



**UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO**

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

Gestión de compras y mejora continua en Idemia del Perú S.A.,  
Chaclacayo 2023

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

**AUTORAS:**

Huaman Berrocal, Yomara Arlines (orcid.org/0000-0001-9269-0405)

Saenz Canchanya, Lizbeth Maria (orcid.org/0000-0002-5182-6254)

**ASESOR:**

Dr. Anderson Puyen, Carlos Enrique (orcid.org/0000-0001-7627-3177)

**LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:**

Gestión de Organizaciones

**LÍNEA DE RESPONSABILIDAD SOCIAL UNIVERSITARIA:**

Desarrollo económico, empleo y emprendimiento

LIMA - PERÚ

2023

## **DEDICATORIA**

Queremos dedicar este trabajo a nuestros padres, porque han estado con nosotros protegiéndonos, dándonos fortalezas y permitiéndonos lograr nuestras metas. Como también agradecer a Dios y a nuestro asesor Roger Armando Saldaña Bernal y Anderson Puyen Carlos Enrique por la orientación y la motivación a terminar con nuestros estudios profesionales.

## **AGRADECIMIENTO**

Agradecemos el apoyo de nuestros padres durante toda nuestra formación profesional y guiarnos para alcanzar nuestros objetivos. Así mismo un agradecimiento a nuestro asesor por el apoyo durante la investigación, brindándonos sus conocimientos y el soporte ante nuestras dudas, y así también a todos nuestros docentes que nos acompañaron durante los ciclos estudiados en la Universidad César Vallejo.



**UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO**

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

### **Declaratoria de Autenticidad del Asesor**

Yo, ANDERSON PUYEN CARLOS ENRIQUE, docente de la FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES de la escuela profesional de ADMINISTRACIÓN de la UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO SAC - LIMA ATE, asesor de Tesis titulada: "GESTIÓN DE COMPRAS Y MEJORA CONTINUA EN IDEMIA DEL PERU S.A., CHACLACAYO 2023", cuyos autores son HUAMAN BERROCAL YOMARA ARLINES, SAENZ CANCHANYA LIZBETH MARIA, constato que la investigación tiene un índice de similitud de 25.00%, verificable en el reporte de originalidad del programa Turnitin, el cual ha sido realizado sin filtros, ni exclusiones.

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

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

LIMA, 17 de Noviembre del 2023

<b>Apellidos y Nombres del Asesor:</b>	<b>Firma</b>
ANDERSON PUYEN CARLOS ENRIQUE <b>DNI:</b> 16498130 <b>ORCID:</b> 0000-0001-7627-3177	Firmado electrónicamente por: CANDERSONPU el 28-11-2023 14:59:24

Código documento Trilce: TRI - 0655525



**UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO**

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

### **Declaratoria de Originalidad de los Autores**

Nosotros, HUAMAN BERROCAL YOMARA ARLINES, SAENZ CANCHANYA LIZBETH MARIA estudiantes de la FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES de la escuela profesional de ADMINISTRACIÓN de la UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO SAC - LIMA ATE, declaramos bajo juramento que todos los datos e información que acompañan la Tesis titulada: "GESTIÓN DE COMPRAS Y MEJORA CONTINUA EN IDEMIA DEL PERU S.A., CHACLACAYO 2023", es de nuestra autoría, por lo tanto, declaramos que la Tesis:

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

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

<b>Nombres y Apellidos</b>	<b>Firma</b>
HUAMAN BERROCAL YOMARA ARLINES <b>DNI:</b> 73703009 <b>ORCID:</b> 0000-0001-9269-0405	Firmado electrónicamente por: YHUAMANBE el 21-11-2023 20:30:52
SAENZ CANCHANYA LIZBETH MARIA <b>DNI:</b> 73442383 <b>ORCID:</b> 0000-0002-5182-6254	Firmado electrónicamente por: LSAENZCAN el 21-11-2023 20:17:18

Código documento Trilce: INV - 1471074

## Índice de contenidos

DEDICATORIA.....	i
AGRADECIMIENTO.....	ii
DECLARATORIA DE AUTENTICIDAD DEL ASESOR .....	iii
DECLARATORIA DE ORIGINALIDAD DE LOS AUTORES.....	iii
Índice de contenidos .....	v
Índice de tablas .....	vi
Índice de gráficos y figuras.....	vii
RESUMEN .....	viii
ABSTRACT .....	ix
I. INTRODUCCIÓN.....	1
II. MARCO TEÓRICO.....	5
III. METODOLOGÍA.....	13
3.1. Tipo y diseño de investigación.....	13
3.2. Variables y operacionalización .....	14
3.3. Población, muestra y muestreo .....	14
3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos .....	15
3.5. Procedimientos .....	18
3.6. Método de análisis de datos .....	18
3.7. Aspectos éticos.....	19
IV. RESULTADO.....	20
4.1. Estadístico descriptivo .....	20
4.2. Estadístico inferencial.....	26
V. DISCUSIÓN.....	32
VI. CONCLUSIONES.....	36
VII. RECOMENDACIONES .....	38
REFERENCIAS.....	40
ANEXOS .....	46

## Índice de tablas

Tabla 1 Consolidado de expertos.....	16
Tabla 2 Estadístico de fiabilidad de gestión de compras y mejora continua.....	17
Tabla 3 Estadístico de fiabilidad de gestión de compras.....	17
Tabla 4 Estadístico de fiabilidad de mejora continua.....	18
Tabla 5 Resultado descriptivo de gestión de compra.....	20
Tabla 6 Resultado descriptivo Mejora continua.....	21
Tabla 7 Resultado descriptivo de la dimensión Costo directo .....	22
Tabla 8 Resultado descriptivo de la dimensión de tiempo de entrega .....	23
Tabla 9 Resultado descriptivo de la dimensión selección de proveedores .....	24
Tabla 10 Resultado descriptivo de la dimensión calidad.....	25
Tabla 11 Prueba de normalidad de Gestión de compras y mejora continua .....	26
Tabla 12 Prueba de hipótesis general de gestión de compras y mejora continua	27
Tabla 13 Prueba de hipótesis específico de Costo directo y mejora continua ....	28
Tabla 14 Prueba de hipótesis específico de tiempo de entrega y mejora continua .....	29
Tabla 15 Prueba de hipótesis específico de selección de proveedores y mejora continua.....	30
Tabla 16 Prueba de hipótesis específico de calidad y mejora continua. ....	31

## Índice de gráficos y figuras

Figura 1: Variable Gestión de compras .....	20
Figura 2: Variable Mejora continua.....	21
Figura 3: Dimensión Costo Directo.....	22
Figura 4: Dimensión Tiempo de Entrega.....	23
Figura 5: Dimensión Selección de Proveedores.....	24
Figura 6: Dimensión Calidad .....	25



## RESUMEN

La presente investigación tuvo como objetivo determinar la relación entre gestión de compras y mejora continua en Idemia del Perú, Chaclacayo 2023. La metodología de la investigación se basó en un enfoque cuantitativo, de tipo aplicada, de diseño no experimental y corte transversal con un nivel correlacional, La población fue de 43 colaboradores considerándolos como la muestra total como parte de la población finita; para la recolección de datos, se utilizó la técnica de la encuesta, aplicando como instrumento el cuestionario el mismo que fue validado por 3 expertos en investigación, obteniendo un grado de confiabilidad del Alfa de Cronbach de nivel muy alto. Por otro lado, el análisis estadístico se desarrolló a través del programa SPSS versión 25 lo cual se obtuvo un valor de Sig (Bilateral) equivalente a 0.000, manifestando que existe una relación entre gestión de compras y mejora continua, asimismo, el coeficiente de Rho de Spearman fue de 0.660, posicionando una correlación positiva considerable entre ambas variables, por lo cual, se concluye que para tener una adecuada gestión de compras es importante aplicar el ciclo PHVA ya que esta herramienta direcciona a cumplir el objetivo que la empresa se plantea.

**Palabras clave:** Mejora continua, gestión de compras, proveedores, tiempo de entrega

## ABSTRACT

The objective of this research was to determine the relationship between purchasing management and continuous improvement in Idemia del Perú, Chaclacayo 2023. The research methodology was based on a quantitative approach, applied type, non-experimental design and cross-sectional with a correlational level, The population was 43 employees considering them as the total sample as part of the finite population; for data collection, the survey technique was used, applying as an instrument the questionnaire which was validated by 3 experts in research, obtaining a degree of reliability of Cronbach's Alpha of very high level. On the other hand, the statistical analysis was developed through the SPSS program version 25 which obtained a value of Sig (Bilateral) equivalent to 0.000, showing that there is a relationship between purchasing management and continuous improvement, also, the coefficient of Spearman's Rho was 0.660, positioning a considerable positive correlation between both variables, therefore, it is concluded that to have an adequate purchasing management it is important to apply the PHVA cycle since this tool directs to meet the objective that the company sets out.

**Keywords:** Continuous improvement, purchasing management, suppliers, lead time.

## I. INTRODUCCIÓN

Actualmente a nivel internacional se encuentra un entorno competitivo y tecnológico, en el cual se realizan importaciones y alianzas estratégicas entre grandes empresas, esto tienen una ventaja competitiva por estar en constante mejora e implementación de tecnología, para así realizar sus compras con un estándar de calidad.

De acuerdo con la información proporcionados por la encuesta global a CPOs (gerentes de compras), reveló que más del 70% se dedican a procesos transaccionales y operativos, por otro lado, los perfiles de alto desempeño dedican el 15%; esto demuestra que buscan influir en la demanda, aumentar la innovación y trabajar con proveedores estratégicos que estén alineados con la política. (Piazza 3 de agosto de 2021)

Por otro lado, el diario de Comunicae Newswire (2022) manifiesta que la función de compras está desempeñando un rol fundamental en la estrategia global de las empresas, puesto que ayuda a cumplir con los objetivos que se plantea, como, por ejemplo, gestionar adecuadamente en los plazos de costes y ahorro. Asimismo, en los últimos años la externalización del área de compras se ha convertido en una de las tendencias más utilizadas por las empresas debido a que busca determinar sus costes fijos para una compra exitosa.

En el ámbito nacional, los efectos de la pandemia obligaron a muchas empresas a evaluar la gestión de su cadena de suministro, por lo que actualmente trabajan para mejorar el cumplimiento de las entregas y la optimización de la logística con el fin de ofrecer servicios de alta calidad. Según la encuesta, el 34% de las empresas afirmaron disponer de un modelo avanzado de gestión de la cadena de suministro, mientras que el 66% afirmaron que aún se encuentra por mejorar, esto demuestra un porcentaje muy alto que probablemente no estén manejando adecuadamente todo su proceso.

En cuanto a la gestión de compras, el 73% de estas empresas afirmaron disponer de un procedimiento sólido para la evaluación continua de los proveedores, y el 85% de ellas afirmaron que su sistema facilita el trabajo en equipo a la hora de organizar, reponer y hacer previsiones. (Salvador. 3 de noviembre de 2021).

Con respecto a nivel local, la empresa de Idemia del Perú, su principal actividad es la personalización de tarjetas bancarias, durante los años de pandemia se tuvo varios inconvenientes con la compra de suministros debido que muchos proveedores comenzaron a salir del mercado, por lo cual se realizó compras de insumos con precios elevados; ahora actualmente si bien la empresa comenzó a tener un mejor control en sus pronósticos y selección de proveedores aún no tienen un sociabilizado del proceso de compras por el cual tienen una deficiencia en el control o gestión de las compras.

Por lo que se encuentra una oportunidad de mejora para el beneficio de la empresa, esté mal control en la empresa, hace que no se lleve un correcto gasto que involucra diferentes áreas ya que cada uno de ellos tiene un centro de costo. Por este motivo es importante poder hacer una investigación para conocer qué es lo que ocurre y cuál es la causa raíz, además de analizar y conocer cómo se maneja el flujo de compras, optimizando los recursos de una manera eficiente y reforzar los controles de mejora.

La problemática que se halla en la empresa es una incorrecta gestión al momento de realizar las órdenes de compra, en consecuencia, se encuentra como problema general: ¿Cuál es la relación entre la Gestión de compras y la mejora continua en Idemia del Perú, Chaclacayo 2023?. Seguidamente se plantea los problemas específicos: primero ¿Cuál es la relación entre el costo directo y mejora continua en Idemia del Perú, Chaclacayo 2023? Segundo ¿Cuál es la relación entre tiempo de entrega y mejora continua en Idemia del Perú, Chaclacayo 2023?. Tercero ¿Cuál es la relación entre selección de proveedores y mejora continua en Idemia del Perú, Chaclacayo 2023? Cuarto ¿Cuál es la relación entre calidad y mejora continua en Idemia del Perú, Chaclacayo 2023?

Justificación Teórica, con los resultados del estudio permite demostrar cómo la gestión de compras puede identificar y mejorar los procesos de las compras, habiendo en consideración los proveedores, el costo directo, tiempos de entrega y la calidad, el propósito es demostrar la importancia de su estudio debido que se encuentran déficit en estos tipos de procesos en temas de pronósticos, exceso de stock, calidad, tiempos, entre otros. Sustentando lo mencionado de acuerdo con Rocha et al (2019) nos indican que el flujo de compra puede tener fallas en el

transcurso y que las fallas más recurrentes se dan por no tener definido la técnica de negociación, no hacer una filtración de proveedores o la evolución periódica, además que el punto más importante es no tener un pronóstico en las compras de acuerdo a la planeación de la producción; en base a lo indicado por los autores se debe de considerar diferentes puntos al momento de la compra. La Justificación Metodológica de esta investigación estuvo avalado por el cumplimiento de técnicas e instrumentos para tener una información relevante y este sea estudiado minuciosamente para generar conclusiones. Además, la investigación se respaldó en la consulta de información obtenida de libros, artículos científicos, tesis y revistas científicas realizadas en el periodo comprendido entre 2018 y 2023. La información recabada se consideró confiable y valiosa, abordando temas de interés y contribuyendo así al conocimiento en este ámbito.

Justificación Práctica, la investigación se orienta en aplicar una mejora continua a través de la metodología del ciclo PHVA en la gestión de compras para poder determinar el correcto flujo y de esta manera evitar los gastos innecesarios o el análisis de la compra con un determinado proveedor. Esta oportunidad de mejora permite tener un mejor manejo y administración de los recursos, estandarizando un proceso adecuado para la gestión de compras que se da en la empresa, minimizando riesgos y estableciendo responsables para los procesos. Justificación social, la investigación será de beneficio para las personas que están iniciando en trabajos o emprendimientos personales, debido a que existen muchas casuísticas en el proceso de compras o venta de un servicio, así mismo con el método PHVA que aplicaremos permitirá analizar cada paso de la gestión y poder aplicar una mejora continua para beneficio del emprendedor o la empresa.

Siguiendo con el objetivo general: Determinar la relación entre la Gestión de compras y la mejora continua en Idemia del Perú, Chaclacayo 2023, Asimismo, los objetivos específicos se plantearon de la siguiente manera: Identificar la relación entre coste directo y mejora continua Idemia del Perú, Chaclacayo 2023. Identificar la relación entre tiempo de entrega y mejora continua Idemia del Perú, Chaclacayo 2023. Identificar la relación entre selección de proveedores y mejora continua Idemia del Perú, Chaclacayo 2023. Identificar la relación entre calidad y mejora continua en Idemia del Perú, Chaclacayo 2023.

Finalmente se formuló como hipótesis general: Existe relación entre la Gestión de compras y la mejora continua en Idemia del Perú, Chaclacayo 2023

Por su parte, las hipótesis específicas son las siguientes: Existe relación entre coste directo y mejora continua Idemia del Perú, Chaclacayo 2023. Existe relación entre tiempo de entrega y mejora continua Idemia del Perú, Chaclacayo 2023. Existe relación entre selección de proveedores y mejora continua Idemia del Perú, Chaclacayo 2023. Existe relación entre calidad y mejora continua en Idemia del Perú, Chaclacayo 2023.

## II. MARCO TEÓRICO

El trabajo de estudio presenta los siguientes antecedentes a nivel nacional e internacional con el propósito de conocer a profundidad el tema.

A nivel Nacional, Juárez (2021), tuvo como propósito examinar el área de gestión de compras y la atención de los servicios en el distrito de Miraflores. La investigación llevada a cabo fue un estudio aplicado que empleó un diseño no experimental de corte transversal y se situó en un nivel correlacional. Asimismo, para desarrollar la investigación se tuvo como población a los clientes de la empresa Colon Hotel, para medir la estadística se implementó una encuesta y un instrumento de cuestionario. Asimismo, para obtener los resultados estadísticos se realizó mediante el programa SPSS V.25; en consecuencia, se evidenciaron un nivel de Sig de  $p= 0.000$ , esto muestra que se contradice la ( $H_0$ ), y se acepta la relación de ambas variables. En conclusión, existe un efecto positivo entre gestión de compra y calidad del servicio ya que ambos van de la mano, por ello es primordial realizar una adecuada compra de productos para brindar un servicio satisfecho y el cliente pueda vivir un momento inolvidable.

