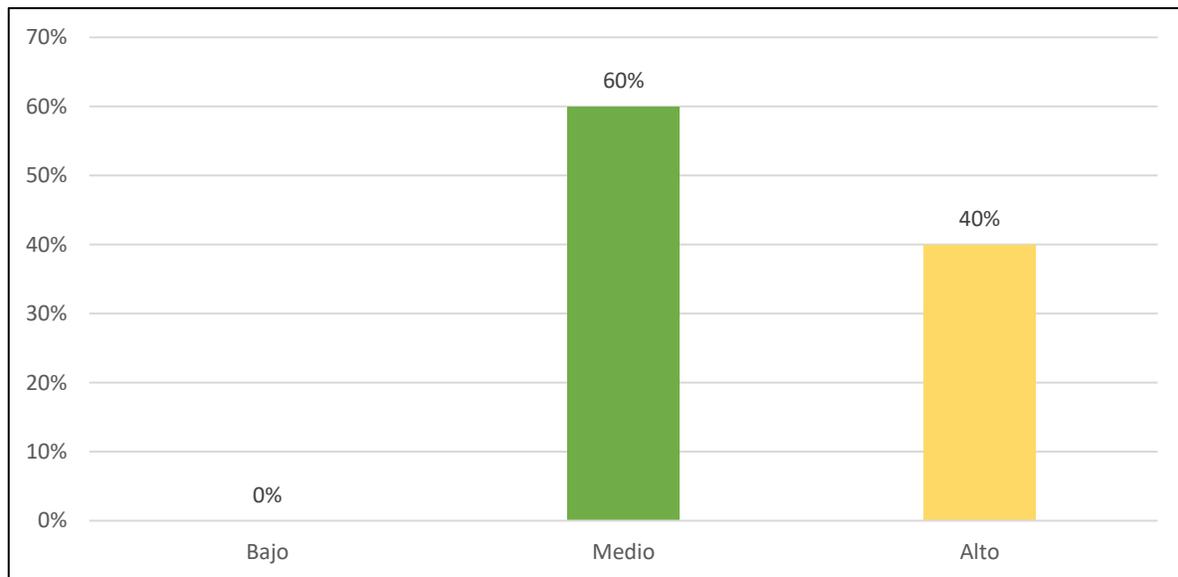
Nivel de Gestión de compras

NIVEL DE GESTION DE COMPRAS				
	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Medio	6	60	60	60
Alto	4	40	40	100
Total	10	100	100	

Fuente: Cuestionario de gestión de compras

Figura Nº 1

Nivel de gestión de compras



Fuente: cuestionario de gestión de compras

Los resultados que se muestran en dimensión gestión de compras, en cual presentan un 60% en el nivel medio con la mayor valoración, mientras que la menor valoración es la de nivel alto con un 40%. Este resultado se presenta debido a la deficiencia en la

cual la empresa realiza su gestión de compras el cual debe realizar un seguimiento a los productos solicitados de acuerdo al tiempo acordado así se logrará una mayor satisfacción a los clientes.

Tabla 5.

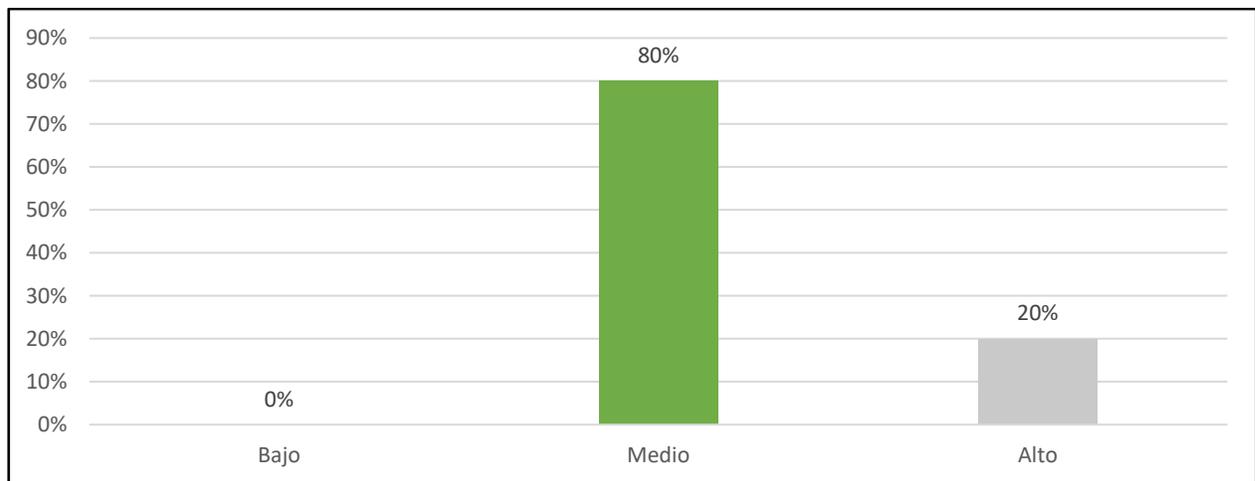
Análisis descriptivo de la dimensión Suministros

ANÁLISIS DESCRIPTIVO DE LA DIMENSIÓN SUMINISTROS				
	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Medio	8	80	80	80
Alto	2	20	20	100
Total	10	100	100	

Fuente: cuestionario de gestión de compras

Figura Nº 2.

Dimensión Suministros



Fuente: Cuestionario de gestión de compras

Según el resultado que nos muestra la figura, la mayor valoración se encuentra en el nivel medio en el 80%, y una menor valoración en el nivel alto con un 20% misma que representa una brecha en la dimensión. Este resultado se presenta debido a que hay una brecha significativa en la dimensión y se están cumpliendo las metas, sin embargo,

se requiere de un mejor control en las compras realizadas por el encargado, ya que, los productos solicitados no son administrados de manera adecuada.

Tabla 6.

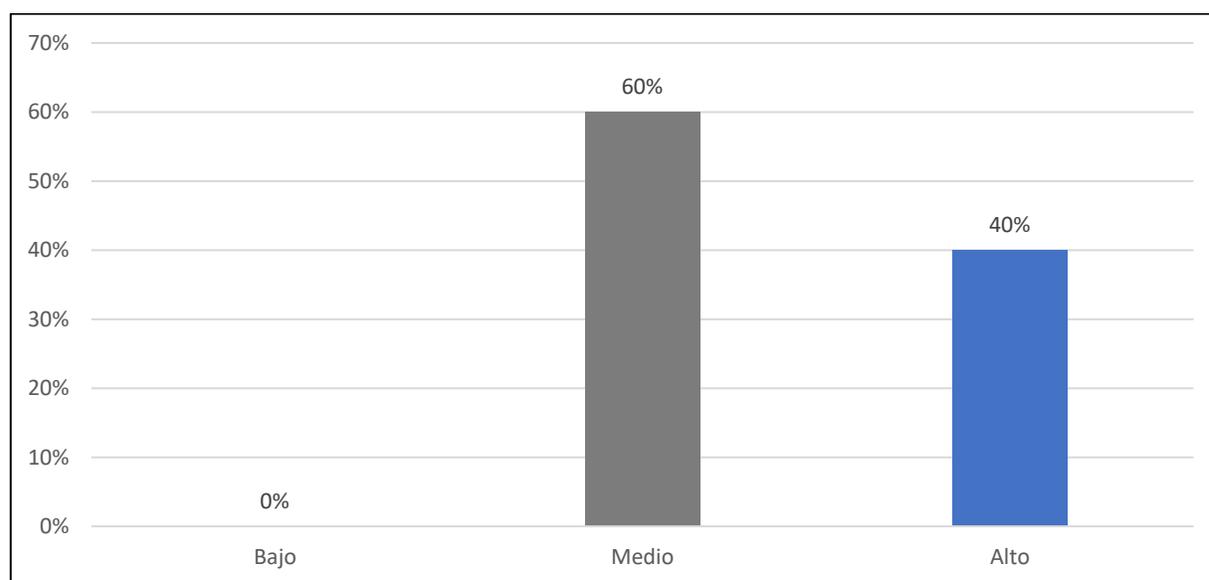
Análisis descriptivo dimensión Satisfacción

ANÁLISIS DESCRIPTIVO DIMENSIÓN SATISFACCIÓN				
	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Medio	6	60	60	60
Alto	4	40	40	100
Total	10	100	100	

Fuente: Cuestionario de gestión de compras

Figura Nº 3.

Dimensión Satisfacción



Fuente: Cuestionario de gestión de compras

Dado el resultado de la dimensión satisfacción, se tiene una mayor valoración para el nivel medio con un 60% y una menor para el nivel alto con 40%, ya que se realiza un

buen trabajo para satisfacer el servicio al cliente, pero hay indicadores como el tiempo de respuesta que se deberían mejorar para poder crecer más a la empresa.

Objetivo específico c) Diseñar las estrategias en la gestión de compras para reducir el incumplimiento de los proveedores en la empresa Textiles Romaju E.I.R.L.

Tabla 7

Diseñar la propuesta de estrategias en la gestión de compras

Estrategia	Objetivos	Actividades	Responsable
Estrategia 1: Diagnosticar y Planificar	Identificar el problema principal por la cual existe el incumplimiento de proveedores, como afecta a la empresa y establecer planes para solucionarlos.	Realizar una reunión con la dueña y el jefe del área de compras para identificar la razón por la que existe el incumplimiento de los proveedores.	Dueña de la empresa y jefe de área de compras
		Diagnosticar como este problema afecta a la empresa tanto en rentabilidad como en pérdida de clientes.	Dueña de la empresa y jefe de área de compras
		Planificar las soluciones correctas para evitar estos problemas a través de evaluaciones, seguimientos y reuniones para el compromiso de los proveedores.	Jefe de área de compras
Estrategia 2: Implementar herramientas al área de compras	Realizar un cuadro de requerimientos para que el encargado de compras trabaje de manera más eficiente.	Elaborar un cuadro de requerimientos de productos para las distintas áreas de la empresa	Jefe de área de compras
		Recepcionar los cuadros de requerimientos de toda la empresa	Jefe de áreas de compras
		Canalizar la información de distintas áreas y registrar en un formato los pedidos de todas las áreas de la	Jefe de área de compras

empresa, finalmente entregar el cuadro de requerimientos a los proveedores.

