



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN

**Planificación y gestión de compras en una empresa
importadora de productos ferreteros, San Martín de Porres 2023**

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:

Licenciada en Administración

AUTORA:

De la Cruz Rojas, Natali Brigith (orcid.org/0000-0001-7117-3484)

ASESORES:

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

Mg. Palacios Rodríguez, Jesús (orcid.org/0000-0003-4243-6825)

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Gestión de Organizaciones

LÍNEA DE RESPONSABILIDAD SOCIAL UNIVERSITARIA:

Desarrollo económico, empleo y emprendimiento

TRUJILLO – PERÚ

2023

DEDICATORIA

A Dios por darme la vida, la inteligencia y la oportunidad de continuar creciendo profesional y personalmente, por permitirme fortalecer mi conocimiento y desempeño en el campo que me apasiona.

A mi madre, abuelos y familiares, por su confianza y por acompañarme en el transcurso de mi carrera profesional. A mi profesora Olenka Ana Espinoza Rodríguez por la información, el acompañamiento y los conocimientos brindados.

AGRADECIMIENTO

Agradecer a Dios que me brinda amor y bondad, que me permite sonreír ante mis logros que son resultados de su ayuda, y por permitirme disfrutar y tener al lado a mi familia.

A mi madre por el amor, comprensión y el apoyo incondicional de apoyarme en cada decisión que he tomado, por sus valores inculcados que me ayudaron para alcanzar mis objetivos.

A nuestros docentes de la Universidad César Vallejo por el apoyo, información académica, durante todo el periodo de mi aprendizaje.

ÍNDICE DE CONTENIDOS

DEDICATORIA.....	ii
AGRADECIMIENTO	iii
ÍNDICE DE CONTENIDOS	iv
ÍNDICE DE TABLAS.....	v
RESUMEN.....	vi
ABSTRACT	vii
I. INTRODUCCIÓN.....	1
II. MARCO TEÓRICO.....	4
III. METODOLOGÍA.....	13
3.1.Tipo y diseño de investigación	13
3.2. Variable y operacionalización	13
3.3. Población, muestra, muestreo, unidad de análisis	15
3.4. Técnica e instrumentos de recolección de datos.....	15
3.5. Procedimientos.....	16
3.6. Método de análisis de datos.....	16
3.7. Aspectos éticos	16
IV. RESULTADOS	18
V. DISCUSIÓN	23
VI. CONCLUSIONES.....	28
VII. RECOMENDACIONES	30
REFERENCIAS.....	32
ANEXOS	

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Relación entre planificación y planeación de compra en una empresa importadora de productos ferreteros, San Martin de Porres, 2023	18
Tabla 2 Relación entre planificación y control de compra en una empresa importadora de productos ferreteros, San Martin de Porres, 2023	19
Tabla 3 Relación entre gestión de compras y planificación estratégica en una empresa importadora de productos ferreteros, San Martin de Porres, 2023	20
Tabla 4 Relación entre gestión de compras y planificación táctica en una empresa importadora de productos ferreteros, San Martin de Porres, 2023	21
Tabla 5 Relación entre planificación y gestión de compras en una empresa importadora de productos ferreteros, San Martin de Porres, 2023	22

RESUMEN

La tesis presentada tiene como objetivo determinar la relación entre planificación y gestión de compras en una empresa importadora de productos ferreteros, San Martín de Porres 2023, con esta información importante, la empresa podrá implementar estrategias a futuro. La investigación se enmarca en un enfoque cuantitativo, con un tipo de investigación aplicada, con un diseño no experimental, correlacional y transversal. La recolección de datos se realizó a través de encuestas, donde la población es vista como reducida y por ello se ha determinado que es una muestra censal. Los resultados del análisis estadístico determinó que hay una significativa relación entre Planificación y Gestión de compras en una empresa importadora de productos ferreteros, San Martín de Porres 2023, indicaron un coeficiente de Rho de Spearman $(r) = 0.372^{**}$, alcanzando una correlación positiva moderada. Así mismo una correlación positiva moderada entre sus dimensiones de la variable Planificación, planeación de compra 0,355, control de compra 0,404; por otro lado, la variable gestión de compra, planificación estratégica 0,401, planificación táctica 0,446. Por consiguiente, se puede inferir que hay una conexión importante entre la planificación y gestión de compras en una empresa importadora de productos ferreteros, San Martín de Porres 2023.

Palabras clave: Planificación, gestión, eficiencia.

ABSTRACT

The presented thesis aims to determine the relationship between planning and purchasing management in an importing company of hardware products, San Martin de Porres 2023. With this valuable information, the company can implement future strategies. The research is framed within a quantitative approach, with an applied research type, a non-experimental, correlational, and cross-sectional design. Data collection was carried out through surveys, where the population is considered small, leading to the determination that it is a census sample. The results of the statistical analysis determined a significant relationship between Planning and Purchasing Management in an importing company of hardware products, San Martin de Porres 2023, indicating a Spearman's Rho coefficient $(r) = 0.372^{**}$, reaching a moderate positive correlation. Similarly, there is a moderate positive correlation between the dimensions of the Planning variable: purchase planning 0.355, purchase control 0.404. On the other hand, the purchasing management variable shows a moderate positive correlation: strategic planning 0.401, tactical planning 0.446. Consequently, it can be inferred that there is a significant connection between planning and purchasing management in an importing company of hardware products, San Martin de Porres 2023.

Keywords: Planning, management, and efficiency.

I. INTRODUCCIÓN

En la actualidad la sociedad viene en constante desarrollo, el mercado es muy competitivo y las empresas vienen atravesando ello. Llegando a tener los procesos mucho más exigentes, para que las empresas brinden un buen producto. El humano es una pieza clave para las organizaciones, porque con ellos logran alcanzar los objetivos planteados, junto a una buena planificación y gestión en los procesos de las diferentes áreas, es en ese momento que un gran número de empresas se da cuenta lo importante que es, así mismo un pequeño grupo lo practican. Por otra perspectiva, la planificación estratégica es fundamental en la hora de tomar una decisión, asimismo esta define cuáles serán las acciones que se lograrán para alcanzar un “futuro deseado”. (Cámara de Comercio de Medellín, 2018 citado por Lozano y Trujillo, 2019).

La logística son actividades que gestionan diferentes procesos para llegar al cliente (León, 2018 citado por Alemán, 2019). Perrotin y Heusschen (2007), afirman que el proceso de compra es el abastecimiento de los productos, compras necesarias para la empresa.

La empresa que se está investigando lleva 8 años en el mercado, vendiendo y distribuyendo productos del rubro ferretero. Uno de los principales problemas que atraviesa es la carencia de una buena planificación y debido a ello, no se tiene un stock de seguridad en productos nacionales, como tarugos, abrazaderas, armellas, así mismo, la lentagestión de compras que tiene con los proveedores. Por consecuencia este problema se puede apreciar claramente en la deficiencia de la salida de pedidos, las molestias, malas experiencias con los clientes y por consiguiente la baja productividad en los procedimientos del área logística.

Agregando lo anterior, dentro de la empresa existen numerosas dificultades en la gestión del área logística para lograr obtener los resultados satisfactorios cada cierre de mes, esto es respecto a que no se está logrando hacer una buena planificación para poder obtener los resultados requeridos. Según lo investigado, la organización no cuenta con personal eficiente para lograr los procesos de planificación, por lo que, en la mayoría de los casos, los despachos y procesos de compras son frecuentemente lentos, limitando la gestión de salida de los

productos. Así mismo se tiene que analizar continuamente qué productos deberían comprar para incorporarlos en la comercialización.

Es por ello que la investigación, requiere demostrar los aportes y beneficios que aporta una buena planificación y gestión de compras dentro del área logística, de esta manera lograr una mejor eficiencia, eficacia y obtener crecimiento en la productividad. En resumen, se formula el problema general de la investigación ¿Cuál es la relación entre planificación y gestión de compras en una empresa importadora de productos ferreteros, San Martín de Porres, 2023?, seguidamente los problemas específicos son: ¿Cuál es la relación entre la planificación y planeación de compra en una empresa importadora de productos ferreteros, San Martín de Porres, 2023? ¿Cuál es la relación entre la planificación y control de compra en una empresa importadora de productos ferreteros, San Martín de Porres, 2023?, ¿Cuál es la relación entre la gestión de compras y planificación estratégica en una empresa importadora de productos ferreteros, San Martín de Porres, 2023?, ¿Cuál es la relación entre la gestión de compras y planificación táctica en una empresa importadora de productos ferreteros, San Martín de Porres, 2023?

La justificación de la investigación se da de forma teórica, ya que es conveniente medir las dos variables planteadas, que son planificación y gestión de compras en una empresa importadora de productos ferreteros. Así mismo también en la justificación práctica permitirá conocer como es la eficiencia de los encargados de dicha área en su desenvolvimiento, de la planificación y la gestión de compras de la empresa importadora de productos ferreteros y lograr saber a profundidad el problema planteado. Por consiguiente, la justificación metodológica arraiga todos los hallazgos científicos buscados, que fueron comparados y con ello poder diferenciar las diferentes teorías. Además de ello, todo lo mencionado tiene como finalidad corregir la problemática de la empresa planteada en la investigación, en la cual se busca lograr que la empresa pueda realizar una buena planificación y gestión de compras y con ello obtener una mejor eficiencia y alta productividad.

El objetivo general del proyecto es determinar la relación entre planificación y gestión de compras en una empresa importadora de productos ferreteros, San Martín de Porres, 2023. Los objetivos específicos son; determinar la relación entre

la planificación y planeación de compra en una empresa importadora de productos ferreteros, San Martin de Porres, 2023, determinar la relación entre la planificación y control de compra en una empresa importadora de productos ferreteros, San Martin de Porres, 2023, determinar la relación entre la gestion de compras y planificación estratégica en una empresa importadora de productos ferreteros, San Martin de Porres, 2023, determinar la relación entre la gestion de compras y planificación táctica en una empresa importadora de productos ferreteros, San Martin de Porres, 2023.

Hipótesis general del proyecto es, existe una relación significativa entre planificación y gestión de compras en una empresa importadora de productos ferreteros, San Martin de Porres, 2023; asimismo, tenemos su hipótesis nula es que no existe una relación significativa entre planificación y gestión de compras en una empresa importadora de productos ferreteros, San Martin de Porres, 2023. Seguidamente las hipótesis específicas son: 1. Existe relación significativa entre planificación y planeación de compra en una empresa importadora de productos ferreteros, San Martin de Porres, 2023. 2. Existe relación significativa entre planificación y control de compra en una empresa importadora de productos ferreteros, San Martin de Porres, 2023. 3. Existe relación significativa entre la gestion de compras y planificación estratégica en una empresa importadora de productos ferreteros, San Martin de Porres, 2023. 4. Existe relación significativa entre la gestion de compras y planificación táctica en una empresa importadora de productos ferreteros, San Martin de Porres, 2023.

II. MARCO TEÓRICO

Para poder comprender de mejor manera los conceptos de las variables de estudio, se investigó y recolecto una serie de antecedentes, los cuales contribuyeron a llevar a cabo la investigación.

Dentro de nuestro país encontramos la investigación de Ticse (2018) la cual lleva por nombre “Aplicación de la gestión por procesos para mejorar la productividad de la empresa SERVACI S.A.C., Puente Piedra, 2018”. La finalidad principal fue determinar la planificación y la gestión de compras para obtener una mejoría en la productividad. La investigación fue aplicada y cuasi experimental. La población esta constituida por el servicio de instalación Para dicha investigación se utilizaron herramientas como: observación, cuestionarios, recolección de datos, SIPOC, recolección de datos, MAP, cadena de valor, DFD, ficha de proceso, 5 ¿?, matriz AMFE y estudio de tiempos. Gracias al uso de dichas herramientas, se obtuvo una mejora, en la productividad al momento de la instalación de sistemas contra incendios, en un 13% de incremento con respecto a la productividad habitual. Logrando demostrar que con el estudio de los procesos y la aplicación de herramientas pertinentes, hubo una mejoría en la productividad.

Caichihua y Reyes (2016), en su investigación “Propuesta de un modelo de planificación y control de repuestos de mantenimiento en una empresa de fabricación de baldosas cerámicas”, como se indica en el título del estudio, se centra en la administración de los inventarios en una compañía que produce cerámica. Esta investigación se desarrolla considerando criterios de categorización, la planificación de tareas de conservación y tomando en cuenta el análisis estadístico para informar los suministros. Las herramientas utilizadas fueron: MRP, pronósticos estadísticos, clasificación ABC, y el modelo SIPOC. Empezando con el desarrollo de la investigación, se utilizó Clasificación ABC para a través de criterios y prioridades dar solución al problema delimitado; para la realización de la predicción estadística, se hizo uso de los datos de la empresa; por último, gracias al uso de SIPOC se tuvo una idea más clara de ingresos y salida para aplicar el MRP, y así lograr tener el stock necesario en el momento adecuado.

Por otro lado, Choque (2018) en su investigación “La gestión de compras y la mejora de la rentabilidad de L M Conceptos S.A.C. en el año 2017”, tiene como principal objetivo determinar cómo la gestión de compras mejora de la rentabilidad, mediante una eficaz gestión de los procesos en el área de compras. De esta manera, después de seguir un proceso de planificación (en base a datos históricos de compras del último año), almacenamiento (control de inventario) y control de compras.

Asimismo, Paricahua (2022) en su investigación titulada “Gestión Logística y su relación con la rentabilidad de empresas constructoras en la provincia de San Román, Puno”, podemos apreciar que comparte variables con el antecedente anteriormente mencionado. Se busca determinar qué relación existe entre gestión logística y rentabilidad. Para ello se tomo como población un total de 221 organizaciones del sector construcción, dentro de San Román e inscritas en SUNAT, de las cuales solo 53 empresas representarían la muestra, así mismo, después de haber trabajado con la fórmula de muestreo aleatorio simple – probabilístico. De la misma manera, se procedió a realizar encuestas en base a recolectar datos necesarios como: datos personales de cada empresa, apreciación de la gestión logística y la rentabilidad. Por último, las respuestas obtenidas fueron filtradas por el software SPSS v.25 y luego se aplicó estadística inferencial para hallar la correlación entre variables. En conclusión, según el valor de correlación obtenido, una mesurada gestión logística (gestión de compras y de inventarios) repercuten en una regular rentabilidad (económica y financiera).

Calle y Cueva (2020) en su investigación “La gestión de compras y su influencia en la rentabilidad de la Empresa Agroveterinaria Rabanal Catacaos E.I.R.L. en el año 2020”. Su objetivo es determinar la influencia de la gestión de compras de la rentabilidad de la empresa en mención. Para ello se apoyaron de entrevistas, cuestionarios, ratios financieras; los cuales sirvieron para tener un mayor control y visibilidad de la información. Después de examinar la información del almacén de la compañía y los informes financieros, llegan a la conclusión de que la gestión de compras efectivamente impacta en la rentabilidad. Sin embargo, esto se ve perjudicado debido a la atención de una planificación y proyección adecuadas en las compras, así como la baja rotación de inventarios que

experimenta la empresa.

Dentro del marco internacional encontramos a Tamayo et al. (2018) con la investigación titulada “Una nueva visión en la gestión de la logística de aprovisionamientos en la industria biotecnológica cubana”. Su objetivo es plantear una nueva estrategia de trabajo en la gestión logística, específicamente en el procedimientos de adquisición. Para ello, analizaron la situación actual de la organización, haciendo uso del diagrama de Ishikawa y diagramas de flujos, de esta forma lograron reconocer los procesos de la empresa y las causas potenciales a los problemas que presenta. Luego, a través de un cuadro comparativo se presentan las mejoras para las siguientes dimensiones: planificación, compras y almacenamiento. La investigación concluye, que la gestión logística propuesta ayudó a la empresa en gran medida a mejorar no solo la eficiencia en su proceso, sino también influyó en la disminución de gastos innecesarios y el aprovechamiento de espacios en el almacén.

Mendez et al. (2020) en su investigación titulada “Gestión de compras como estrategia competitiva de las organizaciones”, cuenta con un objetivo directo en crear una propuesta de mejora para las estrategias dentro de la gestión de compras, para que las empresas logren desarrollarse al máximo en este aspecto, que la investigación considera de vital importancia. Para ello, se procedió a realizar cuestionarios online con el objetivo de recabar información con respecto a criterios y/o aspectos de la gestión de compras. Luego de organizar la información se procede a presentar un esquema de propuesta de mejora, en el cual se consideraron 6 etapas: diseño de metodología de adquisiciones, identificar e inventariar necesidades, mejorar la relación con los proveedores, planeamiento y ejecución de adquisiciones, control de la gestión y retroalimentación. La investigación termina concluyendo que, la gestión de compras es crucial dentro de una organización, y la mejor forma de mantenerla actualizada es cumpliendo con lo requerido por cada área, hacer de las adquisiciones algo globalizado, brindar las herramientas pertinentes a cada área asegurando una mejora continua y como factor primordial, mantener un perfil ético y moral.