Bazán (2022), en su estudio tuvo como finalidad verificar la relación existente entre la gestión de compras y el costo de los empaques en la empresa Procesadora Perú S.A.C. El método empleado en su investigación fue de tipo aplicado, correlacional, con un diseño no experimental. Para tener información del estudio realizó una recolección de datos se llevó a cabo mediante encuestas y cuestionarios, utilizando como muestra a 9 colaboradores de la compañía. Para determinar las estadísticas o relación entre variables se usó la correlación de Pearson. Como resultado obtuvieron que el 77.8% de los colaboradores mencionaron que esta gestión se aplica casi siempre, mientras que el 100% de colaboradores indicaron que el costo de los insumos siempre está relacionado con las compras. Por otra parte, también realizaron el cálculo del nivel de significancia que tuvieron de 0.041 con coeficiente de Pearson de 0.729, este manifiesta que entre ambas variables estudiadas existe una correlación positiva fuerte, por esta razón, si se gestiona adecuadamente las compras influye directamente en los costos del empaque.

Barahona (2022), su estudio tuvo como propósito determinar si influye significativamente la mejora continua en la productividad de la organización Eco Mundo Vastago. Para el desarrollo de este presente trabajo de estudio aplicó un diseño no experimental, transaccional y correlacional, con un enfoque cuantitativo. En cuanto a la población consideraron a los 30 trabajadores de la empresa que pertenecían durante el periodo del 2022, esta masa ayudó a recolectar datos a través un cuestionario conformado por 20 preguntas; respecto al análisis estadístico utilizó el SPSS versión 25. Los resultados que obtuvieron fueron positivos, puesto que su nivel de significancia fue de  $0,000 < 0,005$  con una correlación de 0,791 donde el según el baremo indica una correlación muy fuerte, se concluyó que, existe una relación significativa entre ambas variables mencionadas, ya que aplicar una mejora continua va a direccionar de una forma apropiada a mejorar la productividad.

Barahona (2022) tuvo como propósito determinar si la mejora continua influye significativamente en la productividad de la organización Eco Mundo Vastago. Para llevar a cabo este estudio, se aplicó un diseño no experimental, transaccional y correlacional, con un enfoque cuantitativo. En cuanto a la población, se consideraron los 30 colaboradores de la empresa durante el periodo del 2022. Esta muestra contribuyó a la recolección de datos a través de un cuestionario compuesto por 20 preguntas. Para la parte estadística el autor utilizó el conocido software SPSS de la versión 25. Los resultados que se obtuvieron fueron positivos, ya que el nivel de significancia fue de  $0,000 < 0,005$ , con una correlación de 0,791, indicando, según el baremo, una correlación muy fuerte. Como consecuencia, se llegó a la conclusión de que existe una relación significativa entre ambas variables mencionadas, ya que aplicar una mejora continua se mostró como un factor que direcciona de manera adecuada a mejorar la productividad en Eco Mundo Vastago.

Chang (2020) se propuso establecer la correlación entre la gestión de compras y la mejora continua en NEPTUNIA S.A, ubicada en el distrito de Callao, durante el periodo 2020, donde empleó una metodología descriptiva con enfoque cuantitativo y un diseño no experimental. El tipo de estudio implementado fue de carácter aplicado, la muestra seleccionada fue de naturaleza probabilística,



utilizando un método aleatorio simple. Por otra parte, para el instrumento de recolección de datos, el autor optó por el cuestionario, que permitió recopilar información relevante para el estudio. Los resultados obtenidos fueron considerados aceptables según la hipótesis planteada, con un nivel de significancia (p-valor:  $0.0000 < 0.05$ ). Este hallazgo confirma la que existe una relación significativa entre las variables en análisis. La correlación de Rho Spearman obtenida fue de 0.853, indicando una fuerte correlación positiva. En consecuencia, se puede concluir que ambas variables son compatibles, por lo tanto, se deduce que al implementar la metodología de mejora continua en el área de compras facilitará la realización eficiente de los pedidos de insumos.

En su tesis, Rivas y Salinas (2022) pretendían racionalizar el plazo de entrega del proceso de producción de mobiliario médico en Fanam SAC mediante la implementación de la herramienta del Ciclo Deming. Se empleó un diseño preexperimental y un tipo de enfoque aplicado, junto con una encuesta y una investigación por observación, utilizando una muestra de 14 socios de la organización. Los resultados mostraron que la aplicación del Ciclo Deming ha acortado el plazo de entrega del proceso de producción, lo que apoya la aceptación de H1 y rechaza Ho. El nivel de significación de  $p=0,003 < 0,05$  indica que hay una relación significativa entre el plazo de entrega y la mejora continua.

A nivel internacional, Pontón (2020) en su tesis el objetivo fue determinar la factibilidad de crear una empresa en Quito encargada de brindar servicios de consultoría en el transcurso de compra, venta, financiamiento y registro de autos nuevos y usados. El estudio se centra en el análisis cuantitativo, y su herramienta de recaudación de datos es a través de una encuesta a 196 personas. Resulta que la empresa perderá \$12,336 en el primer año, esto se debe a que la empresa no tiene suficiente dinero para respaldar sus pagos, por eso se necesita capital de trabajo inicial para equilibrar sus gastos, A partir del segundo año, los ingresos y egresos de la entidad se vuelven sostenibles, paulatinamente en el cuarto y quinto año se produce un incremento considerable en las utilidades a un valor de \$29.477, y de acuerdo a los resultados la consultora tiene potencial de éxito a partir del tercer año en adelante. Se concluye que el proyecto permite identificar una fuerte oportunidad en el contexto social, ya que existen comportamientos favorables hacia

el uso de vehículos, como lo indica el crecimiento de las adquisiciones de automóviles nuevos. Por lo tanto, el número de flotas incrementadas identificadas, esta oportunidad indica la existencia de un mercado objetivo potencial donde se pueden desarrollar los servicios de replicación.

Gastón (2022) en su tesis se planteó como propósito estudiar y analizar los beneficios que se alcanzarán al implementar prácticas estratégicas de abastecimiento en las PYMES, el estudio es de tipo exploratorio descriptivo, utilizando un enfoque cualitativo-cuantitativo, con fortalezas cualitativas, además, el diseño es no experimental y transversal. -en corte. Es así cómo se recopiló la información sin manipular los resultados, el instrumento de recolección fue a través de encuestas y entrevistas utilizando Google Forms, en las cuales se encuestó a diferentes Pymes de la zona de estudio, el tamaño de la muestra fue de 31 compañías, de las cuales las que se encuentran en el distribuido 238 en el formulario, el responsable y/o informante clave ha respondido. Los resultados obtenidos son que una gran proporción de las empresas analizadas no conocen los beneficios de implementar la gestión de compras, por lo que el estudio tiene una gran utilidad, principalmente entre las PYMES de General San Martín. Al final, se concluyó que los bienes y servicios que adquieren las organizaciones muchas veces son de diferente naturaleza y, por tanto, las estrategias requeridas también serán diferentes. En base a estas consideraciones, se requiere un enfoque de gestión por categorías, lo que significa que cada categoría tiene su propia estrategia de suministro que debe estar alineada con la de toda la organización.

Espinoza (2018) en su tesis tuvo una metodología cuantitativamente indicadores de gestión aplicables al proceso de compras de una empresa manufacturera en Tulane. Utilizando las siguientes herramientas de entrevistas, observaciones directas y encuestas, en las que se tomaron muestras de 420 trabajadores y 300 proveedores, además, su metodología se basó en métodos mixtos (cualitativos y cuantitativos), los cuales se consideraron como parte de un proceso fundamental fuentes primarias y secundarias. Entonces, existen algunas deficiencias en el área de compras, por un lado, no establecen contratos ni licitaciones con los proveedores, no cuentan con un presupuesto anual de compras para una mejor planificación de los recursos, y no clasifican según proveedores. Se

determinó que existían algunas deficiencias en el área de adquisiciones, por un lado, no tenían contratos ni licitaciones con proveedores, no tenían presupuesto anual de adquisiciones para planificar mejor los recursos y no tenían clasificación de proveedores según sus circunstancias su importancia donde el 80% de los encuestados manifestaron que no cuentan con proveedores acorde a lo que se requiere. Por lo tanto, se concluyó que la evaluación del proceso de adquisiciones podría revelar fallas en el proceso de ejecución, tales como alto volumen de solicitudes de adquisiciones pendientes, instructivos y políticas desactualizadas, falta de adecuados indicadores de control y gestión, lo que incomodaba la operación estándar de la organización. Por consiguiente, una adecuada implantación de indicadores de gestión favorecerá al departamento de compras a optimizar el proceso en base a los resultados medidos por estos indicadores.

Quiroz (2020) en su investigación su objetivo fue minimizar los costos de inventario, mejorando así la rotación de inventario (medida en días), así como el proceso de compras, lo que resulta en una mejor liquidez para la empresa. Una herramienta clave en este enfoque es el mapa de flujo de valor, un diagrama que nos ayuda a visualizar mejor el flujo de información en un proceso. Durante la comparación trataremos conceptos como el VSM, que puede mejorar la efectividad de las estructuras y políticas del sistema, consiente que los sistemas sean flexibles para que puedan responder rápidamente y ajustar su comportamiento a cualquier cambio esperado o incluso inesperado en el entorno para sobrevivir. Se concluyó que se mejoró el proceso de compras de los diferentes Modeloramas al eliminar gestiones innecesarias que retrasan la entrega de los productos, así como la eficiencia en los pedidos de estos productos, quitando la decisión de compra a los diferentes gerentes de los Modeloramas y pasando la decisión de compra a los encargados de compras departamento para diferentes tipos de artículos requeridos para ordenar y pronosticar Modeloramas.

Curuchumbi (2022) propuso en su tesis diseñar e implementar un plan de mejora continua mediante la aplicación de la metodología 6 sigma a la gestión administrativa del GADMC Colta. El tipo de investigación realizado fue explorativo, sin manipulación de variables. La técnica utilizada para la recolección de datos fue la instrumentación. A través de la recopilación de datos, se obtuvieron resultados

significativos, por otra parte, se evidenció que las mejoras tenían efectos notables en la primera fase de aplicación, con una transferencia de 73 dominios. Asimismo, se observó una reducción del porcentaje fuera del margen de especificación, disminuyendo del 66% al 10%, esto indica que el método mejorado se ajusta en un 90% a los requerimientos del cliente. En conclusión, se determinó que el proceso de transferencia de derechos de propiedad urbana y rural es el servicio con mayor demanda en la ciudad, representando el 24.33% del total. Esta información permite enfocar las estrategias de mejora hacia la mayoría de los usuarios.

Para la variable Gestión de compras se tomó como base teórica a la teoría de restricciones de Eliyahu M. Goldratt, que se basa en métodos científicos para explicar y optimizar los sistemas integrados, su objetivo es que todas las áreas mantengan una función de engranaje. Por lo tanto, estas restricciones pueden surgir de varios aspectos, incluidos los recursos físicos (capacidad de recursos, suministro de materiales, etc.). Según esta teoría, indica que para poner en marcha una estrategia de mejoramiento, la empresa primero debe identificar las restricciones llamadas cuellos de botella, decidir cómo usarlas para mejorar la gestión y alinear todos los elementos restantes. (ESAN Business,2015).

Siguiendo con las dimensiones, tenemos:

Porporato & Recalde (2021) especifica que, para medir los costos, primero, se identifica las necesidades de la empresa en el que se determina los costos de cada material dependiendo a las cantidades que se necesite. Esto también está relacionado con los costos directos que atribuye a la parte financiera. Asimismo, menciona la necesidad de implementar un sistema de costeo ABC para optimizar los recursos e identificar las necesidades urgentes en un tiempo determinado, además este sistema es primordial para definir decisiones que pueden plantear políticas con el fin de mejorar el desempeño financiero mediante la identificación de debilidades para crear ventajas competitivas.

Mauleón (2021) comenta que es importante satisfacer la demanda en el momento pertinente, porque muchas empresas muestran rapidez en sus procesos por lo que su política es minimizar inversiones y stocks. Cada vez se necesitan proveedores con un grado de urgencia que nos brinde un servicio a tiempo para

cumplir con los pedidos. Además, el plazo de tiempo se contabiliza desde que el cliente requiere un pedido hasta la entrega al establecimiento, por tanto, para llegar al usuario final se requiere ciertos procesos que los proveedores gestionan de manera interna.

Martinez & Ever (2018) detallan que todo negocio depende de proveedores para su subsistencia, por ello se requiere de materiales, servicios tecnológicos, equipos entre otras necesidades para asegurar un suministro continuo. Para tener una administración de compras eficaz es necesario contar con un área de compras que se encargue del abastecimiento para tener un mejor control.

Poblano et al. (2020) explica que, en las empresas de los diversos rubros, la calidad es uno de los factores más relevantes que determinan la elección de productos y servicios por parte de los clientes. Por lo tanto, comprender y mejorar la calidad es un factor clave que conduce al crecimiento empresarial para ser competitivos en el mercado y lo que se busca es ser diferente a la competencia.

La segunda variable es mejora continua, para ello se tomó una teoría científica

Citado de Sánchez (2020) señala que Edward Deming propuso el ciclo PHVA sobre la base de Shewhart, partiendo del diseño, luego produciendo, vendiendo y verificando la satisfacción de los consumidores, de esta manera tomar medidas correctivas para rediseñar el proceso o servicio. Asimismo, existe una clara necesidad de construir métricas desde la planificación que orienten la ejecución y faciliten la verificación y la acción para que se pueda actuar para realizar ajustes y acciones correctivas de mejora.

Asimismo, las dimensiones son los siguientes:

De acuerdo con Martínez (2023) menciona que planificar es una herramienta de gestión de la calidad utilizada para mejorar los procesos de una organización donde se puede aplicar el método Kaizen en el ciclo PHVA de la siguiente manera: Planificación: Identificar áreas de mejora y establecer metas claras y metas específicas de mejora. Recoger datos y establecer las herramientas y técnicas necesarias para analizarlos.

Álvarez (2022) nos indica que en la fase de hacer es cuando el plan se pone en acción en un proyecto piloto, para probar si dará los beneficios esperados, se

debe tener en cuenta que la implementación no es a gran escala, sino una pequeña prueba para todos. La acción de prueba es aprender las lecciones hechas.

Según Gutiérrez, 2014 como se citó en Llamuca y Moyón (2019) nos indica que en la etapa de verificar se comprueba la efectividad de las medidas correctivas implementadas y para ello es importante mantener el proceso en operación el tiempo suficiente para que los cambios realizados puedan verse reflejados en un análisis comparativo antes y después de la implementación.

De acuerdo con Pinzas (2020) nos define que actuar es cuando se ha logrado la meta esperada, documentar los cambios, de lo contrario tomar medidas de mejora. Además, una vez que llega a la etapa 4, se vuelve a la etapa 1, la rueda de la calidad es un proceso continuo que debe formar parte del trabajo de la organización, por lo que es la raíz de la mejora continua.

### **III. METODOLOGÍA**

#### **3.1. Tipo y diseño de investigación**

##### **3.1.1. Tipo de investigación**

Rivera (2019) menciona que consiste en investigaciones que analizan una problemática para tener mayor conocimiento, su finalidad es buscar alternativas de solución mediante métodos factibles que transforme el entorno estudiado.

El presente estudio fue de tipo aplicada, debido a que se mencionan hipótesis, se recolectan datos y se aporta información a través de un marco teórico.

##### **3.1.2. Diseño de investigación**

La tesis se ocupa de comprender las variables empleadas, por lo tanto, tiene un enfoque no experimental. Placencia et al. (2018) afirma que, dado que esta investigación emplea un diseño no experimental, no se modifican variables; en su lugar, se examina el caso durante un periodo de tiempo predeterminado, y el investigador examina ambas variables de estudio para ver si existe un vínculo entre ellas.

Así mismo, la investigación es de corte transversal ya que fue aplicada en un momento determinado, de acuerdo con Manterola et.al. (2023) señalaron que la finalidad de este estudio es entender la realidad problemática en un tiempo pertinente, no toman en cuenta el tiempo que perdurará, pero esta investigación queda como antecedentes para otros investigadores que les ayude a sustentar su tema.

