



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

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

**Gestión de compras y su relación con el abastecimiento de la
institución privada del sector salud, Los Olivos, 2023**

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:

Licenciada en Administración

AUTORA:

Ortiz Martínez, Maria Alejandrina (orcid.org/0000-0002-7842-3009)

ASESOR:

Mg. Romero Correa, Aldo Jesús (orcid.org/0000-0003-3683-7390)

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Gestión De Organizaciones

LÍNEA DE RESPONSABILIDAD SOCIAL UNIVERSITARIA:

Desarrollo económico, empleo y emprendimiento

LIMA – PERÚ

2023

Dedicatoria

Dedicada esta tesis de investigación a Dios y a mis familiares que creyeron en mí y me apoyaron con sus motivaciones, que estuvieron presentes en cada momento y forman parte del desarrollo de nuestra vida profesional, inculcando en mí el deseo de superación y del triunfo en la vida.

Agradecimiento

Expreso mi más profundo agradecimiento a mis padres, quienes han sido mi principal apoyo en la vida. Gracias a su amor, enseñanzas y motivación, he podido alcanzar mis metas. También agradezco a mi asesor, Mg. Aldo Romero Correa, por su orientación y conocimientos. Su ayuda ha sido invaluable para la realización de este trabajo.



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

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

Declaratoria de Autenticidad del Asesor

Yo, ROMERO CORREA ALDO JESUS, docente de la FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES de la escuela profesional de ADMINISTRACIÓN de la UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO SAC - LIMA NORTE, asesor de Tesis titulada: "Gestión de compras y su relación con el abastecimiento de la institución privada del sector salud, Los Olivos, 2023", cuyo autor es ORTIZ MARTINEZ MARIA ALEJANDRINA, constato que la investigación tiene un índice de similitud de 19.00%, verificable en el reporte de originalidad del programa Turnitin, el cual ha sido realizado sin filtros, ni exclusiones.

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, 22 de Noviembre del 2023

Apellidos y Nombres del Asesor:	Firma
ROMERO CORREA ALDO JESUS DNI: 26689491 ORCID: 0000-0003-3683-7390	Firmado electrónicamente por: AROMEROCO01 el 25-11-2023 15:48:58

Código documento Trilce: TRI - 0660002





UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

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

Declaratoria de Originalidad del Autor

Yo, ORTIZ MARTINEZ MARIA ALEJANDRINA estudiante de la FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES de la escuela profesional de ADMINISTRACIÓN de la UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO SAC - LIMA NORTE, declaro bajo juramento que todos los datos e información que acompañan la Tesis titulada: "Gestión de compras y su relación con el abastecimiento de la institución privada del sector salud, Los Olivos, 2023", es de mi autoría, por lo tanto, declaro que la Tesis:

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

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

Nombres y Apellidos	Firma
ORTIZ MARTINEZ MARIA ALEJANDRINA DNI: 72403910 ORCID: 0000-0002-7842-3009	Firmado electrónicamente por: MORTIZMA el 25-11- 2023 17:13:07

Código documento Trilce: INV - 1445900

Índice de contenidos

Carátula.....	i
Dedicatoria	ii
Agradecimiento.....	iii
Declaratoria de Autenticidad del Asesor	iv
Declaratoria de Originalidad del Autor	v
Índice de contenidos.....	vi
Índice de tablas	vii
Índice de figura	viii
Resumen	ix
Abstract	x
I. INTRODUCCIÓN	1
II. MARCO TEÓRICO	5
III. METODOLOGÍA.....	11
3.1. Tipo y diseño de investigación	11
3.2. Variables y Operacionalización	12
3.3. Población y muestra.....	16
3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos	16
3.5. Procedimientos	18
3.6. Método de análisis de datos	18
3.7. Aspectos éticos.....	19
IV. RESULTADOS.....	20
V. DISCUSIÓN	27
VI. CONCLUSIONES	30
VII.RECOMENDACIONES	32
REFERENCIAS	33
ANEXOS	37

Índice de tablas

Tabla 1. <i>Especialistas para la validación del instrumento</i>	18
Tabla 2. <i>Niveles de la variable gestión de compras</i>	20
Tabla 3. <i>Niveles de las dimensiones de la variable gestión de compras</i>	21
Tabla 4. <i>Niveles de la variable abastecimiento</i>	22
Tabla 5. <i>Niveles de las dimensiones de la variable abastecimiento</i>	23
Tabla 6. <i>Prueba de normalidad para las variables gestión de compras y abastecimiento</i>	25
Tabla 7. <i>Correlación entre las variables gestión de compras y abastecimiento</i>	25
Tabla 8. <i>Correlación de la variable gestión de compras y las dimensiones de la variable abastecimiento</i>	26
Tabla 9. <i>Valoración del coeficiente de alfa de Cronbach</i>	63
Tabla 10. <i>Resumen de procesamiento de casos</i>	63
Tabla 11. <i>Alfa de Cronbach general</i>	63
Tabla 12. <i>Alfa de Cronbach variable</i>	63

Índice de figuras

Figura 1. <i>Niveles de la variable gestión de compras</i>	20
Figura 2. <i>Niveles de la variable gestión de compras</i>	21
Figura 3. <i>Niveles de la variable abastecimiento</i>	22
Figura 4. <i>Niveles de la variable abastecimiento</i>	23

Resumen

El presente estudio tuvo como objetivo estudiar la relación que existe entre la gestión de compras y el abastecimiento de la institución privada del sector salud, Los Olivos, 2023, es fundamental saber cómo la gestión de compras influye en el abastecimiento, ya que la selección de proveedores, cobro y pago en la compraventa, planificación de compras influye el correcto funcionamiento de la institución, permitiendo contribuir con la generación de ganancias. La metodología que se llevó a cabo fue de enfoque cuantitativo, de nivel descriptivo correlacional, con un diseño no experimental y de corte transversal, para la recopilación de datos se empleó la técnica de la encuesta y como instrumento el cuestionario la cual estuvo compuesta por 18 ítems que abarcaban ambas variables de la investigación. Los datos recopilados se analizaron utilizando el software estadístico SPSS v.25, y los resultados se obtuvieron a través de la correlación de Rho de Spearman, que arrojó un valor de 0,759, lo que indica una relación muy fuerte entre ambas variables de estudio.

Palabras clave: Gestión de compras, abastecimiento. selección de proveedores.

Abstract

The objective of this study was to study the relationship between purchasing management and supply of the private institution in the health sector, Los Olivos, 2023. It is essential to know how purchasing management influences supply, since the selection of suppliers, collection and payment in the sale, purchase planning influences the correct functioning of the institution, allowing it to contribute to the generation of profits. The methodology that was carried out was a quantitative approach, at a correlational descriptive level, with a non-experimental and cross-sectional design, for data collection the survey technique was used and the questionnaire as an instrument which was composed of 18 items that covered both research variables. The collected data were analyzed using SPSS v.25 statistical software, and the results were obtained through Spearman's Rho classification, which yielded a value of 0.759, indicating a very strong relationship between both study variables.

Keywords: Purchasing management, supply, supplier selection.

I. INTRODUCCIÓN

En la actualidad en las organizaciones la gestión de compras (GC) se ha convertido en una parte importante, debido a su mercado de adquisiciones cada vez es más grande encontrándose con una fuerte competencia entre los proveedores, por ello cumplen una función estratégica reunir las actividades necesarias para obtener un énfasis especialmente con la disminución de costos, reduciendo el tiempo, mejorando la entrega del producto, con la finalidad de seleccionar los proveedores idóneos que permitirán proporcionar el mejor producto de manera más eficiente al mejor precio, calidad y tiempo de entrega para su correcto funcionamiento.

Las empresas no poseen un estándar en sus procedimientos, ya que utilizan un modelo el cual se guíe, por lo general, la compra se realiza directamente, este tipo de compras genera para las áreas involucradas (inventario, contabilidad, finanzas) como lo hacen los gerentes en diferentes situaciones donde llega el producto, se consume y luego se entrega la factura de compra sin la previa implementación de procedimientos o canales rutinarios. Retrasos en el registro de compras, la programación de pagos no está disponible cuando recogen los documentos (factura) para pagar correctamente.