Reyes y Cabezas (2014) en su proyecto de investigación “Gestión de procesos para mejorar la productividad de la línea de productos para exhibición

en la empresa Instruequipos Cía. Ltda”. El propósito principal de este estudio es examinar los procedimientos laborales de la compañía. Primero, se realizó una entrevista a 28 trabajadores de la empresa de diversas áreas, las preguntas iban enfocadas a los 8 procesos identificados dentro de la empresa. Luego se procedió a realizar un levantamiento de procesos a través de flujogramas y fichas, de acuerdo a los procesos definidos; también se realizó un mapa de procesos, análisis de tiempos, simulación del proceso actual, cálculo de la productividad actual. De este modo, se procedió a plantear alternativas de solución, las cuales también se analizaron y se escogió la mejor para poder pasar por el simulador y luego calcular la productividad obtenida. Por último, después de obtener resultados satisfactorios, la investigación concluye que la recopilación de información es crucial para conocer los problemas de la organización, y de esta manera plantear una solución que no solo se enfoque en una mejora de productividad siendo específicos, sino que también considere los gastos que se tomaran para aplicarla, dándole mejor oportunidad costo-beneficio a la empresa y aportando al desarrollo del personal, producto y satisfacción de los clientes de la misma.

Por consiguiente, Arias (2017) en su investigación “Impacto en el inventario de seguridad por la utilización de la desviación estándar de los errores de pronóstico” se observa que se puede lograr reducir el nivel de stock de seguridad y mantener un mismo nivel de servicio y/o atención. Para ello la investigación indica que se debe realizar la desviación estándar a los datos de error del predicción, evitando usar los datos históricos y haciendo un mejor uso de esta fórmula para que se desempeñe mejor que un promedio simple. Concluyendo, que las empresas deberían conocer mejor las diferentes variables dentro de la política de inventario, para salvaguardar no solo la salud financiera de la empresa, sino también la eficiencia de la misma; siendo posible mantener la misma calidad de servicio con el mínimo stock de seguridad requerido.

Por último, Parra, Niño y Suárez (2022), en su investigación por título “Reflexiones en torno a la logística de aprovisionamiento”. Se dice que el aprovisionamiento es importante para la parte estratégica de las empresas, donde genera distintas tendencias para su gestión, como la: sostenibilidad, integración operaciones de aprovisionamiento – cadena de suministros y digitalización.

Reiterando que la importancia estratégica del aprovisionamiento es para llegar a los niveles de competitividad más altos, teniendo ideas y visiones en común entre los colaboradores, pensando en más un bajo coste total, que uno en particular, donde se pone como factor clave a nuestros proveedores; mejorando oportunamente la satisfacción del cliente.

En base a la teoría sobre la planificación, según Cairo (2003):

“El proceso de planificación solo se lleva a cabo gracias a la participación de todos los miembros de la organización, de ello dependerá que la empresa obtenga una buena planificación”. Guillin et al. (2021) la planificación constituye el cimiento esencial de cualquier empresa, ya que en este proceso se establece la misión, visión y se lleva a cabo un análisis exhaustivo tanto interno como externo. Esto fue realizado con el propósito de identificar las estrategias que pretenden alcanzar y, de esta forma, conseguir la obtención de los objetivos organizativos a largo, mediano y corto plazo. Sánchez et al. (2023) la falta de conocimiento preciso sobre el inventario de materia prima en las organizaciones puede llevar a interrupciones y gastos innecesarios en la adquisición de materia prima, así como a dificultades en la planificación efectiva de la demanda.

La planificación ya no se considera un proceso estratégico que impulsa la ejecución de políticas destinadas a fomentar el desarrollo de los estados. En su lugar, se ha enfocado en gran medida en asegurar el cumplimiento de metas fiscales a corto plazo (Cardoso, 2014 citado por Zuccolotto et al. 2022).

Así mismo Mora et al. (2015) señala que es muy importante que las Mypes fortalezcan sus planificaciones, porque de esa manera les permitirá ponerse metas a mediano y largo plazo para poder aumentar la competitividad en todo el mercado nacional, así mismo competir con los mercados internacionales.

Según Mora et al. (2015), mencionan que, si los dueños de las empresas se tomaran el tiempo de crear una planificación adecuada y estrategias, les beneficiaría tanto en observar de cerca las oportunidades que aún no han logrado ver, pero también a darse cuenta de los problemas de la organización. De ser así, ellos priorizarían el tema y tendrías objetivos claros para alcanzar las metas propuestas.

Bezerra et al. (2023) uno de los objetivos primordiales de la estrategia consiste en elevar el rendimiento de las entidades organizativas a través de la adquisición de ventajas competitivas.

Govea (2020) menciona que la planificación de recursos empresariales, repercute de manera positiva en los procesos de las empresas. Así mismo se refiere que crear una buena planificación, logra alcanzar la meta de una buena gestión. Rodríguez et al. (2022) es esencial contar con una planificación de mantenimiento adecuada para asegurar la extensión de la vida útil de la tecnología, al mismo tiempo que se busca optimizar los recursos y elevar el desempeño de la organización.

Respecto a las dimensiones de la variable de planificación, en primera es la planificación estratégica, señalan Baque et al. (2022) que la planificación estratégica comienza por sus objetivos, así mismo hasta llegar a lograr alcanzar las estrategias propuestas que les llevara a posicionarse en el mercado y a subir el nivel de sus ventas. Morales, L (2020) la Planificación Estratégica Situacional (PES) critica la planificación tradicional al convertirla en una herramienta autorreferencial para abordar problemas complejos. De esta manera, la PES se presenta como un instrumento para dirigir o gobernar el proceso social en todas sus dimensiones. También Pereira et al. (2023) la planificación estratégica se configura como un procedimiento gerencial que proporciona un enfoque metodológico para determinar la dirección óptima que debe tomar una empresa. Este proceso se orienta hacia la consecución de un nivel óptimo de adaptación a los elementos externos que están fuera del alcance de control de la entidad y se caracteriza por impulsar una actuación innovadora y distintiva.

Un punto importante en las empresas son las estrategias que deben aplicar, por ello Crick y Crick (2020) La literatura propone diversas tácticas para enfrentar situaciones de crisis, como la introducción de innovaciones en la planificación de productos, la formación de asociaciones con proveedores, el manejo eficiente de la información y la adecuación de sus modelos operativos.

Segunda dimensión, planificación táctica, según Ramírez y Tejada (2020), establecen que las estrategias son el qué y las tácticas el cómo, por un lado, se tiene un efecto a mediano y largo plazo y por otro, efecto a corto plazo,

respectivamente.

En base a la teoría sobre la gestión de compra, Garcia (2020) el término de gestión está estrechamente vinculado a los principios de administración y gerencia. Lo fundamental es que este concepto engloba las acciones de planificación, organización y control, que están interconectadas a través de la función de liderazgo. Octavio, S (2020) el proceso de administración o gestión empresarial involucra la ejecución de actividades fundamentales y ampliamente reconocidas, que comprenden la planificación, la organización, la dirección y el control. Con ello Pacheco, D (2019) una efectiva gestión de la información en las empresas conlleva una comunicación eficiente, una mayor comprensión, un mejor desempeño, un crecimiento ampliado y, en consecuencia, mayores beneficios.

Bonilla et al. (2020) señalan que, en las empresas, la gestión de compras es de gran importancia ya que con ello logran alcanzar las metas de las ventas de los productos, así mismo desde antes siempre ha sido importante porque es de apoyo para otros procesos, como el de la producción. Así mismo León, JC (2021) la gestión logística, al proporcionar un mayor control sobre la operación global, se convierte en un respaldo esencial para la dirección. Además, esta gestión agrega valor tanto para la empresa como para sus proveedores y clientes. Rey, T (2018) en contraste, King argumenta que una diferencia reducida entre los informes estimula la aplicación de estrategias de gestión de beneficios con el fin de alcanzar las proyecciones previstas por los analistas o los líderes empresariales.

Así mismo, Parra et al. (2022), definen que la gestión de aprovisionamientos es estratégica, respecto a los costes y atención de los clientes, ya que abarca las actividades para satisfacer a la demanda.

Respecto a las dimensiones de la variable de gestión de compras, en primera es el proceso de compra, Asimismo Govea, (2021) menciona que todos los procesos van señalados a la planificación de una organización, seguidamente también el control de sus compras de los recursos de la organización, para dar paso a los siguientes procesos. Por concluir con las dimensiones tenemos la segunda que es el control de compra, (Anthony y Govindarajan, 2001 citado por Tavares et al. 2023), observan que el control de gestión se presenta como instrumento que utilizan los ejecutivos para monitorear a otros miembros de la

organización, y también tiene como propósito asegurar que se sigan las estrategias, posibilitando el cumplimiento de las metas de la entidad.

Por último, tenemos los indicadores como la eficiencia Según De Oliveira et al. (2022), indica que las empresas tienen autonomía en su toma de decisiones para poder aumentar la eficiencia de la organización y por ello reducir costes.

El siguiente indicador productividad, la productividad varía con el nivel de la empresa y la economía global (Rattner, 1967 citado por Rocha et al. 2022). Sin embargo, un aumento de la productividad conduce a un aumento del valor agregado a la producción corporativa, lo que está asociado con el crecimiento de la producción monetaria de los trabajadores (King et al., 2014 citado por Rocha et al. 2022).. Asi mismo Soberanes y Martínez (2023) nos dice que las empresas siempre necesitan de capacitación que les permita a sus colaboradores a desempeñarse correctamente en sus funciones, colaborando al incremento en la eficiencia operativa de la compañía. También tenemos el indicador de desempeño, por ello para obtener una ventaja competitiva sostenible, las entidades organizativas necesitan ajustar y potenciar su rendimiento institucional ante las transformaciones en el panorama empresarial y el aumento de la competencia. (Alaweel y Al-Hawary, 2021 citado por Soares et al. 2023). Mohammed, A (2020) en este contexto dinámico y altamente cambiante, un factor fundamental para el éxito de las compañías, para mejorar su rendimiento global y para mantenerse competitivas, radica en enfocarse en la innovación y la elaboración de estrategias planificadas de manera efectiva. El desempeño de los trabajadores y organizaciones está influenciado por la participación de cada empleado (Abuloush et al., 2018 citado por Soares et al. 2023), el desempeño laboral se basa en objetivos, en acciones que se observan y se miden del trabajador, lo cual los objetivo de el trabajador son los mismos para aumentar la demanda de la organización (Motowidlo & Kell, 2012 citado por Araos 2018). Se define como desempeño los diferentes comportamientos positivos para los objetivos de la organización que tenga el colaborador (Campbell, 1990 citado por Lado y Alonso 2017). Por concluir con los indicadores tenemos al tiempo, Pazetto et al. (2020) indica que el tiempo libre en las empresas, es importante y muy esencial para la innovación de grandes ideas y proyectos de una organización. Según Lado y Alonso (2017) nos explica que el modelo de gestión empresarial, es

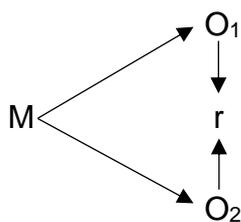
importante porque es un instrumento de planificación financiera y gestión de ventas, donde les permite organizar la inversión y establecer su compromiso antes de empezar, descartar los riesgos que tengan en su inversión. Sosa (2022) nos indica que la planificación es crucial en una entidad ya que se deriva de la gestión, donde la planificación es la primera de las 4 funciones por el cual se compone el proceso administrativo.

III. METODOLOGÍA

3.1. Tipo y diseño de investigación

3.1.1 Tipo de investigación: Seguidamente esta investigación , es de tipo aplicada ya que dará solución al problema a través de conocimientos concretos para obtener resultados de una manera organizada para comprender los hechos. Así mismo expone usar el stock y el proceso de compras con el fin de que la productividad este en constante crecimiento, para poder lograr solucionar cualquier dificultad. Posteriormente la investigación es cuantitativa, según (Yilmaz, 2013 citado por Lanka et al. 2021), añade que la investigación cuantitativa, puede ser caracterizada como un enfoque empírico que se aplica al estudio de fenómenos sociales y problemas humanos. En este enfoque, se somete a prueba una teoría que involucra variables cuantificables, las cuales son medidas y analizadas mediante métodos estadísticos con el propósito de evaluar si dicha teoría es capaz de explicar o predecir los fenómenos de interés en cuestión.

3.1.2 Diseño de investigación: La investigación es no experimental, por lo tanto esta investigación recoge información en un periodo. Según Hernandez, et al., (2014), tiene como propósito detallar la variables y establecer su relación.



3.2. Variables y operacionalización

Variable Independiente: Planificación

- **Definición conceptual:** Guillin et al. (2021) la planificación constituye el cimiento esencial de cualquier empresa, ya que en este proceso se establece la misión, visión y se lleva a cabo un análisis exhaustivo tanto interno como externo. Se lleva a cabo con la finalidad de reconocer las tácticas que se buscan lograr y, de este modo, alcanzar los logros de la empresa en el futuro, ya sea a largo, mediano o corto plazo.
- **Definición operacional:** Las dimensiones de las planificaciones se mediran por medio de un cuestionario, lo cual es ta conformado por 12 preguntas, este cuestionario sera dado a los trabajadores de una empresa importadora de productos ferreteros, San Martin de Porres, 2023.
- **Dimensiones**
Dicha investigación se clasifico en dos dimensiones:
Planificación estrategica, sus indicadores son dos; y se clasificó en 6 items.
Planificación tactica, sus indicadores son dos; y se clasificó en 6 items.
- **Escala de medición:** Ordinal.

Variable dependiente: Gestión de compras

- **Definición conceptual:** Garcia, R (2020) el término de gestión está estrechamente vinculado a los principios de administración y gerencia. Lo fundamental es que este concepto engloba las acciones de planificación, organización y control, que están interconectadas a través de la función de liderazgo.
- **Definición operacional:** El proceso de compras se medira a travez de la escala de Liker, donde se tendra 5 tipos de puntuaciones para cada item.
- **Dimensiones**
Dicha investigación se clasifico en dos dimensiones:
Planeación de compra: sus indicadores son dos; y se clasificó en 6 items
Control de compra: sus indicadores son dos; y se clasificó en 6 items

- **Escala de medición:** Ordinal

3.3. Población, muestra, muestreo, unidad de análisis

3.3.1. Población:

Por lo tanto la investigación tiene una población que esta conformada por 40 trabajadores de una empresa importadora de productos ferreteros.

3.3.2. Muestra:

Se recepciono como muestra un total de 40 trabajadores.

3.3.3. Muestreo:

En esta investigación no se aplicó técnica de muestro alguna.

3.3.4. Unidad de analisis:

Trabajadores de una empresa importadora de productos ferreteros que serán encuestadas.

3.4. Técnica e instrumentos de recolección de datos

Encuesta: En este estudio, la encuesta, tiene como finalidad obtener conocimiento de la mala planificación y gestión de compra en una una empresa importadota de productos ferreteros, San Martin de Porres, 2023.

Instrumento:

En la presente investigación se utilizo como instrumento el cuestionario la lizado la encuesta.

Validez:

El instrumento de las encuestas se validó por 3 expertos que son los jueces, lo cual ayudo para evaluar la veracidad de las preguntas y la herramienta de datos recogidos. Asimismo para la revision de las encuestas, los jueces recibieron una matriz en la que revisarian cada items planteado.

Confiabilidad:

En este proceso, se probó la confiabilidad con datos adquiridos por la encuesta de los 10 trabajadores de una empresa importadora de productos ferreteros. Los datos adquiridos se procesaron por medio de SPSS V26, donde arrojaron un resultado de estadística de fiabilidad de gestión de compras de 0.767 y estadística de fiabilidad de planificación de 0.792.

3.5. Procedimientos

Para la elaboración de este proyecto se solicitó el consentimiento a los encuestados, las encuestas fueron mediante google forms, donde se recabo la información de 15 trabajadores, también se recolectó datos que nos brinda el SPSS.

También se usaron citas bibliográficas, páginas web confiables: scielo, redalyc, dialnet, repositorios. Por ello logramos concretar dicha información que conlleva con el informe.