##### **3.1.1. Enfoque de investigación**

La actual investigación tuvo un enfoque cuantitativo puesto que, se realizó una recopilación de datos analizados estadísticamente, de acuerdo con, et CA al. (2020) indican que el proceso de análisis cuantitativo de los datos, identificación e interpretación de las categorías generadas será validado por acuerdo Inter sujetos. Asimismo, se trata de entender e

interpretar cada entrevista de manera contextual, describiendo razonablemente cada elemento que compone la historia

### **3.2. Variables y operacionalización**

El estudio determinó dos variables cualitativas en relación a la línea de carrera de escuela profesional de Administración.

#### **3.2.1 Gestión de compras**

Definición conceptual, citando a Escudero (2019) nos manifiesta que planificación de las compras es un proceso extenso que requiere de un análisis de las necesidades, además de negociar con el proveedor y los trámites de facturación que conllevan a tener un adecuado control de los gastos. Asimismo, menciona que contar una excelente gestión de compras la organización va tener beneficios como ahorrar costes y satisfacer a los clientes tanto en cantidad y tiempo, donde su propósito de este proceso tiene un impacto significativo en el éxito o fracaso, pero esto va depender cómo lo administran.

La definición operacional, se evalúa mediante un cuestionario con una escala de tipo Likert, en el que las variables tienen en cuenta 8 indicaciones y 4 dimensiones. Se tuvieron en cuenta 16 preguntas ordinales en total.

#### **3.2.2 Mejora continua**

Definición conceptual Según Stiana (2022), la mejora continua, es definida como un sistema de gestión, se rige por principios que comprometen a enfocarse en el ciclo PHVA (planificar, hacer, verificar y actuar) para lograr la mejora continua. Este enfoque abarca la definición de políticas, evaluación, auditoría, organización, planificación, aplicación y acciones de mejora.

En la definición operacional, la medición se llevó a cabo mediante un cuestionario de escala tipo Likert. Las variables de la investigación abarcaron 4 dimensiones y 8 indicadores, con un total de 16 preguntas ordinales.

### **3.3. Población, muestra y muestreo**

#### **3.3.4. Población**



Según los autores Ramos y García (2021) nos indican que se debe considerar analizar las realidades de la población de ciudadanos pertenecientes a pueblos o ciudades, para recoger diferentes características demográficas, y se evidencia la necesidad de responder desde los desarrollos locales.

En la presente investigación se tiene como población a los trabajadores de IDEMIA que consta de 43 trabajadores que trabajan en el área de producción y administrativo.

### **3.3.2. Criterios de selección**

#### **➤ Inclusión**

Para la investigación se tomó en consideración a todos los colaboradores del área Administrativo y producción de la empresa Idemia, Chaclacayo.

#### **➤ Exclusión**

En el estudio de la investigación no se tomó en consideración clientes ni personas que no deseen avalar el estudio.

### **3.3.4. Muestra**

La investigación aplicó una muestra censal que estuvo conformada por 43 trabajadores de la empresa Idemia del Perú del área administrativo y operativo siendo una población finita. De acuerdo con De Zubiría y Ramirez (2021) mencionan que una muestra censal estudia todos los elementos que conforman parte del estudio no excluyen a ninguno.

### **3.3.5. Unidad de análisis**

Consistió en un colaborador de la empresa Idemia del Perú, en el que tendrá la responsabilidad de resolver la encuesta desde su punto de vista.

## **3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos**

### **3.4.1 Técnica**

Según Mendoza y Ávila (2020), argumentaron que las técnicas de recolección de datos se refieren a procesos de acción específicos para recopilar información relevante para la metodología de investigación empleada y el uso de

estas técnicas está condicionado al marco de la investigación que se está llevando a cabo.

En la investigación se empleó la metodología de encuesta, la cual es definida por Niño (2021) como un medio de recolección de datos de una población objetivo para su análisis. La finalidad de la encuesta es conocer y evaluar los puntos de vista u opiniones en torno a un determinado tema.

### 3.4.2 Instrumento

La investigación empleó un instrumento de cuestionario que facilitó la recogida de datos utilizando Google Forms. Se formularon 32 preguntas en total; 16 se formaron para la variable "Gestión de compras", y los 16 restantes se formularon para la segunda variable, "Mejora continua", utilizando la escala de Likert.

### 3.4.3 Validez

Gómez, et.al (2020) nos menciona que es una forma para evaluar todos los aspectos de la variable que pretende medir mediante un porcentaje, en el que el instrumento debe cumplir con todos los elementos.

La validez del instrumento de la tesis se efectuó por 3 docentes de la Universidad Cesar Vallejo de la escuela de Administración con grado de maestría y doctorado, especialistas en investigación que sustentarán una revisión minuciosa del instrumento que se presentará contando con su conformidad para la aplicación de la encuesta (Ver anexo 3).

**Tabla 1**

*Consolidado de expertos*

<b>DATOS DE EXPERTOS</b>	
Experto 1	Mg. Marco Antonio Candia Menor
Experto 2	Mg. Oscar Alberto Villarruel Esquivel
Experto 3	Mg. Liseth Malena Farro Ruiz

### 3.4.4 Confiabilidad

Sambrano (2020), indica que es un instrumento que se mide a través de indicadores estadísticos mediante el alfa de Cronbach, que es esto permite ser confiable los resultados.

El presente informe mide la validez y la confiabilidad, mediante la encuesta piloto, con una implementación de un cuestionario Likert, que fueron aplicados a 43 colaboradores de la empresa Idemia. Para medir el nivel de confiabilidad se aplicó el Alfa de Cronbach mediante el software SPSS versión 25 y para la interpretación se usó un respaldo de un autor que demuestre la escala de valoración, de esta manera se determinó si existía efectividad y claridad; por ello, de acuerdo con Avci (2022) argumenta que el alfa de Cronbach es el coeficiente de confiabilidad más informado para las escalas comúnmente utilizadas en las ciencias sociales y de la salud. Al combinar el alfa de Cronbach con métodos estadísticos que manejan la misma escala de estudios independientes, el metaanálisis proporciona resultados más sólidos para la confiabilidad de la escala que los resultados de un solo estudio. En este sentido se obtuvieron los siguientes resultados.

**Tabla 2**

*Estadístico de fiabilidad de gestión de compras y mejora continua*

<b>Alfa de Cronbach</b>	<b>N° de elementos</b>
,922	32

De acuerdo a la tabla 2, muestra que se realizó 32 preguntas para ambas variables, como resultado, presenta un coeficiente igual a 0.922, esto muestra que la confiabilidad de las variables estudiadas es muy alta, por lo tanto, se afirma que el cuestionario tiene un asertividad confiable.

**Tabla 3**

*Estadístico de fiabilidad de gestión de compras*

<b>Alfa de Cronbach</b>	<b>N° de elementos</b>
,816	16

En la tabla 3 se representa la fiabilidad de la primera variable Gestión de compras, que se obtuvo un alfa de Cronbach de 0.816 esto demuestra tener un nivel muy alto por lo tanto las preguntas están bien formuladas y respondidas.

**Tabla 4**

*Estadístico de fiabilidad de Mejora Continua*

Alfa de Cronbach	N° de elementos
,886	16

En la tabla 4 se evidencia la fiabilidad de la segunda variable Mejora continua que está conformada por 16 preguntas, el cual se tiene un Alfa de Cronbach de 0.886, donde según la escala demuestra ser un nivel muy alto.

### **3.5. Procedimientos**

Para la recaudación de información, primero fue identificar la técnica e instrumento, muestra y población; seguidamente se realizó un cuestionario de 32 items con la ayuda de la matriz de operacionalización buscando relación con las indicadores-dimensiones usando una escala de Likert. Una vez realizada fue pasada por una revisión del docente asesor y por 3 expertos en investigación. Posteriormente se aplicó la encuesta a los colaboradores de la empresa Idemia del Perú para tener obtener datos y se procedió a ordenar en el Excel como también se usó el SPSS 25 para determinar la confiabilidad, finalmente se realizará la estadística descriptiva e inferencial con sus interpretaciones.

### **3.6. Método de análisis de datos**

Para el análisis de datos para este estudio se utilizaron estadísticas tanto descriptivas como inferenciales, con el propósito de medir la relación de las variables.

#### **3.6.1. Análisis de datos descriptivas**

De acuerdo con Yazdanfar et. al (2021) nos indican que el modelo del análisis es muy útil para los estudios de investigación y uso continuo de SPSS entre

estudiantes, permitiendo que los resultados son útiles para los educadores y también permite tener un mejor proceso de aprendizaje.

Después de aplicar el cuestionario, la información se procesó en el Software SPSS V25 en el cual nos facilitó a generar las tablas de frecuencia y gráficos, para posteriormente analizar cada variable y dimensión.

### **3.6.2. Análisis de datos inferencial**

Según Gimenez (2018) manifiesta que la estadística inferencial consiste en estudiar las probabilidades de éxito de diversas casuísticas, en el que se utiliza los resultados de una muestra para extrapolar el comportamiento de la población.

Para el estudio se utilizó la estadística inferencial con la finalidad de determinar la relación entre variable y dimensión, permitiendo a la investigación hallar conclusiones verídicas para brindar soluciones de mejora.

### **3.7. Aspectos éticos**

El estudio se llevó a cabo conforme a las directrices establecidas por las normativas de la Universidad César Vallejo, garantizando la observancia de los reglamentos y las normas establecidas. Asimismo, se aplicó el estilo APA para la referencia de las fuentes adquiridas y la información proveniente de antecedentes nacionales e internacionales, validando así la correcta redacción del trabajo de investigación de la tesis. Además, se ha obtenido el permiso y el consentimiento correspondiente de la empresa Idemia del Perú, Ubicada en Chaclacayo, donde se llevó a cabo la encuesta a los colaboradores, Por último, se asegurará la privacidad de la información obtenida, garantizando la confidencialidad del proceso. De acuerdo con Moya (2023) nos argumenta que, como requisito ético, los investigadores realicen investigaciones confidenciales y en anonimato, en el cual cabe destacar que se garantiza que todo el proceso de investigación será anónimo, confidencial y voluntario.

## IV. RESULTADO

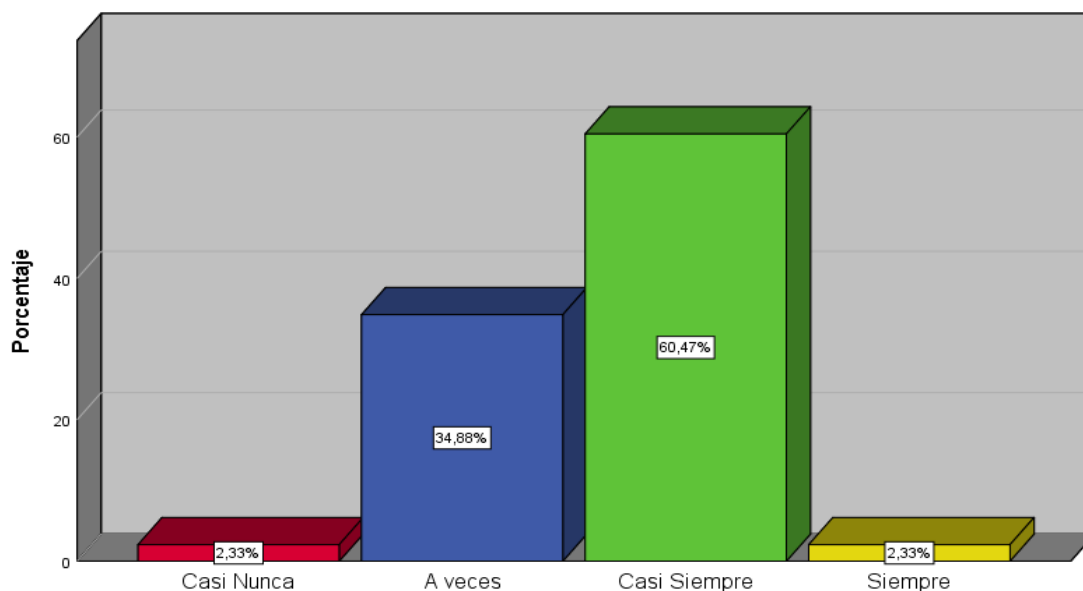
### 4.1. Estadístico descriptivo

**Tabla 5.**

*Resultado descriptivo de V1. Gestión de compras*

	Frecuencia	Porcentaje	% válido	% acumulado
Casi nunca	1	2.3	2.3	2.3
A veces	15	34.9	34.9	37.2
Casi siempre	26	60.5	60.5	97.7
Siempre	1	2.3	2.3	100.0
Total	43	100.0	100.0	

**Figura 1:** Variable Gestión de compras



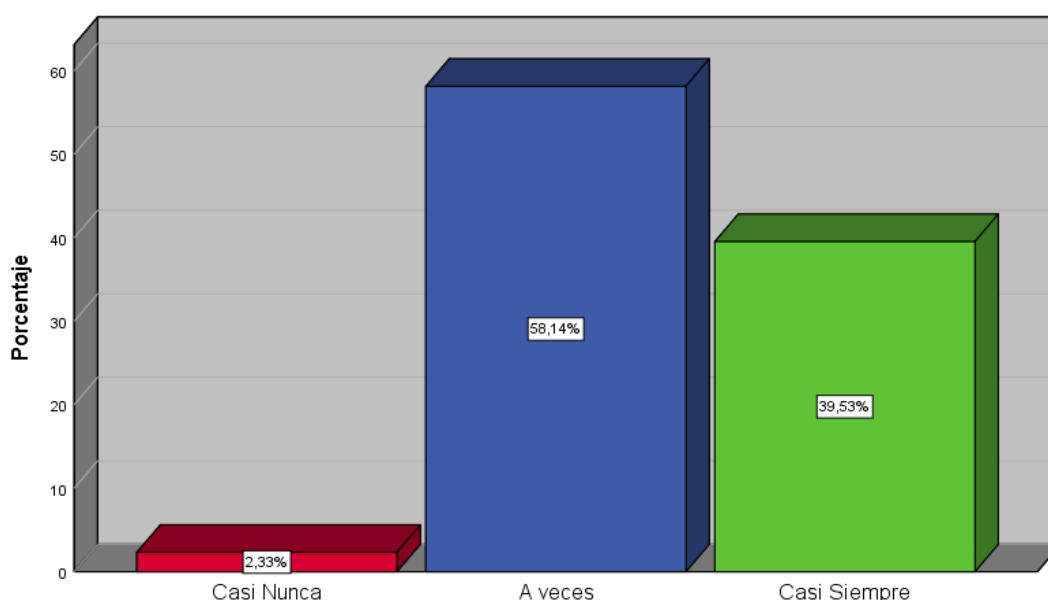
Con relación a la tabla 5 y figura 1 se interpreta que 26 colaboradores consideran que casi siempre se aplica la gestión de compras en la empresa esto equivale al 60.47% de la encuesta. Mientras el 34.88% de los colaboradores que equivale a 15 participantes consideran que solo a veces se aplica una gestión de compras en la empresa y por otro lado 2.33% considera casi nunca y casi siempre se aplica una gestión de compra en IDEMIA. De acuerdo a los resultados en la empresa casi siempre se da una correcta gestión de compras, en el cual se gestiona adecuadamente las compras de insumos y repuestos.

**Tabla 6**

*Resultado Descriptivo de la V2 Mejora continua*

	Frecuencia	Porcentaje	% Válido	% Acumulado
Casi Nunca	1	2.3	2.3	2.3
A veces	25	58.1	58.1	60.5
Casi Siempre	17	39.5	39.5	100.0
Total	43	100.0	100.0	

**Figura 2:** Variable Mejora continua



Con relación a la tabla 6 y figura 2 se interpreta: Que solo a veces se da la mejora continua en la empresa esto equivaliendo al 58.14% de la encuesta. Mientras el 39.53% de los colaboradores de IDEMIA manifiestan que casi siempre se da una mejora continua en la empresa esto equivale a 17 participantes y por último el 2.33% consideran que casi nunca se aplica una mejora continua en IDEMIA.