Según Sangri (2014), la GC es fundamental para las empresas porque su eficiencia en la gestión incide en el ahorro, la solvencia financiera y la movilidad del capital. Para ello, las empresas deben adoptar específicamente diferentes estilos de gestión sobre la compra. La falta de una gestión adecuada de las adquisiciones da como resultado el uso de procesos equivocados, que representan un riesgo para la rentabilidad de la empresa, debido al enorme costo y gasto de las compras repetidas que se denominan "emergencia" cuando en realidad no lo son.

En Perú, una investigación llevada a cabo por la Universidad ESAN (2017), destaca los errores más habituales y frecuentes en la administración de adquisiciones en la región, incluyendo carencias en políticas, carencia de indicadores, pérdida de seguimiento en las órdenes de compra, falta de

estandarización en proveedores y ausencia de evaluación de rendimiento de los proveedores. Estos aspectos, todos ellos, generan un impacto adverso para las entidades en la entrega de sus servicios.

A nivel internacional, en España Manutan (2023), determina que entre el 2020 y 2022 las organizaciones fueron acontecimientos que obligaron a que las empresas se revalúen sus servicios debido a la crisis sanitaria, la inestabilidad geopolítica y los frecuentes desastres naturales que generaron alteraciones económicas. Por este motivo, las prácticas de adquisición y gestión deben ajustar sus estrategias, utilizando la recopilación de datos para prever la escasez de insumos básicos y el incremento de las solicitudes. La gestión automatizada de inventarios, especialmente a través de inteligencia artificial, se revela más eficaz. Además, las operaciones sin papel contribuyen a reducir los costos administrativos.

A nivel nacional, (Brousset, 2021) la gestión de adquisiciones en las empresas desempeña un papel crucial en la búsqueda de crecimiento. Por ende, es esencial fortalecerla mediante la resiliencia y la gestión efectiva de relaciones con proveedores, junto con otras medidas destinadas a mitigar el impacto. En el contexto peruano, la situación política y económica agrega incertidumbre, ya que influye en el aumento del precio del dólar, lo que eleva los costos de productos que dependen de materias primas o insumos importados. Esto se suma a las especulaciones del mercado, que contribuyen a la escasez y alza de precios. Por ello es crucial destacar que cualquier demora, tardanza o fallo en el proceso no solo ocasiona consecuencias adversas desde el punto de vista económico y desafíos administrativos en la gestión de pedidos, sino que también constituye un riesgo para la salud de los pacientes.

La investigación fue llevada a cabo en una institución privada del sector salud, dedicada a brindar servicio de consultas médicas, emergencias entre otros, el área de logística provee las compras para las diversas áreas de la organización de la sede Los Olivos, su principal problema son las dificultades en la GC por los retrasos en la atención de las compras, imprecisión de datos e información, el cual genera confusiones, gastos redundantes y mala interpretaciones de necesidades partiendo desde el punto de necesidad de los

solicitantes, pues esto ha conllevado pérdidas financieras.

Por lo tanto, el principal problema es ¿Cuál es la relación entre la GC y abastecimiento en una institución privada del sector salud, Los Olivos, 2023? Por lo anteriormente mencionado se determinó los siguientes específicos: ¿Cuál es la relación entre la selección de proveedores y el abastecimiento en una institución privada del sector salud, Los Olivos, 2023?, ¿Cuál es la relación entre el cobro y pago en la compraventa y el abastecimiento en una institución privada del sector salud, Los Olivos, 2023?, ¿Cuál es la relación entre la planificación de compras y el abastecimiento en una institución privada del sector salud, Los Olivos, 2023?.

Se justifica teóricamente, debido que se utilizó teorías y bibliografía relevante y coherente en español e inglés, así como también tesis y artículos científicos de autores destacados en conocimiento de las variables con el objetivo de aumentar la credibilidad del estudio relacionados a la GC se aplicó las actividades del área de compras, ya que permite realizar una serie de procesos con el respaldo de ciertas operaciones para adquirir buenos suministros, al costo más bajo sin perder la calidad de lo adquirido y para la variable abastecimiento los ciclos; y el proceso para la mejora y ser competitivos al realizar alianzas estratégicas.

De forma metodológica, se aplicó un enfoque cuantitativo, con nivel descriptivo-correlacional de tipo aplicada, y de corte transversal y su propósito es identificar la relación entre la GC y se usaron diversas técnicas y dar a conocer este tema aplicando la información correspondiente con el que se empleó a la técnica de la encuesta.

En el aspecto práctico, esta investigación estableció la relación que tiene la gestión de compra y el abastecimiento dando importancia a los métodos establecidos para la mejora de la organización, implementando sus estrategias en los diversos procedimientos para aquellos problemas similares el cual es útil la información brindada.

Se planteó el objetivo general de la siguiente manera: Detallar la relación que existe entre la GC y el abastecimiento en una institución privada del sector

salud, Los Olivos, 2023. Asimismo, dar a conocer sus objetivos específicos, Describir la relación entre la selección de proveedores y el abastecimiento en una institución privada del sector salud, Los Olivos, 2023., Detallar la relación que existe entre el cobro y pago en la compraventa y el abastecimiento en una institución privada del sector salud, Los Olivos, 2023., Describir la relación que existe entre la planificación de compras y el abastecimiento en una institución privada del sector salud, Los Olivos, 2023.

Para finalizar, se enfocó como hipótesis general, existe relación entre la GC y abastecimiento en una institución privada del sector salud - 2023. De igual manera dar a conocer sus hipótesis específicas: Existe relación entre la selección de proveedores y el abastecimiento en una institución privada del sector salud, Los Olivos, 2023. Existe relación entre el cobro y pago en la compraventa y el abastecimiento en una institución privada del sector salud, Los Olivos, 2023. Y, existe relación entre la planificación y el abastecimiento en una institución privada del sector salud, Los Olivos, 2023.

II. MARCO TEÓRICO

En la reciente investigación se consideró para el desarrollo como referencia autores nacionales e internacionales. En los antecedentes nacionales tenemos en primer lugar el siguiente informe el cual mencionó Espino (2016), tuvo como objetivo general la ejecución de mejoras en la GC con el propósito de elevar la eficiencia. Aplicó un estudio de investigación de enfoque cuantitativo y aplicativo, el tipo es correlacional y de corte transversal y no experimental. Recopilando información de un cuestionario de 18 preguntas, analizando la gestión de adquisiciones actuales; dicho resultado permitió enfocarse en ciertas mejoras de propuestas para la gestión de compras; enfocándose en la reducción de los costos, se garantiza el tiempo de entrega del producto y las mejoras, así como una mayor demanda de los clientes. Pudo concluir que se obtuvo un mejor desempeño de la organización mejorando la competitividad empresarial aplicando la tecnología. Estableciendo una sistematización de todos sus procesos para conseguir información a tiempo real, que se logrará mejorar la GC para aumentar la productividad de la organización.

Tafur (2020), realizó una investigación para determinar la GC y el abastecimiento de bienes, la finalidad fue establecer relación entre dichas variables. Esta investigación optó por un enfoque cuantitativo, de nivel correlacional y de diseño no experimental. La población fue de 80 colaboradores. Para este estudio utilizaron un cuestionario validado, que arrojó un coeficiente de correlación $r = 0.493$, lo que el valor indica una correlación positiva moderada. Como conclusión se puede decir que se evidencia una conexión entre las dos variables mencionadas.

Parrilla (2022), tuvo como objetivo la GC y el abastecimiento, dicho estudio se empleó un método cuantitativo con un diseño no experimental de naturaleza transversal y descriptivo correlacional, para hallar los resultados de su investigación. Además, consideró una muestra de 52 trabajadores los cuales fueron encuestados de manera virtual, con un total de 16 ítems. Concluyendo como resultado un valor 0.949 (Rho Spearman), se pudo decir que la investigación es confiable y la hipótesis fue verdadera.

Malpartida (2021), en su tesis sostiene que la conexión entre gestión de abastecimiento y la decisión de compra del cliente, utilizando un enfoque metodológico cuantitativo con un diseño de corte transversal – no experimental, además se consideró a 50 clientes, los cuales respondieron 42 ítems para encontrar los resultados. Generando como resultado un valor de 0,531 (Rho de Spearman). Concluyendo que una gestión eficiente de aprovisionamiento asegura la disponibilidad oportuna de insumos, bienes y materiales necesarios para la producción, lo cual tiene un impacto positivo en la elección de compra del cliente.