3.6. Método de análisis de datos

Análisis descriptivo

La investigación será análisis descriptivo, se dio paso a analizar la información que nos brinda el SPSS con el resultado obtenido para poder realizar el análisis descriptivo de cada respuesta de los 40 trabajadores.

Análisis inferencial

Para poder determinar que relación hay entre planificación y gestión de compra, se ha hecho un análisis inferencial donde se usó la estadística de Spearman.

3.7. Aspectos éticos

La investigadora cuidó y respetó los resultados obtenidos, también los datos recopilados de la empresa importadora de productos ferreteros.

La investigación se llevó a cabo de forma clara y original, sin alterar ningún resultado, bajo la resolución N.º 0470-2022; así mismo todo lo recopilado se realizó según las normas APA 7ª edición, cumpliendo el código de ética que establece la Universidad César Vallejo, para la verificación de la autenticidad y no contar con

similitud en otros trabajos de investigación, se utilizó el turnitin, por último, los datos que se consiguió son confidenciales y de uso académico.

- Integridad en la investigación científica y de la gestión.
- Honestidad en la redacción de la investigación.
- Objetividad e imparcialidad en la relación con profesionales y también con los trabajadores.
- Veracidad, justicia y responsabilidad al realizar y propagar los resultados de la investigación científica en una empresa de importadora de productos ferreteros.
- Transparencia en la información que se encontró en artículos y revistas.
- Autonomía: Los trabajadores de la empresa tienen la libertad de participar o ya no estar presentes en la investigación cuando lo crean conveniente.
- Integridad humana: Se respeta los rangos sociales, las procedencias, culturas, costumbres, gustos, género y cualquier otra característica.
- Equidad: La aplicación de la investigación en los trabajadores es igualitaria, todos sin excepción de nadie con el objetivo de tener una mejor igualdad y equidad.
- Respeto de la propiedad intelectual: Se respeta el criterio de otros autores o investigadores, siempre respetando los derechos de otros autores y evitando el alto plagio en la investigación
- Privacidad: La información recopilada en la investigación es correctamente guardada para poder cuidar los datos personales de los trabajadores.
- Independencia: la investigación científica es emancipado y no atiende a conflictos de interés y subordinación alguna.

IV. RESULTADOS

Objetivo 1: Determinar la relación entre la planificación y planeación de compra en una empresa importadora de productos ferreteros, San Martin de Porres, 2023.

Tabla 1

Relación entre planificación y planeación de compra en una empresa importadora de productos ferreteros, San Martin de Porres, 2023

		Correlaciones		
			Planifica ción	Planeaci ón de compra
Rho de Spearman	Planificación	Coeficiente de correlación	1,000	,355*
		Sig. (bilateral) n	. 40	,024 40
	Planeación de compra	Coeficiente de correlación	,355*	1,000
		Sig. (bilateral) n	,024 40	. 40

*Nota:**.* La correlación es significativa en el nivel 0,05 (bilateral).

Según la Tabla 1, mostró como resultado el valor de $R_s=0,355$, lo que figura una correlación positiva moderada y el nivel de significancia del 0,05 (bilateral), manifestando así la correlación entre la planificación y planeación de compra en una empresa importadora de productos ferreteros, San Martin de Porres, 2023, siendo un 35.5%.

Objetivo 2: Determinar la relación entre la planificación y control de compra en una empresa importadora de productos ferreteros, San Martin de Porres, 2023.

Tabla 2

Relación entre planificación y control de compra en una empresa importadora de productos ferreteros, San Martin de Porres, 2023

		Correlaciones		
			Planifica ción	Control de compra
Rho de Spearman	Planificación	Coeficiente de correlación	1,000	,404**
		Sig. (bilateral) n	. 40	,010 40
	Control de compra	Coeficiente de correlación	,404**	1,000
		Sig. (bilateral) n	,010 40	. 40

*Nota:**.* La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

Según la Tabla 2, mostró como resultado el valor de $R_s=0,404$, lo que figura una correlación positiva moderada y el nivel de significancia del 0,01 (bilateral), manifestando así la correlación entre la planificación y control de compra en una empresa importadora de productos ferreteros, San Martin de Porres, 2023, siendo un 40.4%.

Objetivo 3: Determinar la relación entre la gestión de compras y planificación estratégica en una empresa importadora de productos ferreteros, San Martín de Porres, 2023.

Tabla 3

Relación entre gestión de compras y planificación estratégica en una empresa importadora de productos ferreteros, San Martín de Porres, 2023

Correlaciones				
			Gestión de compras	Planificación estratégica
Rho de Spearman	Gestión de compras	Coeficiente de correlación	1,000	,401*
		Sig. (bilateral)	.	,010
		n	40	40
	Planificación estratégica	Coeficiente de correlación	,401*	1,000
		Sig. (bilateral)	,010	.
		n	40	40

*Nota:**.* La correlación es significativa en el nivel 0,05 (bilateral).

Según la Tabla 3, mostró como resultado el valor de $R_s=0,401$, lo que figura una correlación positiva moderada y el nivel de significancia del 0,05 (bilateral), manifestando así la correlación entre la gestión de compras y planificación estratégica en una empresa importadora de productos ferreteros, San Martín de Porres, 2023, siendo un 40.1%.

Objetivo 4: Determinar la relación entre la gestión de compras y planificación táctica en una empresa importadora de productos ferreteros, San Martín de Porres, 2023.

Tabla 4

Relación entre gestión de compras y planificación táctica en una empresa importadora de productos ferreteros, San Martín de Porres, 2023

Correlaciones				
			Gestión de compras	Planifica ción táctica
Rho de Spearman	Gestión de compras	Coeficiente de correlación Sig. (bilateral) n	1,000 . 40	,446** ,004 40
	Planificación táctica	Coeficiente de correlación Sig. (bilateral) n	,446** ,004 40	1,000 . 40

*Nota:**.* La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

Según la Tabla 4, mostró como resultado el valor de $R_s=0,446$, lo que figura una correlación positiva moderada y el nivel de significancia del 0,01 (bilateral), manifestando así la correlación entre la gestión de compras y planificación táctica en una empresa importadora de productos ferreteros, San Martín de Porres, 2023, siendo un 44.6%.

Hipótesis de investigación: Existe una relación significativa entre planificación y gestión de compras en una empresa importadora de productos ferreteros, San Martin de Porres, 2023.

Tabla 5

Relación entre planificación y gestión de compras en una empresa importadora de productos ferreteros, San Martin de Porres, 2023

Correlaciones				
			Planifica ción	Gestión de compras
Rho de Spearman	Planificación	Coeficiente de correlación	1,000	,372*
		Sig. (bilateral) n	. 40	,018 40
	Gestión de compras	Coeficiente de correlación	,372*	1,000
		Sig. (bilateral) n	,018 40	. 40

*Nota:**.* La correlación es significativa en el nivel 0,05 (bilateral).

Según la Tabla 5, mostró como resultado el valor de $R_s=0,372$, Se comprueba que existe una correlación positiva moderada y el nivel de significancia del 0,05 (bilateral), manifestando así la correlación entre la planificación y gestión de compras en una empresa importadora de productos ferreteros, San Martin de Porres, 2023, siendo un 37.2%.

V. DISCUSIÓN

La planificación y gestión de compras juegan un papel fundamental en cualquier organización, ya que tiene un impacto significativo en la eficiencia operativa. En un mercado altamente competitivo y globalizado, la capacidad de adquirir y gestionar eficazmente una amplia variedad de productos ferreteros de proveedores nacionales e internacionales es crucial para mantener la competitividad y satisfacer a los clientes. En la empresa ferretera su principal problema radica en la falta de planificación, lo que resulta en la carencia de un inventario de seguridad y demoras en las compras a proveedores, esto se traduce en retrasos en los pedidos, quejas de los clientes y baja productividad en logística. Estos son los principales desafíos que enfrenta la empresa, por ello después de examinar y recolectar los resultados, motivo por el cual se realizó este estudio con el fin de recolectar los datos y usarlo para la presente investigación.

De acuerdo al primer objetivo se determinó que existe relación entre planificación y planeación de compras en la entidad que fue objeto de estudio, de acuerdo a los resultados lograron obtener un coeficiente de correlación de 0.355. Estos resultados se corroboran con lo señalado por Guillin et al. (2021) quien afirma que la planificación es fundamental para cualquier empresa, ya que en este proceso se define la misión y visión, y se realiza un análisis minucioso tanto de factores internos como externos. Por otro lado Choque (2018) en su investigación “La gestión de compras y la mejora de la rentabilidad de L M Conceptos S.A.C. en el año 2017”, el objetivo principal consiste en analizar de qué manera la eficacia en la gestión de compras contribuye a aumentar la rentabilidad, mediante una eficaz gestión de las operaciones de adquisición, nos damos cuenta que si hay un contraste con la situación alcanzada que lograron los autores de la investigación, logrando así mejorar la rentabilidad de la empresa, siendo el objetivo principal en un inicio. También, Rodríguez et al. (2022) es esencial contar con una planificación de mantenimiento adecuada para asegurar la extensión de la vida útil de la tecnología, al mismo tiempo que se busca optimizar los recursos y elevar el desempeño de la organización. En definitiva, la planificación y la planeación de compras, son importantes en la gestión de una organización, ya que la planificación

general establece la dirección y los objetivos, mientras que la planeación de compras garantiza que los recursos necesarios se adquieran de manera eficiente para lograr esos objetivos.

Del mismo modo, el segundo objetivo se determinó que existe relación entre planificación y control de compra en la entidad que fue objeto de estudio, de acuerdo a los resultados lograron obtener un coeficiente de correlación de 0.404. Estos resultados se corroboran con lo señalado por Paricahua (2022) en su investigación titulada "Gestión Logística y su relación con la rentabilidad de empresas constructoras en la provincia de San Román, Puno" según el valor de correlación obtenido, una mesurada gestión logística (gestión de compras y de inventarios) repercuten en una regular rentabilidad (económica y financiera). Por otro lado, Tamayo et al. (2018) con la investigación titulada "Una nueva visión en la gestión de la logística de aprovisionamientos en la industria biotecnológica cubana". La investigación concluye, que la gestión logística propuesta ayudó a la empresa en gran medida a mejorar no solo la eficiencia en su proceso, sino también influyó en la disminución de gastos innecesarios y el aprovechamiento de espacios en el almacén. También, Govea (2020) menciona que la planificación de recursos empresariales, repercute de manera positiva en los procesos de las empresas. Así mismo se refiere que crear una buena planificación, logra alcanzar la meta de una buena gestión. Por ende, la planificación y control de compras son fundamentales para garantizar que la empresa obtenga los recursos que necesita de manera eficiente y económica. Estos procesos ayudan a minimizar riesgos, mejorar la excelencia de los productos o servicios, y gestionar de manera eficiente los costos.

En concreto, la planificación de compras se enfoca en la preparación y la estrategia, mientras que el control de compras se centra en la ejecución y la supervisión de las adquisiciones para garantizar que se ajusten a lo planeado. Ambos procesos son esenciales para una gestión de compras eficiente en la organización.

Con respecto al tercer objetivo, se determinó que existe relación entre gestión de compras y planificación estratégica en la entidad que fue objeto de estudio, de acuerdo a los resultados lograron obtener un coeficiente de correlación

de 0.401. Estos resultados se corroboran con lo señalado por Calle y Cueva (2020) en su investigación "La gestión de compras y su influencia en la rentabilidad de la Empresa Agroveterinaria Rabanal Catacaos E.I.R.L. en el año 2020" la gestión de compras si influye de manera efectiva sobre la rentabilidad, pero la carencia de planificación y proyección en las compras afecta negativamente esta situación, así como también por la baja rotación de inventarios que tiene la empresa. También, Baque et al. (2022) que la planificación estratégica comienza por sus objetivos, así mismo hasta llegar a lograr alcanzar las estrategias propuestas que les llevara a posicionarse en el mercado y a subir el nivel de sus ventas. De la misma forma, Sánchez et al. (2023) la falta de conocimiento preciso sobre el inventario de materia prima en las organizaciones puede llevar a interrupciones y gastos innecesarios en la adquisición de materia prima, así como a dificultades en la planificación efectiva de la demanda. La gestión de compras y la planificación estratégica son dos funciones críticas en la organización que están estrechamente relacionadas y que, cuando se ejecutan de manera efectiva, el éxito a largo plazo de la compañía puede ser fuertemente influenciado por estos factores. La planificación estratégica ofrece la orientación y los parámetros para la toma de decisiones en adquisiciones, mientras que la administración de compras contribuye a llevar a cabo la estrategia de manera efectiva al garantizar que los recursos necesarios estén disponibles de manera oportuna y eficiente. La colaboración entre estas dos funciones es de suma importancia para el éxito a futuro de la identidad.

En definitiva, la gestión de compras se enfoca en las operaciones diarias con relación de la obtención de productos y prestación de servicios, mientras que la planificación estratégica tiene un alcance más amplio y se ocupa de definir la dirección a largo plazo de la empresa. Ambos son importantes para el éxito de la organización, pero tienen objetivos y enfoques distintos.

Siguiendo con el cuarto objetivo se determinó que existe relación entre gestión de compras y planificación táctica en la entidad que fue objeto de estudio, de acuerdo a los resultados lograron obtener un coeficiente de correlación de 0.446. Estos resultados se corroboran con lo señalado por Parra, Niño y Suárez (2022), en su investigación por título "Reflexiones en torno a la logística de aprovisionamiento". Reiterando que la importancia estratégica del

aprovisionamiento es para llegar a los niveles de competitividad más altos, teniendo ideas y visiones en común entre los colaboradores, pensando en más un bajo coste total, que uno en particular, donde se pone como factor clave a nuestros proveedores; mejorando oportunamente la satisfacción del cliente, de la misma forma García, R (2020) el término de gestión tiene relación con los conceptos de administración y gerencia. Lo fundamental es que este concepto engloba las acciones de planificación, organización y control, que están interconectadas a través de la función de liderazgo. Por otro lado, Ramírez y Tejada (2020), establecen que las estrategias son el qué y las tácticas el cómo, por un lado, se tiene un efecto a mediano y largo plazo y por otro, efecto a corto plazo, respectivamente. Así mismo Bonilla et al. (2020) señalan que, en las empresas, la gestión de compras es de gran importancia ya que con ello logran alcanzar las metas de las ventas de los productos, así mismo desde antes siempre ha sido importante porque es de apoyo para otros procesos, como el de la producción. Parra et al. (2022), aduce que la gestión de aprovisionamientos es estratégica, respecto a los costes y atención de los clientes, ya que abarca las actividades para satisfacer a la demanda. Por tal razón, la gestión de compras y la planificación táctica son elementos esenciales para el funcionamiento eficiente de la organización, particularmente en lo que concierne a la administración de recursos, costos y la alineación con los objetivos estratégicos de la empresa ferretera.

En concreto, la gestión de compras es una función operativa que se centra en la adquisición eficiente de insumos, mientras que la planificación táctica es una actividad más amplia que involucra la implementación de estrategias y proyectos a corto y mediano plazo para trazar las metas empresariales. Ambos son fundamentales para el triunfo de la empresa y están estrechamente relacionados.

Por último, la hipótesis de investigación, se determinó que existe relación entre planificación y gestión de compras en la entidad que fue objeto de estudio, de acuerdo a los resultados lograron obtener un coeficiente de correlación de 0.372. Estos resultados se corroboran con lo señalado por Calle y Cueva (2020) en su investigación "La gestión de compras y su influencia en la rentabilidad de la Empresa Agroveterinaria Rabanal Catacaos E.I.R.L. en el año 2020". El propósito consiste en evaluar cómo la eficacia en la administración de compras afecta los

niveles de rentabilidad de la empresa mencionada. Para ello se apoyaron de entrevistas, cuestionarios, ratios financieras; los cuales sirvieron para tener un mayor control y visibilidad de la información, concluyen en que la administración de adquisiciones si influye de manera efectiva sobre la rentabilidad, pero que esto se ve afectado por la falta de planificación y proyección de compras, así como también por la baja rotación de inventarios que tiene la empresa. Así mismo, Parra et al. (2022), definen que la gestión de aprovisionamientos es estratégica, respecto a los costes y atención de los clientes, ya que abarca las actividades para satisfacer a la demanda. Govea, (2021) aduce que todos los procesos van señalados a la planificación de una organización, seguidamente también el control de sus compras de los recursos de la organización, para dar paso a los siguientes procesos. Por otro lado Lado y Alonso (2017) nos explica que el modelo de gestión empresarial, es importante porque es un instrumento de planificación financiera y gestión de ventas, donde les permite organizar la inversión y establecer su compromiso antes de empezar, descartar los riesgos que tengan en su inversión. También, Sosa (2022) nos indica que la planificación es esencial en una entidad ya que se deriva de la gestión, donde la planificación es la primera de las 4 funciones por el cual se compone el proceso administrativo. En consecuencia la planificación y gestión de compras eficientes es vital para el logro de los objetivos de la organización. Estos procesos pueden ayudar a controlar costos, elevar la excelencia de los productos y servicios, así como cultivar relaciones sólidas con los proveedores. Además, contribuyen a la continuidad operativa y al crecimiento de la organización.