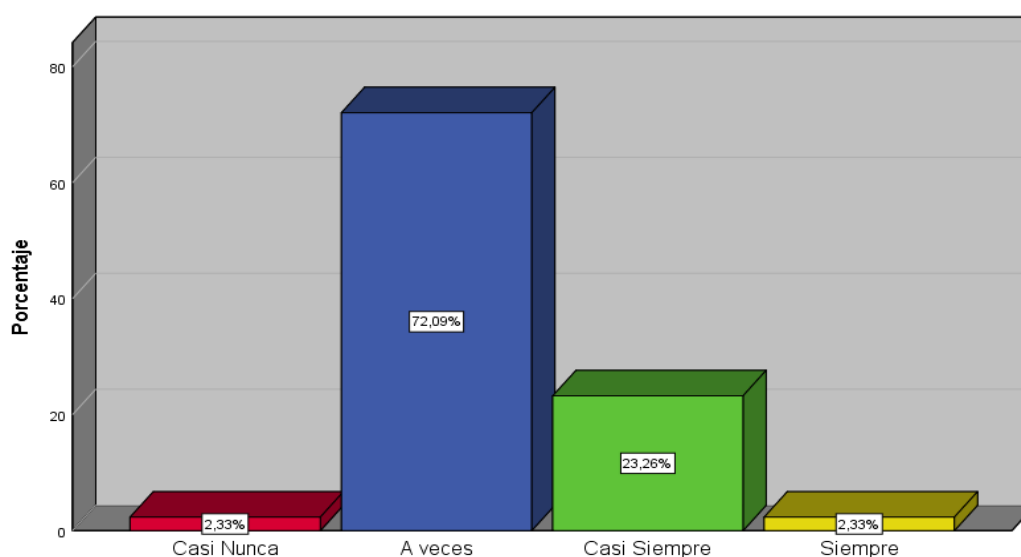
Según la data obtenida de la encuesta, podemos sustentar que por lo general se aplica una mejora continua en la empresa, que esto está enfocado en diferentes áreas y de manera constante.

**Tabla 7**

*Resultado Descriptivo de la dimensión Costo directo*

	Frecuencia	Porcentaje	% Válido	% Acumulado
Casi Nunca	1	2.3	2.3	2.3
A veces	31	72.1	72.1	74.4
Casi Siempre	10	23.3	23.3	97.7
Siempre	1	2.3	2.3	100
Total	43	100	100	

**Figura 3:** Dimensión Costo directo



Con relación a la tabla 7 y figura 3 se interpreta:

Se observa que en su mayoría el 72.09% de los colaboradores consideran que solo a veces se da una correcta gestión de los costos directos en la empresa, equivaliendo a 31 encuestados. Mientras el 23.26% consideran que casi siempre se da una buena gestión de los costos directos que es el total de 10 encuestados, por otro lado 2.33% considera casi nunca y que siempre se da una correcta gestión de los costos directos en IDEMIA. Al realizar el comparativo de acuerdo a los resultados desde la percepción de los colaboradores, en su mayoría los colaboradores solo a veces perciben que da un correcto control y gestión de los costos directos de la empresa.

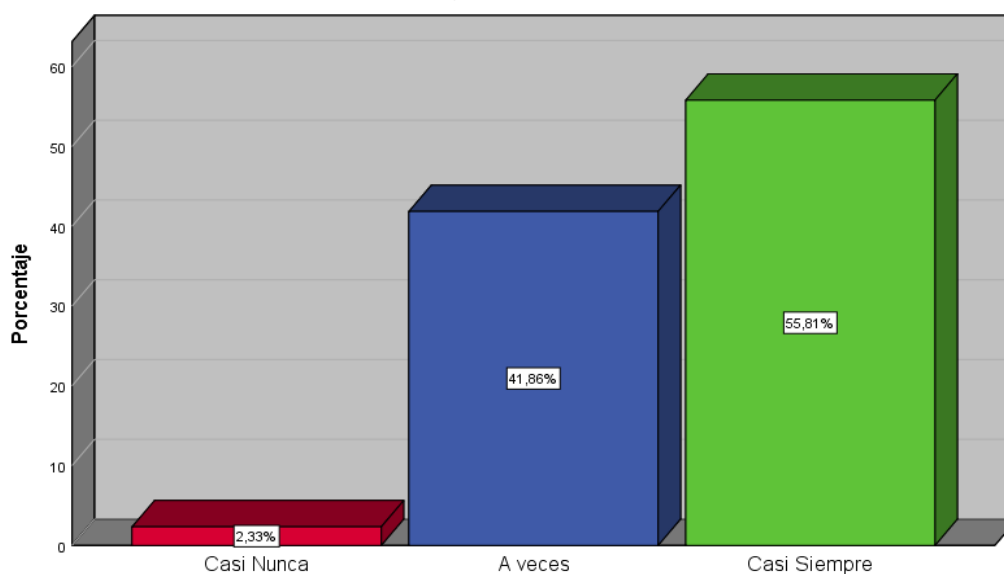


**Tabla 8**

*Resultado descriptivo de la dimensión de tiempo de entrega*

	Frecuencia	Porcentaje	% Válido	% Acumulado
Casi Nunca	1	2.3	2.3	2.3
A veces	18	41.9	41.9	44.2
Casi Siempre	24	55.8	55.8	100
Total	43	100	100	

**Figura 4:** Dimensión tiempo de entrega



Con relación a la tabla 8 y figura 4 se interpreta:

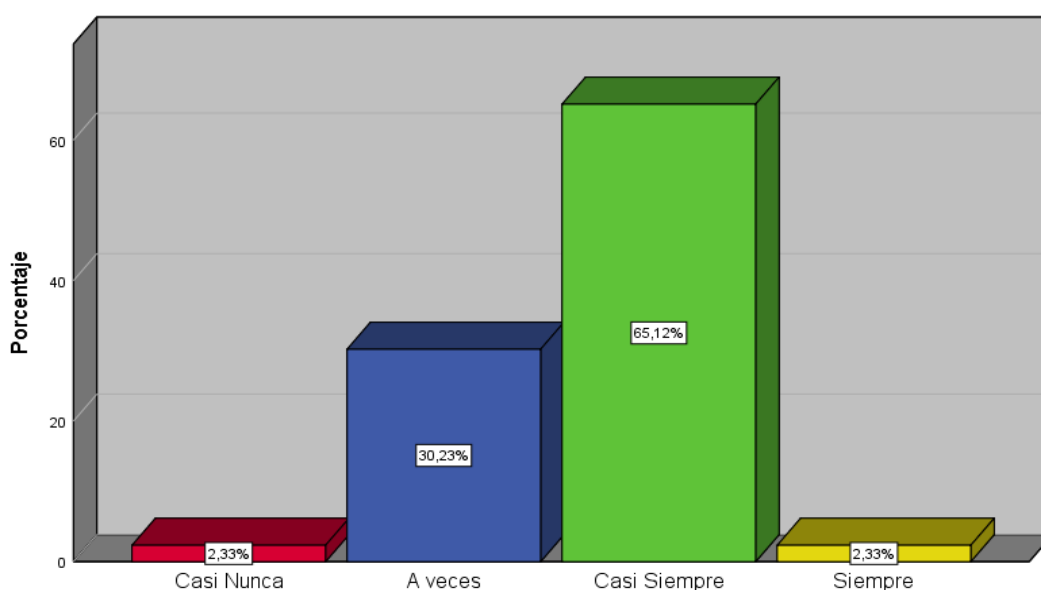
En el gráfico se puede apreciar que la dimensión del tiempo de entrega el 55.81% de los colaboradores consideran que casi siempre se cumple con los tiempos establecidos con la empresa que esto equivale a 24 de los encuestados, mientras el 41.86% consideran que solo a veces se cumple con los tiempos de entrega establecidos por parte del proveedor conformando a 18 colaboradores de los encuestados. Por otro lado, el 2.33% manifiestan que casi nunca se da los tiempos de entrega establecidos con el proveedor con IDEMIA. De acuerdo con los resultados obtenidos se interpreta que casi siempre se cumple con los tiempos de entrega por parte del proveedor y la empresa, que hubo casos en los cuales solo a veces se cumplía con los tiempos establecidos por ambas partes.

**Tabla 9**

*Resultado descriptivo de la dimensión Selección de proveedores*

	Frecuencia	Porcentaje	% Válido	% Acumulado
Casi Nunca	1	2.3	2.3	2.3
A veces	13	30.2	30.2	32.6
Casi Siempre	28	65.1	65.1	97.7
Siempre	1	2.3	2.3	100
Total	43	100	100	

**Figura 5:** Dimensión Selección de proveedores



Con relación a la tabla 9 y figura 5 se interpreta:

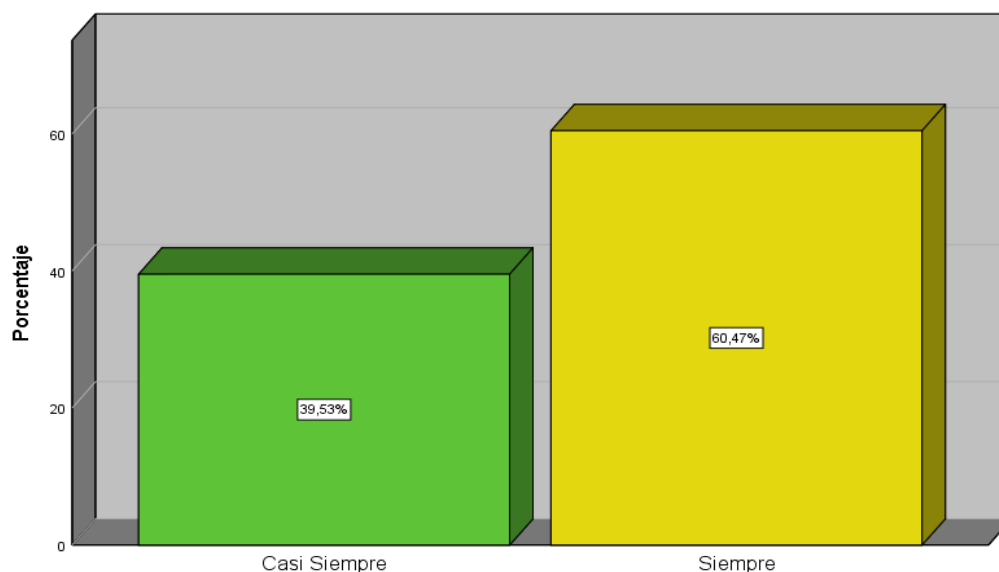
Que el 65.12% de los colaboradores de IDEMIA manifiestan que casi siempre se da una correcta selección de los proveedores para la empresa equivaliendo a 28 personas de la encuesta. Así mismo 13 colaboradores consideran que solo a veces se da una óptima selección de proveedores correspondiendo a 30.23%. Por otro lado, se tiene resultados de 2.33% en el cual casi nunca se da una selección de proveedores y 2.33% que siempre se da una correcta selección por parte de la empresa. Según los resultados obtenidos se interpreta que casi siempre da una correcta selección de proveedores para la empresa, esto se relaciona con aspectos como la búsqueda de la mejor oferta, mayor calidad del servicio, entre otros factores que se da para el ingreso de proveedores a IDEMIA.

**Tabla 10**

*Resultado descriptivo de la dimensión Calidad*

	Frecuencia	Porcentaje	% Válido	% Acumulado
Casi Siempre	17	39.5	39.5	39.5
Siempre	26	60.5	60.5	100
Total	43	100	100	

**Figura 6:** Dimensión Calidad



Con relación a la tabla 10 y figura 6 se interpreta:

Que el total de los 43 encuestados de la empresa IDEMIA DEL PERÚ, 26 colaboradores manifiestan que siempre se aplica la calidad en la empresa esto equivale al 60.47% de los encuestados. Mientras el 39.54% consideran que casi siempre se da la calidad en IDEMIA, este porcentaje equivale a 17 colaboradores de la encuesta realizada. De acuerdo a los resultados de la dimensión de la calidad se argumenta que siempre se da una correcta gestión de calidad en la empresa, esto puede ser percibido por los colaboradores debido que siempre se aplica las inspecciones de calidad del producto e insumos que se cuenta para realizar el servicio de personalización de tarjetas bancarias.

## 4.2. Estadístico inferencial

### Prueba de normalidad

Esta prueba se efectúa con la finalidad de analizar la distribución que tienen los elementos y de acuerdo al nivel de significancia se determina el tipo de prueba de hipótesis.

Hipótesis

- $H_0$ : Distribución de la muestra es normal
- $H_1$ : Distribución de la muestra no es normal

Criterio de decisión:

- Si el nivel de Sig. es  $\geq 0.05$  se acepta la  $H_0$
- Si el nivel de Sig. es  $> 0.05$  se rechaza la  $H_0$

**Tabla 11**

*Prueba de normalidad de Gestión de compras y mejora continua*

	Kolmogorov-Smirnov <sup>a</sup>			Shapiro-Wilk		
	Estadístico	gl	Sig.	Estadístico	gl	Sig.
Gestión de compras	0.368	43	0.000	0.738	43	0.000
Mejora Continua	0.361	43	0.000	0.696	43	0.000

En la tabla 11, se llevó a cabo la prueba de normalidad, utilizando dos tipos de pruebas, pero en este caso, se optó por la prueba de Shapiro-Wilk debido a que nuestra muestra es menor a 50. Los resultados indicaron un nivel de significancia de 0,000, siendo este inferior a 0,005, esto evidencia sugiere la falta de una distribución normal de los datos. En consecuencia, se aplicó la prueba Rho de Spearman.

### Prueba de hipótesis

De acuerdo al resultado anterior indicaba que debía utilizarse la Rho de Spearman para calcular la correlación entre la variable y la dimensión. En consecuencia, el cálculo para conocer el grado de correlación entre las variables

del estudio se realizó utilizando el programa estadístico SPSS versión 25. Se aplicó la escala de Hernández y Fernández, de los autores, para garantizar una interpretación precisa (Ver Anexo 02).

### Prueba de hipótesis general

- H0: No existe relación entre gestión de compras y mejora continua en Idemia del Perú, Chaclacayo 2023.
- H1: Existe relación entre gestión de compras y mejora continua en Idemia del Perú, Chaclacayo 2023.

Criterios de decisión:

- Si el nivel de Sig. es  $\geq 0.005$  se acepta H0
- Si el nivel de Sig. es  $< 0.05$  se rechaza H0

**Tabla 12**

*Prueba de hipótesis general de gestión de compras y mejora continua*

			Gestión de compras	Mejora Continua
Rho de Spearman	Gestión de compras	Coeficiente de correlación	1.000	,660**
		Sig. (bilateral)		0.000
		N	43	43
	Mejora continua	Coeficiente de correlación	,660**	1.000
		Sig. (bilateral)	0.000	
		N	43	43

En la tabla 12, se observa un valor de Sig. (Bilateral) igual a 0.000, indicando que es inferior a  $p=0.005$ . En consecuencia, se rechaza la hipótesis nula (H0) y se acepta la hipótesis alternativa (H1), demostrando así la existencia de una relación entre gestión de compras y mejora continua. Además, el coeficiente de Rho de Spearman se calculó en 0.660, posicionando este valor en un rango que indica una similitud positiva considerable.

## Prueba de hipótesis específica

### Prueba de hipótesis específico de coste directo y mejora continua

HO: No existe relación entre coste directo y mejora continua Idemia del Perú, Chaclacayo 2023.

H1: Existe relación entre coste directo y mejora continua Idemia del Perú, Chaclacayo 2023.

Criterios de decisión:

- Si el nivel de Sig. es  $\geq 0.05$  se acepta H0
- Si el nivel de Sig. es  $< 0.05$  se rechaza H0

**Tabla 13**

*Prueba de hipótesis específico de Costo directo y mejora continua*

		Mejora Continua	Costo directo
Rho de Spearman		1.000	,555**
	Mejora continua	Coefficiente de correlación Sig. (bilateral)	0.000
		N	43
	Costo directo	Coefficiente de correlación Sig. (bilateral)	1.000
		N	43

Respecto al hipótesis específico 1, se realizó el análisis respectivo.

Según la tabla 13, se observa que el valor de Sig (Bilateral) es 0.000, siendo inferior a 0.05. En consecuencia, se rechaza la hipótesis nula (Ho) y se acepta la hipótesis alternativa (H1), lo cual indica que existe una relación entre costo directo y mejora continua en Idemia del Perú S.A, Chaclacayo en el año 2023. Asimismo, se obtuvo un coeficiente de Rho Spearman de 0.555, indicando una correlación positiva considerable.

### Prueba de hipótesis específico de tiempo de entrega y mejora continua

- H0: No existe relación entre tiempo de entrega y mejora continua Idemia del Perú, Chaclacayo 2023.
- H1: Existe relación entre tiempo de entrega y mejora continua Idemia del Perú, Chaclacayo 2023.