Como antecedentes internacionales se tienen a los varios autores, según González (2018), afirma que la SCM utiliza procesos que mejoran la satisfacción del cliente, es por ello en su investigación tiene como propósito informar sobre los procedimientos avícolas. Esta investigación fue de carácter analítico, diseño no experimental y transaccional. Utilizando una muestra no probabilística; dichos resultados indicaron que están conformados por tres fases: abastecimiento, desarrollo y división. Así mismo en cada una se proporcionan estrategias para mejorar su proceso de integración con su equipo de trabajo, es por ello que se dividen y crean diferentes áreas de trabajo. Concluyó que la SCM tiene procesos que se manejan extraordinariamente con el fin de permanecer en el mercado a pesar de las adversidades que enfrenta el país.

Espinoza (2018), en su artículo enfocado en la mejora de los procesos para el área de compras, su objetivo es analizar cada proceso de aprovisionamiento en la producción de envases y plantear los indicadores de gestión según las áreas del negocio, obtuvieron como resultado una investigación importante que promueve continuamente cada proceso. Este estudio fue de enfoque cualitativo y cuantitativo, con una investigación exploratoria y descriptiva. En conclusión, los resultados del estudio señalaron la falta de indicadores de medición y control de adquisiciones, lo que llevo al estudio de teorías y métodos de indicadores de desempeño para medir la efectividad, eficiencia y rentabilidad del procedimiento de adquisiciones.

En su investigación titulada "Capital social e integración de procesos en las prácticas de gestión de la cadena de suministro en Colombia," Aldana y Bernal

(2019), se propusieron principalmente establecer la conexión entre las variables previamente mencionadas. Utilizaron un enfoque de correlación descriptiva como método de análisis. Los resultados revelaron un valor de correlación ($\rho = 0,789$) que señala una correlación positiva y significativa entre las variables.

Por otro lado, Ladino (2017) tuvo como objetivo en su investigación general desarrollar una propuesta para optimizar la gestión de abastecimiento de diferentes planificaciones que tiene una empresa de tipo PBO, mediante la mejora del mecanismo de entrega del sistema logístico. Investigación aplicada, de enfoque cuantitativo de nivel experimental. En conclusión, se desarrolló un modelo matemático para optimizar las compras y los flujos de caja. El sistema propuesto permitió reducir los costos de abastecimiento en un 0,76%.

Calvo y Aranguren (2019), estudiaron la relación entre la gestión de la prestación farmacéutica y las compras públicas en la Comunidad de Madrid. El estudio fue de tipo aplicado, con un diseño no experimental y de corte transversal. Se encuestaron a 134 colaboradores, de los cuales el 78% refirieron que las compras públicas son regulares. El 67% de los entrevistados mostraron que la gestión de prestación es regular. Los autores concluyeron que existe una correlación positiva moderada entre ambas variables.

Tras el estudio, se desarrolló un marco teórico para proporcionar una base teórica para las variables reales relevantes.

Como definición del término se cita a Hernández (2020), quien afirma que la GC, al igual que la administración logística, debe colaborar continuamente para mejorar los procesos operativos y así reducir los costos y así aumentar las ganancias de la organización. La aceptación comercial radica en su presencia en las habilidades de interacción y coordinación en diversos campos. Todas las áreas deben trabajar juntas para crear un negocio cada vez más lucrativo. Al respecto, Mora (2021) afirma: Nos encontramos en un mundo globalizado donde las tecnologías digitales juegan un papel protagónico y las compañías deben ajustarse a las transformaciones logísticas resultantes. Hoy ya no basta con tener productos innovadores a precios competitivos, es necesario saber administrar su cadena de suministro con la finalidad que los productos cumplan reducir los costos en la cadena (p. 1).

Carreño (2016) precisó, que las compras son el área responsable de adquirir los bienes y servicios necesarios para que la organización pueda realizar sus actividades. Estos bienes y servicios deben estar en la cantidad adecuada, en el instante y sitios acordados, con la calidad necesaria al costo más reducido disponible. (p.195).

Asimismo, Escudero (2015) señaló, que la GC es el proceso de adquirir los productos y servicios esenciales para que la empresa pueda operar de manera eficiente y efectiva. Los productos y servicios adquiridos deben estar en línea con el tamaño y la actividad principal de la organización para que pueda cumplir sus objetivos (p.46).

La importancia de la actividad de adquisiciones, de acuerdo con Farías & Ramos (2020), es fundamental y ha dejado de considerarse como una tarea rutinaria para ser vista como una integrante esencial parte integral del proceso logístico de la empresa. En la contemporaneidad, las adquisiciones están estrechamente relacionadas con todas las diferentes áreas de la empresa, desempeñando un papel influyente y siendo influenciadas en la toma de decisiones. Saber realizar adquisiciones que beneficien a la organización se ha vuelto crucial no solo para la competitividad, sino también para la rentabilidad.

La primera dimensión es la selección de proveedores, según Taherdoost y Brard (2019), la identificación, evaluación y contratación de proveedores por parte de las empresas constituye un proceso esencial. Este proceso, que implica la selección de proveedores, requiere una significativa inversión de recursos financieros por parte de la empresa y juega un papel crucial en el logro del éxito de cualquier entidad. El objetivo principal de este procedimiento es mitigar el riesgo de adquisición, optimizar el valor global para el comprador y fomentar relaciones cercanas y duraderas entre compradores y proveedores.

La segunda dimensión es el cobro y pago en la compra venta, según Escrivá, Savall y Martínez (2014), es un curso habitual de sus transacciones comerciales de compra y venta, llevan a cabo operaciones de pago y cobro. En algunas instancias, desempeñarán el rol de vendedores, generando así flujos de cobros, mientras que en otras actuarán como compradores, dando lugar a flujos

de pagos.

La tercera dimensión es la planificación de compras según Escrivá, Savall y Martínez (2014), contribuye alcanzar los objetivos estratégicos de la institución, obtener precios más competitivos, realizar compras en el momento oportuno y mejorar la productividad organizacional. Además, una planificación adecuada sirve para supervisar, controlar y transparentar los gastos, lo cual es fundamental para las instituciones del sector público.

Continuando en la segunda variable el abastecimiento según Monterroso (2016) definió: el abastecimiento es el proceso de proporcionar a una empresa o institución los bienes y servicios necesarios para su funcionamiento. Este proceso es fundamental porque garantiza que la empresa o institución cuente con los recursos requeridos para realizar sus labores de forma eficiente y efectiva. (p. 11).

De acuerdo, Soret (2016) el abastecimiento consiste en proporcionar a toda empresa o institución los bienes y servicios necesarios para agilizar su producción. Para ello, es fundamental verificar que los productos sean de calidad, ya que esto es un requisito para ser competitivo en el mercado actual (p. 34).

La primera dimensión se consideró la recepción de pedido según Escudero (2021), este procedimiento comprende desde la creación de la orden de compra o solicitud al proveedor hasta la planificación y aseguramiento de los recursos necesarios para llevar a cabo la descarga del vehículo de manera precisa y puntual. En el proceso de descarga, se requiere la validación de la documentación necesaria y la inspección del estado de la carga. Finalmente, se procede a ubicar la mercancía en la posición asignada.

Asimismo, se consideró la segunda dimensión almacenamiento según Monterroso (2016), mencionó que hay distintos tipos de almacén, si bien es fundamental que todos ellos observen las precauciones necesarias para el manejo de los insumos, ya que esto determinará su conservación a largo plazo o dependerá de su rotación. Se trata de preservar, situar y mantener los objetos de modo que estén preparados para su empleo cuando sea necesario. Esto implica organizar el espacio asignado a los artículos de manera eficiente,

garantizando que todos sean accesibles de manera fácil para el personal encargado de su distribución y supervisión (Prado et al., 2022).