En definitiva, la planificación define la orientación estratégica y los objetivos de la organización, mientras que la gestión de compras se enfoca en la implementación diaria de esas estrategias para garantizar una adquisición eficiente y efectiva de bienes y servicios. La trascendencia de ambos procedimientos es esencial para alcanzar el éxito empresaria en términos de costos, calidad y continuidad operativa.

VI. CONCLUSIONES

6.1. En conclusión, de acuerdo al primer objetivo se determinó que la planificación se relaciona de forma significativa con la planeación de compras en la empresa importadora de productos ferreteros. Por tanto, se argumenta que la empresa importadora carece de una buena planificación, por ello el área logística presenta deficiencia en la planeación de compras, esto es debido a la falta de programación de compras y la coordinación con proveedores, generando retrasos en cumplir los objetivos de compras, todo ello conduciendo a un desempeño laboral deficiente.

6.2. En conclusión, de acuerdo al segundo objetivo se determinó que la planificación se relaciona de forma significativa con el control de compra en la empresa importadora de productos ferreteros. Por tanto, se argumenta que en la empresa no se realiza una buena planificación, lo cual genera deficiencia en el control de compras, esto es debido a la falta de políticas y procedimientos bien definidos dentro del área logística. Asimismo se percibe ausencia de autoridad capacitado para evaluar a proveedores y con ello aprobar las compras de forma inequívoco.

6.3. En definitiva, de acuerdo al tercer objetivo se determinó que la gestión de compras se relaciona de forma significativa con la planificación estratégica en la empresa importadora de productos ferreteros. Por tanto, se argumenta que la empresa importadora carece de una gestión eficiente dentro del área logística, esto es debido a que los colaboradores no tienen claro sus roles y responsabilidades, por ello se genera un deficiente desempeño laboral. Asimismo se observa la escasez de una visión clara del futuro y un plan estratégico sólido para poder alcanzar objetivos que favorezcan a la empresa.

6.4. Sintetizando, de acuerdo al cuarto objetivo se determinó que la gestión de compras se relaciona de forma significativa con la planificación táctica en la empresa importadora de productos ferreteros. Por tanto, se argumenta que la gestión en el área logística carece de objetivos a corto plazo y estrategias específicas para lograr dichos objetivos, esto es debido a la falta de coordinación que existe en el área. Por otro lado, la empresa presenta un bajo rendimiento en el progreso de las metas, ya que por la falta de la implementación táctica no logra identificar que áreas debe mejorar y ajustar para maximizar el rendimiento.

6.5. Por último, de acuerdo a la hipótesis de investigación, se determinó que la planificación se relaciona de forma significativa con la gestión de compras en la empresa importadora de productos ferreteros. Por tanto, se argumenta que la empresa importadora carece de una buena planificación; puesto que, se ve reflejado en la deficiente gestión de compras que existe en el área logística.

VII. RECOMENDACIONES

7.1. Se recomienda al jefe del área logística, la implementación de un enfoque integral de optimización de procesos que combine la eficiencia operativa con la flexibilidad estratégica por un periodo de 4 meses, para la buena planificación en el área logística, ya que puede mejorar la eficiencia operativa y reducir riesgos, ello se verá reflejado en la supervisión trimestralmente que se dará.

7.2. Se recomienda al gerente de operaciones, establecer políticas y procedimientos bien definidos, como normas para evaluar y escoger proveedores, examinando aspectos como la calidad de los productos, el cumplimiento de los plazos de entrega y la competitividad en precios. Asimismo también reclutar a un personal capacitado para el buen control, orden de compras y el manejo equívico de todo lo mencionado.

7.3. Se recomienda al jefe logístico en conjunto con el gerente general, implementar sesiones de capacitación mensuales a los colaboradores, puesto que esto ayudará a aclarar sus expectativas y mejorar sus habilidades y de tal manera tengan en claro su rol y responsabilidades.

7.4. Se recomienda al jefe logístico, implementar un análisis de desempeño donde identifiquen y prioricen las metas y objetivos más críticos. Asimismo también todos los fines de mes crear un ambiente para que los equipos de todas las áreas colaboren mutuamente, intercambien ideas y aborden desafíos de manera conjunta para ajustar estrategias y tener claro los objetivos a corto y largo plazo.

7.5. Se recomienda al gerente y jefe logístico, realizar pronósticos de compras cada 6 meses para obtener estadísticas confiables y realizar correctamente compras de los productos, con la única finalidad de obtener una buena gestión de compras.

7.6. A futuros investigadores, se recomienda realizar estudios cuasiexperimental o preexperimental en donde se aplique la planificación dentro de las organizaciones, para lograr un eficiente crecimiento empresarial en el sector ferretero.

REFERENCIAS

- Alemán, L., Padilla, D., Cuevas, C. (2019). Diagnóstico del proceso logístico para la toma de decisiones en empresas de biotecnología. *Retos de la Dirección*, 13(2), 182-202.
- Arias, M. (2017). Impacto en el inventario de seguridad por la utilización de la desviación estándar de los errores de pronóstico. *Revista Tecnología En Marcha*, 30(1), 49–54.
- Arroyo, J. (2023). El diseño de estrategias y tácticas en la planificación estratégica de la educación. *Revista Educación*, 47(1), 706-720.
- Baque, K., Izquierdo, M., Viteri, A. (2022). Estructura metodológica de plan estratégico para mejorar las ventas en las MIPYMES del cantón Quevedo. *Revista Universidad y Sociedad*, 14(2), 66-74.
- Bonilla, E., Chavez, Y., Calderon, A. (2020). El valor agregado de la planificación estratégica en la cadena de suministro. *Journal of business and entrepreneurial studies*, 4(3), 1-20.
- Caichihua y Reyes (2016). *Propuesta de un modelo de planificación y control de inventarios de repuestos de mantenimiento en una empresa de fabricación de baldosas cerámicas* [Tesis para obtener el grado de Ingeniero Industrial, Universidad] Peruana de Ciencias Aplicadas. [https://repositorioacademico.upc.edu.pe/bitstream/handle/10757/609295/Tesis%20Caichihua%20-%20Huam%
c3%a1n.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repositorioacademico.upc.edu.pe/bitstream/handle/10757/609295/Tesis%20Caichihua%20-%20Huam%c3%a1n.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- Cairo, J. (2003). Teoría de la planificación estratégica. *Gestiopolis*. <https://www.gestiopolis.com/teoria-de-la-planificacion-estrategica/>
- Calle y Cueva (2018). *La gestión de compras y su influencia en la rentabilidad de la Empresa Agroveterinaria Rabanal Catacaos E.I.RL. en el año 2020* [Tesis para obtener el título de Licenciado en Administración], Universidad Anteros Orrego. [https://repositorio.upao.edu.pe/bitstream/20.500.12759/6974/1/REP_ADMI_RA%
c3%9aL.CALLE_%c3%81NGEL.CUEVA_GESTI%
c3%93N.COMPRAS.INFLUENCIA.RENTABILIDAD.EMPRESA.AGROVETERINARIA.RABANAL.CATAC
AOS.2020.pdf](https://repositorio.upao.edu.pe/bitstream/20.500.12759/6974/1/REP_ADMI_RA%c3%9aL.CALLE_%c3%81NGEL.CUEVA_GESTI%c3%93N.COMPRAS.INFLUENCIA.RENTABILIDAD.EMPRESA.AGROVETERINARIA.RABANAL.CATAC AOS.2020.pdf)

- Choque, L. (2018). *La Gestión de compras y la mejora de la rentabilidad de LM Conceptos S.A.C.* [Tesis para obtener el grado de Contador Público], Universidad Privada del Norte. <https://repositorio.upn.edu.pe/handle/11537/14294>
- Crick y Crick (2020). Coopetición y COVID-19: estrategias colaborativas de marketing entre empresas en una crisis pandémica. *Gestión de marketing industrial* , 88 , 206–213. <https://doi.org/10.1016/j.indmarman.2020.05.016>
- Da Silva, M., Rodriguez, H., Dias, E., Jorge, M. (2023). Entrepreneurial behavior and strategy: A systematic literature review (A. M. F. de Freitas, Trad.). *REGEPE Entrepreneurship and Small Business Journal*. <https://doi.org/10.14211/regepe.esbj.e2396>
- De Oliveira, R., Alvarenga, R., José, A. (2022). The efficiency of railways specialized in transporting iron ore and pellets. *Revista de Administração Contemporânea*, 26(1). <https://doi.org/10.1590/1982-7849rac2022200284.en>
- Frezatti, F., Magalhaes, D., De Souza, D. (2022). Structure of Planning and Control Artifacts and their Accuracy in Brazilian Family Businesses. *BAR - Revista de la Administración Brasileña* , 19 (3). <https://doi.org/10.1590/1807-7692bar2022210080>
- Garcia, R (2020). Gestión logística en las instituciones universitarias públicas de la costa oriental del lago. *Revista de Investigación en Ciencias de la Administración* 4 (14), 108-122. <https://www.redalyc.org/journal/6219/621968092003/html/>
- Guillin, M., Veloz, I., Guillin, R. (2021). Planificación de la contabilidad administrativa en la fábrica de chocolates “Salinerito”, Salinas, Guaranda, Ecuador. *Eca Sinergia* , 12 (3), 41. https://doi.org/10.33936/eca_sinergia.v12i3.3023
- Govea, J. (2021). Sistema de planificación de recursos empresariales (ERP) y su influencia en los procesos de negocio de empresas distribuidoras de productos de consumo masivo en Lima Metropolitana en el 2019. *Industrial Data*, 24(1), 201-217.
- Hernández et al. (2014). Metodología de la investigación. *Editores S.A. de C.V.*, (634). 978-1-4562-2396-0.

- Heusschen y Perrotin (2007). *Optimizando las compras: Las claves de una negociación eficaz* (2ª ed.). Gestión 2000. <https://www.planetadelibros.com/libro-optimizando-las-compras/5625>
- Lado y Alonso (2017). The Five-Factor model and job performance in low complexity jobs: A quantitative synthesis. *Revista de psicología del trabajo y de las organizaciones*, 33(3), 175–182. <https://doi.org/10.1016/j.rpto.2017.07.004>
- Lanka, E., Lanka, S., Singh, P. (2021). Why we need qualitative research in management studies. *Revista de Administração Contemporânea*, 25(2). <https://doi.org/10.1590/1982-7849rac2021200297.en>
- León, JC (2021). Actividades de apoyo de la gestión logística en las empresas comercializadoras de bebidas. *Revista Enfoques*, 4 (16), 239–247. <https://doi.org/10.33996/revistaenfoques.v4i16.96>
- Lozano y Trujillo (2020). Plan Estratégico para la ferretería La Tienda del Constructor Años 2020 - 2022 [Tesis de pregrado], Universidad Cooperativa De Colombia. <https://repository.ucc.edu.co/server/api/core/bitstreams/79434cad-ab5a-45c4-9e58-4d6f8801849e/content>
- Méndez, A., Jácome, M., Quevedo, M., Carangui, P. (2020). Gestión de compras como estrategia competitiva de las organizaciones. *Revista Arbitrada Interdisciplinaria Koinonía*, 5(3), 97–124.
- Mohammed, A (2020). The effect of innovation and strategic planning on enhancing organizational performance of Dubai Police. *Revisión de innovación y gestión*, 17 (1) <https://www.redalyc.org/journal/5375/537562599001/html/>
- Mora, E., Vera, M., Melgarejo, Z. (2015). Planificación estratégica y niveles de competitividad de las Mipymes del sector comercio en Bogotá. *Estudios Gerenciales*, 31(134), 79-87.
- Morales, L (2020). Gestión presupuestaria y planificación empresarial: algunas reflexiones. *Revista Venezolana de Gerencia*, 25 (92), 1704-1715. <https://www.redalyc.org/journal/290/29065286026/html/>

- Octavio, S (2020). Gestión presupuestaria y planificación empresarial: algunas reflexiones. *Revista Venezolana de Gerencia*, 25 (92), <https://www.redalyc.org/journal/290/29065286026/html/>
- Pacheco, D (2019). Las tic como estrategia competitiva en la gestión empresarial. *Revista de Investigación en Ciencias de la Administración* 3 (12), 286-298. <https://www.redalyc.org/journal/6219/621968062004/html/>
- Paricahua H. (2022). Gestión logística y su relación con la rentabilidad de empresas constructoras en la provincia de San Román, Puno. *Quipukamayoc*, 30 (62), 67-75.
- Parra, J., Niño, Y., Suárez, M. (2022). Reflexiones en torno a la logística de aprovisionamiento: antecedentes y tendencias. *Ingeniería*, 27(2), e203.
- Pazetto, C., Mannes, S., Beuren, I. (2020). Influence of control systems and slack time on process innovation. *RAM Revista de Administração Mackenzie*, 21(3). <https://doi.org/10.1590/1678-6971/eramr200147>
- Pereira, R., Sousa, A., de Souza, P., Chaves, A., Fernandes, V. (2023) Strategic diagnosis of a property specialized in breeding, rearing and finishing beef cattle in the southern region of Piauí. *Animal Sciences*, 45 <https://www.redalyc.org/journal/3031/303175504031/html/>
- Reyes y Cabezas (2014). *Gestión de procesos para mejorar la productividad de la línea de productos para exhibición en la Empresa Instruequipos Cía. Ltda.* [Tesis para obtener el grado de Ingeniero Industrial], Universidad Técnica de Ambato. <https://repositorio.uta.edu.ec/handle/123456789/7344>
- Rocha, R., Paula, F., Silva, J. (2022). Does a cluster promote innovation and productivity in its firms? *RAM Revista de Administração Mackenzie*, 23(4). <https://doi.org/10.1590/1678-6971/eramr220103.en>
- Sánchez, Y., Trujillo, L., Marqués, M., Pancorbo, J. (2023). Planificación del Sistema de Inventarios. Caso de Estudio Photoclub Flash, División Comercial Hicacos. *Economía y Negocios* , 14 (1), 26–39. <https://doi.org/10.29019/eyn.v14i1.1092>
- Sandall y Mourão (2023). Individual job performance: Propositions for a personalized measurement and a comprehensive diagnosis. *RAM Revista de Administração Mackenzie*, 24(3). <https://doi.org/10.1590/1678-6971/eramq230023.en>

- Soares, T., Boca, S., Borgues, K.,Vieira, S. (2023). The moderating effect of financial performance exerts on the interaction of absorptive capacity and organizational performance (M. Capacchione, Trad.). *REGEPE Entrepreneurship and Small Business Journal*. <https://doi.org/10.14211/regepe.esbj.e2205>
- Soberanes y Martínez (2023). Collaborative learning platform for corporate training of Small and Medium Enterprises: a tool to increase company productivity. *Revista Academia & Negocios* (9), 1, pp. 113-126, 2023. <https://www.redalyc.org/journal/5608/560874058010/html/>
- Sosa, MC (2022). Tourism development planning as a community industry. *Visión de futuro* , 27,1, 59–72. <https://doi.org/10.36995/j.visiondefuturo.2023.27.01.002>.
- Tavares, R., Norberto, D., Damke, J., Panek, L. (2023). Management control systems – strategic alignment relations: A study at Itaipu Binacional. *Brazilian Business Review*, 20(4), 443–464. <https://doi.org/10.15728/bbr.2021.1079.en>
- Tiese, J. (2018). Aplicación de la Gestión por Procesos para mejorar la Productividad de la Empresa SERVACI S.A.C., Puente Piedra - 2018 [Tesis para obtener el grado de Ingeniero Industrial, Universidad Cesar Vallejo]. https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/32369/Ticse_TJE-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Wilkin, CL y Cerpa, N. (2012). Strategic Information Systems Planning: An Empirical Evaluation of Its Dimensions. *Revista de Innovación y Gestión*
- Zuccolotto, R., Nunes, J., Louzada, C., Suzart, J. (2022). The primacy of management over planning in Brazilian states. *Revista de contabilidade e organizações*, 16, e186475. <https://doi.org/10.11606/issn.1982-6486.rco.2022.186475>

ANEXOS

Anexo 1:

Tabla de operacionalización de variables

VARIABLE	DEFINICION CONCEPTUAL	DEFINICION OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES	ESCALA DE MEDICIÓN
Planificación	La planificación constituye el cimiento esencial de cualquier empresa, ya que en este proceso se establece la misión, visión y se lleva a cabo un análisis exhaustivo tanto interno como externo. Esto se realiza con el propósito de identificar las estrategias que se pretenden alcanzar y, de esta manera, lograr la consecución de los objetivos organizativos a largo, mediano y corto plazo. Guillin et al. (2021).	La dimensión de la Planificación se medirá a través de la aplicación de un cuestionario, estará clasificado en dos dimensiones y tendrá 12 preguntas. Así mismo 5 tipos de puntuaciones para cada ítem.	<ul style="list-style-type: none"> • Planificación estratégica • Planificación táctica 	<ul style="list-style-type: none"> • Eficiencia • Productividad • Organización • Desempeño 	Ordinal
Gestión de compras	El término de gestión guarda una estrecha relación con los conceptos de administración y gerencia. Lo fundamental es que este concepto engloba las acciones de planificación, organización y control, que están interconectadas a través de la función de liderazgo. García, R (2020).	La dimensión de Gestión de compras se medirá a través de la aplicación de un cuestionario, estará clasificado en dos dimensiones y tendrá 12 preguntas. Así mismo 5 tipos de puntuaciones para cada ítem.	<ul style="list-style-type: none"> • Planeación de compra • Control de compra 	<ul style="list-style-type: none"> • Tiempo • Costo • Oferta • Control 	Ordinal

Anexo 2: Matriz de consistencia

Título: Planificación y gestión de compras en una empresa importadora de productos ferreteros, San Martín de Porres 2023.						
Autor: De la Cruz Rojas, Natali Brigith						
PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLES E INDICADORES			
PROBLEMA GENERAL	OBJETIVOS GENERAL	HIPÓTESIS GENERAL				
¿Cuál es la relación entre planificación y gestión de compras en una empresa importadora de productos ferreteros, San Martín de Porres, 2023?	Determinar la relación entre planificación y gestión de compras en una empresa importadora de productos ferreteros, San Martín de Porres, 2023.	Existe una relación significativa entre planificación y gestión de compras en una empresa importadora de productos ferreteros, San Martín de Porres, 2023.	Variable 1: Planificación: La planificación constituye el cimiento esencial de cualquier empresa, ya que en este proceso se establece la misión, visión y se lleva a cabo un análisis exhaustivo tanto interno como externo. Esto se realiza con el propósito de identificar las estrategias que se pretenden alcanzar y, de esta manera, lograr la consecución de los objetivos organizativos a largo, mediano y corto plazo. Guillin et al. (2021).			
PROBLEMAS ESPECÍFICOS	OBJETIVOS ESPECÍFICOS	HIPÓTESIS ESPECÍFICAS	DIMENSIONES	INDICADORES	ITEMS	ESCALA DE MEDICIÓN
¿Cuál es la relación entre la planificación y el tiempo en una empresa importadora de productos ferreteros, San Martín de Porres, 2023?	Determinar la relación entre la planificación y el tiempo en una empresa importadora de productos ferreteros, San Martín de Porres, 2023	Existe relación entre planificación y el tiempo en una empresa importadora de productos ferreteros, San Martín de Porres, 2023.	Planificación estratégica.	Eficiencia	1,2,3	Ordinal
¿Cuál es la relación entre la planificación y el tiempo en una empresa importadora de productos ferreteros, San Martín de Porres, 2023?	Determinar la relación entre la planificación y el control en una empresa importadora de productos ferreteros, San Martín de Porres, 2023	Existe relación entre planificación y el control en una empresa importadora de productos ferreteros, San Martín de Porres, 2023.		Productividad	4,5,6	Ordinal
¿Cuál es la relación entre la planificación y el tiempo en una	Determinar la relación entre la planificación y el costo en una	Existe relación entre planificación y el costo en una	Planificación táctica.	Organización	7,8,9	Ordinal

empresa importadora de productos ferreteros, San Martin de Porres, 2023?	empresa importadora de productos ferreteros, San Martin de Porres, 2023	empresa importadora de productos ferreteros, San Martin de Porres, 2023.					
¿Cuál es la relación entre la planificación y el tiempo en una empresa importadora de productos ferreteros, San Martin de Porres, 2023?	Determinar la relación entre la planificación y la oferta en una empresa importadora de productos ferreteros, San Martin de Porres, 2023	Existe relación entre planificación y el oferta en una empresa importadora de productos ferreteros, San Martin de Porres, 2023.		Desempeño	10,11,12	Ordinal	
¿Cuál es la relación entre la planificación y el tiempo en una empresa importadora de productos ferreteros, San Martin de Porres, 2023?	Determinar la relación entre la gestion de compras y la eficiencia en una empresa importadora de productos ferreteros, San Martin de Porres, 2023	Existe relación entre la gestion de compras y la eficiencia en una empresa importadora de productos ferreteros, San Martin de Porres, 2023.	<p>Variable 2: El término de gestión guarda una estrecha relación con los conceptos de administración y gerencia. Lo fundamental es que este concepto engloba las acciones de planificación, organización y control, que están interconectadas a través de la función de liderazgo. Garcia, R (2020).</p>				
¿Cuál es la relación entre la planificación y el tiempo en una empresa importadora de productos ferreteros, San Martin de Porres, 2023?	Determinar la relación entre la gestion de compras y la productividad en una empresa importadora de productos ferreteros, San Martin de Porres, 2023	Existe relación entre la gestion de compras y la productividad en una empresa importadora de productos ferreteros, San Martin de Porres, 2023.	DIMENSIONES	INDICADORES	ITEMS	ESCALA DE MEDICIÓN	
¿Cuál es la relación entre la planificación y el tiempo en una empresa importadora de productos ferreteros, San Martin de Porres, 2023?	Determinar la relación entre la planificación y la organización en una empresa importadora de productos ferreteros, San Martin de Porres, 2023	Existe relación entre la gestion de compras y la organización en una empresa importadora de productos ferreteros, San Martin de Porres, 2023.	Planeación de la compra.	Tiempo	13,14,15	Ordinal	

¿Cuál es la relación entre la planificación y el tiempo en una empresa importadora de productos ferreteros, San Martín de Porres, 2023?	Determinar la relación entre la planificación y el desempeño en una empresa importadora de productos ferreteros, San Martín de Porres, 2023.	Existe relación entre la gestión de compras y el desempeño en una empresa importadora de productos ferreteros, San Martín de Porres, 2023.			Costo	16,17,18	Ordinal	
				Control de la compra.	Oferta	19,20,21	Ordinal	
					Control	22,23,24	Ordinal	

Anexo 3:

Consentimiento informado e instrumentos de recolección de datos

CONSENTIMIENTO INFORMADO *

RESOLUCIÓN DE VICERRECTORADO DE INVESTIGACIÓN N°062-2023-VI-UCV

Título de la investigación: Planificación y gestión de compras en una empresa importadora de productos ferreteros, San Martín de Porres 2023.

Investigador (a) (es): De la Cruz Rojas Natali Brighith

Propósito del estudio

Le invitamos a participar en la investigación titulada "Planificación y gestión de compras en una empresa importadora de productos ferreteros, San Martín de Porres 2023.", cuyo objetivo es lograr mejorar la planificación y gestión de compras en una empresa importadora de productos ferreteros, San Martín de Porres 2023. Esta investigación es desarrollada por estudiantes de pregrado de la carrera profesional de Administración, de la Universidad César Vallejo del campus Trujillo, aprobado por la autoridad correspondiente de la Universidad.

Describir el impacto del problema de la investigación.

Información novedosa sobre como la planificación y gestión de compras en una empresa importadora de productos ferreteros, San Martín de Porres 2023 Si usted decide participar en la investigación se realizará lo siguiente:

1. Se realizará una encuesta o entrevista donde se recogerán datos personales y algunas preguntas sobre la investigación titulada: "Planificación y gestión de compras en una empresa importadora de productos ferreteros, San Martín de Porres 2023".
2. Esta encuesta o entrevista tendrá un tiempo aproximado de 30 minutos y se realizará en modalidad virtual. Las respuestas al cuestionario o guía de entrevista serán codificadas usando un número de identificación y, por lo tanto, serán anónimas.

Participación voluntaria (principio de autonomía):

Puede hacer todas las preguntas para aclarar sus dudas antes de decidir si desea participar o no, y su decisión será respetada. Posterior a la aceptación no desea continuar puede hacerlo sin ningún problema.

Riesgo (principio de no maleficencia):

Indicar al participante la existencia que NO existe riesgo o daño al participar en la investigación. Sin embargo, en el caso que existan preguntas que le puedan generar incomodidad. Usted tiene la libertad de responderlas o no.

Beneficios (principio de beneficencia):

Se le informará que los resultados de la investigación se le alcanzará a la institución al término de la investigación. No recibirá ningún beneficio económico ni de ninguna otra índole. El estudio no va a aportar a la salud individual de la persona, sin embargo, los resultados del estudio podrán convertirse en beneficio de la salud pública.

Confidencialidad (principio de justicia):

Los datos recolectados deben ser anónimos y no tener ninguna forma de identificar al participante. Garantizamos que la información que usted nos brinde es totalmente Confidencial y no será usada para ningún otro propósito fuera de la investigación. Los datos permanecerán bajo custodia del investigador principal y pasado un tiempo determinado serán eliminados convenientemente.

Problemas o preguntas:

Si tiene preguntas sobre la investigación puede contactar con el Investigador (es) [De la Cruz Rojas Natali Brighith] email nbcruz@ucvvirtual.edu.pe y Docente asesor [Espinoza Rodríguez Olenka Ana Catherine] email oaespinozar@ucvvirtual.edu.pe

Consentimiento

Después de haber leído los propósitos de la investigación autorizo mi participación en la investigación.

Nombre y apellidos:

Fecha y hora:

[Para garantizar la veracidad del origen de la información: en el caso que el consentimiento sea presencial, el encuestado y el investigador debe proporcionar: Nombre y firma. En el caso que sea cuestionario virtual, se debe solicitar el correo desde el cual se envía las respuestas a través de un formulario Google].

** Obligatorio a partir de los 18 años*

Instrumento de recolección de datos

Planificación y gestión de compras en una empresa importadora de productos
ferreteros, San Martín de Porres, 2023

INSTRUCCIONES:

Esta es una investigación llevada a cabo dentro de la escuela de Administración de la Universidad César Vallejo; los datos recopilados son anónimos, serán tratados de forma confidencial y tienen finalidad netamente académica. Por tanto, en forma voluntaria; SÍ (X) NO () doy mi consentimiento para continuar con la investigación que tiene por objetivo determinar la relación entre Planificación y gestión de compras en una empresa importadora de productos ferreteros, San Martín de Porres, 2023 . Asimismo, autorizo para que los resultados de la presente investigación se publiquen a través del Repositorio Institucional de la Universidad César Vallejo.

Cualquier duda que les surja al contestar esta encuesta puede enviarla al correo nbcruz@ucvvirtual.edu.pe

A continuación, se muestra una relación de preguntas, las cuales deberá marcar de acuerdo a su opinión y punto de vista con una X en los cuadros conforme a la escala de criterios.

DATOS SOCIODEMOGRÁFICOS

1. Edad:

18 – 25 () 26-30 () 31- 45() 45 a más ()

2. Género:

Masculino () Femenino ()

3. Puesto laboral:

Gerente general () Jefe de operaciones () Jefe logístico () Administrador ()

Contador () Operario () Operario ()

Escoja la alternativa que usted crea conveniente. Se le recomienda responder con la mayor sinceridad posible.

Extremadamente importante	Muy importante	Poco importante	Ligeramente importante	Nada importante
5	4	3	2	1

N°	ÍTEM	VARIABLE				
		1	2	3	4	5
1	La productividad en la empresa es una pieza importante para lograr los objetivos de la empresa.					
2	Considera usted importante que las actividades de los colaboradores pueden ser medido por la productividad laboral.					
3	Considera usted que la productividad es importante para poder tener una buena organización.					
4	Es importante que el encargado de la empresa muestra eficiencia en la hora de su gestión de compras.					
5	La eficiencia en una empresa es importante porque se mide a través de las tareas asignadas a los colaboradores.					
6	Considera usted importante que la planificación de las tareas asignadas a los colaboradores, es más eficiente si se trazan objetivos.					
7	Es importante que la empresa tenga una buena organización para lograr los objetivos.					
8	Considera usted que la planificación de organización laboral es importante porque estimula el comportamiento de los colaboradores.					
9	Usted considera que la organización es un punto importante para el éxito en la empresa.					
10	Creer que para llevar una buena planificación es importante el buen desempeño de los colaboradores de la empresa para su correcta gestión.					
11	Creer usted importante que los colaboradores tienen motivación en desempeñarse mejor en su trabajo cuando hay incentivos de por medio.					
12	Considera usted que sus aportes son importantes para el desarrollo y avance de la empresa.					
13	Creer usted importante que debería haber un departamento en la empresa que este enfocado solo en compras.					
14	Creer usted que es importante realizar una buena planificación de compras en la empresa.					
15	Es importante que la empresa deba reconocer el tiempo estimado que se usa para una gestión de compras.					
16	Considera importante implementar métodos para una buena planificación.					
17	Considera usted importante que la planificación de las compras es el primer paso para poder obtener una buena gestión del área.					
18	Creer que para llevar a cabo una buena planificación es importante obtener los recursos necesarios.					
19	Considera usted importante que la empresa debe analizar bien las ofertas de sus productos para obtener control en su margen de precios.					
20	Considera usted importante que una de las actividades importantes del gestor es ver las mejores ofertas para el aumento de utilidad de la empresa.					
21	Creer usted importante que se realice un buen control de compras.					
22	Considera usted importante que se deben desarrollar normas para el control de compras de los gestores.					
23	Creer usted importante que el control de compras se debería medir a través de la productividad de despachos.					
24	Creer usted importante que se debe llevar a cabo trámites para la verificación de control de compras.					

¡Gracias por tu colaboración!

Anexo 4: Fichas de validación

Evaluación por juicio de expertos

Respetado juez: Usted ha sido seleccionado para evaluar el instrumento “**Planificación y gestión de compras en una empresa importadora de productos ferreteros, San Martín de Porres 2023**”. La evaluación del instrumento es de gran relevancia para lograr que sea válido y que los resultados obtenidos a partir de éste sean utilizados eficientemente; aportando al que hacer administrativo. Agradecemos su valiosa colaboración.

1. Datos generales del juez

Nombres y Apellidos del juez:	Mgtr. Juan Manuel Alarcón Camero
Grado profesional:	Maestría (<input checked="" type="checkbox"/>) Doctor ()
Área de formación académica:	Clínica () Social () Educativa () Organizacional (<input checked="" type="checkbox"/>)
Áreas de experiencia profesional:	Docente de la Escuela Profesional de Administración
Institución donde labora:	Universidad César Vallejo
Tiempo de experiencia profesional el área:	2 a 4 años () Más de 5 años (<input checked="" type="checkbox"/>)

2. Propósito de la evaluación:

Validar el contenido del instrumento, por juicio de expertos.

3. Datos de la escala: (Colocar nombre de la escala, cuestionario o inventario)

Nombre de la Prueba:	Cuestionario en escala ordinal
Autor(es):	Natali Brighith, De la Cruz Rojas
Procedencia:	Del autor
Administración:	Personal
Tiempo de aplicación:	12 minutos
Ámbito de aplicación:	Los Olivos, Av. Las torres

Significación:	<p>Está compuesta por dos variables:</p> <ul style="list-style-type: none"> - La primera variable contiene 2 dimensiones, de 4 indicadores y 12 Ítems en total. El objetivo es medir la relación de variables. - La segunda variable contiene 2 dimensiones, de 4 indicadores y 12 Ítems en total. El objetivo es medir la relación de variables.
----------------	---

4. Soporte teórico

- **Variable 1:** Planificación

Guillin et al. (2021) la planificación constituye el cimiento esencial de cualquier empresa, ya que en este proceso se establece la misión, visión y se lleva a cabo un análisis exhaustivo tanto interno como externo. Esto se realiza con el propósito de identificar las estrategias que se pretenden alcanzar y, de esta manera, lograr la consecución de los objetivos organizativos a largo, mediano y corto plazo.

- **Variable 2:** Gestión de compra

García, R (2020) el término de gestión guarda una estrecha relación con los conceptos de administración y gerencia. Lo fundamental es que este concepto engloba las acciones de planificación, organización y control, que están interconectadas a través de la función de liderazgo.