		El área de compras envía e informa a cada proveedor acerca del cuadro de requerimiento	Jefe de compras	área de
		El área de compras coordina con cada proveedor fechas y condiciones de entrega de los productos o insumos y establece fechas y forma de pago	Jefe de compras	área de
Estrategia 3: Selección de proveedores	Identificar a los mejores proveedores que cumplan con los criterios de selección exigidos por la empresa	Verificar responsabilidad y cantidad de productos solicitados	Jefe de compras	área de
		Negociar los medios de pago y la forma de pago	Jefe de compras	área de
		Entrega a tiempo de pedidos	Jefe de compras	área de
Estrategia 4: Evaluación de proveedores	Establecer acciones en caso el proveedor o los proveedores incumplan con las condiciones de entrega y/o cobranza	Tomar los criterios de selección para la evaluación de los proveedores.	Jefe de compras	área de
		Hacer un seguimiento de los proveedores para validar en qué condiciones están los productos solicitados.	Jefe de compras	área de

Fuente: elaboración propia

Objetivo específico d) Validar la propuesta de gestión de compras para reducir el incumplimiento de los proveedores en la empresa Textiles Romaju E.I.R.L. Chiclayo 2020 por expertos.

La propuesta de la investigación ha validada por expertos que cuentan con una maestría en administración. En este caso la propuesta ha sido validada por los siguientes expertos:

Experto 1: Mg. Augusto Barrantes Piscoya

Experto 2: Mg. Martín Morales Ríos

Experto 3: Mg. Luis Edgardo Cruz Salinas

La propuesta fue evaluada detalladamente y aprobada por los expertos, los cuales han revisado cada una de las estrategias que se han desarrollado como posibles soluciones ante la problemática de la investigación, ante la conformidad de los expertos se asegura tener mejores resultados, enfocadas en mejorar la gestión de compras para reducir el incumplimiento de los proveedores.

V. DISCUSIÓN

El objetivo general de la investigación elaborada fue Proponer estrategias en la gestión de compras para reducir el incumplimiento de los proveedores de la empresa Textiles Romaju E.I.R.L Chiclayo – 2020, la cual se propusieron y aplicaron estrategias adecuadas para la empresa Textiles Romaju, en la cual se realiza una buena selección y evaluación de sus proveedores, con la finalidad de seguir creciendo sus ventas y confección para aumentar rentabilidad y no perder clientes. La metodología realizada fue un enfoque mixto, es decir cualitativo – cuantitativo, así mismo es explicativo – descriptivo – no experimental – transversal, se realizaron encuestas y una entrevista a la dueña de la empresa como técnicas para la recolección de la información. Así mismo, en este objetivo Espino (2016) tuvo como propuesta la implantación de herramientas tecnológicas y técnicas especializadas en gestión de compras con la finalidad de generar más valor a la empresa y así obtener mejores resultados e incrementar la productividad en un concesionario de alimentos. Además, Ruiz y Rico (2012) en su investigación también propusieron gestionar nuevas herramientas la cual permitía diseñar e implementar el proceso de selección registro y evaluación de proveedores que les garantice conformar una empresa solida e idónea en la prestación de servicios. Finalmente se concluye que primero realizar un requerimiento de productos por cada área para saber qué productos se necesita, a través de esto se realiza las solicitudes a los proveedores, con esto se realiza una evaluación a los proveedores con la cual de no cumplir o no tener los productos que se solicita se realiza una nueva selección de otros proveedores y así la empresa no pierda en ventas, confección y a sus clientes y genere más rentabilidad. Ante lo mencionado, se acepta la hipótesis del presente estudio, la cual consiste en: las estrategias de la gestión de compras reducirán el incumplimiento de los proveedores de la empresa Textiles Romaju E.I.R.L., ya que se comprueba que al implementar nuevas herramientas en la gestión de compras se garantizará un mejor servicio por parte de los proveedores hacia la empresa.

Objetivo específico 1, Identificar el nivel de gestión de compras de la empresa Textiles Romaju E.I.R.L., los resultados que se muestran en dimensión gestión de compras, en cual presentan un 60% en el nivel medio con la mayor valoración, mientras que la menor valoración es la de nivel alto con un 40%, este resultado se presenta debido a la deficiencia en la cual la empresa realiza su gestión de compras el cual debe realizar un seguimiento a los productos solicitados de acuerdo al tiempo acordado así se logrará una mayor satisfacción a los clientes, de no ser así se tomara en cuenta una evaluación y nueva selección de proveedores. Así mismo en los resultados específicos de la dimensión suministros, la mayor valoración se encuentra en el nivel medio en el 80%, y una menor valoración en el nivel alto con un 20% misma que representa una brecha en la dimensión, este resultado se presenta debido a que hay una brecha significativa en la dimensión y se están cumpliendo las metas, sin embargo, se requiere de un mejor control en las compras realizadas por el encargado, ya que, los productos solicitados no son administrados de manera adecuada, por eso en la propuesta se requiere utilizar un cuadro de requerimientos para saber específicamente que productos se van a solicitar. Además, el resultado de la dimensión satisfacción, se tiene una mayor valoración para el nivel medio con un 60% y una menor para el nivel alto con 40%, ya que se realiza un buen trabajo para satisfacer el servicio al cliente, pero hay indicadores como el tiempo de respuesta que se deberían mejorar para poder crecer más a la empresa. Como se observa en todos los resultados de la variable gestión de compras tienen una mayor valoración en el nivel medio, esto indica en el nivel que se encuentra esta variable. Es por ello que Mechan y Odar (2017), en su investigación en la cual se asemeja al del presente estudio mediante resultados obtenidos a través de las encuestas realizadas salió que un 52.8% de la cadena de suministros de la empresa es mala, eso quiere decir que también están a un nivel medio en nivel de gestión de compras, de esta manera los autores concluyen que se analizaran y planearan mejor las actividades a realizar, para que haiga beneficios económicos y rentables a la organización. De la misma manera Espinoza (2018), entre sus principales resultados de las encuestas se destacó 75% manifestaron que se encuentran insatisfechos con los tiempos de entrega. Finalmente, llego a concluir que no existen herramientas para lidiar con su gestión de compras, por

eso se debe implementar nuevos indicadores para mejorar las fallas del proceso de compra.

Objetivo específico 2, Diagnosticar el incumplimiento de los proveedores en la empresa Textiles Romaju E.I.R.L. Chiclayo, la cual se realizó a través de una entrevista a la dueña de la empresa Textiles Romaju, la que nos dio como respuestas principales acerca de sus proveedores en cuanto a la entrega de sus productos y si es que tienen problemas con ellos, de lo que se ha podido dar a entender que la mayoría de sus proveedores tienen problemas con la entrega de sus productos a tiempo, ya que si existe una demora y eso no es beneficioso para la empresa porque hace que pierda a sus clientes y de esta manera no genera ganancias, dentro de las propuestas realizadas existe una solución, la cual sería la nueva selección de proveedores debido al incumplimiento que existe, es por ello que la empresa evaluará los indicadores necesarios para que sigan trabajando con los proveedores que más les convenga, y sea de mayor beneficio para la empresa. Así mismo, Orellana y Roncal (2014), en su investigación uno de sus resultados importante nos manifiesta que el 74% de tiempo de atención de ordenes son de 0 – 30 días, dando como conclusión final que, mediante un uso adecuado del manual de procedimientos y políticas de compras, los proveedores cumplieron con un adecuado abastecimiento y en el tiempo establecido. De la misma manera según Irigaray (2020) manifiesta que actualmente, para lograr un buen posicionamiento en este mercado, las organizaciones deben tener un buen responsable en la gestión de compras, ya que es fundamental para un equilibrio económico de las empresas, que tengan un gran poder de negociación con los proveedores, para que el acuerdo que se llegue sea el más beneficioso tanto para la empresa como para los mismos proveedores.

Objetivo específico 3, diseñar las estrategias de gestión de compras para reducir el incumplimiento de proveedores en la empresa Textiles Romaju E.I.R.L. Chiclayo – 2020, las cuales las actividades permiten que la empresa mejore su rentabilidad a través de una mejora en la gestión de compras, en la cual el jefe de área estará encargado de recibir el cuadro de requerimientos de productos para hacer la solicitud a los proveedores, asimismo, evaluará a los proveedores si cumplen con los requisitos

solicitados por la organización, y de no ser así se tendrá que realizar una nueva de selección de proveedores la cual cumplan y tengan los requisitos esperados por la empresa, ya que a través de esto, se beneficiará y se obtendrán mejores resultados. Así mismo, Vermorel (2020) manifiesta que el tiempo de entrega es importante para las rutinas de una empresa, ya que día a día tienen demanda y deben abastecerse lo antes posible. Del mismo modo Jin (2020) manifiesta que para lograr reducir el tiempo de entrega se recomienda implementar las siguientes prácticas para minimizar este problema como por ejemplo utilizar proveedores locales y con esto incluso se reducirían gastos de transporte, consolidar a los proveedores, realizar previsiones de ventas, entre otros con el fin de que los plazos de entregan sean minimizados.