Y en la tercera dimensión se consideró a la gestión de existencias, según Monterroso (2016), la administración de los bienes en custodia temporal en el almacén institucional está estrechamente vinculada con un proceso que involucra la gestión adecuada de los bienes y servicios almacenados. Estos productos resultan de una planificación anual cuidadosa de las necesidades, que se originan a partir de los requerimientos de todas las áreas de la institución y son solicitados según un cuadro de necesidades. Se sugiere que lo solicitado sea, como mínimo, para un periodo de tres meses por cada área, con el objetivo de cumplir con los objetivos y el presupuesto de la entidad (p. 79). La gestión de existencias se define como el proceso de planificación de las entradas y salidas de los insumos, asegurándose de realizar los pedidos a tiempo para que los médicos puedan proporcionar un servicio adecuado a los pacientes. Es esencial mantener un inventario positivo, especialmente en un entorno vinculado a la salud.

Terrado (2018), se refiere que "Es un conjunto de actividades como una tienda, flete, almacén etc., se repiten en el canal de flujo, donde se encuentra la materia prima. Por ello se convierte en productos finales y agregar valor a los clientes" (p. 25) Esto nos quiere decir que dicha cadena es importante para el buen funcionamiento en lo estratégico y logístico donde involucra a las distintas operaciones las cuales son indispensables para que la mercadería llegue en óptimas condiciones al cliente.

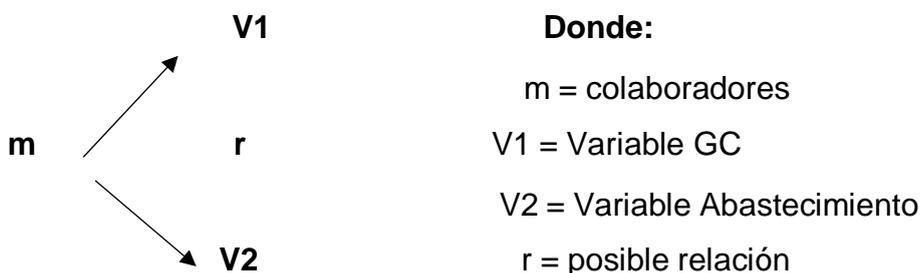
La teoría general de la GC y suministros está relacionada con la función logística. Según Kraljic (1983), las adquisiciones se refieren a la gestión requerida para obtener materias primas y otros elementos necesarios para un proceso de producción o servicio. Esta etapa de la logística implica la planificación de adquisiciones y suministros de diversas unidades de negocio para garantizar su correcto funcionamiento. Según la teoría de Mora (2008), la logística es vista como una actividad integrada que abarca múltiples disciplinas y conecta diferentes áreas de la empresa, desde la planificación de adquisiciones hasta el servicio postventa.

III. METODOLOGÍA

3.1. Tipo y diseño de investigación

Tipo de investigación

El método que se realizó en esta tesis es cuantitativo, basado en estadísticas que permitió la validación de hipótesis. Según los autores Hernández et al.(2018) afirmaron que la investigación de enfoque cuantitativo tiene el objetivo de medir las variables mediante instrumentos, los resultados serán procesados estadísticamente y se confirmarán las hipótesis planteadas.



El tipo de investigación fue de tipo aplicada, pues se pretendió brindar soluciones que ayudó a mejorar la problemática mediante los conocimientos teóricos orientados al objeto de estudio. (Lozano, 2018)

Diseño de investigación

El diseño que se utilizó es de diseño no experimental, debido a la condición que efectuará sin cambiar la variable, es decir se examinan los fenómenos o acontecimientos porque se dan en su contexto natural, para luego evaluar (Hernández et al., 2014).

De corte transversal, pues se va a centrar en la recolección de datos en una sola oportunidad, esencialmente en un momento dado. Y de nivel correlacional descriptivo.

Método Descriptivo

Con relación al tipo descriptivo, se estudió y detalló las propiedades y características fundamentales del fenómeno que se ha averiguado por medio de las variables, dimensiones que se pueden reconocer en un tiempo determinado.

3.2 Variables y Operacionalización

Variable: Gestión de compras

Según Escrivá, Savall y Martínez (2014), detalló que es una actividad relacionada con las compras, cuyo objeto sea la realización de un procedimiento productivo, comercial o administrativo. El cual permitió a las organizaciones tener los requerimientos al alcance, darles materias primas y materiales que ni ellos mismos producen y que terminan siendo la base de la producción de la organización, dado que están de acuerdo en exigir las características, revalorización y optimización de las inversiones que requieren sus diferentes áreas de acuerdo con ciertos criterios económicos.

Definición conceptual

En cuanto a sus dimensiones, estos son: la selección de proveedores, cobro y pago en la compraventa y planificación de compras, dichas dimensiones fueron cuantificados por medio de 8 ítems con 5 tipos de respuestas.

Dimensiones 1: Selección de proveedores

Heredia (2015), definió que la selección de proveedores es un proceso dentro de una organización que es necesario para proveer bienes y servicios. El propósito es asegurar de elegir al proveedor más idóneo, sujeto a condiciones favorables, como la calidad y garantía para el éxito de la organización y de sus productos en el mercado.

Indicadores

Evaluación de proveedores

Otero (2018), detalló que la evaluación de proveedores, se procede a elegir el más adecuado; esto significa realizar una encuesta exhaustiva de proveedores potenciales y seleccionarlos uno por uno de acuerdo con los criterios de selección elegidos hasta que el número de proveedores se reduzca a unos pocos.

Calidad del producto

Cuatrecasas y González (2017) determinó que la calidad atribuye a la capacidad de un producto o servicio para realizar las funciones y especificaciones para las que está destinado, mientras cumple expresado por el mismo consumidor y

cliente creando un valor importante agregado para el cliente.

Negociación con los proveedores

Arana (2015) nos manifestó es un proceso el cual se manifiesta que es cierta medida la posición de una organización en el mercado en función de su poder de negociación con quienes suministran las sustancias básicas necesarias para la producción de sus artículos. Esto incluye obtener resultados basados en nuestros intereses, llegar a un acuerdo entre personas u organizaciones que puedan tener beneficios convergentes o divergentes.

Suministro

Arrascue (2023) mencionó que se planifica la relación con el cliente final. Incluye facturas, pedidos, envíos entre otros.

Dimensión 2: Cobro y pago en la compra y venta

Escrivá, Savall y Martínez (2014) definió que, en el curso habitual de sus transacciones comerciales de compra y venta, llevan a cabo operaciones de pago y cobro. En algunas instancias, desempeñarán el rol de vendedores, generando así flujos de cobros, mientras que en otras actuarán como compradores, dando lugar a flujos de pagos.

Facturación

Escrivá, Savall y Martínez (2014), mencionó que la facturación es la obligación de los empresarios y profesionales que deben emitir facturas y copias de facturas por los bienes y servicios que presten en el ejercicio de su actividad.

Plazo de pago

Echeverri (2016) definió pagos por aquellos bienes y servicios que vencen en una fecha predeterminada por reglas especiales.

Dimensión 3: Planificación de compras

Escrivá, Savall y Martínez (2014), definieron que se establece etapas permitiendo organizarnos de manera anticipada y alineada a unos objetivos, determinando las necesidades de material para producir productos durante un periodo de tiempo determinado.

Proyección de compras

Escalante (2017) definió que es un proyectado el cual se sigue un plan de compras para tener una gestión eficiente de manera directamente relacionada con la capacidad de poder realizar un correcto control.

Nivel de stock

Escudero (2015) detalló que el nivel de stock es la cantidad de un artículo almacenado en un momento dado.

Variable: Abastecimiento

Definición conceptual

Monterroso (2016) definió que el abastecimiento es el acto de proporcionar los bienes de una empresa o institución que necesita para facilitar su buen funcionamiento, ya sea productivo, organizativo o de otro tipo. Las materias primas son las más importantes en cualquier negocio porque facilitan el flujo de trabajo al proporcionar todos los materiales que se pueden utilizar para completar las tareas (p. 2).

Definición operacional

En lo que respecta a sus dimensiones, estos son: la recepción de pedido, almacenamiento y gestión de existencias, dichas dimensiones fueron cuantificados mediante 10 ítems con 5 tipos de respuestas.

Dimensión 1: Recepción de pedido

Monterroso (2016) expresó que la recepción es el momento en que el cliente recibe los bienes del proveedor. Es importante inspeccionar los bienes para asegurarse de que cumplen con los requisitos del cliente antes de que puedan utilizarse.