Criterios de decisión:

- Si el nivel de Sig. es  $\geq 0.05$  se acepta H0
- Si el nivel de Sig. es  $< 0.05$  se rechaza H0

**Tabla 14**

*Prueba de hipótesis específico de tiempo de entrega y mejora continua*

			Tiempo de entrega	Mejora continua
Rho de Spearman	Tiempo de entrega	Coeficiente de correlación	1.000	,740**
		Sig. (bilateral)		0.000
		N	43	43
	Mejora continua	Coeficiente de correlación	,740**	1.000
		Sig. (bilateral)	0.000	
		N	43	43

De acuerdo con los resultados de la tabla 14, se observa un valor de significancia de 0.000, siendo menor a 0.005. En consecuencia, se aprobó el rechazo de la hipótesis nula (H0) y la aceptación de la hipótesis alternativa (H1), confirmando de una relación entre tiempo de entrega y mejora continua en Idemia del Perú, Chaclacayo en el año 2023. Además, se obtuvo un coeficiente de Rho de Spearman de 0.740, lo que demuestra una correlación positiva considerable.

### Prueba de hipótesis específico de selección de proveedores y mejora continua

H0: No existe relación entre selección de proveedores y mejora continua Idemia del Perú, Chaclacayo 2023.

H1: Existe relación entre selección de proveedores y mejora continua Idemia del Perú, Chaclacayo 2023.

Criterios de decisión:

- V. de significancia  $\geq 0.05$  se acepta H0
- V. de significancia  $< 0.05$  se rechaza H0

**Tabla 15**

Prueba de hipótesis específico de selección de proveedores y mejora continua.

		Selección de proveedores	Mejora Continua
Rho de Spearman	Selección de proveedores	1.000	0.247
	Sig. (bilateral)		0.110
	N	43	43
	Mejora Continua	0.247	1.000
	Sig. (bilateral)	0.110	
	N	43	43

Tras examinar los resultados de la tabla 15, se evidencia un valor de Sig. (Bilateral) igual a 0.110, siendo mayor a 0.005, por consiguiente, se acepta la hipótesis nula (H0) y se rechaza la hipótesis alternativa (H1), indicando que no existe una relación entre la selección de proveedores y la mejora continua. Asimismo, se obtuvo un coeficiente de Rho de Spearman de 0.247, lo cual, de acuerdo al baremo, señala una correlación positiva baja



### Prueba de hipótesis específico de calidad y mejora continua

H0: No existe relación entre calidad y mejora continua Idemia del Perú, Chaclacayo 2023.

H1: Existe relación entre calidad y mejora continua Idemia del Perú, Chaclacayo 2023.

Criterios de decisión:

- Si el V.de significancia es  $\geq 0.005$  acepta H0
- Si el V.de significancia es  $< 0.05$  rechaza H0

**Tabla 16**

Prueba de hipótesis específico de calidad y mejora continua.

			Calidad	Mejora Continua
Rho de Spearman	Calidad	Coeficiente de correlación	1.000	,476**
		Sig. (bilateral)		0.001
		N	43	43
	Mejora Continua	Coeficiente de correlación	,476**	1.000
		Sig. (bilateral)	0.001	
		N	43	43

Al observar los resultados de la tabla 16, se destaca que el valor de Sig. (Bilateral) es 0.001, siendo menor a 0.005, esto demuestra que hay una relación significativa entre calidad y mejora continua en Idemia del Perú, Chaclacayo en el año 2023. Asimismo, el coeficiente de correlación de Rho de Spearman fue de 0.476, lo cual sugiere que existe una correlación positiva de magnitud media.

## V. DISCUSIÓN

Para esta parte de discusión, se comparó con los estudios de referencia que figuran en el marco teórico, y la prueba de hipótesis, utilizando los resultados de las variables gestión de compras y mejora continua.

El objetivo general de la investigación presentada, fue conocer cómo se relacionan la gestión de compras y mejora continua en Idemia del Perú S.A Chaclacayo 2023. En base a los estadísticos encontrados en la tabla 12, se evidencia una Sig (Bilateral) equivalente a 0.000, mostrando que hay una relación significativa entre gestión de compras y mejora continua, del mismo modo, el coeficiente de Rho de Spearman fue de 0.660, posicionando una correlación positiva considerable entre ambas variables. Lo mencionado fue comparado con el estudio de Chang (2020), su estudio pretendía determinar la conexión entre la gestión de compras de NEPTUNIA y la mejora continua, en el distrito de callao 2020, como resultado obtuvo un nivel de significancia de 0.00 siendo  $< 0.05$ , con una correlación de 0.853, esto señala que tiene una correlación positiva muy fuerte. Comparando ambos resultados se afirma que entre ambas variables de estudio existe una similitud, en cuanto al nivel de significancia. Sin embargo, hay una diferencia en el nivel de la correlación, porque, el antecedente mostró un resultado de correlación muy fuerte, mientras que el presente estudio tiene una correlación positiva considerable. Además, Escudero (2019) menciona que contar con una excelente gestión de compras, la empresa consigue ahorrar costes y, satisfacer a los clientes tanto en cantidad y tiempo, donde su propósito de este proceso tiene un impacto significativo en el éxito o fracaso, pero esto va depender cómo lo administran.

En relación al primer objetivo específico, se propuso examinar la relación entre el costo directo y mejora continua. De acuerdo los resultados de la tabla 13 se puede observar que el valor de Sig (Bilateral) es equivalente a 0.000 siendo  $< 0.05$ , donde indica que existe relación entre costo directo y mejora continua en Idemia del Perú S.A, Chaclacayo 2023, de igual manera, se obtuvo un Rho Spearman de 0.555, esto representa una correlación positiva considerable. Según los resultados obtenidos se procedió a comparar con la investigación del autor Barahona (2022), cuya tesis buscaba determinar la relación entre la mejora

continua y productividad de Eco Mundo Vastago, tuvo un nivel de significancia de  $0.00 < 0,005$ , además con un Rho de Spearman de 0,791 según el baremo esto demuestra una correlación positiva muy fuerte. Teniendo en cuenta los anteriores resultados, se afirma compatiblemente la similitud de este primer objetivo, sin embargo, hay una diferencia en el nivel de correlación de las misma, puesto que en el presente estudio se obtuvo una correlación positiva considerable, mientras que en el antecedente tuvo una correlación positiva muy fuerte. Asimismo, Porporato y Recalde (2021) especifica que, para medir los costos, primero, se identifica las necesidades de la empresa en el que se determina los costos de cada material dependiendo a las cantidades que se necesite. Esto también está relacionado con los costos directos que atribuye a la parte financiera. Asimismo, menciona que es necesario implementar un sistema de costeo ABC para optimizar los recursos y la identificación de necesidades urgentes en un tiempo determinado, además es una herramienta útil para definir decisiones que pueden proponer políticas con el fin de mejorar el desempeño financiero mediante la identificación de debilidades para crear ventajas competitivas.

De igual manera se planteó el segundo objetivo específico, identificar la relación entre tiempo de entrega y mejora continua en Idemia del Perú S.A. En base a los resultados de la tabla 14 se obtuvo un valor de significancia de 0.000 siendo  $< 0.005$  indicando que existe relación entre tiempo de entrega y mejora continua en Idemia del Perú, Chaclacayo 2023, además un coeficiente de Rho de Spearman de 0.740 esto significa que tiene una correlación positiva considerable. Dichos resultados se comparan con la investigación de los autores Rivas y Salinas (2022) cuyo objetivo fue implementar la metodología del Ciclo Deming para así reducir el tiempo de entrega en la empresa Fanam S.A.C.Lima 2022, donde se evidenció un nivel de significancia de  $p=0.003 < 0.05$ , que establece, existe relación entre mejora continua y tiempo de entrega, se concluye que la mediante la implementación del Ciclo Deming ha reducido el tiempo de entrega en el proceso productivo. Teniendo en consideración los anteriores resultados se afirma que concuerda la existencia de la relación entre la dimensión y variable mencionada. Por otro lado, Mauleón (2021) comenta que es importante satisfacer la demanda en el momento pertinente, porque muchas empresas muestran rapidez en sus procesos por lo que su política

es minimizar inversiones y stocks. Cada vez se necesitan proveedores con un grado de urgencia que nos brinde un servicio a tiempo para cumplir con los pedidos.

Continuando con el tercer objetivo que es identificar la relación entre selección de proveedores y mejora continua Idemia del Perú S.A. Según el resultado de la tabla 15 a través de la prueba Rho de Spearman se obtuvieron los resultados con un valor de significancia de 0.110 siendo  $>0.005$  por lo que no existe relación entre selección de proveedores y mejora continua. Por otra parte, se tiene el Coeficiente de Rho de Spearman de 0.247, según el baremo esto significa una correlación positiva baja; así mismo el 60.47% demuestra que casi siempre da una correcta selección de proveedores para la empresa. De acuerdo a los resultados obtenidos a través de la investigación se procede a realizar un comparativo con la investigación de Espinoza (2018) en su tesis de análisis de proceso de compras para diseñar propuesta de mejora, de acuerdo a sus resultados el 80% de los encuestados manifestaron que no disponen de proveedores debidamente categorizados acorde a su importancia, demostrando que existían algunas deficiencias en el área de adquisiciones, por un lado, no tenían contratos ni licitaciones con proveedores, no tienen presupuesto anual de adquisiciones para planificar mejor los recursos y no clasifican sus proveedores según sus circunstancias su importancia. De acuerdo a los resultados se puede establecer que no existe una relación entre la dimensión selección de proveedores y la variable mejora continua, por lo que se afirma se necesita de otros controles para una correcta selección de proveedores. Por otro lado, Martínez & Ever (2018) todo negocio depende de proveedores para su subsistencia, por ello se requiere de materiales, servicios tecnológicos, equipos entre otras necesidades para asegurar un suministro continuo. Para tener una administración de compras eficaz es necesario contar con un área de compras que se encargue del abastecimiento para tener un mejor control.

Finalizando con el cuarto objetivo Identificar la relación entre calidad y mejora continua en Idemia del Perú. De acuerdo con los resultados de la tabla 16 realizando con la prueba Rho de Spearman se afirma que hay una relación entre calidad y mejora continua en IDEMIA con un equivalente de  $0.001 < 0.005$ , asimismo el coeficiente de correlación de Rho de Spearman se obtuvo de 0.476,

por lo tanto, se deduce que existe una correlación positiva media. El resultado plasmado se logró contrastar con el estudio de Juárez (2021) tuvo como como propósito examinar la gestión de compras y su efecto en la atención de los servicios en el distrito de Miraflores, en cual quedó evidenciado un nivel de significancia de  $p= 0.000$ , que establece que existe un efecto positivo entre gestión de compra y calidad del servicio, ya que ambos van de la mano, por ello es primordial realizar una adecuada compra de productos para brindar un servicio satisfecho y el cliente. Considerando los resultados mencionados se afirma que existe una relación entre la dimensión calidad y la variable mejora continua, ya que se puede llegar a la calidad del producto y servicio a través de una mejora constante. Por otro lado, según Poblano et al. (2020) explica que, en las empresas de los diversos rubros, la calidad es uno de los elementos más importantes que determinan la elección de productos y servicios por parte de los clientes. Por lo tanto, comprender y mejorar la calidad es un factor clave que conduce al crecimiento empresarial para ser competitivos en el mercado y lo que se busca es ser diferente a la competencia.

## VI. CONCLUSIONES

Con base en los objetivos planteados y los resultados de la investigación, se presentan las siguientes conclusiones.

**Primera:** En relación al objetivo general, se logró obtener un valor de Sig. (Bilateral) igual a 0.000, indicando la presencia de una relación significativa entre gestión de compras y mejora continua. Adicionalmente, el coeficiente de Rho de Spearman fue de 0.660, posicionando una correlación positiva considerable entre ambas variables, por lo cual se concluye que, para tener una adecuada gestión de compras es importante aplicar el ciclo PHVA ya que esta herramienta direcciona a cumplir el objetivo que la empresa se plantea.

**Segundo.** En cuanto al primer objetivo específico, se logró obtener un valor de Sig. (Bilateral) igual a 0.000, siendo menor a 0.05, este resultado indica la existencia de una relación entre costo directo y mejora continua en Idemia del Perú S.A, Chaclacayo en el año 2023. De igual manera, se obtuvo un coeficiente de Rho de Spearman de 0.555, representando una correlación positiva considerable. por lo que se concluye que es primordial que el costo directo se gestione mediante la mejora continua, porque sin ningún proceso administrativo no se consigue el éxito en las compras de los insumos para la fabricación de las tarjetas bancarias.

**Tercero.** Para el segundo objetivo específico se evidenció un valor de significancia de 0.000 siendo  $< 0.005$ , indicando que existe relación entre tiempo de entrega y mejora continua en Idemia del Perú, Chaclacayo 2023, asimismo se obtuvo un coeficiente de Rho de Spearman de 0.740 esto significa que tiene una correlación positiva considerable; por lo cual se concluye que para reducir el tiempo de entrega de los pedidos, es importante tener en cuenta seguir el ciclo Deming y de esta manera los clientes se sientan satisfechos con las entregas.

**Cuarta:** Por último, se determinó que no existe una relación entre selección de proveedores y la mejora continua en Idemia del Perú, Chaclacayo 2023, puesto que el análisis estadístico nos dio como resultados un valor equivalente a 0.110 siendo  $> 0.005$ , y con un Coeficiente de Rho de Spearman de 0.247, presentando una correlación positiva baja; por lo que se concluye que no necesariamente la selección de proveedores puede ir de la mano con la mejora continua debido que gran parte de esta selección dependerá de los criterios del encargado del área y

del perfil que se solicitará a un proveedor de acuerdo con la necesidad de la empresa.

**Quinta:** Se determinó que existe una relación entre calidad y mejora continua en Idemia del Perú, Chaclacayo 2023, puesto que el análisis estadístico nos proyectó como resultados un valor de Significancia equivalente a,  $0.001 < 0.005$ , y con un Coeficiente de Rho de Spearman de 0.476, existiendo una correlación positiva media; por lo que se concluye que la calidad se encuentra en constante relación con la mejora continua, por lo cual al tener un determinado estándar de calidad en los productos o servicios y tener un aseguramiento de esto se pone en énfasis a la mejora continua.

## VII. RECOMENDACIONES

**Primera:** Debido a que existe una correlación positiva considerable entre gestión de compras y mejora continua se sugiere que la empresa antes de realizar las compras aplique el ciclo PHVA (planificar, hacer, verificar y actuar), por ejemplo, primero planificar qué se va a comprar, seleccionar los proveedores, analizar la disposición de dinero, seguidamente hacer los pedidos correspondientes verificando que todo este completo y posteriormente buscar alternativas de solución. Es importante también tomar decisiones concretas ya que esto se va a ver reflejado en los resultados.

**Segunda:** Puesto que existe una correlación positiva considerable entre costo directo y mejora continua, se recomienda que el área de compras gestione adecuadamente sus costos, implementando la herramienta PHVA, mediante esta metodología va a permitir una mejor planificación, seguimiento, control de los recursos y reducir gastos innecesarios para aumentar rentabilidad y tener una buena posición financiera en el mercado. Como estrategia la empresa debe estimar sus costos, realizar presupuesto y controlar los costos mensualmente, puesto que es crucial para el éxito.

**Tercera:** Considerando el segundo objetivo nos dio una correlación positiva considerable entre la dimensión tiempo de entrega y la variable mejora continua, por lo cual se recomienda que se sigan analizando y evaluando los tiempos de entrega que se tiene definido con los proveedores, debido que gran parte se depende de ellos, ya que se realiza compra de diferentes insumos y repuestos que están relacionados con la producción de la empresa, por lo cual al tener un mejor control de los tiempos se puede realizar mejores pronósticos de producción; entonces al aplicar el ciclo de PHVA permitirá definir de una manera óptima los temas logísticos.

**Cuarta:** En nuestro tercer objetivo nos dio una correlación positiva baja entre la dimensión selección de proveedores y la variable mejora continua, si bien es cierto que se determinó que no existe relación entre ellas, se concluye que se debe de trabajar para una correcta selección de proveedores de acuerdo con criterios que van en relación con la empresa, como el termino de pago, documentación formal, calidad del servicio o producto, entre otros; así mismo se debe tener un área



responsable que se encargue de realizar todos estos procesos que abarcan a la gestión de compras.

**Quinta:** Considerando al último objetivo de la investigación se tiene una correlación positiva media entre la dimensión calidad y la variable mejora continua, por lo que se sugiere que la empresa siga aplicando estándares en sus productos adquiridos debido que la calidad del producto final dependerá de los insumos que son utilizados por lo cual se recomienda que se realicen inspecciones a los insumos y repuestos de las compras, de esta manera hacer una seguridad de la calidad de ellos.