Objetivo específico 4, validar la propuesta de gestión de compras para reducir el incumplimiento de los proveedores en la empresa Textiles Romaju E.I.R.L. Chiclayo por expertos. Para Shuttleworth (2015) la validez interna es una medida crucial en los estudios cuantitativos, ya que asegura que el diseño del experimento de un investigador siga de cerca el principio de causa y efecto, el investigador determina hasta qué punto puede atribuir la variación observada en la variable dependiente a la presencia de la variable independiente. También Shuttleworth (2015) manifiesta que la validez constructo consiste en un análisis de la significación de las puntuaciones de los instrumentos de medición. Además, raras veces es necesario, sin embargo, en las ciencias sociales y psicología constituye el fundamento de la investigación. Por consiguiente, el instrumento que utilizamos para adjuntar los datos, es necesario la aprobación y el visto bueno de expertos de la materia. Dichos expertos revisan y evalúan los instrumentos para ver la concordancia de cada variable.

VI. CONCLUSIONES

1. La elaboración de la propuesta de gestión de compras para reducir el incumplimiento de los proveedores en la empresa Textiles Romaju E.I.R.L., se desarrolló en función a mejorar en el proceso de compras de la empresa, para que el resultado que se obtenga sea maximizar las ventas y fidelizar a los clientes con lo que se obtendrá mayor rentabilidad para la organización.
2. Se ha Identificado el nivel de gestión de compras de la empresa Textiles Romaju E.I.R.L., el cual se encuentra en una valoración de nivel medio, esta situación se ha dado porque no se realizado de manera adecuada la gestión de compras, no se evaluaba de manera adecuada a los proveedores.
3. A través de la entrevista realizada a la dueña sobre el incumplimiento de los proveedores en la empresa Textiles Romaju E.I.R.L. Chiclayo, se ha concluido que se encuentran muchas deficiencias por parte de ellos, la cual esta afecta a la empresa en cuanto a ventas y producción.
4. En el diseño de la propuesta de gestión de compras para reducir el incumplimiento de los proveedores, se han planteado estrategias como implementar nuevas herramientas, así como un cuadro de requerimientos que sería más sencillo el trabajo del jefe del área de compras, además de seleccionar y evaluar nuevos proveedores en caso no cumplan con los requerimientos que la empresa desea.
5. La propuesta ha sido validada a través de tres expertos en administración, los cuales han dado conformidad a las estrategias planteadas como iniciativas de solución para la problemática de la empresa, la cual se centraliza en el incumplimiento de los proveedores de la empresa Textiles Romaju E.I.R.L.

VII. RECOMENDACIONES

Se recomienda al jefe del área de gestión de compras y a la Dueña de la empresa Textiles Romaju en considerar desarrollar la propuesta de investigación sobre la gestión de compras para reducir el incumplimiento de los proveedores, ya que se obtendrían mejores resultados. Así mismo, se les recomienda para todas las empresas ya que se necesita de una adecuada selección de proveedores que les brinden un buen servicio para que su empresa crezca y esto también depende de como se realice la gestión de compras en cada organización.

En cuanto a la gestión de compras se recomienda tener en cuenta los resultados con la finalidad de que el encargado tome en consideración las debilidades por las cuales la empresa tiene este problema y se ejecuten las mejoras respectivas. También se les recomienda a los jefes del área de compras utilizar un cuadro de requerimientos, la cual sería mucho más eficaz realizar el trabajo de compras hacia los proveedores.

Así mismo, para realizar una mejor selección de los proveedores se debe tomar en cuenta los requisitos de la propuesta realizada la cual evalúa de manera adecuada a cada proveedor y la que sea más beneficiosa para la empresa. Del mismo modo, se recomienda utilizar herramientas para una correcta selección y evaluación de los proveedores.

El jefe del área de compras de la empresa Textiles Romaju debe tomar en cuenta la propuesta ante el problema que presentan, de la misma manera, verificar la efectividad de estas estrategias para que las puedan implementar y mejorar la gestión de compras de la empresa.

El jefe de área de compras y la dueña de la empresa deberán tomar en cuenta las estrategias planteadas, optando por las que más les favorezca a la empresa de esta manera poder maximizar su rentabilidad. Así mismo, se le recomienda a otras empresas del mismo rubro en considerar las estrategias planteadas para darle fin a su problemática.

VIII. PROPUESTA

Propuesta de gestión de compras para reducir el incumplimiento de proveedores en la empresa Textiles Romaju E.I.R.L.

I. Presentación

Para el desarrollo y la rentabilidad de la organización es importante trabajar de la mano de los proveedores, ya que son la parte fundamental para lograr una sostenibilidad de la empresa. Por lo cual, para el desarrollo de la presente propuesta resulta de gran beneficio que la empresa en el caso de tomar la decisión de implementarla. Es por esto que, se sugiere que se realice un constante seguimiento y control a las actividades de los proveedores para maximizar los resultados de la organización, de tal manera que al finalizar las acciones propuestas se puedan desarrollar acciones correctivas como parte de mejorar el incumplimiento de los proveedores.

II. Generalidades de la empresa

2.1. Breve reseña histórica

Esta historia se remonta a los años 90's donde una joven madre emprendedora decide dedicarse a la venta de productos textiles empezando como ambulante en la ciudad de Lima, para el año 1994, con el apoyo de su familia, decide viajar a la ciudad de Chiclayo donde venía a buscar más oportunidades en su negocio al ver la gran demanda en esta ciudad, al año siguiente abre su primer local comercial denominada Textiles Romaju.

Para el año 2005, ya posicionada en el mercado de este rubro adquiere un nuevo local comercial y un local para el almacenamiento de su mercadería.

En la actualidad cuenta con un taller de confección, dos locales de comercialización y dos locales de almacenamiento, y a su vez busca expandirse en otras regiones del norte.

2.2. Descripción

Textiles Romaju EIRL, es una empresa conformada por la señora Ana Henostroza Aniceto, pertenece al rubro Textil, ubicada en cercado de Chiclayo, las cuales las dos principales tiendas se encuentran ubicadas en la Galería Ivanlika (en la Av. Arica y Av. Balta) y en la Av. Sáenz Peña 1351, en la región de Chiclayo; se dedica a la confección y venta de telas y ropa de todo tipo.

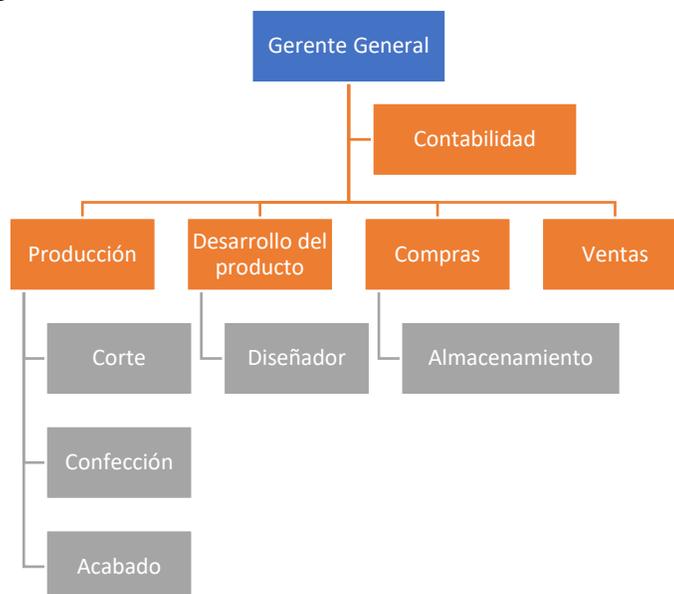
2.3. Misión

Somos una empresa que está dedicada a la confección y venta de productos textiles de alta calidad que nos permite satisfacer la demanda de nuestros clientes, asimismo, nuestra cadena de abastecimiento nos permite contar con productos innovadores para satisfacer las necesidades de nuestros clientes

2.4. Visión

Al 2023 ser una empresa líder en el rubro de confección y venta de productos textiles en la región, así mismo expandirse a nuevos mercados, logrando una alta solidez financiera para estar inmersos al cambio y mantenerse firmes con nuestro objetivo.

2.5. Organigrama



Fuente: elaboración propia

III. Justificación

En la empresa Textiles Romaju E.I.R.L. se han identificado diferentes factores que son deficientes en la gestión de compras y se necesita que se mejore para reducir el problema de la empresa. En este aspecto, se han establecido estrategias las cuales van a favorecer a la empresa, ya se generará una mayor rentabilidad.

A través de la siguiente propuesta se pretende mejorar la gestión de compras de la empresa, para reducir el incumplimiento de sus proveedores, para obtener mejores resultados las cuales beneficiaran a la organización.

IV. Objetivos

4.1. Objetivo general

Brindar estrategias que necesita la empresa Textiles Romaju E.I.R.L., para mejorar la gestión de compras y poder reducir el incumplimiento de los proveedores.

4.2. Objetivo específico

Mejorar la gestión de compras de la empresa Textiles Romaju E.I.R.L.

Capacitar al encargado de la gestión de compras implementando nuevas herramientas para obtener mejores resultados

Realizar una evaluación a los proveedores y realizar un control y seguimiento de estos.

Determinar el presupuesto de las estrategias a emplear y evaluar cual será el beneficio obtenido al finalizar estas estrategias.

V. Meta

Mejorar en un 60% la gestión de compras, siendo este uno de los principales problemas para la empresa en los resultados obtenidos del estudio.

Para finales del 2021 reducir el incumplimiento de los proveedores realizándoles seguimientos y evaluaciones.

Diseñar las estrategias en la gestión de compras para reducir el incumplimiento de los proveedores en la empresa Textiles Romaju E.I.R.L.