Indicadores

Seguimiento al pedido

Martell (2017) detalló que el seguimiento al pedido es desde la ejecución del despacho hasta la recepción de la mercancía, es por ello la importancia de llevar a cabo un seguimiento del mismo, especialmente relacionado con el tiempo de entrega, la calidad, la cantidad, precios, etc.

Inspección del pedido

Otero (2016) definió que la inspección previa se podrá llevar a cabo con el objeto de separar muestras verificando la descripción del producto, cantidad, peso, tipo y condición de la mercancía.

Dimensión 2: Almacenamiento

Monterroso (2016) detalló que es un conjunto de operaciones destinadas a guardar, conservar y manipular las materias primas o bienes de la empresa para los fines productivos y comerciales de la empresa durante un período de tiempo.

Almacenes abiertos

Malca (2020) detalló que este tipo de bodega no necesita de una edificación. El almacén (así como los pasillos) está delimitado por una valla o carteles numerados o pintados. Están diseñados para almacenar productos que no se deteriorarán cuando se expongan a las condiciones climáticas.

Espacios físicos

Ubillus (2013) detalló que es donde se ubican los objetos físicos y donde ocurren los eventos con ubicación y dirección relativas.

Dimensión 3: Gestión de existencias

Monterroso (2016) detalló es la capacidad de administrar de manera efectiva los almacenes que se encuentran en la organización; por ello, debemos gestionar adecuadamente la entrada y salida del almacén para evitar posibles pérdidas de material.

Bienes

Cámara (2018) detalló que son cosas tangibles o intangibles que están legalmente sujetas a derecho, así como son económicamente escasas, limitadas y, por lo tanto, de valor monetario.

Programación mensual

Castillo (2018) definió el programa general mensual no es más que un modelo que prevé, describe e integra actividades didácticas y tareas de aprendizaje.

Registro y control

Montes, Montilla, & Mejía. (2014),” las empresas necesitan establecer un sistema de control, con información oportuna y confiable, con la finalidad de desarrollar un correcto control para que los administradores saquen adelante la organización y respondan ante tercero” (p.109).

3.3 Población y muestra

Según Hernández, Fernández y Baptista (2014), se “describe el conjunto de todos los elementos abordados en la investigación como la totalidad de las unidades de muestreo” (p.164). Para la presente investigación se está tomando en consideración 30 colaboradores de la institución privada del sector salud del distrito de los Olivos. Por lo tanto, la muestra considerada para el proyecto de investigación es de 30 trabajadores, donde se aplicará una muestra con la técnica tipo censo, en la cual está compuesta por la totalidad de la población bajo estudio.

En los criterios de inclusión, son los representantes de cada área de los cuales se tomarán en cuenta para el estudio, incorporan a los trabajadores de ambos géneros que son mayores de edad, y en los criterios de exclusión, no se tomó en cuenta a los jefes que dirigen la organización y a los colaboradores que realizan trabajo remoto debido a que los usuarios no realizan su solicitud de compra.

3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos

Según Pascual (2016), nos mencionó que son fuentes utilizadas para la recolección de datos confiables en la cual requieren una serie de procedimientos que tienen como prioridad recopilar información para encontrar los objetivos en una investigación.

Cuestionario en línea

Mares (2020) nos dice que es una serie de estudios basados en una recopilación de datos que utilizan los investigadores para redactar información a través de las preguntas mediante un formulario creado. Esto ayuda a poder tener una excelente tendencia a dichas necesidades de la población dada.

El sondeo o cuestionario es un mecanismo que se utiliza para brindar información, en el cual se va a ejecutar una lista de interrogantes, de esta manera obtener información fundamental para la organización. La encuesta es la técnica utilizada para recolectar datos en esta investigación. Se basará en 18 preguntas elaboradas por el investigador. El interrogatorio está realizado bajo una escala tipo Likert, que mide las variables GC y abastecimiento de la institución privada

del sector salud.

Tabla 1.

Especialistas para la validación del instrumento

GRADO ACADÉMICO	NOMBRE DEL EXPERTO VALIDADOR	OPINIÓN DE EXPERTO
Doctor	Abraham Cárdenas Saavedra	Aplicable
Magister	Milagros Motta Martínez	Aplicable
Doctor	Teodoro Carranza Estela	Aplicable

Fuente: Ficha de expertos.

La confiabilidad del instrumento se evaluó mediante el alfa de Cronbach, por medio de la ejecución de una prueba piloto con 14 colaboradores, por lo que los resultados de esta prueba dieron un valor de 0,791, reflejando que tiene una confiabilidad aceptable.

3.5. Procedimientos

En la reciente investigación contiene información que ha sido recopilada mediante fuentes verificadas y de total confiabilidad, las cuales tienen como finalidad comprobar la veracidad, para la ejecución del proceso de investigación y realización de este proyecto para ello inicie con la elaboración de la encuesta la cual fue tomada como instrumento de medición y recopilación de datos. Estos datos se sometieron a un análisis con el fin de derivar conclusiones y obtener resultados de relevancia. En este estudio los resultados obtenidos se procesaron con SPSS 25, un programa estadístico que puede interpretar los resultados, para tener una idea de la confiabilidad de las variables.

3.6. Método de análisis de datos

Los métodos descriptivos serán considerados métodos analíticos por los autores Guevara et al. (2020) comentan que esto significa obtener información sobre las condiciones, prácticas y actitudes predominantes al describir con precisión estas variables en un entorno determinado.

Se empleó un enfoque descriptivo que implicó la creación de tablas de frecuencias y

porcentajes. Asimismo, se aplicó un enfoque inferencial, conforme a la definición establecida de los mismos autores, que implica el tratamiento estadístico de los datos recogidos de una población. Al respecto, se realizaron evaluación, como la determinación del coeficiente de correlación de Spearman y la aplicación de la prueba de normalidad, con el fin de verificar su validez.

3.7. Aspectos éticos

En este proyecto se expresó las siguientes condiciones éticas: dicha investigación no está basada en plagios, se respeta el derecho de autor con el consentimiento de datos personales y a su vez que los resultados de la investigación no sean modificados para realizar un buen trabajo de investigación. Además, se sigue de manera estricta la orientación proporcionada por la institución educativa y se implementan las pautas de formato APA de manera rigurosa, lo que permite cumplir con los estándares y reglas internas establecidas por la universidad.

IV. RESULTADOS

Resultados descriptivos

Tabla 2.

Niveles de la variable gestión de compras

Nivel	Frecuencia fi	Porcentaje %
Malo	1	3%
Regular	6	20%
Bueno	23	77%
Total	30	100%

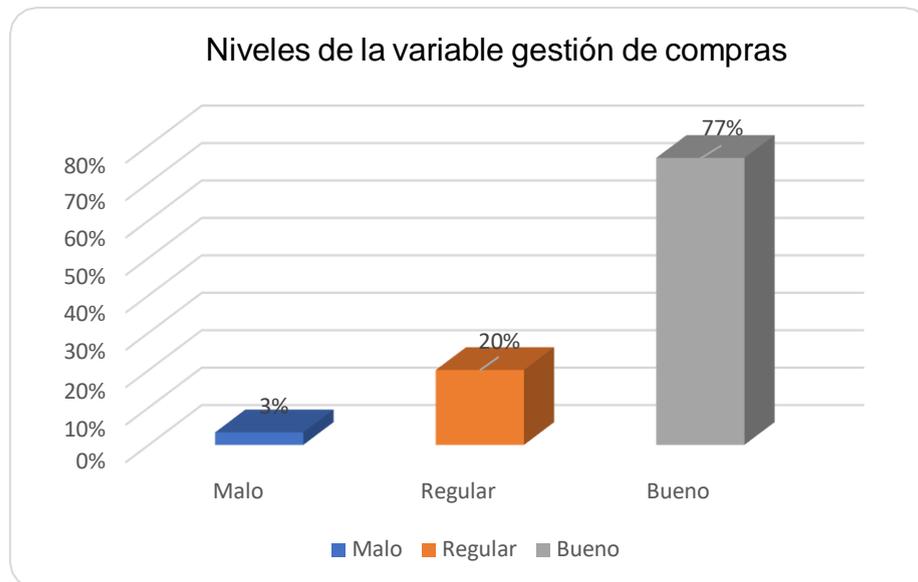


Figura 1.