Variable	Dimensiones	Definición
Planificación	Métodos estratégicos	Según Caichihua y Reyes (2016), la modelación de procesos como herramienta de estandarización ha permitido identificar y encontrar brechas en el proceso que tienen que ser mejoradas para obtener un mejor flujo de información de ingreso y salida para el proceso de planificación.
	Planificación estratégica táctica	Según Parra Peña, (2022), Se dice que el aprovisionamiento es importante para la parte estratégica de las empresas, donde genera distintas tendencias para su gestión. La importancia estratégica del aprovisionamiento, es para llegar a los niveles de competitividad
Gestión de compra	Planificación de la compra	Según Roca, (2018), nos dice que la Gestión de compras tiene relación positiva baja con la rentabilidad en la unidad de negocios de materiales de construcción en la empresa San Jorge Corp Ate-2018.
	Control de la compra	Según Calle, et al, (2020), llego a concluir que la gestión de compras de la empresa influye positivamente en la rentabilidad.

5. Presentación de instrucciones para el juez:

A continuación, a usted le presento el cuestionario **“Planificación y gestión de compras en una empresa importadora de productos ferreteros, San Martín de Porres 2023”** elaborado por Natali Brighith

De la Cruz Rojas en el año **2023**. De acuerdo con los siguientes indicadores califique cada uno de los ítems según corresponda.

Categoría	Calificación	Indicador
CLARIDAD El ítem se comprende fácilmente, es decir, su sintáctica y semántica son adecuadas.	1. No cumple con el criterio	El ítem no es claro.
	2. Bajo Nivel	El ítem requiere bastantes modificaciones o una modificación muy grande en el uso de las palabras de acuerdo con su significado o por la ordenación de estas.
	3. Moderado nivel	Se requiere una modificación muy específica de algunos de los términos del ítem.
	4. Alto nivel	El ítem es claro, tiene semántica y sintaxis adecuada.
COHERENCIA El ítem tiene relación lógica con la dimensión o indicador que está midiendo.	1. Totalmente en desacuerdo (no cumple con el criterio)	El ítem no tiene relación lógica con la dimensión.
	2. Desacuerdo (bajo nivel de acuerdo)	El ítem tiene una relación tangencial /lejana con la dimensión.
	3. Acuerdo (moderado nivel)	El ítem tiene una relación moderada con la dimensión que se está midiendo.
	4. Totalmente de Acuerdo (alto nivel)	El ítem se encuentra está relacionado con la dimensión que está midiendo.
RELEVANCIA El ítem es esencial o importante, es decir debe ser incluido.	1. No cumple con el criterio	El ítem puede ser eliminado sin que se vea afectada la medición de la dimensión.
	2. Bajo Nivel	El ítem tiene alguna relevancia, pero otro ítem puede estar incluyendo lo que mide éste.
	3. Moderado nivel	El ítem es relativamente importante.
	4. Alto nivel	El ítem es muy relevante y debe ser incluido.

Leer con detenimiento los ítems y calificar en una escala de 1 a 4 su valoración, así como solicitamos brinde sus observaciones que considere pertinente

1. No cumple con el criterio
2. Bajo Nivel
3. Moderado nivel
4. Alto nivel

Variable del instrumento: Planificación

- Primera dimensión: Métodos estratégicos

Indicadores	Ítem	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones
Eficiencia	1	4	4	4	
	2	4	4	3	
	3	4	4	4	
Productividad	4	4	4	4	
	5	4	4	3	
	6	4	4	4	

- Segunda dimensión: Planificación estratégica táctica

Indicadores	Ítem	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones
Organización	7	4	4	4	
	8	4	4	4	
	9	4	4	4	
Desempeño	10	4	3	4	
	11	4	4	4	
	12	4	4	4	

Variable del instrumento: Gestión de compra

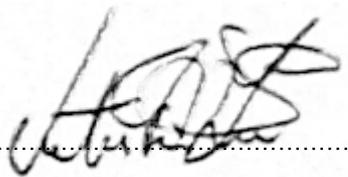
- Primera dimensión: Planificación de la compra

Indicadores	Ítem	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones
Tiempo	13	4	4	4	
	14	4	4	4	
	15	4	4	4	
Costo	16	4		4	
	17	4	4	3	
	18	4	4	4	

- Segunda dimensión: Control de la compra

Indicadores	Ítem	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones
Oferta	19	4	4	4	

	20	4	4	4	
	21	4	4	4	
Control	22	4	3	4	
	23	4	4	4	
	24	4	3	4	



Mgtr. Torres Camargo Víctor Raúl

DNI N° 40006297

Pd.: el presente formato debe tomar en cuenta:

Williams y Webb (1994) así como Powell (2003), mencionan que no existe un consenso respecto al número de expertos a emplear. Por otra parte, el número de jueces que se debe emplear en un juicio depende del nivel de experticia y de la diversidad del conocimiento. Así, mientras Gable y Wolf (1993), Grant y Davis (1997), y Lynn (1986) (citados en McGartland et al. 2003) sugieren un rango de **2** hasta **20 expertos**, Hyrkäs et al. (2003) manifiestan que **10 expertos** brindarán una estimación confiable de la validez de contenido de un instrumento (cantidad mínimamente recomendable para construcciones de nuevos instrumentos). Si un 80 % de los expertos han estado de acuerdo con la validez de un ítem éste puede ser incorporado al instrumento (Voutilainen & Liukkonen, 1995, citados en Hyrkäs et al. (2003).

Ver : <https://www.revistaespacios.com/cited2017/cited2017-23.pdf> entre otra bibliografía.

4. Soporte teórico

- **Variable 1:** Planificación

Guillin et al. (2021) la planificación constituye el cimiento esencial de cualquier empresa, ya que en este proceso se establece la misión, visión y se lleva a cabo un análisis exhaustivo tanto interno como externo. Esto se realiza con el propósito de identificar las estrategias que se pretenden alcanzar y, de esta manera, lograr la consecución de los objetivos organizativos a largo, mediano y corto plazo.

- **Variable 2:** Gestión de compra

García, R (2020) el término de gestión guarda una estrecha relación con los conceptos de administración y gerencia. Lo fundamental es que este concepto engloba las acciones de planificación, organización y control, que están interconectadas a través de la función de liderazgo.

Variable	Dimensiones	Definición
Planificación	Métodos estratégicos	Según Caichihua y Reyes (2016), la modelación de procesos como herramienta de estandarización ha permitido identificar y encontrar brechas en el proceso que tienen que ser mejoradas para obtener un mejor flujo de información de ingreso y salida para el proceso de planificación.
	Planificación estratégica táctica	Según Parra Peña, (2022), Se dice que el aprovisionamiento es importante para la parte estratégica de las empresas, donde genera distintas tendencias para su gestión. La importancia estratégica del aprovisionamiento, es para llegar a los niveles de competitividad
Gestión de compra	Planificación de la compra	Según Roca, (2018), nos dice que la Gestión de compras tiene relación positiva baja con la rentabilidad en la unidad de negocios de materiales de construcción en la empresa San Jorge Corp Ate-2018.
	Control de la compra	Según Calle, et al, (2020), llego a concluir que la gestión de compras de la empresa influye positivamente en la rentabilidad.

5. Presentación de instrucciones para el juez:

A continuación, a usted le presento el cuestionario "**Planificación y gestión de compras en una empresa importadora de productos ferreteros, San Martín de Porres 2023**" elaborado por **Natali Brighth De la Cruz Rojas** en el año **2023**. De acuerdo con los siguientes indicadores califique cada uno de los ítems según corresponda.

Categoría	Calificación	Indicador
CLARIDAD	1. No cumple con el criterio	El ítem no es claro.

El ítem se comprende fácilmente, es decir, su sintáctica y semántica son adecuadas.	2. Bajo Nivel	El ítem requiere bastantes modificaciones o una modificación muy grande en el uso de las palabras de acuerdo con su significado o por la ordenación de estas.
	3. Moderado nivel	Se requiere una modificación muy específica de algunos de los términos del ítem.
	4. Alto nivel	El ítem es claro, tiene semántica y sintaxis adecuada.
COHERENCIA El ítem tiene relación lógica con la dimensión o indicador que está midiendo.	1. Totalmente en desacuerdo (no cumple con el criterio)	El ítem no tiene relación lógica con la dimensión.
	2. Desacuerdo (bajo nivel de acuerdo)	El ítem tiene una relación tangencial /lejana con la dimensión.
	3. Acuerdo (moderado nivel)	El ítem tiene una relación moderada con la dimensión que se está midiendo.
	4. Totalmente de Acuerdo (alto nivel)	El ítem se encuentra está relacionado con la dimensión que está midiendo.
RELEVANCIA El ítem es esencial o importante, es decir debe ser incluido.	1. No cumple con el criterio	El ítem puede ser eliminado sin que se vea afectada la medición de la dimensión
	2. Bajo Nivel	El ítem tiene alguna relevancia, pero otro ítem puede estar incluyendo lo que mide éste.
	3. Moderado nivel	El ítem es relativamente importante.
	4. Alto nivel	El ítem es muy relevante y debe ser incluido.

Leer con detenimiento los ítems y calificar en una escala de 1 a 4 su valoración, así como solicitamos brinde sus observaciones que considere pertinente

5. No cumple con el criterio
6. Bajo Nivel
7. Moderado nivel
8. Alto nivel

Variable del instrumento: Planificación

- Primera dimensión: Métodos estratégicos

Indicadores	Ítem	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones
Eficiencia	1	4	4	4	
	2	3	4	3	
	3	4	4	4	

Productividad	4	4	4	4	
	5	4	4	3	
	6	4	4	4	

- Segunda dimensión: Planificación estratégica táctica

Indicadores	Ítem	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones
Organización	7	4	4	4	
	8	4	4	4	
	9	4	4	4	
Desempeño	10	4	3	4	
	11	4	3	4	
	12	4	4	4	

Variable del instrumento: Gestión de compra

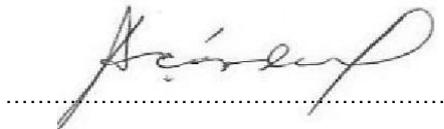
- Primera dimensión: Planificación de la compra

Indicadores	Ítem	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones
Tiempo	13	4	4	4	
	14	4	4	4	
	15	4	4	4	
Costo	16	4	3	4	
	17	4	4	3	
	18	4	4	4	

- Segunda dimensión: Control de la compra

Indicadores	Ítem	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones
Oferta	19	4	4	4	
	20	4	4	4	
	21	4	4	4	

Control	22	4	3	4	
	23	3	4	4	
	24	4	3	4	



Cardenas Saavedra Abraham

DNI N° 07424958

Pd.: el presente formato debe tomar en cuenta:

Williams y Webb (1994) así como Powell (2003), mencionan que no existe un consenso respecto al número de expertos a emplear. Por otra parte, el número de jueces que se debe emplear en un juicio depende del nivel de experticia y de la diversidad del conocimiento. Así, mientras Gable y Wolf (1993), Grant y Davis (1997), y Lynn (1986) (citados en McGartland et al. 2003) sugieren un rango de **2** hasta **20 expertos**, Hyrkäs et al. (2003) manifiestan que **10 expertos** brindarán una estimación confiable de la validez de contenido de un instrumento (cantidad mínimamente recomendable para construcciones de nuevos instrumentos). Si un 80 % de los expertos han estado de acuerdo con la validez de un ítem éste puede ser incorporado al instrumento (Voutilainen & Liukkonen, 1995, citados en Hyrkäs et al. (2003).

Ver : <https://www.revistaespacios.com/cited2017/cited2017-23.pdf> entre otra bibliografía.

Evaluación por juicio de expertos

Respetado juez: Usted ha sido seleccionado para evaluar el instrumento “**Planificación y gestión de compras en una empresa importadora de productos ferreteros, San Martín de Porres 2023**”. La evaluación del instrumento es de gran relevancia para lograr que sea válido y que los resultados obtenidos a partir de éste sean utilizados eficientemente; aportando al que hacer administrativo. Agradecemos su valiosa colaboración.

1. Datos generales del juez

Nombres y Apellidos del juez:	Romero Correa, Aldo Jesús
Grado profesional:	Maestría () Doctor (x)
Área de formación académica:	Clínica () Social () Educativa () Organizacional (x)
Áreas de experiencia profesional:	Docente de la Escuela Profesional de Administración
Institución donde labora:	Universidad César Vallejo
Tiempo de experiencia profesional el área:	2 a 4 años () Más de 5 años (x)

2. Propósito de la evaluación:

Validar el contenido del instrumento, por juicio de expertos.

3. Datos de la escala: (Colocar nombre de la escala, cuestionario o inventario)

Nombre de la Prueba:	Cuestionario en escala ordinal
Autor(es):	Natali Brighith, De la Cruz Rojas
Procedencia:	Del autor
Administración:	Personal
Tiempo de aplicación:	12 minutos
Ámbito de aplicación:	Los Olivos, Av. Las torres
Significación:	Está compuesta por dos variables: - La primera variable contiene 2 dimensiones, de 4 indicadores y 12 ítems en total. El objetivo es medir la relación de variables. - La segunda variable contiene 2 dimensiones, de 4 indicadores y 12 ítems en total. El objetivo es medir la relación de variables.

4. Soporte teórico

- **Variable 1:** Planificación

Guillin et al. (2021) la planificación constituye el cimiento esencial de cualquier empresa, ya que en este proceso se establece la misión, visión y se lleva a cabo un análisis exhaustivo tanto interno como externo. Esto se realiza con el propósito de identificar las estrategias que se pretenden alcanzar y, de esta manera, lograr la consecución de los objetivos organizativos a largo, mediano y corto plazo.

- **Variable 2:** Gestión de compra

García, R (2020) el término de gestión guarda una estrecha relación con los conceptos de administración y gerencia. Lo fundamental es que este concepto engloba las acciones de planificación, organización y control, que están interconectadas a través de la función de liderazgo.

Variable	Dimensiones	Definición
Planificación	Métodos estratégicos	Según Caichihua y Reyes (2016), la modelación de procesos como herramienta de estandarización ha permitido identificar y encontrar brechas en el proceso que tienen que ser mejoradas para obtener un mejor flujo de información de ingreso y salida para el proceso de planificación.
	Planificación estratégica táctica	Según Parra Peña, (2022), Se dice que el aprovisionamiento es importante para la parte estratégica de las empresas, donde genera distintas tendencias para su gestión. La importancia estratégica del aprovisionamiento, es para llegar a los niveles de competitividad
Gestión de compra	Planificación de la compra	Según Roca, (2018), nos dice que la Gestión de compras tiene relación positiva baja con la rentabilidad en la unidad de negocios de materiales de construcción en la empresa San Jorge Corp Ate-2018.
	Control de la compra	Según Calle, et al, (2020), llegó a concluir que la gestión de compras de la empresa influye positivamente en la rentabilidad.

5. Presentación de instrucciones para el juez:

A continuación, a usted le presento el cuestionario "**Planificación y gestión de compras en una empresa importadora de productos ferreteros, San Martín de Porres 2023**" elaborado por **Natali Brighth De la Cruz Rojas** en el año **2023**. De acuerdo con los siguientes indicadores califique cada uno de los ítems según corresponda.

Categoría	Calificación	Indicador
CLARIDAD	1. No cumple con el criterio	El ítem no es claro.

El ítem se comprende fácilmente, es decir, su sintáctica y semántica son adecuadas.	2. Bajo Nivel	El ítem requiere bastantes modificaciones o una modificación muy grande en el uso de las palabras de acuerdo con su significado o por la ordenación de estas.
	3. Moderado nivel	Se requiere una modificación muy específica de algunos de los términos del ítem.
	4. Alto nivel	El ítem es claro, tiene semántica y sintaxis adecuada.
	COHERENCIA	
El ítem tiene relación lógica con la dimensión o indicador que está midiendo.	1. Totalmente en desacuerdo (no cumple con el criterio)	El ítem no tiene relación lógica con la dimensión.
	2. Desacuerdo (bajo nivel de acuerdo)	El ítem tiene una relación tangencial /lejana con la dimensión.
	3. Acuerdo (moderado nivel)	El ítem tiene una relación moderada con la dimensión que se está midiendo.
	4. Totalmente de Acuerdo (alto nivel)	El ítem se encuentra está relacionado con la dimensión que está midiendo.
RELEVANCIA El ítem es esencial o importante, es decir debe ser incluido.	1. No cumple con el criterio	El ítem puede ser eliminado sin que se vea afectada la medición de la dimensión.
	2. Bajo Nivel	El ítem tiene alguna relevancia, pero otro ítem puede estar incluyendo lo que mide éste.
	3. Moderado nivel	El ítem es relativamente importante.
	4. Alto nivel	El ítem es muy relevante y debe ser incluido.