Estrategia	Objetivos	Actividades	Responsable
Estrategia 1: Diagnosticar y Planificar	Identificar el problema principal por la cual existe el incumplimiento de proveedores, como afecta a la empresa y establecer planes para solucionarlos.	Realizar una reunión con la dueña y el jefe del área de compras para identificar la razón por la que existe el incumplimiento de los proveedores.	Dueña de la empresa y jefe de área de compras
		Diagnosticar como este problema afecta a la empresa tanto en rentabilidad como en pérdida de clientes.	Dueña de la empresa y jefe de área de compras
		Planificar las soluciones correctas para evitar estos problemas a través de evaluaciones, seguimientos y reuniones para el compromiso de los proveedores.	Jefe de área de compras
Estrategia 2: Implementar herramientas al área de compras	Realizar un cuadro de requerimientos para que el encargado de compras trabaje de manera más eficiente.	Elaborar un cuadro de requerimientos de productos para las distintas áreas de la empresa (anexo 8)	Jefe de área de compras
		Recepcionar los cuadros de requerimientos de toda la empresa	Jefe de áreas de compras
		Canalizar la información de distintas áreas y registrar en un formato los pedidos (anexo 9) de todas las áreas de la empresa, finalmente entregar el cuadro de requerimientos a los proveedores.	Jefe de área de compras
		El área de compras envía e informa a cada proveedor acerca del cuadro de requerimiento	Jefe de área de compras

		El área de compras coordina con cada proveedor fechas y condiciones de entrega de los productos o insumos y establece fechas y forma de pago	Jefe de compras	área de
Estrategia 3: Selección de proveedores	Identificar a los mejores proveedores que cumplan con los criterios de selección exigidos por la empresa	Verificar responsabilidad y cantidad de productos solicitados	Jefe de compras	área de
		Negociar los medios de pago y la forma de pago	Jefe de compras	área de
		Entrega a tiempo de pedidos	Jefe de compras	área de
Estrategia 4: Evaluación de proveedores	Establecer acciones en caso el proveedor o los proveedores incumplan con las condiciones de entrega y/o cobranza	Tomar los criterios de selección (anexo 10) para la evaluación de los proveedores.	Jefe de compras	área de
		Hacer un seguimiento de los proveedores (Anexo 11) para validar en qué condiciones están los productos solicitados.	Jefe de compras	área de

REFERENCIAS

- Irigaray, J. (2020). Negociación con proveedores en la gestión de compras. *EAE Business School*. <https://retos-operaciones-logistica.eae.es/negociacion-con-proveedores-en-la-gestion-de-compras/>
- Campos, J. (2019). Gestión de riesgos y de las relaciones con proveedores. *Spend Matters México y América Latina*. <https://spendmatters.com/mx-latam/gestion-de-riesgos-y-de-las-relaciones-con-proveedores/>
- Espinoza, C. (2018). “*Análisis del proceso de compras para diseñar una propuesta de indicadores de gestión que permita mejorar los procesos del área de compras*”. [Tesis de maestría de Administración de Empresas, Universidad Católica de Santiago de Guayaquil]. Repositorio Institucional UCSG. <http://repositorio.ucsg.edu.ec/bitstream/3317/11016/1/T-UCSG-POS-MAE-187.pdf>
- Osorio, J. (2014). “*Un modelo para la gestión de proveedores en el área de compra de la empresa Comertex S.A*”. [Tesis de grado de Administración de Negocios, Universidad Industrial de Santander]. Repositorio Institucional UIS. <http://tangara.uis.edu.co/biblioweb/tesis/2014/151278.pdf>
- Orellana, R. y Roncal, L. (2019). “*Propuesta de un modelo logístico para mejorar la gestión de compras de una compañía minera del sur del Perú*”. [Tesis de grado de Ingeniería Industrial, Universidad Ricardo Palma]. Repositorio Institucional URP. http://repositorio.urp.edu.pe/bitstream/handle/URP/2812/IND_T030_46950508_T%20%20%20OERELLANA%20FERRO%20ROBERTO%20CARLOS.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Espino, E. (2016). “*Implementación de mejora en la gestión de compras para incrementar la productividad en un concesionario de alimentos*”. [Tesis de grado de Ingeniería Industrial, 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

Milian, S. (2020). “*Evaluación del proceso de compras y almacén para la eficiente gestión comercial e incrementar la rentabilidad en la empresa Comercial A & B Representaciones S.R.L.*”. [Tesis de grado de Contabilidad, Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo]. Repositorio Institucional USAT. [http://tesis.usat.edu.pe/bitstream/20.500.12423/2618/1/TL_Mili% c3% a1 nCopi aSonia.pdf](http://tesis.usat.edu.pe/bitstream/20.500.12423/2618/1/TL_Mili%c3%a1nCopi aSonia.pdf)

Mechan, A. y Odar, L. (2017). “*Gestión de compras para el aprovisionamiento del área administrativa en la empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A. – 2017*”. [Tesis de grado de Administración de Empresas, Universidad Señor de Sipán]. Repositorio Institucional USS. [http://repositorio.uss.edu.pe/bitstream/handle/uss/4491/Mechan% 20Gonzales % 20-% 20Odar % 20Agurto.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://repositorio.uss.edu.pe/bitstream/handle/uss/4491/Mechan%20Gonzales%20-%20Odar%20Agurto.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

Cisneros, J. (2019). La gestión de compras en el área logística. *DATATEC*: <https://www.datadec.es/blog/la-gestion-de-compras-en-el-area-logistica>

Escriva, J., Savall, V. y Martínez, A. (Primera ed.) (2014). *Gestión de compras en España*. Editorial McGraw-Hill. Recuperado de <https://www.mheducation.es/bcv/guide/capitulo/8448193601.pdf>

Hernández, R., Fernández, C. y Baptista, P., (6ta ed.) (2014). *Metodología de la investigación en México*. McGraw-Hill. Recuperado de [https://www.esup.edu.pe/descargas/dep_investigacion/Metodologia% 20de % 20la % 20investigaci % C3 % B3 n % 205ta % 20Edici % C3 % B3 n.pdf](https://www.esup.edu.pe/descargas/dep_investigacion/Metodologia%20de%20la%20investigaci%C3%B3n%205ta%20Edici%C3%B3n.pdf)

Dos Santos, M. (2016) Calidad y satisfacción: el caso de la Universidad de Jaén. *RESU* 45(178), 81-82. doi: 10.1016/j.resu.2016.02.005

Vermorel, J. (2020). Tiempo de entrega (lead time). *LOKAD Quantitative Supply Chain*: <https://www.lokad.com/es/tiempo-de-entrega-lead-time>

- Howard, F. (2017). Entrega a tiempo: ¿una de las métricas mas importantes en la logística. *driv.in Smart deliveries*: <https://blog.driv.in/es/entrega-a-tiempo-una-de-las-metricas-mas-importante-en-logistica/>
- Requena, B. (2014). Población estadística. *Universo Formulas*: <https://www.universoformulas.com/estadistica/descriptiva/poblacion-estadistica/>
- López, J. (2018). Muestra estadística. *Economipedia*: <https://economipedia.com/definiciones/muestra-estadistica.html>
- Farías, G. (2015). ¿Qué es calidad? *Gabriel Farías Iribarren*: <https://gabrielfariasiribarren.com/que-es-la-calidad/>
- Peiró, R. (2020). Calidad. *Economipedia*: <https://economipedia.com/definiciones/calidad-2.html>
- Dionisio, C. (2021). Trazabilidad de productos. *EvaluandoERP.com*: <https://www.evaluandoerp.com/trazabilidad-de-productos/>
- CEUPE. (2016). ¿Qué es y en que consiste la trazabilidad? *CEUPE Magazine*: <https://www.ceupe.com/blog/que-es-y-en-que-consiste-la-trazabilidad.html>
- García, I. (2017). Definición de suministros. *economíasimple.net*: <https://www.economiasimple.net/glosario/suministros>
- Logycom. (2020). ¿Qué es la cadena de abastecimiento o suministros? *Logycom Logística y Comercio Exterior*: <https://www.logycom.mx/blog/que-es-la-cadena-de-abastecimiento-o-suministros>
- Portal, C. (2017). Las funciones de la gestión de compras. *Conexión Esan*: <https://www.esan.edu.pe/apuntes-empresariales/2017/03/las-funciones-de-la-gestion-de-compras/>
- Ochoa, C. (2015). El muestreo: qué es y por qué funciona. *Netquest*: <https://www.netquest.com/blog/es/blog/es/muestreo-que-es-porque-funciona>

- García, A. (2019). ¿Qué es la gestión de compras en una empresa? *uSellCRM*:
<https://www.usellcrm.net/gestion-de-compras-en-una-empresa/>
- Ruíz, V. (2018). Importancia de la organización de compras en la empresa.
emprendepyme.net: <https://www.emprendepyme.net/importancia-de-la-organizacion-de-compras-en-la-empresa.html>
- Vega, D. (2020). El papel del proveedor en el proceso comercial de tu empresa.
ClickBalance: <https://clickbalance.com/blog/mercadotecnia-y-ventas/el-papel-del-proveedor-en-el-proceso-comercial-de-tu-empresa/>
- VSI Consulting. (2017). Gestión de proveedores: fundamental para nuestro negocio.
VSIConsulting: <https://www.vsiconsulting.net/gestion-de-proveedores-vsi-consulting/>
- Shuttleworth, M. (2020). Validez interna. *Explorable*:
<https://explorable.com/es/validez-interna#:~:text=Validez%20interna%20versus%20validez%20de%20constructo&text=La%20validez%20interna%20s%C3%B3lo%20muestra,programa%20midi%C3%B3%20la%20caracter%C3%ADstica%20deseada.>

ANEXOS

Anexo 1

Tabla 8

Cuadro de operacionalización de variables

Variables de estudio	Definición conceptual	Definición operacional	Dimensiones	Indicadores	Ítems	Técnica/instrumento
Gestión de compras	(Escriva, Savall y Martinez, 2014) indican que la “gestión de compras consiste en buscar fuentes de suministro y adquirir las mercancías suficientes para el desarrollo de	La gestión de compras será medida por: Suministros y satisfacción	Suministros	Compras Eficiencia de recepción Costo de inventario	1.- ¿La empresa tiene definido que insumos necesita comprar? 2.- ¿La empresa sabe cuándo necesita comprar los insumos? 3.- ¿La empresa sabe cuánto necesita comprar de insumos? 4.- ¿el tiempo utilizado para la recepción del pedido es el adecuado? 5.- Utiliza el tiempo adecuado para contabilizar la mercadería? 6.- El tiempo para registrar la mercadería es el adecuado? 7.- Se registran los costos que se generan por ordenar la mercadería?	Encuesta/ Cuestionario 1- Nunca 2- Casi nunca 3- A veces

la actividad
empresarial,
con la finalidad
de satisfacer la
demanda .”