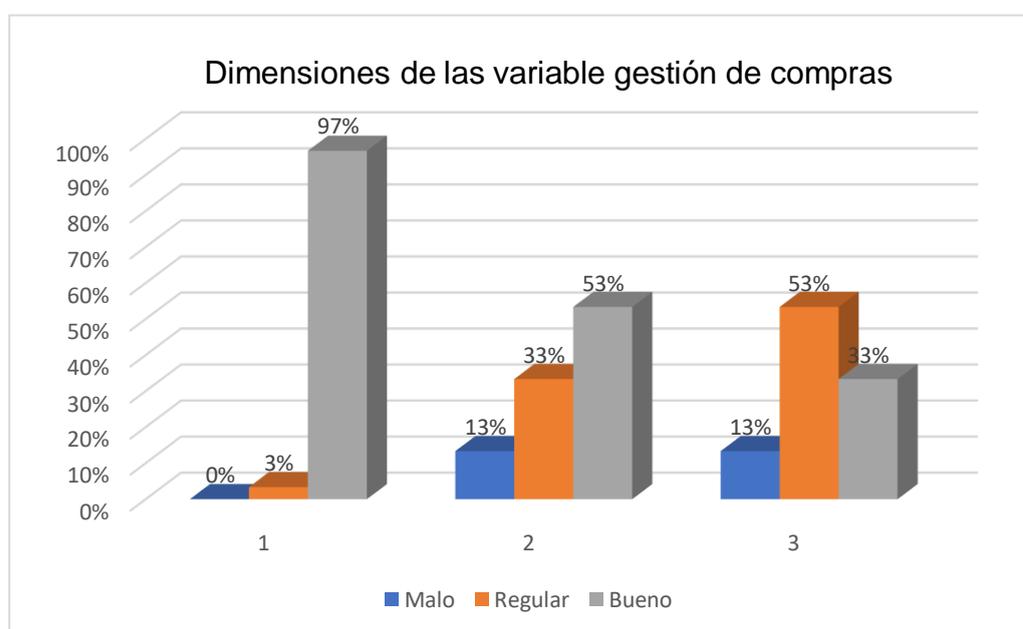
Niveles de la variable gestión de compras

Interpretación:

En la tabla 2 y figura 1, muestran tres niveles de la variable gestión de compras, el 77% del total de encuestados de la empresa hacen mención que existe un nivel bueno respecto en a la variable, por otro lado, un 20% detallo que es regular, mientras que hay un nivel del 3%.

Tabla 20*Niveles de las dimensiones de la variable gestión de compras*

Niveles	Selección de proveedores		Cobro y pago en la compraventa		Planificación de compras	
	fi	%	fi	%	fi	%
Malo	0	0%	4	13%	4	13%
Regular	1	3%	10	33%	16	53%
Bueno	29	97%	16	53%	10	33%
Total	30	100%	30	100%	30	100%

**Figura 2.***Niveles de la variable gestión de compras***Interpretación:**

En la tabla 3 y figura 2 se observa los resultados de los encuestados, para los niveles de cada una de tres dimensiones de la variable gestión de compras, en la variable selección de proveedores, obtuvo un 97% bueno, 3% regular y 0% malo, mientras que por el otro lado observamos que las dimensiones cobro y pago en la compraventa y planificación de compras obtuvo un 53% y 33% nivel bueno, en el nivel regular tiene 33% y 53% y ambas dimensiones por su parte obtuvo un 13% nivel malo.

Tabla 21

Niveles de la variable abastecimiento

Nivel	Frecuencia fi	Porcentaje %
Malo	2	7%
Regular	2	7%
Bueno	26	87%
Total	30	100%

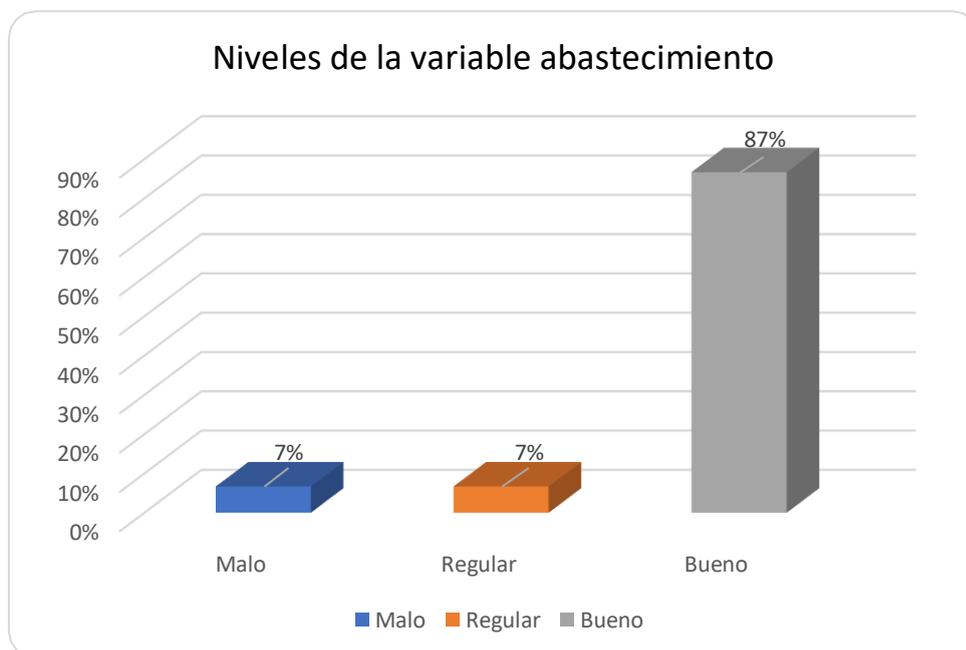


Figura 3.

Niveles de la variable abastecimiento

Interpretación:

En la tabla 4 y figura 3, muestran tres niveles de la variable abastecimiento, el 87% del total de encuestados de la empresa hacen mención que existe un nivel bueno respecto a la variable, por otro lado, un 7% detalló que ambos tienen un nivel regular y malo.

Tabla 5.

Niveles de las dimensiones de la variable abastecimiento

Niveles	Recepción de pedido		Almacenamiento		Gestión de existencias	
	fi	%	fi	%	fi	%
Malo	3	10%	3	10%	2	7%
Regular	5	17%	7	23%	3	10%

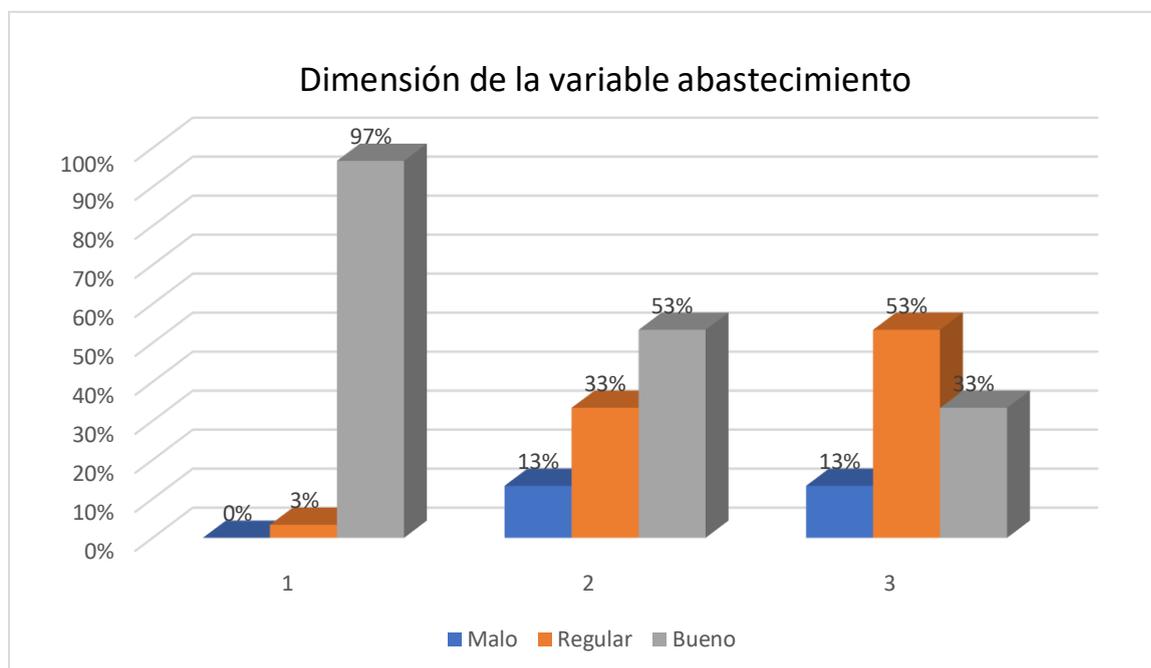


Figura 4.