Leer con detenimiento los ítems y calificar en una escala de 1 a 4 su valoración, así como solicitamos brinde sus observaciones que considere pertinente

9. No cumple con el criterio
10. Bajo Nivel
11. Moderado nivel
12. Alto nivel

Variable del instrumento: Planificación

- Primera dimensión: Métodos estratégicos

Indicadores	Ítem	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones
Eficiencia	1	4	4	4	
	2	3	4	3	

	3	4	4	4	
Productividad	4	4	4	4	
	5	4	4	3	
	6	4	4	4	

- Segunda dimensión: Planificación estratégica táctica

Indicadores	Ítem	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones
Organización	7	4	4	4	
	8	4	4	3	
	9	4	4	4	
Desempeño	10	4	3	4	
	11	4	3	4	
	12	4	4	4	

Variable del instrumento: Gestión de compra

- Primera dimensión: Planificación de la compra

Indicadores	Ítem	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones
Tiempo	13	4	4	3	
	14	4	4	4	
	15	4	4	4	
Costo	16	4	3	4	
	17	4	4	3	
	18	4	4	4	

- Segunda dimensión: Control de la compra

Indicadores	Ítem	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones
Oferta	19	4	4	4	
	20	4	4	4	
	21	4	4	4	

Control	22	4	3	4	
	23	3	4	4	
	24	4	3	3	



ROMERO CORREA, ALDO JESÚS

DNI N° 26689491

Pd.: el presente formato debe tomar en cuenta:

Williams y Webb (1994) así como Powell (2003), mencionan que no existe un consenso respecto al número de expertos a emplear. Por otra parte, el número de jueces que se debe emplear en un juicio depende del nivel de experticia y de la diversidad del conocimiento. Así, mientras Gable y Wolf (1993), Grant y Davis (1997), y Lynn (1986) (citados en McGartland et al. 2003) sugieren un rango de **2** hasta **20 expertos**, Hyrkäs et al. (2003) manifiestan que **10 expertos** brindarán una estimación confiable de la validez de contenido de un instrumento (cantidad mínimamente recomendable para construcciones de nuevos instrumentos). Si un 80 % de los expertos han estado de acuerdo con la validez de un ítem éste puede ser incorporado al instrumento (Voutilainen & Liukkonen, 1995, citados en Hyrkäs et al. (2003).

Ver : <https://www.revistaespacios.com/cited2017/cited2017-23.pdf> entre otra bibliografía

Anexo 5:

Prueba de normalidad de datos

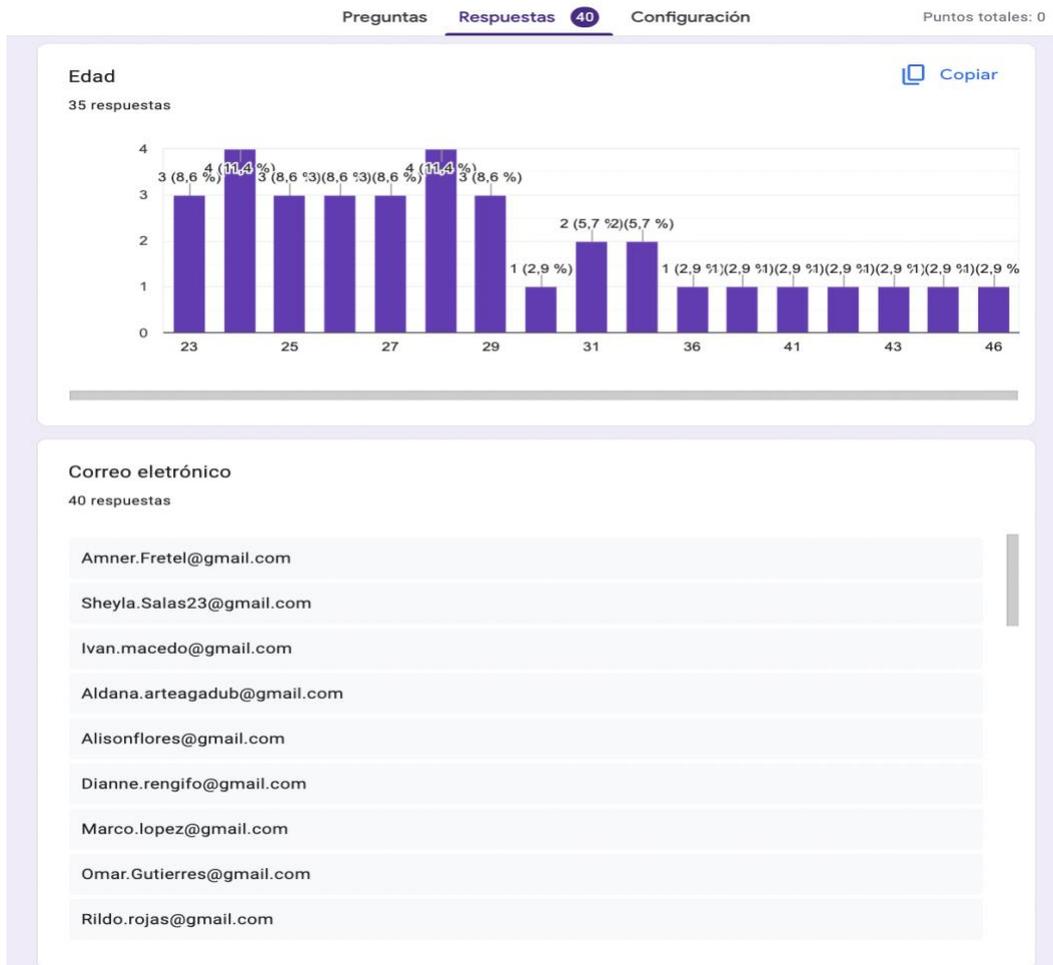
	Pruebas de normalidad					
	Kolmogorov-Smirnov ^a			Shapiro-Wilk		
	Estadístico	gl	Sig.	Estadístico	gl	Sig.
Planificación	,252	40	,000	,825	40	,000
Gestión de compras	,206	40	,000	,876	40	,000

a. Corrección de significación de Lilliefors

Según la información presentada en la tabla 1, el análisis de normalidad aplicado a nuestros datos nos lleva a seleccionar la prueba de Kolmogorov-Smirnov, dado que nuestro conjunto de datos está compuesto por 40 elementos, presentó un p-valor de significancia asociado menor que 0.05, tanto para la variable Planificación ($p=0.000 < 0.05$), como para la variable Gestión de compras ($p=0.000 < 0.05$), por lo tanto, se rechaza la hipótesis nula de normalidad, dando a conocer que ambas variables no presentan distribución normal, es así que para cuantificar la relación entre ambas variables, se hará uso de la prueba de correlación no paramétrica de Spearman.

Anexo 6:

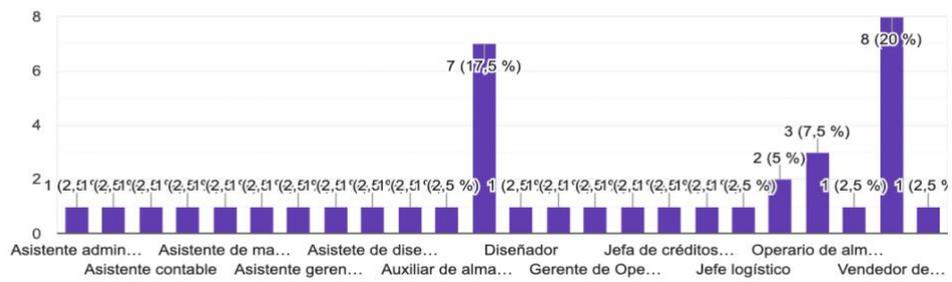
Evidencia de aplicación de cuestionarios



Puesto laboral

[Copiar](#)

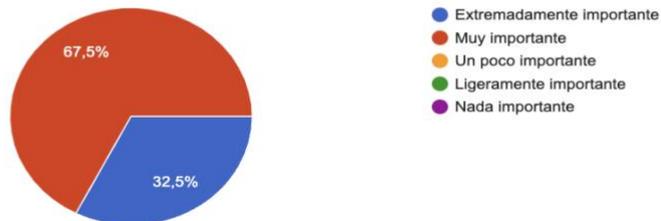
40 respuestas



¿ Es importante que el encargado de la empresa muestre eficiencia en la hora de su gestión de compras?

[Copiar](#)

40 respuestas



¿Considera usted importante que la eficiencia de los trabajadores se mida a través de las tareas asignadas a los colaboradores?

[Copiar](#)

40 respuestas



¿Considera usted importante que la planificación de las tareas asignadas a los colaboradores, es más eficiente si se trazan objetivos?

[Copiar](#)

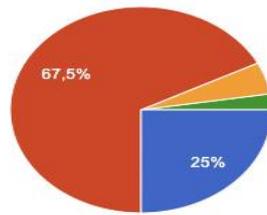
39 respuestas



¿La productividad en la empresa es una pieza importante para lograr los objetivos de la empresa?

[Copiar](#)

40 respuestas

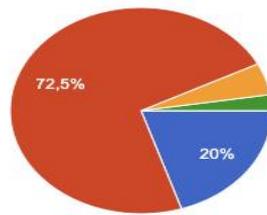


- Extremadamente importante
- Muy importante
- Un poco importante
- Ligeramente importante
- Nada importante

¿Considera usted importante que las actividades de los colaboradores pueden ser medido por la productividad laboral?

[Copiar](#)

40 respuestas

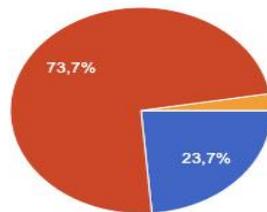


- Extremadamente importante
- Muy importante
- Un poco importante
- Ligeramente importante
- Nada importante

¿Considera usted que la productividad es importante para poder tener una buena organización?

[Copiar](#)

38 respuestas

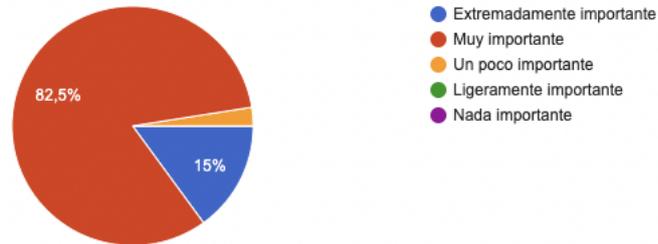


- Extremadamente importante
- Muy importante
- Un poco importante
- Ligeramente importante
- Nada importante

¿Cree usted importante que el control de compras se debería medir a través de la productividad de despachos?

[Copiar](#)

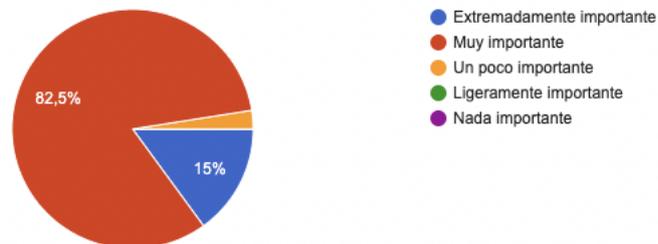
40 respuestas



¿Es importante que la empresa tenga una buena organización para lograr los objetivos?

[Copiar](#)

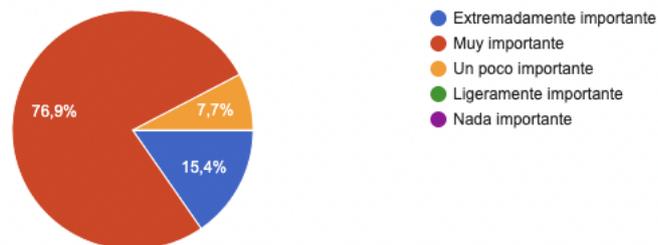
40 respuestas



¿Considera usted que la planificación de organización laboral es importante porque estimula el comportamiento de los colaboradores?

[Copiar](#)

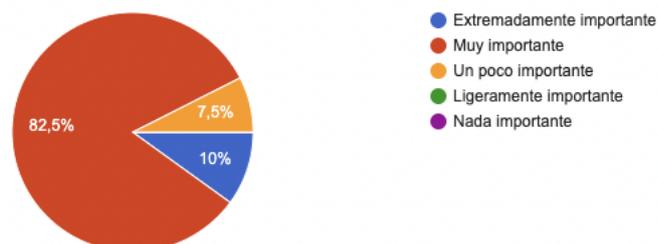
39 respuestas



¿Usted considera que la organización es un punto importante para el éxito en la empresa?

[Copiar](#)

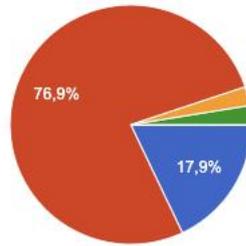
40 respuestas



¿Crees que para llevar una buena planificación es importante el buen desempeño de los colaboradores de la empresa para su correcta gestión?

[Copiar](#)

39 respuestas

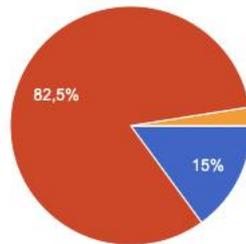


- Extremadamente importante
- Muy importante
- Un poco importante
- Ligeramente importante
- Nada importante

¿Cree usted importante que los colaboradores tienen motivación en desempeñarse mejor en su trabajo cuando hay incentivos de por medio?

[Copiar](#)

40 respuestas

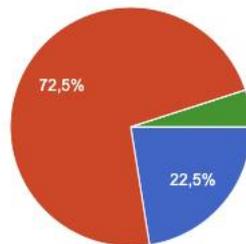


- Extremadamente importante
- Muy importante
- Un poco importante
- Ligeramente importante
- Nada importante

¿Es importante que la empresa deba reconocer el tiempo estimado que se usa para una gestión de compras?

[Copiar](#)

40 respuestas

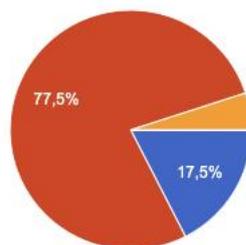


- Extremadamente importante
- Muy importante
- Un poco importante
- Ligeramente importante
- Nada importante

¿Cree usted que es importante realizar una buena planificación de compras en la empresa?

[Copiar](#)

40 respuestas

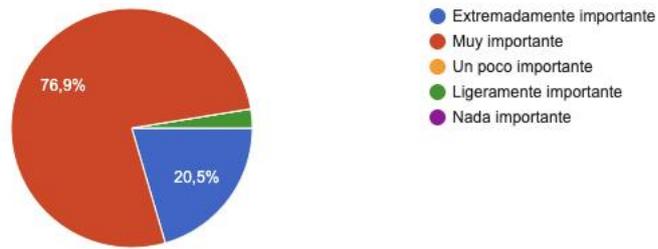


- Extremadamente importante
- Muy importante
- Un poco importante
- Ligeramente importante
- Nada importante

¿Considera importante implementar métodos para una buena planificación?

[Copiar](#)

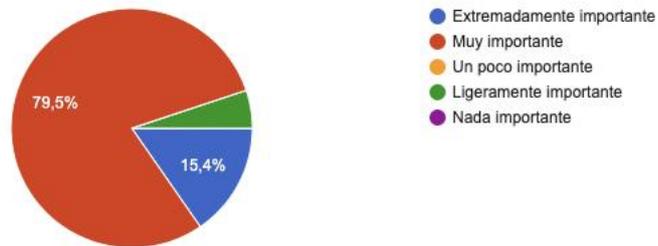
39 respuestas



¿Considera usted importante que la planificación de las compras es el primer paso para poder obtener una buena gestión del área?

[Copiar](#)

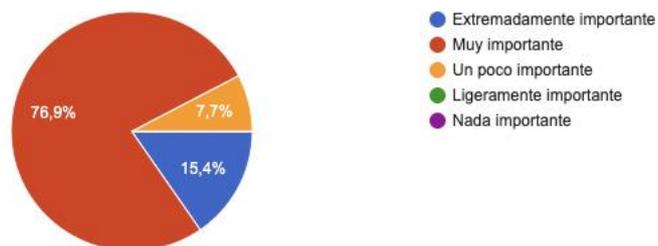
39 respuestas



¿Cree que para llevar a cabo una buena planificación es importante obtener los recursos necesarios?