	8.- Se registran los costos por almacenamiento de mercadería?	4- Casi siempre
Tiempo de entrega del pedido	9.- El tiempo para entregar la mercadería es el adecuado?	5- 5 siempre
Costo de transporte	10.- Se registran los costos fijos generados del transporte? 11.- Se registran los costos variables generados del transporte?	
Índice de satisfacción	12.- La empresa realiza un seguimiento a los reclamos de los clientes?	
Satisfacción de respuesta	13.- Considera que el tiempo en la entrega del producto es necesario para una buena gestión de compras?	

Incumplimiento de proveedores

La OECD (2018) acerca sobre el incumplimiento de proveedores nos informa que “en el caso que los proveedores no cumplan con la entrega de los productos, que no solo tiene que ver la fecha de

El incumplimiento de los proveedores será medido por: tiempo de entrega, calidad y trazabilidad

Tiempo de entrega
calidad

Servicio de Calidad
Compromiso
Entrega a tiempo
Entrega Atrasada
Entrega adelantada
Satisfacción
Eficacia
Capacidad de respuesta

14.- Considera que entregar productos de calidad es necesario para una buena gestión de compras?
15.- ¿Existe un compromiso por parte de la empresa en lograr la satisfacción del cliente?

Entrevista

entrega,
también la
calidad y
trazabilidad de
sus productos;
en estos casos
el proveedor
este sujeto a
una multa”

trazabilidad

Fiabilidad
Accesibili
dad
Control
de
calidad

Control
de
almacena
miento
Control
de ventas

Anexo 2

Cuestionario

Estimados colaboradores continuación, les presentaré una encuesta, en la cual se va medir el nivel de Gestión de Compras en la empresa Textiles Romaju E.I.R.L.

INSTRUCCIONES: Señale con una X, en aquella opción que exprese su conformidad, percepción, sentir o actuar en cada una de las afirmaciones siguientes:

Sexo: Masculino () Femenino ()

Puntuaciones de escala Likert				
SIEMPRE	CASI SIEMPRE	A VECES	CASI NUNCA	NUNCA
5	4	3	2	1

DIMENSIONES	INDICADORES		ÍTEMS	1	2	3	4	5
Suministros	Compras	1	¿La empresa tiene definido que insumos necesita comprar?					
		2	¿La empresa sabe cuándo necesita comprar de insumos?					
		3	¿La empresa sabe cuánto necesita comprar de insumos?					
	Eficiencia de recepción	4	¿el tiempo utilizado para la recepción del pedido es el adecuado?					
		5	¿Utiliza el tiempo adecuado para contabilizar la mercadería?					
		6	¿El tiempo para registrar la mercadería es el adecuado?					
	Costo de inventario	7	¿Se registran los costos que se generan por ordenar la mercadería?					
		8	¿Se registran los costos por almacenamiento de mercadería?					
	Tiempo de entrega del pedido	9	¿El tiempo para entregar la mercadería es el adecuado?					
	Costo de transporte	10	¿Se registran los costos fijos generados del transporte?					
		11	¿Se registran los costos variables generados del transporte?					

Satisfacción	Índice de satisfacción	12	¿La empresa realiza un seguimiento a los reclamos de los clientes?					
	Tiempo de respuesta	13	¿Considera que el tiempo en la entrega del producto es necesario para una buena gestión de compras?					
	Servicio de calidad	14	¿Considera que entregar productos de calidad es necesario para una buena gestión de compras?					
	Compromiso	15	¿Existe un compromiso por parte de la empresa en lograr la satisfacción del cliente?					

Anexo 3

Guía de Entrevista

OBJETIVO: El objetivo de este instrumento es identificar el nivel de incumplimiento de los proveedores de la empresa Textiles Romaju E.I.R.L. Chiclayo – 2020

INSTRUCCIONES: responder de forma detallada cada una de las preguntas establecida en la guía de entrevista

Dirigido: Dueña de textiles Romaju E.I.R.L. Chiclayo

1. ¿Alguna vez sus proveedores le han entregado sus productos a tiempo?
2. ¿Alguna vez sus proveedores le han entregado atrasados sus productos?
3. ¿Alguna vez sus proveedores le han entregado adelantado sus productos?
4. ¿Se siente satisfecha con el servicio que brinda sus proveedores?
5. ¿Existe un modelo de gestión que le permite medir la eficacia de sus proveedores?
6. ¿La capacidad de respuesta de sus proveedores al momento de realizar alguna compra es rápida?
7. ¿Los productos que brinda sus proveedores son fiables?
8. ¿Es muy accesible realizar la compra con sus proveedores?
9. ¿Realizan un control de calidad con los productos que les brinda sus proveedores?
10. ¿Existe un control de almacenamiento cuando llegan sus productos?
11. ¿La empresa cuenta con un control de ventas?

Anexo 4

Respuestas de la guía de entrevista

1. ¿Alguna vez sus proveedores le han entregado sus productos a tiempo?
 - Sí, por supuesto, lo que pasa es que los proveedores pertenecen a otro departamento (Lima) y las coordinaciones realizadas siempre tienen fecha y hora, sin embargo, al momento del envío de la mercadería muchas veces hay contratiempos por el tema de transporte, lo que provoca que la fecha y hora pactada no sea la requerida.

2. ¿Alguna vez sus proveedores le han entregado atrasados sus productos?
 - Del 100% un 35% de la mercadería ha llegado tarde, pero son por cuestiones de la empresa de transportes, puesto que el exceso de demanda de envíos ha provocado que muchas veces esta sea enviada tarde, sin embargo, cabe resaltar que la empresa de transporte informa el hecho, pero al ser esto una necesidad se acepta, porque esto siempre ocurre.

3. ¿Alguna vez sus proveedores le han entregado adelantado sus productos?
 - Eso no sucede porque la mercadería se sustenta con depósito adelantado del 50% y si dicho pago no hay adelanto.

4. ¿Se siente satisfecha con el servicio que brinda sus proveedores?
 - Sí, con la mayoría, porque llevamos trabajado más de 20 años con nuestros proveedores y hasta la actualidad mantenemos el vínculo laboral, sin embargo, debería mejorar en la entrega con la fecha pactada.

5. ¿Existe un modelo de gestión que le permite medir la eficacia de sus proveedores?
 - Eso no ha sido un tema debatido en la empresa, pero se llegó a la conclusión que nuestra forma tradicional que lleva la organización funciona, aunque si se debería mejorar más para poder mejorar aún más y poder seguir creciendo.

6. ¿La capacidad de respuesta de sus proveedores al momento de realizar alguna compra es rápida?
 - Sí es inmediata, pues su servicio de atención es eficiente y de calidad, por ejemplo, la empresa textil Frediliza tiene como administradora de ventas a la señorita Antonia Hernández persona encargada de separar los pedidos de la empresa.
7. ¿Los productos que brinda sus proveedores son fiables?
 - Existen muchas veces que los productos llegan defectuosos pues aún falta mucho para llegar a la perfección, sin embargo, todos estos imprevistos fueron solucionados a tiempo antes de que llegue al destino.
8. ¿Es muy accesible realizar la compra con sus proveedores?
 - Contamos con todas las herramientas disponibles para hacer la solicitud de los productos a realice de manera adecuada.
9. ¿Realizan un control de calidad con los productos que les brinda sus proveedores?
 - Sí, y por eso nos damos cuenta de las fallas o si el peso de la mercadería no es exacto.
10. ¿Existe un control de almacenamiento cuando llegan sus productos?
 - Sí, se encuentra en el tercer piso del taller y el encargado desde hace 3 años es el Señor Agustín Silva, cabe resaltar que este almacén está distribuido por la naturaleza del algodón, por ejemplo: Dry (primer sector), algodón 20/1 y 30/1 (segundo sector), Tazlán (tercer sector) y así sucesivamente.
11. ¿La empresa cuenta con un control de ventas?
 - Sí, ya que actualmente con la tecnología la empresa realiza las boletas y facturas electrónicas y eso facilita el control de las ventas o contratos a realizar.

Anexo 5: Validación de instrumentos

FICHA DE VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO (ENCUESTA)

1. DATOS GENERALES:

1.1 Título Del Trabajo De Investigación:

“Gestión de compras para reducir el incumplimiento de los proveedores de la empresa Textiles Romaju E.I.R.L. Chiclayo – 2020”

Investigador: Venegas Quevedo, Kevin Fabricio

2. ASPECTOS A VALIDAR:

Indicadores	Criterios	Deficiente 0-20	Baja 21- 40	Regular 41-60	Buena 61-80	Muy buena 81-100
Claridad	Está formulado con lenguaje apropiado					90
Objetividad	Está expresado en conductas observables				75	
Actualidad	Adecuado al avance de la ciencia y tecnología					85
Organización	Existe una organización lógica					85
Suficiencia	Comprende los aspectos en cantidad y calidad					90
Intencionalidad	Adecuado para valorar aspectos de la estrategias					95
Consistencia	Basado en aspectos teóricos científicos				80	
Coherencia	Existe coherencia entre los índices, dimensiones e indicadores					90
Metodología	La estrategia responde al propósito del diagnóstico					95
Pertinencia	Es útil y adecuado para la investigación					95

PROMEDIO DE VALORACIÓN

88

3. OPINION DE APLICABILIDAD:

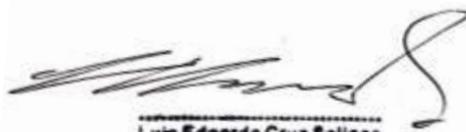
.....
.....