Niveles de la variable abastecimiento

Interpretación:

En la tabla 5 y figura 4 se observa los resultados de los encuestados, para los niveles de cada una de tres dimensiones de la variable abastecimiento, en la variable recepción de pedido, dimensión almacenamiento brindado obtuvo un 73% y 17% en el nivel regular y 10% nivel malo, mientras que la dimensión almacenamiento por su parte obtuvo un 67% bueno y 23% nivel regular y un 10% nivel malo, por último, la dimensión gestión de existencias obtuvo un 83% en el nivel bueno y 10% en el nivel regular y un 7% nivel malo.

Prueba de normalidad

Criterio de decisión

Si el valor de $p < 0.05$, entonces podemos rechazar la hipótesis nula (H_0) y aceptar la hipótesis alternativa (H_a).

Si el valor de $p \geq 0.05$, entonces podemos aceptar la hipótesis nula (H_0) y rechazar la hipótesis alternativa (H_a).

Tabla 6. Prueba de normalidad para las variables gestión de compras y abastecimiento

	Shapiro-Wilk		
	Estadístico	gl	Sig.
Gestión de compras	,825	30	,000
Abastecimiento	,735	30	,000

En relación con la tabla, se observa que el valor p para la prueba de Shapiro-Wilk es 0.000, que es menor que el nivel de significancia de 0.005, tanto para la variable de gestión de compras como para la variable de abastecimiento. Se concluye que se empleó un enfoque estadístico no paramétrico para verificar la hipótesis.

Estadística inferencial

Prueba de correlación y constatación de hipótesis

Regla de decisión

Si el valor de significancia (bilateral) es < 0.05 , entonces podemos deducir que la correlación es significativa.

Si el valor de significancia (bilateral) es >0.05 , entonces podemos deducir que la correlación no es significativa.

Hipótesis general

H1: Existe relación entre la GC y abastecimiento en una institución privada del sector salud - 2023

H0: No existe relación entre la GC y abastecimiento en una institución privada del sector salud – 2023

Tabla 7.

Correlación entre las variables gestión de compras y abastecimiento

		Correlaciones		
			Gestión de compras	Abastecimiento
Rho de Spearman	Gestión de compras	Coefficiente de correlación	1,000	,759**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	30	30
	Abastecimiento	Coefficiente de correlación	,759**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	30	30

Fuente: Autora

Interpretación:

A partir de la información presentada en la tabla 7, se puede afirmar que la relación entre las variables investigadas muestra un nivel de correlación muy significativo. Esto se evidencia en el resultado obtenido de 0,759 para Rho de Spearman, con un valor de Sig = 0,00 al ser comparado con la regla de decisión que indica que Sig <0,05. En consecuencia, se respalda la hipótesis alternativa (H1) y se descarta la hipótesis nula (H0).

Hipótesis alternas

Tabla 8.

Correlación de la variable gestión de compras y las dimensiones de la variable abastecimiento

		Recepción de pedido	Almacenamiento	Gestión de existencias	
Rho de Spearman	Gestión de compras	Coefficiente de correlación	,758**	,696**	,682**
		Sig. (bilateral)	,000	,000	,000
		N	30	30	30

Fuente: Autora

Interpretación:

Según los datos observados en la tabla 8, podemos demostrar que en las dimensiones de la variable gestión de compras todas tienen un resultado de, la Sig =0.00, siendo menor que 0.05, por lo cual se acepta la hipótesis alterna, rechazando la nula. Por otro lado, la variable abastecimiento con las dimensiones recepción de pedido, almacenamiento y gestión de existencias, tienen un coeficiente de correlación aceptable. La cual las nulas la rechaza.

V. DISCUSIÓN

El objetivo de esta investigación es poder determinar los niveles que evidencia el análisis estadístico, el cual se responde entre variables descriptivas y de correlación de la variable de GC y abastecimiento de la institución privada del sector salud – Los Olivos.

Los resultados obtenidos se llevó a cabo el análisis especificado que se realizó para determinar la primera evaluación de cada variable de estudio. En segundo lugar, revela la relación entre las dimensiones de las variables de GC y abastecimiento.

Haciendo referencia a la hipótesis general se tiene un grado de correlación entre las variables, el cual se determina utilizando los resultados estadísticos Rho de Spearman 0.759 significa que existe una correlación muy buena entre las variables.

Por lo que se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna. Esto quiere decir que guarda relación con la recepción de pedido, almacenamiento y gestión de existencia ya que son factores fundamentales en el abastecimiento, de modo que permite un buen funcionamiento en lo estratégico y logístico donde involucra a las distintas operaciones las cuales son indispensables para que la mercadería llegue en óptimas condiciones al cliente. Los resultados guardan relación con la tesis de Tafur (2020), quien explica que la gestión de compras y el abastecimiento de bienes tiene una relación significativa entre ambas variables, demostrando con la prueba Rho Spearman obtuvo un nivel sig =0.000 y un coeficiente de correlación de 0.493 positiva moderada. También otros estudios a nivel internacional refuerzan el resultado, tal como es el caso de Espinoza (2018). La importancia de mejorar los procesos en el área de compras el cual promueve cada proceso permitiendo un control de adquisiciones lo que permite evaluar la eficacia, eficiencia y rentabilidad en el proceso de compras.

Como primer objetivo específico, se buscó determinar la relación entre la GC y recepción de pedido en una institución privada del sector salud – 2023. La Prueba Rho de Spearman mostró que el resultado obtenido es significativamente menor que el promedio de 0.05. En consecuencia, la hipótesis nula ha sido descartada, mientras que la hipótesis alternativa ha sido respaldada, ya que la correlación de 0.758 entre la primera variable y la segunda dimensión es notablemente positiva, lo que demuestra una relación clara entre la variable y la dimensión analizada. En resumen, la hipótesis nula ha sido rechazada en favor de la hipótesis alternativa

propuesta en esta investigación, subrayando la relación existente entre la gestión de la cadena y el abastecimiento de una institución privada del sector salud – 2023. Los resultados alcanzados son contrastados con Parrilla (2022) quien llegó a la conclusión que las variables GC influye en el abastecimiento, siendo evidenciando mediante el análisis estadístico de Rho de Spearman de 0,949. También Monterroso (2016) expresó que la recepción es el punto de transferencia de propiedad entre el proveedor y el cliente. Un paso de control importante es asegurarla conformidad de los bienes antes de que se integren en las operaciones de la empresa.

Para el segundo objetivo específico, concluyó que existe relación, el cual se obtuvo un valor de 0.00 para la prueba de significancia, lo que indica que la relación entre las variables es significativa. Por lo tanto, se aplicó la prueba no paramétrica de Rho de Spearman, que arrojó un valor de 0,696, los resultados de la investigación muestran que existe una relación positiva significativa entre la gestión de compras y el almacenamiento. Esta relación se basa en el análisis del hábito de compra, el comportamiento del cliente y la adquisición de productos. En consecuencia, la eficiencia en la confiabilidad del servicio de almacenamiento debe ser una prioridad constante para satisfacer las necesidades del cliente. En resumen, la hipótesis nula ha sido descartada a favor de la hipótesis alternativa propuesta en esta investigación, resaltando la importancia de la relación que existe entre la GC y el abastecimiento de en una institución privada del sector salud –2023, resultados alcanzados son contrastados con Ladino (2017) tuvo como objetivo en su investigación general desarrollar una propuesta para optimizar la gestión de abastecimiento de diferentes planificaciones que tiene una empresa de tipo PBO, mediante la mejora del mecanismo de entrega del sistema logístico. En conclusión, las dos variables se relacionan de manera positiva, por lo que se considera que el mayor control de stock permite contar en el almacén y se debe plasmar en los registros del inventario.