[Copiar](#)

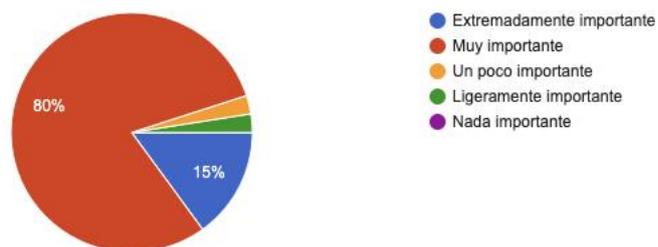
39 respuestas



¿Considera usted importante que la empresa debe analizar bien las ofertas de sus productos para obtener control en su margen de precios?

[Copiar](#)

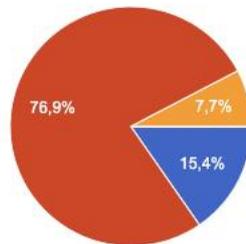
40 respuestas



¿Considera usted importante que una de las actividades importantes del gestor es ver las mejores ofertas para el aumento de utilidad de la empresa?

[Copiar](#)

39 respuestas

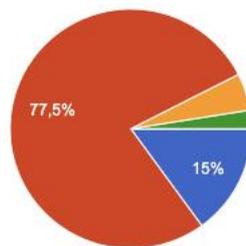


- Extremadamente importante
- Muy importante
- Un poco importante
- Ligeramente importante
- Nada importante

¿Cree usted importante que se realice un buen control de compras?

[Copiar](#)

40 respuestas

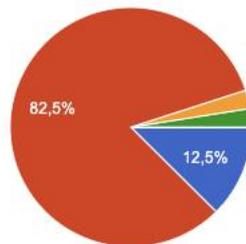


- Extremadamente importante
- Muy importante
- Un poco importante
- Ligeramente importante
- Nada importante

¿Es importante que los trabajadores planifiquen sus actividades al comenzar el día?

[Copiar](#)

40 respuestas

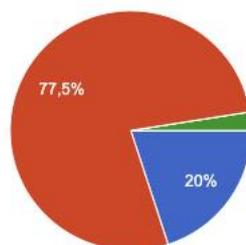


- Extremadamente importante
- Muy importante
- Un poco importante
- Ligeramente importante
- Nada importante

¿Considera usted importante que se deben desarrollar normas para el control de compras de los gestores?

[Copiar](#)

40 respuestas

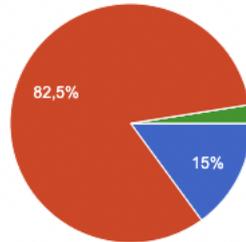


- Extremadamente importante
- Muy importante
- Un poco importante
- Ligeramente importante
- Nada importante

¿Cree usted importante que se debe llevar a cabo trámites para la verificación de control de compras?

[Copiar](#)

40 respuestas

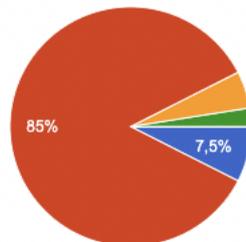


- Extremadamente importante
- Muy importante
- Un poco importante
- Ligeramente importante
- Nada importante

¿Cree usted importante que debería haber un departamento en la empresa que este enfocado solo en compras?

[Copiar](#)

40 respuestas

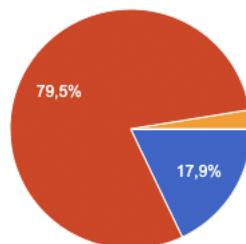


- Extremadamente importante
- Muy importante
- Un poco importante
- Ligeramente importante
- Nada importante

¿Considera usted que sus aportes son importantes para el desarrollo y avance de la empresa?

[Copiar](#)

39 respuestas



- Extremadamente importante
- Muy importante
- Un poco importante
- Ligeramente importante
- Nada importante

Anexo 7:

Base de datos piloto

Base de datos de la variable Planificación

VARIABLE 1: PLANIFICACIÓN												
PARTIC.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1	4	4	5	4	5	4	4	4	5	4	5	5
2	4	4	4	4	5	4	4	4	5	4	4	4
3	4	4	4	4	4	4	4	4	5	4	4	4
4	3	4	4	4	4	4	4	4	5	4	4	4
5	4	5	4	4	4	5	4	4	5	4	4	4
6	4	4	4	4	4	5	2	4	4	4	4	4
7	5	4	5	5	4	5	5	4	4	4	5	4
8	5	4	4	5	5	5	5	4	4	5	4	4
9	4	4	4	4	5	5	4	4	4	5	4	4
10	4	5	4	5	5	5	4	5	5	4	5	5

Base de datos de la variable Gestión de compras

VARIABLE 1: GESTIÓN DE COMPRAS												
PARTIC.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5
2	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
3	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
4	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5
5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
6	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
7	5	5	5	4	5	5	5	5	4	5	5	5
8	5	5	5	5	5	5	5	4	5	4	5	5
9	5	5	5	4	5	4	4	4	5	4	4	4
10	5	4	5	5	4	5	5	5	5	5	4	5

Resultados de estadísticas de fiabilidad de planificación

Estadísticas de fiabilidad	
Alfa de Cronbach	N de elementos
.792	12

Nota: Datos obtenidos de la prueba piloto a (n=12) personal De una empresa importadora de productos ferreteros. Los resultados programa SPSS V.26.

En la figura 1, el coeficiente de Alfa de Cronbach del cuestionario de Planificación, que se aplicó una prueba de encuesta de 10 participantes dando un resultado de 0,694 esto indica que el cuestionario tiene un nivel muy confiable, debido a que se ubica en el rango 0,66 a 0,71, esto permite que el instrumento puede aplicarse en la muestra.

Resultados de estadística de fiabilidad de gestión de compras

Estadísticas de fiabilidad	
Alfa de Cronbach	N de elementos
.767	12

Nota: Datos obtenidos de la prueba piloto a (n=12) personal De una empresa importadora de productos ferreteros. Los resultados programa SPSS V.26.

En la figura 2, el coeficiente de Alfa de Cronbach del cuestionario de Gestión de compras, que se aplicó una prueba de encuesta de 10 participantes dando un resultado de 0,767 esto indica que el cuestionario tiene un nivel de excelente confiabilidad, debido a que se ubica en el rango 0,72 a 0,99, esto permite que el instrumento puede aplicarse en la muestra.

Anexo 8:

Base de datos real

N	VARIABLE 1 PLANIFICACIÓN														D2	Total de Planificación
	DIMENSION 1							DIMENSION 2								
	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	D1	P8	P9	P10	P11	P12			
N 01	5	5	5	5	5	5	4	5	34	5	5	4	4	4	22	56
N 02	5	5	5	5	5	5	5	4	34	5	5	5	5	5	25	59
N 03	5	5	4	4	4	4	4	4	30	4	4	4	4	4	20	50
N 04	4	4	4	0	0	0	0	4	16	4	0	0	0	4	8	24
N 05	5	4	4	5	5	5	5	4	32	4	4	4	2	4	18	50
N 06	4	4	4	2	4	4	4	5	27	4	4	4	4	4	20	47
N 07	4	4	5	5	4	5	4	5	31	4	4	4	4	4	20	51
N 08	5	4	4	4	5	4	5	4	31	4	5	5	5	4	23	54
N 09	5	5	4	4	2	0	0	4	24	4	4	4	5	4	21	45
N 10	5	4	4	5	5	4	0	4	27	4	4	4	4	4	20	47
N 11	4	4	4	4	4	4	4	4	28	4	4	4	4	4	20	48
N 12	5	5	5	5	5	5	4	4	34	5	4	4	4	4	21	55
N 13	4	4	4	4	4	4	4	4	28	4	4	4	4	4	20	48
N 14	5	4	4	5	5	5	4	4	32	5	5	5	5	5	25	57
N 15	4	4	5	5	4	5	4	4	31	4	5	4	5	5	23	54
N 16	4	4	4	4	4	4	4	4	24	4	4	4	4	0	16	40
N 17	4	4	4	4	4	4	4	4	28	4	4	4	4	4	20	48
N 18	4	4	4	4	4	4	4	5	29	4	4	4	4	4	20	49
N 19	5	5	5	5	5	5	4	4	34	5	5	5	5	5	25	59
N 20	4	4	4	4	0	0	0	4	20	0	0	0	4	5	9	29
N 21	5	5	4	4	4	4	4	4	30	5	4	4	4	4	21	51
N 22	4	4	4	4	4	4	4	4	28	4	4	4	4	4	20	48
N 23	4	4	4	4	4	5	4	4	29	4	4	4	4	4	20	49
N 24	5	2	4	4	4	4	4	5	28	4	4	4	4	4	20	48
N 25	5	4	4	4	4	4	4	4	29	4	4	4	4	5	21	50
N 26	4	4	4	4	4	4	4	4	28	4	0	0	5	4	13	41
N 27	4	4	4	4	4	4	4	4	28	4	4	4	4	4	20	48
N 28	4	4	4	4	4	4	4	4	28	4	4	4	4	4	20	48
N 29	4	4	2	0	4	4	4	4	22	4	4	4	4	4	20	42
N 30	4	4	5	5	4	4	4	4	30	4	4	4	4	4	20	50
N 31	4	4	4	4	4	4	4	4	28	4	4	4	4	4	20	48
N 32	4	4	4	4	4	4	4	4	28	4	4	4	4	4	20	48
N 33	4	4	4	4	4	5	4	4	29	4	4	4	4	4	20	49
N 34	4	4	4	4	4	4	4	4	28	4	4	4	4	4	20	48
N 35	4	4	4	4	4	4	4	4	28	4	4	4	0	4	16	44
N 36	4	4	4	4	4	4	4	4	28	4	4	4	4	4	20	48
N 37	4	4	4	4	4	4	4	4	28	4	4	4	4	4	20	48
N 38	4	4	4	4	4	4	4	4	28	4	4	4	4	4	20	48
N 39	4	4	4	4	4	4	4	5	29	4	4	4	4	4	20	49
N 40	4	4	4	4	4	4	4	4	28	4	0	4	4	4	16	44

N	VARIABLE 2 GESTIÓN DE COMPRA														D4	Total de Planificación
	DIMENSION 3							DIMENSION 4								
	P13	P14	P15	P16	P17	P18	P19	P20	D3	P21	P22	P23	P24	P25		
N 01	5	4	4	4	4	5	5	5	36	5	5	5	4	5	24	60
N 02	5	5	5	5	5	5	5	5	40	4	4	4	4	5	22	62
N 03	4	4	4	4	0	4	4	4	20	4	4	4	4	5	21	41
N 04	4	5	2	4	4	4	4	4	31	4	5	2	4	4	19	50
N 05	2	4	4	4	4	4	4	4	30	4	2	5	4	4	19	49
N 06	4	4	4	4	4	2	4	4	30	4	4	5	4	5	22	52
N 07	4	5	5	5	5	4	4	4	36	4	5	4	4	4	21	57
N 08	4	4	4	4	4	4	4	4	32	5	5	4	4	5	23	55
N 09	4	4	4	4	5	5	5	4	35	4	4	4	4	5	21	56
N 10	5	4	4	2	0	4	4	5	24	0	4	4	0	4	12	36
N 11	4	4	4	4	4	4	4	0	28	2	4	4	4	4	18	46
N 12	4	4	4	4	4	4	4	4	32	4	4	4	4	4	20	52
N 13	4	4	4	4	0	0	2	14	4	4	4	4	4	0	16	30
N 14	5	5	5	5	5	5	5	4	39	4	4	4	4	2	14	53
N 15	5	4	5	5	4	4	4	4	35	4	4	4	5	4	21	56
N 16	2	4	4	4	4	4	4	4	30	4	4	4	4	4	20	50
N 17	4	4	4	4	4	4	4	4	32	4	4	4	4	4	20	52
N 18	4	4	4	4	4	4	4	4	32	4	4	5	5	4	22	54
N 19	5	5	5	5	5	5	5	5	40	5	5	5	4	4	23	63
N 20	4	4	4	4	4	4	4	4	32	4	4	4	4	4	20	52
N 21	4	4	4	4	4	4	4	4	32	4	4	4	4	4	20	52
N 22	4	4	4	4	4	4	4	4	32	4	4	4	4	4	20	52
N 23	4	5	5	5	5	5	5	5	39	5	5	5	4	4	22	61
N 24	4	4	4	4	4	4	4	4	32	4	5	5	4	4	22	54
N 25	4	4	5	4	4	4	4	5	34	5	5	4	4	4	22	56
N 26	5	5	4	4	4	4	4	4	34	4	4	4	4	4	20	54
N 27	4	4	5	2	0	4	4	4	27	4	4	4	4	4	20	47
N 28	5	0	4	4	4	4	4	4	29	4	4	4	4	4	20	49
N 29	4	4	4	4	4	4	4	4	32	4	4	4	4	4	20	52
N 30	4	4	4	4	4	4	4	4	32	4	4	4	4	4	20	52
N 31	4	0	4	4	4	4	4	4	28	4	4	4	4	4	20	48
N 32	4	4	4	4	4	4	4	4	32	4	4	4	4	4	20	52
N 33	4	4	4	4	4	4	4	0	28	4	4	4	4	4	20	48
N 34	4	4	4	4	4	4	4	4	32	4	4	4	4	4	20	52
N 35	5	4	4	4	4	4	4	4	33	4	4	4	4	4	20	53
N 36	4	4	4	4	4	4	4	4	32	4	4	4	0	4	16	48
N 37	4	4	4	4	4	4	4	4	32	4	4	4	4	4	20	52
N 38	4	4	4	4	4	4	4	4	32	4	4	4	4	4	20	52
N 39	4	4	4	4	4	4	0	4	28	4	4	4	4	5	21	49
N 40	4	4	4	4	4	4	4	4	32	4	4	4	4	4	20	52

Anexo 9:

Ficha técnica de los instrumentos

Ficha técnica variable 1: Planificación

TÉCNICA	Encuesta
INSTRUMENTO	Cuestionario
AUTORA	De la Cruz Rojas, Natali Brigith
ÁMBITO DE APLICACIÓN	Trabajadores de oficina de la empresa importadora de productos ferreteros.
PAÍS	Perú
ADMINISTRACIÓN O APLICACIÓN DEL INSTRUMENTO	Individual
DIMENSIONES	Planificación estratégica
	Planificación táctica
EVALUACIÓN	Con escala Likert: 1: Nada importante; 2: Ligeramente importante; 3: Poco importante; 4: Muy importante; 5: Extremadamente importante.

Ficha técnica variable 2: Gestión de compras

TÉCNICA	Encuesta
INSTRUMENTO	Cuestionario
AUTORA	De la Cruz Rojas, Natali Brigith
ÁMBITO DE APLICACIÓN	Trabajadores de oficina de la empresa importadora de productos ferreteros.
PAÍS	Perú
ADMINISTRACIÓN O APLICACIÓN DEL INSTRUMENTO	Individual
DIMENSIONES	Planeación de compra
	Control de compra
EVALUACIÓN	Con escala Likert: 1: Nada importante; 2: Ligeramente importante; 3: Poco importante; 4: Muy importante; 5: Extremadamente importante.



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

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

Declaratoria de Autenticidad de los Asesores

Nosotros, ESPINOZA RODRIGUEZ OLENKA ANA CATHERINE , PALACIOS RODRIGUEZ JESUS, docente de la FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES de la escuela profesional de ADMINISTRACIÓN de la UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO SAC - TRUJILLO, asesores de Tesis titulada: "PLANIFICACIÓN Y GESTIÓN DE COMPRAS EN UNA EMPRESA IMPORTADORA DE PRODUCTOS FERRETEROS, SAN MARTIN DE PORRES 2023", cuyo autor es DE LA CRUZ ROJAS NATALI BRIGITH, constato que la investigación tiene un índice de similitud de 19.00%, verificable en el reporte de originalidad del programa Turnitin, el cual ha sido realizado sin filtros, ni exclusiones.

Hemos 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, asumimos la responsabilidad que corresponda ante cualquier falsedad, ocultamiento u omisión tanto de los documentos como de información aportada, por lo cual nos sometemos a lo dispuesto en las normas académicas vigentes de la Universidad César Vallejo.

TRUJILLO, 23 de Noviembre del 2023

Apellidos y Nombres del Asesor:	Firma
ESPINOZA RODRIGUEZ OLENKA ANA CATHERINE DNI: 18092486 ORCID: 0000-0003-3058-816X	Firmado electrónicamente por: OAESPINOZAR el 08-12-2023 22:15:12
PALACIOS RODRIGUEZ JESUS DNI: 41639320 ORCID: 0000-0003-4243-6825	Firmado electrónicamente por: JPALACIOSRO01 el 15-12-2023 22:23:57

Código documento Trilce: TRI - 0663235