4. Datos del Experto:

Nombre y apellidos: Cruz Salinas Luis Edgardo DNI 19223300

Grado académico: Maestro en Ingeniería Industrial Centro de Trabajo: Universidad César Vallejo.

Firma:



Luis Edgardo Cruz Salinas
ING. INDUSTRIAL
R. C.I.P. N° 224494

Fecha: 07 de noviembre del 2020

**FICHA DE VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO
(ENTREVISTA)**

1. DATOS GENERALES:

1.1 Título Del Trabajo De Investigación:

“Gestión de compras para reducir el incumplimiento de los proveedores de la empresa
Textiles Romaju E.I.R.L. Chiclayo – 2020”

Investigador: Venegas Quevedo, Kevin Fabricio

2. ASPECTOS A VALIDAR:

Indicadores	Criterios	Deficiente 0-20	Baja 21-40	Regular 41-60	Buena 61-80	Muy buena 81-100
Claridad	Está formulado con lenguaje apropiado					90
Objetividad	Está expresado en conductas observables					90
Actualidad	Adecuado al avance de la ciencia y tecnología					90
Organización	Existe una organización lógica					90
Suficiencia	Comprende los aspectos en cantidad y calidad					95
Intencionalidad	Adecuado para valorar aspectos de la estrategias					95
Consistencia	Basado en aspectos teóricos científicos					90
Coherencia	Existe coherencia entre los índices, dimensiones e indicadores					90
Metodología	La estrategia responde al propósito del diagnóstico					95
Pertinencia	Es útil y adecuado para la investigación					95

PROMEDIO DE VALORACIÓN

92

3. OPINION DE APLICABILIDAD:

El instrumento es aplicable

4. Datos del Experto:

Nombre y apellidos: Luis Cruz Salinas DNI: 19223300

Grado académico: Maestro Centro de Trabajo: Universidad César Vallejo - Trujillo

Firma:



Luis Edgardo Cruz Salinas
ING. INDUSTRIAL
R. CIP. N° 224494

Fecha: 07 de noviembre del 2020

FICHA DE VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO
(ENCUESTA)

1. DATOS GENERALES:

1.1 Título Del Trabajo De Investigación:

“Gestión de compras para reducir el incumplimiento de los proveedores de la empresa
Textiles Romaju E.I.R.L. Chiclayo – 2020”

Investigador: Venegas Quevedo, Kevin Fabricio

2. ASPECTOS A VALIDAR:

Indicadores	Criterios	Deficiente 0-20	Baja 21-40	Regular 41-60	Buena 61-80	Muy buena 81-100
Claridad	Está formulado con lenguaje apropiado				x	
Objetividad	Está expresado en conductas observables					x
Actualidad	Adecuado al avance de la ciencia y tecnología				x	
Organización	Existe una organización lógica				x	
Suficiencia	Comprende los aspectos en cantidad y calidad				x	
Intencionalidad	Adecuado para valorar aspectos de la estrategias				x	
Consistencia	Basado en aspectos teóricos científicos					x
Coherencia	Existe coherencia entre los índices, dimensiones e indicadores					x
Metodología	La estrategia responde al propósito del diagnóstico					x
Pertinencia	Es útil y adecuado para la investigación				x	

PROMEDIO DE VALORACIÓN

3. OPINION DE APLICABILIDAD:

Corrigiendo (orden de preguntas – color celeste) o tomando sugerencias (Google forms) podría verse mejor

4. Datos del Experto:

Nombre y apellidos: Augusto Barrantes Piscocya

DNI 16704786

Grado académico: Ing. Industrial(UDEP) y Candidato MBA (CENTRUM – faltando requisito de nivel de Inglés) .

Centro de Trabajo: Telefónica del Perú .

Firma:



Fecha: 4 de noviembre de 2020

FICHA DE VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO
(ENTREVISTA)

5. DATOS GENERALES:

5.1 Título Del Trabajo De Investigación:

“Gestión de compras para reducir el incumplimiento de los proveedores de la empresa
Textiles Romaju E.I.R.L. Chiclayo – 2020”

Investigador: Venegas Quevedo, Kevin Fabricio

6. ASPECTOS A VALIDAR:

Indicadores	Criterios	Deficiente 0-20	Baja 21-40	Regular 41-60	Buena 61-80	Muy buena 81-100
Claridad	Está formulado con lenguaje apropiado				x	
Objetividad	Está expresado en conductas observables					x
Actualidad	Adecuado al avance de la ciencia y tecnología			X		
Organización	Existe una organización lógica			x		
Suficiencia	Comprende los aspectos en cantidad y calidad				x	
Intencionalidad	Adecuado para valorar aspectos de la estrategias				x	
Consistencia	Basado en aspectos teóricos científicos					x
Coherencia	Existe coherencia entre los índices, dimensiones e indicadores				x	
Metodología	La estrategia responde al propósito del diagnóstico				x	
Pertinencia	Es útil y adecuado para la investigación				x	

PROMEDIO DE VALORACIÓN

7. OPINION DE APLICABILIDAD:

.....

8. Datos del Experto:

Nombre y apellidos: Augusto Barrantes Piscoya

DNI 16704786

Grado académico: Ing. Industrial(UDEP) y Candidato MBA (CENTRUM – faltando requisito de nivel de Inglés) .

Centro de Trabajo: Telefónica del Perú .

Firma:



Fecha: 4 de noviembre de 2020

**FICHA DE VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO
(ENCUESTA)**

1. DATOS GENERALES:

1.1 Título Del Trabajo De Investigación:

“Gestión de compras para reducir el incumplimiento de los proveedores de la empresa
Textiles Romaju E.I.R.L. Chiclayo – 2020”

Investigador: Venegas Quevedo, Kevin Fabricio

2. ASPECTOS A VALIDAR:

Indicadores	Criterios	Deficiente 0-20	Baja 21-40	Regular 41-60	Buena 61-80	Muy buena 81-100
Claridad	Está formulado con lenguaje apropiado				75	
Objetividad	Está expresado en conductas observables					90
Actualidad	Adecuado al avance de la ciencia y tecnología			60		
Organización	Existe una organización lógica				61	
Suficiencia	Comprende los aspectos en cantidad y calidad				80	
Intencionalidad	Adecuado para valorar aspectos de las estrategias				75	
Consistencia	Basado en aspectos teóricos científicos				70	
Coherencia	Existe coherencia entre los índices, dimensiones e indicadores				80	
Metodología	La estrategia responde al propósito del diagnóstico				80	
Pertinencia	Es útil y adecuado para la investigación					90

PROMEDIO DE VALORACIÓN

76,1

3. OPINION DE APLICABILIDAD:

.....
.....

4. Datos del Experto:

Nombre y apellidos: Martin Antonio Morales Ríos DNI 09758610
Grado académico: Ingeniero electrónico colegiado y Master en Administración de Empresas
Centro de Trabajo: Telefónica del Perú S.A.A.

Firma:



Fecha: 5 de noviembre de 2020

**FICHA DE VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO
(ENTREVISTA)**

1. DATOS GENERALES:

1.1 Título Del Trabajo De Investigación:

"Gestión de compras para reducir el incumplimiento de los proveedores de la empresa Textiles Romaju E.I.R.L. Chiclayo - 2020"

Investigador: Venegas Quevedo, Kevin Fabricio

2. ASPECTOS A VALIDAR:

Indicadores	Criterios	Deficiente 0-20	Baja 21-40	Regular 41-60	Buena 61-80	Muy buena 81-100
Claridad	Está formulado con lenguaje apropiado					90
Objetividad	Está expresado en conductas observables					90
Actualidad	Adecuado al avance de la ciencia y tecnología				80	
Organización	Existe una organización lógica					90
Suficiencia	Comprende los aspectos en cantidad y calidad				80	
Intencionalidad	Adecuado para valorar aspectos de la estrategias					90
Consistencia	Basado en aspectos teóricos científicos					85
Coherencia	Existe coherencia entre los índices, dimensiones e indicadores					90
Metodología	La estrategia responde al propósito del diagnóstico					90
Pertinencia	Es útil y adecuado para la investigación					90

PROMEDIO DE VALORACIÓN

90

3. OPINION DE APLICABILIDAD:

Se observa, que la operacionalización de las variables de Gestión de Compras e Incumplimiento de los Proveedores, cumplen de manera general con el objetivo de gestionar eficientemente, la adquisición de suministros y mercancías; entregando a los clientes, productos de calidad y en el tiempo esperado, logrando tener clientes satisfechos; se sugiere la incorporación de tecnologías asociadas a procesos logísticos.

4. Datos del Experto:

Nombre y apellidos: Martín Antonio Morales Ríos DNI 09758610
Grado académico: Ingeniero Electrónico Colegiado y Master en Administración de Empresas
Centro de Trabajo: Telefónica del Perú S.A.A.

Firma:


MARTÍN ANTONIO MORALES RÍOS
 INGENIERO ELECTRÓNICO
 Reg. CIP. N° 155187

Fecha: 7 de Noviembre del 2020

Anexo 6

VALIDACIÓN DE PROPUESTA

Estimado Señor: **Augusto Barrantes Piscoya**

Solicito apoyo de su sapiencia y excelencia profesional para que emita juicios sobre la Propuesta que se ha elaborado en el marco de la ejecución de la tesis titulada **“Estrategias en gestión de compras para reducir el incumplimiento de proveedores de la empresa Textiles Romaju E.I.R.L. Chiclayo - 2020”**

Realizado por: Venegas Quevedo, Kevin Fabricio

Para alcanzar este objetivo lo hemos seleccionado como experto en la materia y necesitamos sus valiosas opiniones. Para ello debe marcar con una (X) en la columna que considere para cada indicador.