## REFERENCIAS

- Álvarez Orozco, M. (2022). *Retail Kaizen*. España: Profit Editorial. Recuperado de: [https://www.google.com.pe/books/edition/Retail\\_Kaizen/mT-HEAAAQBAJ?hl=es-419&gbpv=1&pg=PT130&printsec=frontcover](https://www.google.com.pe/books/edition/Retail_Kaizen/mT-HEAAAQBAJ?hl=es-419&gbpv=1&pg=PT130&printsec=frontcover)
- Avcı, E. (2022). *Cronbach alfa katsayısının hipotez testinde bayesci metaanalizi: Metodolojik araştırma*. Türkiye Klinikleri Biyoistatistik, 14(3), 180-189. Recuperado de: <https://doi.org/10.5336/biostatic.2022-88576>
- Collazo, M & Chaviano, I. (2021). *Los costos indirectos en la evaluación económica de salud*. Infodir, (36), e1087. Epub 04 de abril de 2022. Recuperado en 08 de mayo de 2023, de: [http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S1996-35212021000300017&lng=es&tlng=es](http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1996-35212021000300017&lng=es&tlng=es)
- Bazan, A. (2022). *Gestión de compras y costo de los insumos de empaques en la empresa Procesadora Perú S.A.C., Chiclayo*. (Tesis para obtener el grado académico en Administración de Negocios). Universidad Cesar Vallejo. Recuperado de: [https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/78460/Bazan\\_TFA-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/78460/Bazan_TFA-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- Curichumbi, T. (2022). *DISEÑO E IMPLEMENTACIÓN DE UN PLAN DE MEJORA CONTINUA APLICANDO LA METODOLOGÍA SIX SIGMA A LA GESTIÓN ADMINISTRATIVA DEL GADMC COLTA*. Escuela Superior Politécnica de Chimborazo. Riobamba. Recuperado de: <http://dspace.esPOCH.edu.ec/bitstream/123456789/18179/1/85T00723.pdf>
- De Zubiría J. & Ramírez, A. (2021). *Cómo investigar en educación*. Colombia: Magisterio. Recuperado de: [https://www.google.com.pe/books/edition/C%C3%B3mo\\_investigar\\_en\\_educaci%C3%B3n/E8I-EAAAQBAJ?hl=es-419&gbpv=0](https://www.google.com.pe/books/edition/C%C3%B3mo_investigar_en_educaci%C3%B3n/E8I-EAAAQBAJ?hl=es-419&gbpv=0)
- El informe eye on last -mile delivery de FarEye (2023) Muestra las prioridades y oportunidades de entrega de los minoristas y proveedores logísticos de cara a 2027*. (2023, Feb 23). Business Wire en español. Recuperado de:

<https://www.proquest.com/wire-feeds/el-informe-eye-on-last-mile-delivery-de-fareye/docview/2779222497/se-2>

ESAN Business (2015). *¿Qué es la teoría de las Restricciones (TOC)?*. Recuperado el 29 de Mayo de 2023, Recuperado de: <https://www.esan.edu.pe/conexion-esan/que-teoria-restricciones-toc>

Escudero, M. (2019). *Gestión de compras 2a edición*. España: Ediciones Paraninfo, S.A. Recuperado de: [https://www.google.com.pe/books/edition/Gesti%C3%B3n\\_de\\_compras\\_2%C2%AA\\_edici%C3%B3n/0HuYDwAAQBAJ?hl=es&gbpv=0](https://www.google.com.pe/books/edition/Gesti%C3%B3n_de_compras_2%C2%AA_edici%C3%B3n/0HuYDwAAQBAJ?hl=es&gbpv=0)

Espinoza, C. (2018). *Análisis del proceso de compras para diseñar una propuesta de indicadores de gestión que permita mejorar los procesos del área de compras*. (Tesis de Maestría, Universidad Católica de Santiago de Guayaquil). Disponible en: <http://repositorio.ucsg.edu.ec/handle/3317/11016>

*Externalizar la gestión de compras ayuda a las empresas a reducir hasta un 25% los costes operativos*. (2022, Oct 20). Comunicae Newswire, Spain <https://www.proquest.com/newspapers/externalizar-la-gestión-de-compras-ayuda-las/docview/2727223042/se-2>

Fernández, M., Fernández, S., & Krause, M. (2020). *Comprensión del cambio psicoterapéutico en adolescentes: voces de pacientes y terapeutas*. *Revista CES Psicología*, 13(3), 107-123. <https://doi.org/10.21615/cesp.13.3.7>

Gastón, A. (2022). *Abastecimiento Estratégico. Ideas para mejorar la gestión de compras en las pymes del Partido de General San Martín, Provincia de Buenos Aires*. (Tesis de maestría, UNIVERSIDAD NACIONAL DE LUJÁN). Recuperado de: <http://ri.unlu.edu.ar/xmlui/handle/rediunlu/1378>

Giménez, D. (2018). *Día Internacional de la Estadística*. ABC Color. Recuperado de: [https://www.google.com.pe/books/edition/M%C3%A9todos\\_de\\_investigaci%C3%B3n/yXJ6EAAAQBAJ?hl=es-419&gbpv=1](https://www.google.com.pe/books/edition/M%C3%A9todos_de_investigaci%C3%B3n/yXJ6EAAAQBAJ?hl=es-419&gbpv=1)

- Juárez, N. (2021). *Percepción de gestión de compras y efecto en la mejora de la calidad de los servicios de Miraflores Colón Hotel, 2021.* (Tesis pregrado), Universidad Cesar Vallejo: <https://hdl.handle.net/20.500.12692/73918>
- Llamuca, J.; Moyón, L. (2019). *Implementación de la metodología PHVA (Planear, Hacer, Verificar, Actuar) para incrementar la productividad en la línea de producción de cascos de seguridad de uso industrial en la Empresa Halley Corporación.* Escuela Superior Politécnica de Chimborazo. Riobamba. Recuperado de: <http://dspace.esPOCH.edu.ec/handle/123456789/13527>
- Manterola, C., Hernández, M., Otzen, T., & Grande, L. (2023). *Estudios de Corte Transversal. Un Diseño de Investigación a Considerar en Ciencias Morfológicas.* *International Journal of Morphology*, 41(1), 146–155. <https://doi.org/10.4067/s0717-95022023000100146>
- Martínez, J. (2023, Apr 21). *Filosofía japonesa: Kaizen.* CE Noticias Financieras Retrieved from <https://www.proquest.com/wire-feeds/filosofía-japonesa-kaizen/docview/2804576965/se-2>
- Mendoza, S., & Avila, D. (2020). *Técnicas e instrumentos de recolección de datos.* *Boletín Científico de las Ciencias Económico Administrativas del ICEA*, 9(17), 51-53. Disponible en: <https://repository.uaeh.edu.mx/revistas/index.php/icea/article/view/6019/7678>
- Moya, J. (2023). *CONSTRUCCIÓN DIALÓGICA DE LOS PLANOS DE LA CONVIVENCIA ESCOLAR Y DEL CONCEPTO DE COMUNIDAD EDUCATIVA.* *Revista Mexicana De Investigación Educativa.* <https://www.proquest.com/scholarly-journals/re-construcción-dialógica-de-los-planos-la/docview/2845242411/se-2>
- Montes Diaz, Andrea, Juliana Ochoa Celis, Bulmaro Juárez Hernández, Mixtli Vasquez Mendoza, y César Diaz León. «Aplicación del coeficiente de correlación de Spearman en un estudio de fisioterapia», 2021.
- Niño, V. (2021). *Metodología de la investigación: Diseño, ejecución e informe.* 2a Edición. Colombia: Ediciones de la U.

[https://www.google.com.pe/books/edition/Metodolog%C3%ADa\\_de\\_la\\_investigaci%C3%B3n/WCwaEAAQBAJ?hl=es-419&gbpv=0](https://www.google.com.pe/books/edition/Metodolog%C3%ADa_de_la_investigaci%C3%B3n/WCwaEAAQBAJ?hl=es-419&gbpv=0)

Nivia, T., Téllez, C., & Pacheco, M. (2021). *Una propuesta bayesiana para la estimación de proporciones mediante el Jackknife en muestreo probabilístico. [A bayesian proposal for the estimation of the proportion via Jackknife in probability sampling]* *Comunicaciones En estadística*, 14(2) <https://www.proquest.com/scholarly-journals/una-propuesta-bayesiana-para-la-estimaci%C3%B3n-de/docview/2738612969/se-2>

Ocampo-Murillo, H. F., & Quintero-Garzón, M. L. (2020). *Selección de proveedores de insumos críticos en términos de sostenibilidad, a través de la metodología multicriterio, en una empresa del sector azucarero*. *Entramado*, 16(2), 24-44. Recuperado de: [http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S1900-38032020000200024](http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1900-38032020000200024)

Paucar, B. (2022). *Gestión de compras y costos en empresa de Telecomunicaciones, Lince, 2022*. (Tesis Pregrado). Universidad Cesar Vallejo. Recuperado de: [https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/112048/Paucar\\_DCA-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/112048/Paucar_DCA-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

Piazza, R. (2021, Aug 03). *La evolución del modelo de compras*. Cinco Dias <https://www.proquest.com/newspapers/la-evoluci%C3%B3n-del-modelo-de-compras/docview/2557668607/se-2>

Pingo, P., Poicon, E., Vargas, S. & Tito, L. (2020). *Gestión de la calidad: un estudio desde sus principios*. *Revista Venezolana de Gerencia*, 25(90), 632-647. <https://www.redalyc.org/journal/290/29063559014/29063559014.pdf>

Pinzas, A. R. C. (2020). *Interacción con los grupos de interés (Mipymes) mediante el servicio de extensiónismo tecnológico. [Interaction with the interest groups (Mi pymes) through the technical extensionism service]* *Ingeniare : Revista Chilena De Ingeniería*, 28(1), 155-163. <https://www.proquest.com/scholarly->

journals/interacción-con-los-grupos-de-interés-  
mipymes/docview/2428570425/se-2

Pontón, M. (2020). *Plan de negocios para la creación de una empresa encargada del asesoramiento en el proceso de compra y venta, financiamiento y matriculación de vehículos nuevos y usados en la ciudad de Quito (Tesis de pregrado)*. Universidad de las Américas, Quito. <https://dspace.udla.edu.ec/handle/33000/13249>

Quiroz, J. (2020). *Implementación de métodos de pronóstico de la demanda y mejora del proceso de compra de enlaces M.* (Tesis de especialización, Universidad Jesuita de Guadalajara), Disponible en: <https://hdl.handle.net/11117/6364>

Ramos, C., & García, F. (2021). *Participación en los procesos de cuidados desde el modelo de atención integral y centrada en la persona (maicp)*. [participation in care processes from the model comprehensive and person-centered care (MAICP)] *Prisma Social*, (32), 45-68. <https://www.proquest.com/scholarly-journals/participación-en-los-procesos-de-cuidados-desde/docview/2503978340/se-2>

Román, L. (2019). *La gestión de compras y su influencia en la rentabilidad de la constructora novo home sac, san borja, lima - 2019* (Tesis pregrado). Universidad Científica del Sur. Recuperado de: <https://hdl.handle.net/20.500.12805/1593>

Salvador, P. (2021, Nov 03). *EY Perú presenta la primera edición del estudio de madurez en la gestión de las cadenas de suministros en el Perú*. Recuperado de: [https://www.ey.com/es\\_pe/consulting/madurez-cadena-de-suministro-peru](https://www.ey.com/es_pe/consulting/madurez-cadena-de-suministro-peru)

Sambrano, J. (2020). *Métodos de investigación*. Colombia: Alpha Editorial.

Sanchez, J. (2020). *Indicadores de calidad en educación superior*. Colombia: Editorial Unimagdalena.

Santana-Cárdenas, S., & López Uriarte, P. J. (2021). *Inseguridad alimentaria y calidad de vida en México: una revisión de estudios con enfoque cualitativo*.

*Journal De Ciencias Sociales*, 9 (16), 4-20.  
<https://doi.org/10.18682/jcs.vi16.4373>

STIAMA. (2022). *Seguridad y salud en el trabajo: aspectos claves: Hay que desarrollar el ciclo PHVA (planear, hacer, verificar y actuar), que permite que los procesos mejoren de manera continua*. Portafolio, <https://www.proquest.com/trade-journals/seguridad-y-salud-en-el-trabajo-aspectos-claves/docview/2739389606/se-2>

Yazdanfar, K., Beikzad, J., Rahimi, G., & Bohlooli, N. (2021). *Identificación y énfasis de factores efectivos de efectividad del e-learning mediante análisis jerárquico en el Ministerio de Educación iraní*. 11(1), 429-449.  
<https://doi.org/10.17162/au.v11i1.595>

## ANEXOS

### Anexo 01: MATRIZ DE OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES

Variables	Definición conceptual	Definición operacional	Dimensiones	Indicadores	Escala de medición
Gestión de compras	Escudero (2019) menciona que con buena gestión de compras la empresa consigue ahorrar costes y, satisfacer a los clientes tanto en cantidad y tiempo, donde su propósito de este proceso tiene un impacto significativo en el éxito o fracaso, pero esto va depender cómo lo administran.	Una adecuada gestión de compra permite ahorrar costos, tiempo y satisfacer a los clientes.	Costos directos	Registro de costos y gastos	Escala Likert (1) Nunca (2) Casi nunca (3) A veces (4) Casi siempre (5) Siempre
				Ahorro de costos	
			Tiempo de entrega	Tiempo de respuesta de los proveedores	
				Organización con los pedidos	
			Selección de proveedores	Evaluación de proveedores	
				Nivel de servicio	
			Calidad	Verificación de materia prima	
				Cumplimiento con las normas ISO	
Mejora continua	Stiama (2022) indica que la mejora continua es como un sistema de gestión, sus principios deben enfocarse en el ciclo PHVA (planificar, hacer, verificar y actuar) para la mejora continua. Esto incluye la definición de políticas, organización, planificación, aplicación, evaluación, auditoría y acciones de mejora.	La mejora continua consiste en seguir un proceso que tiene 4 fases planificar, hacer, verificar y actuar	Planificar	Estudio de las necesidades de la empresa	
				Organización de costo	
			Hacer	Plan de control de seguimiento	
				Orden de compra	
			Verificar	Análisis de los resultados	
				Control de la eficacia y eficiencia	
			Actuar	Estrategias de mejora	
				Capacitaciones	



## **Anexo 02: Instrumento de recolección de datos**

### **UNIVERSIDAD CESAR VALLEJO**

#### **ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN**

##### **FICHA DE ENCUESTA**

Estimado(a) Colaborador(a), el presente cuestionario es para recolectar información y brindar mejoras en la empresa, por lo tanto, sus respuestas son importantes, ya que enriquecerá a la investigación, el objetivo es determinar la relación entre Gestión de compras y mejora continua.

La participación de este estudio es voluntaria y estrictamente anónima, la información que se extraerá será tratada confidencialmente y no se utilizará para ningún otro propósito fuera de esta investigación; mediante ello, solicito su autorización y colaboración para completar este cuestionario. Por favor conteste cada pregunta con total sinceridad.