Evalúe cada aspecto con las siguientes categorías:

- MA** : Muy adecuado.
- BA** : Bastante adecuado.
- A** : Adecuado
- PA** : Poco adecuado
- NA** : No Adecuado

N°	Aspectos que deben ser evaluados	MA	BA	A	PA	NA
I.	Redacción					
1.1	La redacción empleada es clara, precisa, concisa y debidamente organizada		X			
1.2	Los términos utilizados son propios de la especialidad.		X			
II.	Estructura de la Propuesta					
2.1	Las áreas con los que se integra la Propuesta son los adecuados.	X				
2.2	Las áreas en las que se divide la Propuesta están debidamente organizadas.	X				
2.3	Las actividades propuestas son de interés para los trabajadores y usuarios del área.	X				
2.4	Las actividades desarrolladas guardan relación con los objetivos propuestos.		X			
2.5	Las actividades desarrolladas apoyan a la solución de la problemática planteada.		X			
III	Fundamentación teórica					

3.1	Los temas y contenidos son producto de la revisión de bibliografía especializada.		X			
3.2	La propuesta tiene su fundamento en sólidas bases teóricas.		X			
IV	Bibliografía					
4.1	Presenta la bibliografía pertinente a los temas y la correspondiente a la metodología usada en la Propuesta.				X	
V	Fundamentación y viabilidad de la Propuesta					
5.1.	La fundamentación teórica de la propuesta guarda coherencia con el fin que persigue.		X			
5.2.	La propuesta presentada es coherente, pertinente y trascendente.		X			
5.3.	La propuesta presentada es factible de aplicarse en otras organizaciones.			X		

Mucho le agradeceré cualquier observación, sugerencia, propósito o recomendación sobre cualquiera de los propuestos. Por favor, refiéralas a continuación:

Colocar bibliografía (4.1)

Validado por el Magister **Augusto Barrantes Piscoya**

Especializado: Ingeniero Industrial y MBA.

Tiempo de Experiencia en Docencia Universitaria: ...00...años

Cargo Actual: ...Jefe Operaciones BARMON PERÚ TELECOM

Fecha: 01/07/2021

Mg. ...Augusto Barrantes Piscoya.

DNI N° 16704786

VALIDACIÓN DE PROPUESTA

Estimado **Martín Morales Ríos**, Solicito apoyo de su sapiencia y excelencia profesional para que emita juicios sobre la Propuesta que se ha elaborado en el marco de la ejecución de la tesis titulada “**Estrategias en gestión de compras para reducir el incumplimiento de proveedores de la empresa Textiles Romaju E.I.R.L. Chiclayo - 2020**”

Realizado por: Venegas Quevedo, Kevin Fabricio

Para alcanzar este objetivo lo hemos seleccionado como experto en la materia y necesitamos sus valiosas opiniones. Para ello debe marcar con una (X) en la columna que considere para cada indicador.

Evalúe cada aspecto con las siguientes categorías:

- MA** : Muy adecuado.
- BA** : Bastante adecuado.
- A** : Adecuado
- PA** : Poco adecuado
- NA** : No Adecuado

N°	Aspectos que deben ser evaluados	MA	BA	A	PA	NA
I.	Redacción					
1.1	La redacción empleada es clara, precisa, concisa y debidamente organizada		X			
1.2	Los términos utilizados son propios de la especialidad.		X			
II.	Estructura de la Propuesta					
2.1	Las áreas con los que se integra la Propuesta son los adecuados.		X			
2.2	Las áreas en las que se divide la Propuesta están debidamente organizadas.		X			
2.3	Las actividades propuestas son de interés para los trabajadores y usuarios del área.		X			
2.4	Las actividades desarrolladas guardan relación con los objetivos propuestos.	X				
2.5	Las actividades desarrolladas apoyan a la solución de la problemática planteada.	X				

III	Fundamentación teórica					
3.1	Los temas y contenidos son producto de la revisión de bibliografía especializada.	X				
3.2	La propuesta tiene su fundamento en sólidas bases teóricas.	X				
IV	Bibliografía					
4.1	Presenta la bibliografía pertinente a los temas y la correspondiente a la metodología usada en la Propuesta.		X			
V	Fundamentación y viabilidad de la Propuesta					
5.1.	La fundamentación teórica de la propuesta guarda coherencia con el fin que persigue.		X			
5.2.	La propuesta presentada es coherente, pertinente y trascendente.	X				
5.3.	La propuesta presentada es factible de aplicarse en otras organizaciones.	X				

Mucho le agradeceré cualquier observación, sugerencia, propósito o recomendación sobre cualquiera de los propuestos. Por favor, refiéralas a continuación:

Podría incorporarse al área de marketing, debido a que guarda relación con los clientes y la rentabilidad de la compañía.
Incorporar herramientas digitales, para el seguimiento de todo el proceso de compras, desde la recopilación sobre las necesidades de las diferentes áreas de la compañía, el proceso de envío de pedidos a los proveedores y la entrega de los insumos o productos.

Validado por el Magister: Martín Morales Ríos

Especializado: Administración de Empresas

Tiempo de Experiencia en Docencia Universitaria: 2 años

Cargo Actual: Gerente Comercial Corporativo Chiclayo –
Telefónica del Perú S.A.A.

Fecha: 3 de Julio del 2021



Mg. Martín Morales Ríos

DNI N° 09758610

VALIDACIÓN DE PROPUESTA

Estimado **Luis Edgardo Cruz Salinas,**

Solicito apoyo de su sapiencia y excelencia profesional para que emita juicios sobre la Propuesta que se ha elaborado en el marco de la ejecución de la tesis titulada **“Estrategias en gestión de compras para reducir el incumplimiento de proveedores de la empresa Textiles Romaju E.I.R.L. Chiclayo - 2020”**

Realizado por: Venegas Quevedo, Kevin Fabricio

Para alcanzar este objetivo lo hemos seleccionado como experto en la materia y necesitamos sus valiosas opiniones. Para ello debe marcar con una (X) en la columna que considere para cada indicador.

Evalúe cada aspecto con las siguientes categorías:

- MA** : Muy adecuado.
- BA** : Bastante adecuado.
- A** : Adecuado
- PA** : Poco adecuado
- NA** : No Adecuado

N°	Aspectos que deben ser evaluados	MA	BA	A	PA	NA
I.	Redacción					
1.1	La redacción empleada es clara, precisa, concisa y debidamente organizada	X				
1.2	Los términos utilizados son propios de la especialidad.	X				
II.	Estructura de la Propuesta					
2.1	Las áreas con los que se integra la Propuesta son los adecuados.	X				
2.2	Las áreas en las que se divide la Propuesta están debidamente organizadas.	X				
2.3	Las actividades propuestas son de interés para los trabajadores y usuarios del área.		X			
2.4	Las actividades desarrolladas guardan relación con los objetivos propuestos.	X				

2.5	Las actividades desarrolladas apoyan a la solución de la problemática planteada.	X				
III	Fundamentación teórica					
3.1	Los temas y contenidos son producto de la revisión de bibliografía especializada.		X			
3.2	La propuesta tiene su fundamento en sólidas bases teóricas.	X				
IV	Bibliografía					
4.1	Presenta la bibliografía pertinente a los temas y la correspondiente a la metodología usada en la Propuesta.			X		
V	Fundamentación y viabilidad de la Propuesta					
5.1.	La fundamentación teórica de la propuesta guarda coherencia con el fin que persigue.		X			
5.2.	La propuesta presentada es coherente, pertinente y trascendente.	X				
5.3.	La propuesta presentada es factible de aplicarse en otras organizaciones.	X				

Mucho le agradeceré cualquier observación, sugerencia, propósito o recomendación sobre cualquiera de los propuestos. Por favor, refiéralas a continuación:

Aplicable

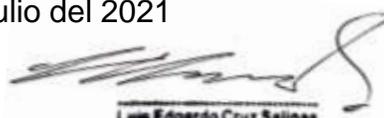
Validado por el Magister: Luis Edgardo Cruz Salinas

Especializado: Ing. Industrial y MBA

Tiempo de Experiencia en Docencia Universitaria: 4 años

Cargo Actual: Docente Universidad Cesar Vallejo - Trujillo

Fecha: 4 de Julio del 2021



Luis Edgardo Cruz Salinas
ING. INDUSTRIAL
R. C.I.P. N° 224494

Mg. Luis Edgardo Cruz Salinas

DNI N° 19223300

Anexo 7

CONSENTIMIENTO INFORMADO

 **UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO**

"AÑO DE LA UNIVERSALIZACIÓN DE LA SALUD"

Pimentel, 3 de noviembre del 2020

CARTA N° 017-2020-UCV-CH-EPA

Señor (a):
ANA HENOSTROZA ANICETO
Representante de "TEXTILES ROMAJU E.I.R.L."

ASUNTO: PERMISO PARA TRABAJO DE INVESTIGACIÓN

De mi especial consideración:

Es grato expresarle mis saludos a nombre de la Universidad César Vallejo de Chiclayo y desearte todo tipo de éxitos en su gestión al frente de su representada.

A la vez presentarle al estudiante VENEGAS QUEVEDO KEVIN FABRICIO quien es alumno del IX ciclo de nuestra casa superior de estudios de la Escuela Profesional de Administración, Facultad de Ciencias Empresariales; desea obtener información para su proyecto de investigación titulado "GESTIÓN DE COMPRAS PARA REDUCIR EL INCUMPLIMIENTO DE LOS PROVEEDORES DE LA EMPRESA TEXTILES ROMAJU E.I.R.L. CHICLAYO - 2020".

En ese sentido, solicito a su despacho el permiso correspondiente, de ser así, sirvase comunicarnos por escrito o email a administracion.ces@ucv.edu.pe.

Agradeciendo por anticipado la atención que brinda a la presente, me despido.

Atentamente,



Mgtr. Cesar E. Pinedo Lozano
Coordinador de la Escuela de Administración


Ana Maria Henostroza Aniceto
GERENTE GENERAL

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES | www.ucv.edu.pe

Anexo 8

EJEMPLO DE CUADRO DE REQUERIMIENTOS

CUADRO DE REQUERIMIENTOS MENSUAL				
	MES JUNIO			
	SEMANA 1	SEMANA 2	SEMANA 3	SEMANA 4
	Algodón 30/1 Rx			
A. COMERCIAL	8 ROLLOS	8 ROLLOS	8 ROLLOS	8 ROLLOS
A. CONFECCION	5 ROLLOS	5 ROLLOS	5 ROLLOS	5 ROLLOS
	Algodón 20/1 Rx			
A. COMERCIAL	8 ROLLOS	8 ROLLOS	8 ROLLOS	8 ROLLOS
A. CONFECCION	5 ROLLOS	5 ROLLOS	5 ROLLOS	5 ROLLOS
	Dray			
A. COMERCIAL	5 ROLLOS	5 ROLLOS	5 ROLLOS	5 ROLLOS
A. CONFECCION	3 ROLLOS	3 ROLLOS	3 ROLLOS	3 ROLLOS
	Dakota			
A. COMERCIAL	6 ROLLOS	6 ROLLOS	6 ROLLOS	6 ROLLOS
A. CONFECCION	3 ROLLOS	3 ROLLOS	3 ROLLOS	3 ROLLOS
	Poliéster			
A. COMERCIAL	7 ROLLOS	7 ROLLOS	7 ROLLOS	7 ROLLOS
A. CONFECCION	6 ROLLOS	6 ROLLOS	6 ROLLOS	6 ROLLOS
	Lino			
A. COMERCIAL	2 ROLLOS	2 ROLLOS	2 ROLLOS	2 ROLLOS
A. CONFECCION	1 ROLLO	1 ROLLO	1 ROLLO	1 ROLLO

Anexo 9 *

Formato de pedido

[Nombre de empresa]

[Dirección]

[Línea de dirección 2]

[Ciudad]

[Condado]

[Código postal]

[Teléfono]

ORDEN DE COMPRA

Fecha 10/07/2021

No. [12345]

Proveedor

[Nombre de empresa]

[Dirección]

[Línea de dirección 2]

[Ciudad]

[Condado]

[Código postal]

Dirección de entrega

[Nombre de empresa]

[Dirección]

[Línea de dirección 2]

[Ciudad]

[Condado]

[Código postal]

Delivery	Términos de pago	Solicitado por	Departamento

Codigo	Descripcion	Cantidad	Precio unitario	TOTALES

Anexo 10

Criterio de selección y evaluación de proveedores

PROVEEDOR	CALIDAD DEL PRODUCTO	STOCK DE PRODUCTOS	ENTREGA DE PEDIDO			METODOS DE PAGO		FACILIDAD DE PAGO	
			FECHA	HORA	LUGAR	EFFECTIVO	TARJETA	15 días	30 días
PROVEEDOR 1	X	X	X	X	X	X	X		X
PROVEEDOR 2			X		X	X	X	X	
PROVEEDOR 3	X		X	X	X		X		X
PROVEEDOR 4	X	X		X	X			X	
PROVEEDOR 5	X						X	X	
PROVEEDOR 6			X		X	X		X	
PROVEEDOR 7	X						X		X
PROVEEDOR 8		X			X		X	X	
PROVEEDOR 9	X						X	X	
PROVEEDOR 10		X	X			X		X	

Fuente: elaboración propia

Anexo 11

Formato Seguimiento de Proveedores

MDP SEGUIMIENTO Y MEDICIÓN DE PROCESOS		FICHA-PROC- PROV	
FICHA DE PROCESOS			
FICHA DEL PROCESO		EDICIÓN	FECHA DE REVISIÓN
SEGUIMIENTO DE PROVEDORES		1	10/07/2021
MISIÓN DEL PROCESO			
Realizar un seguimiento continuo de los proveedores de material y servicios con destino al cliente, a fin de garantizar de antemano que lo adquirido cumplirá con los requisitos exigidos por el Departamento de Compras.			
ACTIVIDADES QUE FORMAN EL PROCESO			
Actualización de criterios de evaluación, selección y reevaluación de proveedores Evaluación de proveedores Selección de Proveedores		Reevaluación de Proveedores Actualización de listado de proveedores evaluados.	
RESPONSABLES DEL PROCESO			
Departamento de Compras			
ENTRADAS DEL PROCESO		SALIDAS DEL PROCESO	

Listado de Incidencias por proveedor Ficha del proveedor Nuevos Proveedores	Listado de Proveedores evaluados Alta de nuevos Proveedores Baja de proveedores
---	---

PROCESOS RELACIONADOS

Compra de Material y Servicios, Control de Recepción, Gestión de Incidencias
--

RECURSOS/NECESIDADES

Fichas de Proveedores Listado de Incidencias de Proveedores
--

REGISTROS/ARCHIVOS

Criterios de Selección, Evaluación y Reevaluación Ficha de Evaluación de Proveedores Listado de Proveedores Evaluados	REGISTRO-PROV-01 REGISTRO-PROV-02 REGISTRO-PROV-03
---	--

INDICADORES

Número de incidencias relacionadas con el proceso abiertas en auditorías externas Número de total de incidencias relacionadas con el proceso abiertas en auditorías Número de incidencias por proveedor y tipo
--

DOCUMENTOS APLICABLES

Procedimiento de Seguimiento de Proveedores	MDP-PROV
---	----------

Fuente: elaboración propia

ANEXO 9: Resolución



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

RESOLUCIÓN DE CARRERA PROFESIONAL N° 0165-2021-UCV-VA-P01-F02/

Chiclayo, 21 de abril de 2021

VISTO:

El informe de la asesora Mgtr. Patricia Ivonne Chavez Rivas sobre el registro de investigaciones presentado a la Escuela Profesional de Administración de la Universidad César Vallejo – Campus Chiclayo, el cual solicita se emita la Resolución de Aprobación de Proyecto de Investigación, y:

CONSIDERANDO:

Que, el artículo 31° del Reglamento de Investigación señala: SE ENTIENDE POR PROYECTO DE INVESTIGACIÓN EL PLAN QUE PRESENTA LA ELABORACIÓN SISTEMÁTICA DE UN PROBLEMA CIENTÍFICO CON UNA ESTRUCTURA TEÓRICA METODOLÓGICA EN LA CUAL SE DEFINIÓ CLARAMENTE LOS COMPONENTES CIENTÍFICOS Y ADMINISTRATIVOS A PARTIR DE LOS CUALES SE PUEDE EVALUAR LA CALIDAD DE LA INVESTIGACIÓN.

Que, en el artículo 6° del Reglamento de Investigación en su Capítulo I, señala: LAS INVESTIGACIONES QUE PUEDAN DESARROLLAR LAS FACULTADES DEBERÁN OBSERVAR LAS LÍNEAS DE INVESTIGACIÓN ESTABLECIDAS POR LAS UNIDADES ACADÉMICAS ADSCRITAS A LA MISMA.

Que, el alumno (a) VENEGAS QUEVEDO KEVIN FABRICIO ha sustentado ante el (la) docente Mgtr. Patricia Ivonne Chavez Rivas, obteniendo nota aprobatoria y ha cumplido con los requisitos establecidos por la Ley Universitaria N° 30220 y el Reglamento de Investigación:

Estando a lo expuesto y en uso de las atribuciones conferidas.

SE RESUELVE:

ARTÍCULO 1°: APROBAR el Proyecto de Investigación titulado **GESTIÓN DE COMPRAS PARA REDUCIR EL INCUMPLIMIENTO DE LOS PROVEEDORES DE LA EMPRESA TEXTILES ROMAJU E.I.R.L. CHICLAYO - 2020** cuya Línea de Investigación es: **GESTION DE ORGANIZACIONES**, a cargo del (la) alumno(s) VENEGAS QUEVEDO KEVIN FABRICIO de la Escuela Profesional de Administración de la Universidad César Vallejo – Campus Chiclayo.

ARTÍCULO 2°: DESIGNAR como docente asesor a la **Mgtr. Patricia Ivonne Chavez Rivas**, del proyecto de investigación mencionado en el Artículo Primero.

REGÍSTRESE, COMUNÍQUESE Y ARCHÍVESE.



Mgtr. Cesar Eduardo Pinedo Lozano
Coordinador de la Escuela de Administración

CC: DI, Programa Académico, Archivo.



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

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

Declaratoria de Autenticidad del Asesor

Yo, CHAVEZ RIVAS PATRICIA IVONNE, docente de la FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES de la escuela profesional de ADMINISTRACIÓN de la UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO SAC - CHICLAYO, asesor de Tesis titulada: "GESTIÓN DE COMPRAS PARA REDUCIR EL INCUMPLIMIENTO DE LOS PROVEEDORES DE LA EMPRESA TEXTILES ROMAJU E.I.R.L. CHICLAYO 2020", cuyo autor es VENEGAS QUEVEDO KEVIN FABRICIO, constato que la investigación tiene un índice de similitud de 26%, verificable en el reporte de originalidad del programa Turnitin, el cual ha sido realizado sin filtros, ni exclusiones.

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

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

CHICLAYO, 17 de Julio del 2021

Apellidos y Nombres del Asesor:	Firma
CHAVEZ RIVAS PATRICIA IVONNE DNI: 40663704 ORCID: 0000-0003-4993-6021	Firmado electrónicamente por: CRIVASPI el 24-07- 2021 09:31:32

Código documento Trilce: TRI - 0133950