A continuación, se presenta una serie de enunciados a los cuales usted deberá responder marcando con una (x) de acuerdo a la que considere conveniente:

- La participación en la investigación le tomará unos 5 minutos aproximadamente
- Para calificar las evidencias, usted dispone la siguiente tabla de valoraciones:

Escala	Categoría
1	Nunca
2	Casi nunca
3	A veces
4	Casi siempre
5	Siempre

V1. Gestión de compras				OPCIÓN DE RESPUESTA				
				1	2	3	4	5
Dimensiones	Indicador	N°	Ítems	NUNCA	CASI NUNCA	A VECES	CASI SIEMPRE	SIEMPRE
COSTOS DIRECTOS	Registro de costos y gastos	1	Realizan adecuadamente el registro de control de costos y gastos					
		2	Evalúan los registros de costos para una oportunidad de mejora					
	Ahorro de costos	3	Cuentan con un plan de ahorros en los costos					
		4	Gestionan correctamente los gastos básicos					
TIEMPO DE ENTREGA	Tiempo de respuesta de los proveedores	5	Los proveedores cumplen con el tiempo de entrega establecido					
		6	Los proveedores brindan una respuesta inmediata ante cualquier inconveniente					
	Organización con los pedidos	7	Los proveedores manejan un orden en las entregas					
		8	El equipo trabaja eficazmente para el cumplimiento de las entregas					
SELECCIÓN DE PROVEEDORES	Evaluación de proveedores	9	Se realiza una adecuada evaluación a los proveedores					
		10	Se realiza una adecuada selección de proveedores					
	Nivel de servicio	11	El servicio brindado por los proveedores cumple con las expectativas de la empresa					

		12	La atención del proveedor es personalizada					
CALIDAD	Verificación de materia prima	13	Se verifica la calidad de la materia prima adquirida					
		14	La calidad de la materia prima es importante para satisfacer al cliente final					
	Cumplimiento con las normas ISO	15	La empresa cuenta con la certificación de calidad Norma ISO 9001					
		16	Se realiza auditorías internas del sistema de gestión de calidad					

V2. Mejora continua				OPCIÓN DE RESPUESTA				
				1	2	3	4	5
Dimensiones	Indicador	N°	Ítems	NUNCA	CASI NUNCA	A VECES	CASI SIEMPRE	SIEMPRE
PLANIFICAR	Estudio de las necesidades de la empresa	1	En el área de compras hay un plan para determinar la adquisición de la materia prima.					
		2	Las solicitudes son presentadas dentro del plazo para planificar las compras.					
	Organización de costo	3	Están organizados para realizar compras de acuerdo al pronóstico de ventas					
		4	El área de compras hace negociaciones del precio final de cada orden.					
HACER	Plan de control de seguimiento	5	Aplican un seguimiento en el proceso de compras para verificar la entrega					
		6	El área de compras realiza un seguimiento semanal y mensual de los insumos existentes en el inventario.					
	Orden de compra	7	Se realiza las entregas utilizando órdenes de compra					

		8	Realizan su orden de compra utilizando el sistema SAP					
VERIFICAR	Análisis de los resultados	9	Se verifica los resultados después de realizar la compra					
		10	Se realiza una comparación de precios de los insumos a través de los meses.					
	Control de la eficacia y eficiencia	11	Se evalúa los indicadores de eficacia y eficiencia de las compras realizadas en un periodo determinado					
		12	Las órdenes de compra son realizadas priorizando de acuerdo a necesidad de los usuarios					
ACTUAR	Estrategias de mejora	13	Consideras que la empresa aplica estrategias de mejora de los costos					
		14	El área de compras realiza procedimientos en sus procesos.					
	Capacitaciones	15	La empresa brinda capacitaciones al área de compras y otras áreas					
		16	Las capacitaciones ayudan a mejorar las experiencias del personal y ende lograr los objetivos					

### Anexo 03: Evaluación por juicio de expertos

Respetado juez: Usted ha sido seleccionado para evaluar el instrumento "Gestión de compras y mejora continua en Idemia del Perú S.A., Chaclacayo 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 quehacer psicológico. Agradecemos su valiosa colaboración.

#### 1. Datos generales del juez

<b>Nombres y Apellidos del juez:</b>	Mg. Marco Antonio Candia Menor
<b>Grado profesional:</b>	Maestría ( )                      Doctor ( X )
<b>Área de formación académica:</b>	Clínica ( )                      Social ( ) Educativa ( )                      Organizacional ( X )
<b>Áreas de experiencia profesional:</b>	Docente de la Escuela Profesional de Administración
<b>Institución donde labora:</b>	Universidad César Vallejo
<b>Tiempo de experiencia profesional en el área:</b>	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:

<b>Nombre de la Prueba:</b>	Cuestionario en escala ordinal
<b>Autor(es):</b>	HUAMAN BERROCAL YOMARA ARLINES y SAENZ CANCHANYA LIZBETH MARIA
<b>Procedencia:</b>	De autores
<b>Administración:</b>	(virtual)

Tiempo de aplicación:	15 minutos
Ámbito de aplicación:	(Chaclacayo)
Significación:	<p>Está compuesta por dos variables:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-La primera variable contiene 4 dimensiones, de 8 indicadores y 10 Ítems en total. El objetivo es medir la relación de variables.</li> <li>- La segunda variable contiene 4 dimensiones, de 8 indicadores y 10 Ítems en total. El objetivo es medir la relación de variables.</li> </ul>

#### 4. Soporte teórico

- **Variable 1:** Gestión de compras

Escudero (2019) menciona que con buena gestión de compras la empresa consigue ahorrar costes y, satisfacer a los clientes tanto en cantidad y tiempo, donde su propósito de este proceso tiene un impacto significativo en el éxito o fracaso, pero esto va depender cómo lo administran.

- **Variable 2:** Mejora continua

Stiama (2022) indica que la mejora continua es como un sistema de gestión, sus principios deben enfocarse en el ciclo PHVA (planificar, hacer, verificar y actuar) para la mejora continua. Esto incluye la definición de políticas, organización, planificación, aplicación, evaluación, auditoría y acciones de mejora

Variable	Dimensiones	Definición
Gestión de compras	Costes directos	Para Collazos & Chaviano (2022) son financiamientos que están directamente relacionados con los productos o servicio que se brinda, por ejemplo, los materiales para la ejecución de fabricación y los salarios que son parte de gestión humana.
	Tiempo de entrega	Mauleón (2021) comenta que es importante satisfacer la demanda en el momento pertinente, porque muchas empresas muestran rapidez en sus procesos por lo que su política es minimizar inversiones y stocks. Cada vez se necesitan proveedores con un grado de urgencia que nos brinde un servicio a tiempo para cumplir con los pedidos

	Selección de proveedores	Ocampo & Quintero (2020) establecen que para tener un adecuado proveedor primero es investigar si cumplen con la calidad de acuerdo a lo que trabaja la empresa. Asimismo, menciona que el área de compras es el encargado de realizar un proceso de selección, con la finalidad de obtener un resultado óptimo que favorece en la productividad.
	Calidad	Pingo (2020) manifiesta que la calidad está enfocada en satisfacer las expectativas del cliente además busca mejoras en los procesos de la fabricación del producto.
Mejora continua	Planificar	Martinez (2023) indica que es una herramienta de gestión de la calidad utilizada para mejorar los procesos de una organización donde se puede aplicar el método Kaizen en el ciclo PHVA de la siguiente manera: Planificación: Identificar áreas de mejora y establecer metas claras y metas específicas de mejora. Recoger datos y establecer las herramientas y técnicas necesarias para analizarlos.
	Hacer	Álvarez (2022) señala que en esta fase es cuando el plan se pone en acción en un proyecto piloto, para probar si dará los beneficios esperados, se debe tener en cuenta que la implementación no es a gran escala, sino una pequeña prueba para todos. La acción de prueba es aprender las lecciones hechas.
	Verificar	Gutiérrez, 2014 como se citó en Llamuco y Moyón (2019) nos indica que en esta etapa se verifica la efectividad de las medidas correctivas implementadas y para ello es importante mantener el proceso en operación el tiempo suficiente para que los cambios realizados puedan verse reflejados en un análisis comparativo antes y después de la implementación.
	Actuar	Pinzas (2020) define que es cuando se ha logrado la meta esperada, documentar los cambios, de lo contrario tomar medidas de mejora. Además, una vez que llega a la etapa 4, se vuelve a la etapa 1, la rueda de la calidad es un proceso continuo que debe formar parte del trabajo de la organización, por lo que es la raíz de la mejora continua.

## 5. Presentación de instrucciones para el juez:

A continuación, a usted le presento el cuestionario "Gestión de compras y mejora continua en Idemia del Perú S.A., Chaclacayo 2023" elaborado por Huaman Berrocal Yomara Arlines y Saenz Canchanya Lizbeth María en el año 2023. De acuerdo con los siguientes indicadores califique cada uno de los ítems según corresponda.

Categoría	Calificación	Indicador
<b>CLARIDAD</b> 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.
<b>COHERENCIA</b> 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.
<b>RELEVANCIA</b> 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:** Gestión de compras

- Primera dimensión: Costos directos

Indicadores	Ítem	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones
Registro de costos y gastos	1	4	4	4	
	2	4	4	4	
Ahorro de costos	3	4	4	4	
	4	4	4	4	

Segunda dimensión: Tiempo de entrega

Indicadores	Ítem	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones
Tiempo de respuesta de los proveedores	5	4	4	4	
	6	4	4	4	
Organización con los pedidos	7	4	4	4	
	8	4	4	4	

- Tercera dimensión: Selección de proveedores

Indicadores	Ítem	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones
Evaluación de los proveedores	9	4	4	4	
	10	4	4	4	



Nivel de servicio	11	4	4	4	
	12	4	4	4	

- Cuarta dimensión: Calidad

Indicadores	Ítem	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones
Verificación de materia prima	13	4	4	4	
	14	4	4	4	
Cumplimiento con las normas ISO	15	4	4	4	
	16	4	4	4	

**Variable del instrumento:** Mejora Continua

- Primera dimensión: Planificar

Indicadores	Ítem	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones
Estudio de las necesidades de la empresa	17	4	4	4	
	18	4	4	4	
Organización de costo	19	4	4	4	
	20	4	4	4	

- Segunda dimensión: Hacer

Indicadores	Ítem	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones
Plan de control de seguimiento	21	4	4	4	
	22	4	4	4	
Orden de compra	23	4	4	4	
	24	4	4	4	


- Tercera Dimensión: Verificar

Indicadores	Ítem	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones
Análisis de los resultados	25	4	4	4	
	26	4	4	4	
Control de la eficacia y eficiencia	27	4	4	4	
	28	4	4	4	

- Cuarta Dimensión: Actuar

Indicadores	Ítem	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones
Estrategias de mejora	29	4	4	4	
	30	4	4	4	
Capacitaciones	31	4	4	4	

	32	4	4	4	
--	----	---	---	---	--



(Dr. Marco Antonio Candia Menor)

DNIN° 10050551

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 3: Evaluación por juicio de expertos

Respetado juez: Usted ha sido seleccionado para evaluar el instrumento "Gestión de compras y mejora continua en Idemia del Perú S.A., Chaclacayo 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 quehacer psicológico. Agradecemos su valiosa colaboración.

#### 1. Datos generales del juez

<b>Nombres y Apellidos del juez:</b>	Oscar Alberto Villarruel Esquivel
<b>Grado profesional:</b>	Maestría ( x ) Doctor ( )
<b>Área de formación académica:</b>	Clínica ( ) Social ( ) Educativa ( ) Organizacional ( X )
<b>Áreas de experiencia profesional:</b>	Docente de la Escuela Profesional de Administración
<b>Institución donde labora:</b>	Universidad César Vallejo
<b>Tiempo de experiencia profesional el área:</b>	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:

Nombre de la Prueba:	Cuestionario en escala ordinal
Autor(es):	HUAMAN BERROCAL YOMARA ARLINES y SAENZ CANCHANYA LIZBETH MARIA
Procedencia:	De autores
Administración:	(virtual)
Tiempo de aplicación:	15 minutos
Ámbito de aplicación:	(Chaclacayo)

Significación:	<p>Está compuesta por dos variables:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-La primera variable contiene 4 dimensiones, de 8 indicadores y 10 ítems en total. El objetivo es medir la relación de variables.</li> <li>- La segunda variable contiene 4 dimensiones, de 8 indicadores y 10 ítems en total. El objetivo es medir la relación de variables.</li> </ul>
----------------	--

#### 4. Soporte teórico

- **Variable 1:** Gestión de compras

Escudero (2019) menciona que con buena gestión de compras la empresa consigue ahorrar costes y, satisfacer a los clientes tanto en cantidad y tiempo, donde su propósito de este proceso tiene un impacto significativo en el éxito o fracaso, pero esto va depender cómo lo administran.

- **Variable 2:** Mejora continua

Stiama (2022) indica que la mejora continua es como un sistema de gestión, sus principios deben enfocarse en el ciclo PHVA (planificar, hacer, verificar y actuar) para la mejora continua. Esto incluye la definición de políticas, organización, planificación, aplicación, evaluación, auditoría y acciones de mejora

Variable	Dimensiones	Definición
Gestión de compras	Costes directos	Para Collazos & Chaviano (2022) son financiamientos que están directamente relacionados con los productos o servicio que se brinda, por ejemplo, los materiales para la ejecución de fabricación y los salarios que son parte de
	Tiempo de entrega	Mauleón (2021) comenta que es importante satisfacer la demanda en el momento pertinente, porque muchas empresas muestran rapidez en sus procesos por lo que su política es minimizar inversiones y stocks. Cada vez se necesitan proveedores con un grado de urgencia que nos brinde un servicio a tiempo para cumplir con los pedidos
	Selección de proveedores	Ocampo & Quintero (2020) establecen que para tener un adecuado proveedor primero es investigar si cumplen con la calidad de acuerdo a lo que trabaja la empresa. Asimismo, menciona que el área de compras es el encargado de realizar un proceso de selección, con la finalidad de obtener un resultado óptimo que favorece en la productividad.
	Calidad	Pingo (2020) manifiesta que la calidad está enfocada en satisfacer las expectativas del cliente además busca mejoras en los procesos de la fabricación del producto.

Mejora continua	Planificar	Martinez (2023) indica que es una herramienta de gestión de la calidad utilizada para mejorar los procesos de una organización donde se puede aplicar el método Kaizen en el ciclo PHVA de la siguiente manera: Planificación: Identificar áreas de mejora y establecer metas claras y metas específicas de mejora. Recoger datos y establecer las herramientas y técnicas necesarias para analizarlos.
	Hacer	Álvarez (2022) señala que en esta fase es cuando el plan se pone en acción en un proyecto piloto, para probar si dará los beneficios esperados, se debe tener en cuenta que la implementación no es a gran escala, sino una pequeña prueba para todos. La acción de prueba es <u>aprender las lecciones hechas</u> .
	Verificar	Gutiérrez, 2014 como se citó en Llamuco y Moyón (2019) nos indica que en esta etapa se verifica la efectividad de las medidas correctivas implementadas y para ello es importante mantener el proceso en operación el tiempo suficiente para que los cambios realizados puedan verse reflejados en un análisis comparativo antes y después de la implementación.
	Actuar	Pinzas (2020) define que es cuando se ha logrado la meta esperada, documentar los cambios, de lo contrario tomar medidas de mejora. Además, una vez que llega a la etapa 4, se vuelve a la etapa 1, la rueda de la calidad es un proceso continuo que debe formar parte del trabajo de la organización, por lo que es la raíz de la mejora continua.

## 5. Presentación de instrucciones para el juez:

A continuación, a usted le presento el cuestionario "Gestión de compras y mejora continua en Idemia del Perú S.A., Chaclacayo 2023" elaborado por Huaman Berrocal Yomara Arlines y Saenz Canchanya Lizbeth Maria en el año 2023. De acuerdo con los siguientes indicadores califique cada uno de los ítems según corresponda.

Categoría	Calificación	Indicador
<b>CLARIDAD</b>  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
	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.
<b>COHERENCIA</b>  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.
<b>RELEVANCIA</b>  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:** Gestión de compras

- Primera dimensión: Costos directos

Indicadores	Ítem	Clarid	Coher	Relev	Observaciones
Registro de costos y gastos	1	4	4	4	
	2	4	4	4	
Ahorro de costos	3	4	4	4	
	4	4	4	4	

- Segunda dimensión: Tiempo de entrega

Indicadores	Ítem	Clarid	Coher	Relev	Observaciones
Tiempo de respuesta de los proveedores	5	4	4	4	
	6	4	4	4	
Organización con los pedidos	7	4	4	4	
	8	4	4	4	

- Tercera dimensión: Selección de proveedores

Indicadores	Ítem	Clarid	Coher	Relev	Observaciones
Evaluación de los proveedores	9	4	4	4	
	10	4	4	4	
Nivel de servicio	11	4	4	4	
	12	4	4	4	

- Cuarta dimensión: Calidad

Indicadores	Ítem	Clarid	Coher	Relev	Observaciones
Verificación de materia prima	13	4	4	4	
	14	4	4	4	



Cumplimiento con las normas ISO	15	4	4	4	
	16	4	4	4	

**Variable del instrumento:** Mejora Continua

- Primera dimensión: Planificar

Indicadores	Ítem	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones
Estudio de las necesidades de la empresa	17	4	4	4	
	18	4	4	4	
Organización de costo	19	4	4	4	
	20	4	4	4	

- Segunda dimensión: Hacer

Indicadores	Ítem	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones
Plan de control de seguimiento	21	4	4	4	
	22	4	4	4	
Orden de compra	23	4	4	4	
	24	4	4	4	

- Tercera Dimensión: Verificar

Indicadores	Ítem	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones
Análisis de los resultados	25	4	4	4	
	26	4	4	4	
Control de la eficacia y eficiencia	27	4	4	4	
	28	4	4	4	

- Cuarta Dimensión: Actuar

Indicadores	Ítem	Clarid	Coher	Relev	Observaciones
Estrategias de mejora	29	4	4	4	
	30	4	4	4	
Capacitaciones	31	4	4	4	
	32	4	4	4	



.....

MBA, Oscar Alberto Villarruel Esquivel

DNI N°09980913

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 3: Evaluación por juicio de expertos

Respetado juez: Usted ha sido seleccionado para evaluar el instrumento "Gestión de compras y mejora continua en Idemia del Perú S.A., Chaclacayo 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 quehacer psicológico. Agradecemos su valiosa colaboración.

#### 1. Datos generales del juez

<b>Nombres y Apellidos del juez:</b>	Mg. Liseth Malena Farro Ruiz	
<b>Grado profesional:</b>	Maestría ( X )	Doctor ( )
<b>Área de formación académica:</b>	Clínica ( )	Social ( )
	Educativa ( )	Organizacional ( X )
<b>Áreas de experiencia profesional:</b>	Docente de la Escuela Profesional de Administración	
<b>Institución donde labora:</b>	Universidad César Vallejo	
<b>Tiempo de experiencia profesional el área:</b>	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:

Nombre de la Prueba:	Cuestionario en escala ordinal
Autor(es):	HUAMAN BERROCAL YOMARA ARLINES y SAENZ CANCHANYA LIZBETH MARIA
Procedencia:	De autores
Administración:	(virtual)
Tiempo de aplicación:	15 minutos
Ámbito de aplicación:	(Chaclacayo)



Significación:	<p>Está compuesta por dos variables:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-La primera variable contiene 4 dimensiones, de 8 indicadores y 10 ítems en total. El objetivo es medir la relación de variables.</li> <li>- La segunda variable contiene 4 dimensiones, de 8 indicadores y 10 ítems en total. El objetivo es medir la relación de variables.</li> </ul>
----------------	--

#### 4. Soporte teórico

- **Variable 1:** Gestión de compras

Escudero (2019) menciona que con buena gestión de compras la empresa consigue ahorrar costes y, satisfacer a los clientes tanto en cantidad y tiempo, donde su propósito de este proceso tiene un impacto significativo en el éxito o fracaso, pero esto va depender cómo lo administran.

- **Variable 2:** Mejora continua

Stiama (2022) indica que la mejora continua es como un sistema de gestión, sus principios deben enfocarse en el ciclo PHVA (planificar, hacer, verificar y actuar) para la mejora continua. Esto incluye la definición de políticas, organización, planificación, aplicación, evaluación, auditoría y acciones de mejora.

Variable	Dimensiones	Definición
Gestión de compras	Costes directos	Para Collazos & Chaviano (2022) son financiamientos que están directamente relacionados con los productos o servicio que se brinda, por ejemplo, los materiales para la ejecución de fabricación y los salarios que son parte de
	Tiempo de entrega	Mauleón (2021) comenta que es importante satisfacer la demanda en el momento pertinente, porque muchas empresas muestran rapidez en sus procesos por lo que su política es minimizar inversiones y stocks. Cada vez se necesitan proveedores con un grado de urgencia que nos brinde un servicio a tiempo para cumplir con los pedidos
	Selección de proveedores	Ocampo & Quintero (2020) establecen que para tener un adecuado proveedor primero es investigar si cumplen con la calidad de acuerdo a lo que trabaja la empresa. Asimismo, menciona que el área de compras es el encargado de realizar un proceso de selección, con la finalidad de obtener un resultado óptimo que favorece en la productividad.
	Calidad	Pingo (2020) manifiesta que la calidad está enfocada en satisfacer las expectativas del cliente además busca mejoras en los procesos de la fabricación del producto.

Mejora continua	Planificar	Martinez (2023) indica que es una herramienta de gestión de la calidad utilizada para mejorar los procesos de una organización donde se puede aplicar el método Kaizen en el ciclo PHVA de la siguiente manera: Planificación: Identificar áreas de mejora y establecer metas claras y metas específicas de mejora. Recoger datos y establecer las herramientas y técnicas necesarias para analizarlos.
	Hacer	Álvarez (2022) señala que en esta fase es cuando el plan se pone en acción en un proyecto piloto, para probar si dará los beneficios esperados, se debe tener en cuenta que la implementación no es a gran escala, sino una pequeña prueba para todos. La acción de prueba es <u>aprender las lecciones hechas</u> .
	Verificar	Gutiérrez, 2014 como se citó en Llamuco y Moyón (2019) nos indica que en esta etapa se verifica la efectividad de las medidas correctivas implementadas y para ello es importante mantener el proceso en operación el tiempo suficiente para que los cambios realizados puedan verse reflejados en un análisis comparativo antes y después de la implementación.
	Actuar	Pinzas (2020) define que es cuando se ha logrado la meta esperada, documentar los cambios, de lo contrario tomar medidas de mejora. Además, una vez que llega a la etapa 4, se vuelve a la etapa 1, la rueda de la calidad es un proceso continuo que debe formar parte del trabajo de la organización, por lo que es la raíz de la mejora continua.

## 5. Presentación de instrucciones para el juez:

A continuación, a usted le presento el cuestionario “Gestión de compras y mejora continua en Idemia del Perú S.A., Chaclacayo 2023” elaborado por Huaman Berrocal Yomara Arlines y Saenz Canchanya Lizbeth Maria en el año 2023. De acuerdo con los siguientes indicadores califique cada uno de los ítems según corresponda.

Categoría	Calificación	Indicador
<b>CLARIDAD</b>  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
	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.
<b>COHERENCIA</b>  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.
<b>RELEVANCIA</b>  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:** Gestión de compras

- Primera dimensión: Costos directos

Indicadores	Ítem	Clarid	Coher	Relev	Observaciones
Registro de costos y gastos	1	3	3	3	
	2	3	3	3	
Ahorro de costos	3	4	4	4	
	4	4	4	4	

- Segunda dimensión: Tiempo de entrega

Indicadores	Ítem	Clarid	Coher	Relev	Observaciones
Tiempo de respuesta de los proveedores	5	4	4	4	
	6	4	4	4	
Organización con los pedidos	7	3	3	3	
	8	3	3	3	

- Tercera dimensión: Selección de proveedores

Indicadores	Ítem	Clarid	Coher	Relev	Observaciones
Evaluación de los proveedores	9	4	4	4	
	10	3	3	3	
Nivel de servicio	11	4	4	4	
	12	4	4	4	

- Cuarta dimensión: Calidad

Indicadores	Ítem	Clarid	Coher	Relev	Observaciones
Verificación de materia prima	13	4	4	4	
	14	4	4	4	
Cumplimiento con las normas ISO	15	3	3	3	
	16	3	3	3	





**Variable del instrumento:** Mejora Continua

- Primera dimensión: Planificar

Indicadores	Ítem	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones
Estudio de las necesidades de la empresa	17	3	3	3	
	18	3	3	3	
Organización de costo	19	4	4	4	
	20	4	4	4	

- Segunda dimensión: Hacer

Indicadores	Ítem	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones
Plan de control de seguimiento	21	3	3	3	
	22	3	3	3	
Orden de compra	23	3	3	3	
	24	4	4	4	

- Tercera Dimensión: Verificar

Indicadores	Ítem	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones
Análisis de los resultados	25	4	4	4	
	26	4	4	4	
Control de la eficacia y eficiencia	27	4	4	4	
	28	4	4	4	

- Cuarta Dimensión: Actuar

Indicadores	Ítem	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones
Estrategias de mejora	29	4	4	4	
	30	4	4	4	

Capacitaciones	31	3	3	3	
	32	4	4	4	



.....

Mg. Liseth Malena Farro Ruiz

DNI N° 45962909

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 04**

### **CONSENTIMIENTO INFORMADO \***

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

Título de la investigación: Gestión de compras y mejora continua en Idemia del Perú S.A, Chaclacayo 2023

Investigador (a) (es): Huaman Berrocal Yomara Arlines y Saenz Canchanya Lizbeth Maria

#### **Propósito del estudio**

Le invitamos a participar en la investigación titulada “ Gestión de compras y mejora continua en Idemia del Perú S.A, Chaclacayo 2023”, cuyo objetivo es determinar la relación entre la Gestión de compras y la mejora continua en Idemia del Perú, Chaclacayo 2023, Esta investigación es desarrollada por estudiantes de pregrado de la carrera profesional de Administración, de la Universidad César Vallejo del campus Ate, aprobado por la autoridad correspondiente de la Universidad y con el permiso de la institución Idemia del Perú

Describir el impacto del problema de la investigación.

Se generará información novedosa sobre cómo la Gestión de compras se relaciona con mejora continua, en particular en la empresa Idemia del Perú Chaclacayo en el año 2023).

#### **Procedimiento**

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: “La Gestión de compras y la mejora continua en Idemia del Perú S.A, Chaclacayo 2023”
2. Esta encuesta o entrevista tendrá un tiempo aproximado de 5 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 (a) (es) Huaman Berrocal Yomara Arlines [yhuamanbe@ucvvirtual.edu.pe](mailto:yhuamanbe@ucvvirtual.edu.pe) y Saenz Canchanya Lizbeth Maria [Isaenzcan@ucvvirtual.edu.pe](mailto:Isaenzcan@ucvvirtual.edu.pe) y docente asesor Saldaña Bernal Roger Armando email [rsaldanab02@ucvvirtual.edu.pe](mailto:rsaldanab02@ucvvirtual.edu.pe)

**Consentimiento**

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

Nombre y apellidos: Aldo Renato Garcia Zamudio

Fecha y hora: 28/05/2023 20:05

*[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*

## Anexo 05

### AUTORIZACIÓN DE LA ORGANIZACIÓN PARA PUBLICAR SU IDENTIDAD EN LOS RESULTADOS DE LAS INVESTIGACIONES

RESOLUCIÓN DE VICERRECTORADO DE INVESTIGACIÓN N°066-2023-VI-UCV

#### Datos Generales

Nombre de la Organización:	RUC: 20538076318
IDEMIA DEL PERÚ S.A.	
Nombre del Titular o Representante legal:	
Nombres y Apellidos: Aldo Renato Garcia Zamudio	DNI: 40198139

#### Consentimiento:

De conformidad con lo establecido en el artículo 8º, literal “c” del Código de Ética en Investigación de la Universidad César Vallejo (RCU Nro. 0470-2022/UCV) (\*), autorizo , no autorizo  publicar LA IDENTIDAD DE LA ORGANIZACIÓN, en la cual se lleva a cabola investigación:

Nombre del Trabajo de Investigación: Gestión de compras y la mejora continua en Idemia del Perú S.A., Chaclacayo 2023	
Nombre del Programa Académico: Administración	
Autor: Huaman Berrocal Yomara Arlines Saenz Canchanya Lizbeth Maria	DNI: 73703009 73442383

En caso de autorizarse, soy consciente que la investigación será alojada en el Repositorio Institucional de la UCV, la misma que será de acceso abierto para los usuarios y podrá ser referenciada en futuras investigaciones, dejando en claro que los derechos de propiedad intelectual corresponden exclusivamente al autor (a) del estudio.

Lugar y Fecha: Carretera Central Km. 17.5, Chaclacayo Lima

  
Aldo Garcia Z.  
HUMAN RESOURCES  
IDEMIA

Firma y sello: \_\_\_\_\_

## **(Titular o Representante legal de la Institución)**

(\*) Código de Ética en Investigación de la Universidad César Vallejo-Artículo 8º, literal “c” **Para difundir o publicar los resultados de un trabajo de investigación es necesario mantener bajo anonimato el nombre de la institución donde se llevó a cabo el estudio, salvo el caso en que haya un acuerdo formal con el gerente o director de la organización, para que se difunda la identidad de la institución.** Por ello, tanto en los proyectos de investigación como en las tesis, no se deberá incluir la denominación de la organización, ni en el cuerpo de la tesis ni en los anexos, pero sí será necesario describir sus características.

## Anexo 06: Base de datos

ESTADÍSTICA DE GESTIÓN DE COMPRAS 2023 II.sav [ConjuntoDatos1] - IBM SPSS Statistics Editor de datos

Archivo Editar Ver Datos Transformar Analizar Gráficos Utilidades Ampliaciones Ventana Ayuda

Visible: 38 de 38 variables

	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	P9	P10	P11	P12	P13	P14	P15	P16	P17	P18	P19	P20	P21	P22	P23	P24	P25	P26	P27	P28	P29	P30	P31	P32	V1	V2		
1	3	3	3	3	4	4	3	5	4	4	3	3	5	4	5	4	3	4	4	3	5	4	4	3	2	3	3	4	3	3	3	4	3			
2	4	5	5	4	4	4	4	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	4	4	4	5	4	5	5	5	4	4	4	4	4	4	5	5	4		
3	4	3	4	4	4	3	4	4	3	3	4	3	4	4	4	5	4	4	4	2	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4		
4	2	2	1	1	1	2	2	2	1	1	3	2	2	2	4	5	5	1	2	1	2	2	1	2	5	1	1	1	2	3	1	3	3	2	2	
5	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	4	5	5	4	3	3	3	3	4	5	4	3	3	3	3	3	3	3	4	3	3		
6	3	3	2	3	4	4	3	4	3	3	3	2	4	4	5	5	4	3	3	3	4	3	3	4	3	3	4	3	3	4	3	3	3	3		
7	4	4	3	4	3	3	4	3	4	4	3	4	3	5	5	5	3	3	3	3	3	3	3	3	4	4	3	3	3	3	2	2	2	4	3	
8	3	3	3	2	4	4	3	2	3	3	3	3	4	5	5	5	2	3	3	4	3	2	4	4	2	3	2	4	3	3	2	2	3	3		
9	3	4	3	3	4	4	4	3	3	3	2	3	4	5	5	3	4	4	3	3	2	4	3	3	2	3	4	3	3	3	3	3	4	3		
10	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	2	4	4	5	5	3	4	3	4	3	2	4	4	3	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3	
11	3	3	4	3	4	3	4	4	5	5	4	2	4	5	5	3	4	2	4	3	2	4	4	3	3	4	3	4	3	4	3	3	4	3	3	
12	3	3	2	3	4	3	4	3	4	4	4	3	4	5	5	5	3	3	3	4	3	2	4	4	3	3	2	3	3	3	3	3	3	4	3	
13	3	3	3	3	3	3	4	3	3	3	4	2	4	5	5	5	3	3	3	3	3	3	3	4	4	3	3	2	4	3	3	3	3	4	3	
14	3	3	2	3	4	3	4	4	4	3	2	4	5	5	5	3	3	3	3	3	3	4	4	3	3	4	4	3	2	3	3	3	3	4	3	
15	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	3	4	4	5	5	5	3	4	3	3	4	4	4	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	
16	3	4	2	4	4	3	3	4	4	4	3	4	4	4	4	5	5	4	3	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3
17	4	4	2	4	4	3	4	3	4	4	3	3	5	5	5	5	4	3	4	4	3	4	5	5	3	3	3	5	3	4	4	4	4	4	4	
18	3	4	3	4	3	3	3	5	4	4	4	3	4	5	5	5	3	3	4	4	4	4	4	5	5	3	3	4	4	4	4	4	4	4	4	
19	4	4	2	4	4	4	4	5	4	4	4	4	4	5	5	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	5	3	4	4	4	4	4	4	
20	3	4	3	3	4	3	4	4	3	3	4	3	4	5	5	5	4	4	4	4	3	5	5	5	3	4	3	4	3	4	4	4	4	4	4	
21	4	3	3	3	4	3	3	3	4	4	3	5	3	3	3	4	3	3	4	3	3	3	3	4	3	3	3	3	3	4	3	3	3	3	3	3

Vista de datos Vista de variables

IBM SPSS Statistics Processor está listo Unicode:ON

20°C Mayorm. nublado 21/11/2023

## Anexo 07: Escala de Alfa de Cronbach

### Niveles de confiabilidad

Rango	Magnitud
,81 a 1.00	Muy alta
,61 a 0.80	Alta
,41 a 0.60	Moderada
,21 a 0.40	Baja
,01 a 0.20	Muy baja

Fuente: Tomado de Luis Bolívar (2002)



**Anexo 8:** Escala de valoración de Rho de Spearman

Rango de decisión del Rho de Spearman	
-0.90 a -1.00	Correlación negativa perfecta
-0.76 a -0.90	Correlación negativa muy perfecta
-0.51 a -0.75	Correlación negativa considerable
-0.11 a -0.50	Correlación negativa media
-0.01 a -0.10	-0.01 a -0.10
0.00	No existe correlación
+0.01 a 0.10	Correlación positiva débil
+0.11 a 0.50	Correlación positiva media
+0.51 a 0.75	Correlación positiva considerable
+0.76 a 0.90	Correlación positiva muy fuerte
+0.9 a 1.00	Correlación positiva perfecta

Correlación positiva perfecta

**Fuente:** Adaptada de Montes et al.(2021)