En referencia al tercer objetivo específico, concluyó existe relación entre la gestión de compras y gestión de existencias de en una institución privada del sector salud –2023, obteniendo una Sig. de 0.00, donde la Sig. es menor a 0.05 (regla de decisión), lo cual permitió aplicar la prueba no paramétrica de Rho de Spearman, logrando como resultado un valor de 0,682. Esto se debe a que una buena GC

implica una serie de actividades que contribuyen a garantizar que la empresa tenga los bienes que necesita en el momento y lugar adecuados. Según Monterroso (2016), el abastecimiento es un proceso que se encarga de la administración de los bienes y servicios que se encuentran en el almacén de una institución. Estos bienes y servicios son el resultado de una planificación anual de las necesidades de todas las áreas de la institución, que se realiza a partir de un cuadro de necesidades. Monterroso recomienda que lo solicitado sea suficiente para cubrir las necesidades de cada área durante al menos tres meses. El objetivo del abastecimiento es cumplir con los objetivos y el presupuesto de la entidad. Según los autores, los cambios en el entorno empresarial, como el desarrollo de negocios completos y nuevos modelos de acción, requieren una gestión de abastecimiento más estratégica y eficaz. Esta gestión debe ser parte integral del desarrollo de las compañías para que puedan alcanzar sus objetivos.

VI. CONCLUSIONES

Según los resultados obtenidos, se plantean estas conclusiones:

Primera: Referente a los resultados que se encontraron de las dos variables, se puede decir que, según el análisis descriptivo que se utilizó en la institución privada del sector salud respecto a la variable gestión de compras, aquella tiene un nivel malo del 3%, regular del 20% y bueno del 77%; para la variable abastecimiento aquella tiene un nivel malo del 7%, regular del 7% y bueno del 87%. Es decir que, se revela el análisis implementado entre la relación de la gestión de compras y el abastecimiento a través de la correlación Sig. =0,000 < 0,05 y un valor Rho de Spearman positiva considerable de 0,759 confirmando que esta prueba explica el 75,9% de probabilidad que comprueba la hipótesis planteada. Asimismo, la institución privada del sector salud debe mantener un rango de relación entre estas dos variables, ya que, para generar una buena perspectiva con el cliente, todo debe mantener un buen orden que garantice que el abastecimiento tenga un buen tiempo, calidad y precio.

Segunda: En consideración a los resultados descriptivos de la institución privada del sector salud sobre la variable utilizada y su dimensión, se puede decir que, referente a la variable gestión de compras aquella tiene un nivel malo del 3%, regular del 20% y bueno del 77%; para la dimensión recepción de pedidos aquella tiene un nivel malo del 10%, regular del 17% y bueno del 73%. De esta manera, se revela el análisis empleado de la relación entre la gestión de compras y recepción de pedidos a través de la correlación Sig. =0,000 < 0,05 y un valor Rho de Spearman positiva considerable de 0,758 confirmando el 75,8% de probabilidad que comprueba la hipótesis específica. Es por ello que, podemos decir que, la recepción de pedidos en una empresa es importante para mantener un flujo constante de ventas, satisfacer las necesidades de los clientes y garantizar un buen servicio.

Tercera: En cuanto a los resultados de la institución privada del sector salud sobre la variable gestión de compras y la dimensión almacenamiento, podemos decir que, la variable gestión de compras tiene un nivel malo del 3%, regular del 20% y bueno del 77%; para la dimensión almacenamiento tiene un nivel malo del 10%, regular del 23% y bueno del 67%. De la misma manera, se revela el análisis descriptivo que se realizó a la variable gestión de compras y a la dimensión almacenamiento a través de la

correlación Sig. =0,000 < 0,05 y un valor Rho de Spearman positiva considerable de 0,696 confirmando el 69,6% de probabilidad que comprueba la hipótesis específica. Por consiguiente, el almacenamiento es clave para una empresa porque permite mantener organizados los productos, controlar los inventarios y asegurar que los productos estén disponibles cuando los clientes los necesiten; asegurando una buena gestión.

Cuarta: Acerca de los resultados de la institución privada del sector salud sobre la variable gestión de compras y la dimensión gestión de existencias, se comprueba que, la variable gestión de compras tiene un nivel malo del 3%, regular del 20% y bueno del 77%; para la dimensión gestión de existencias tiene un nivel malo del 7%, regular del 10% y bueno del 83%. De esta forma, se revela el análisis descriptivo que se realizó a la variable gestión de compras y a la dimensión gestión de existencias a través de la correlación Sig. =0,000 < 0,05 y un valor Rho de Spearman positiva considerable de 0,682 confirmando el 68,2% de probabilidad que comprueba la hipótesis específica. Por lo tanto, la gestión de existencias es relevante porque ayuda a evitar la escasez o el exceso de inventario, maximizando la eficiencia operativa y asegurando que los productos lleguen a su debido tiempo, priorizando la satisfacción del usuario.

VII. RECOMENDACIONES

Según las conclusiones planteadas, se encontraron estas recomendaciones:

Primera: Plantearle al gerente de la institución privada del sector salud, la contratación de proveedores confiables, tener un registro actualizado de inventario, realizar un análisis de costos y necesidades negociando los precios y condiciones favorables.

Segunda: Se recomienda establecer un proceso eficiente de recepción y verificación de pedidos, contar con un personal capacitado y dedicado a estas funciones y utilizar sistemas de gestión de pedidos automatizados, manteniendo una comunicación clara y efectiva con los proveedores y los clientes.

Tercera: Aplicar un nuevo sistema de rotación de inventario (FIFO o FEFO) con el fin de mantener un registro actualizado de las entradas y salidas de los productos, como también se puede etiquetar y categorizar los productos de manera clara, utilizando estanterías y contenedores adecuados.

Cuarto: Se recomienda realizar un seguimiento regular del inventario, implementar un sistema de organización automático cuando los niveles de stock estén bajos, utilizar técnicas de pronóstico de demanda y mantener una comunicación constante con los proveedores para asegurar el suministro oportuno de productos.

REFERENCIAS

- Arrascue, F.C. (2023). Propuestas de mejora para aumentar el cumplimiento de pedidos usando el modelo Scor en una corporación. <https://repositorioacademico.upc.edu.pe/bitstream/handle/10757/273466/CArrascue.pdf?sequence=1>
- Aldana, B. J., Bernal, T. C., (2019). El Capital Social y la Integración de Procesos en la Gestión de las Cadenas de Abastecimiento en el Sector Real en Colombia. *Inf. Technol*, vol.30, n.5, pp.249-262. <http://dx.doi.org/10.4067/S0718-07642019000500249>.
- Álvarez, D. y Vargas, S. (2019). Revisión Sistemática de la Literatura sobre la Gestión de Compras y su impacto en las organizaciones durante los años del 2006 al 2018. <https://hdl.handle.net/11537/22362>
- Borges, M., Hazin, L. y Miranda, C. (2018). Project procurement management: A structured literature review. <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0263786317300595?via%3Dihub>
- Brousset, A. M. (2021, 29 de noviembre). *Gestión de compras en época de incertidumbre*. Amchamnews. <https://amcham.org.pe/news/gestion-de-compras-en-epoca-de-incertidumbre/>
- Cuatrecasas, L. y González, B. J. (2017). Gestión integral de la calidad. (5ta ed.). Profit editorial. Barcelona. <https://books.google.com.pe/books?id=k449DwAAQBAJ&printsec=frontcover&hl=es#v=onepage&q&f=false>
- Calvo, A. M y Aranguren. (2019). Gestión de la prestación farmacéutica y compras públicas en la comunidad de Madrid. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=6967196>
- Farias y Ramos (2020). A importância da gestão de compras nas indústrias de confecções. Revista Observatorio de la Economía Latinamericana. Disponible en: <https://www.eumed.net/rev/oel/2020/12/gestao-comprasconfecoes.html>

- Escalante, V. K. (2017). Plan de mejoramiento del area de compras de la empresa constructora Jimenez S.A. <https://core.ac.uk/download/pdf/270124903.pdf>
- Escrivá, M. J, Savall, L. V. y Martinez, G.A.(2014). Gestión de compras. <https://www.mheducation.es/bcv/guide/capitulo/8448193601.pdf>
- Escudero, M (2015). Gestión de compras. (1ra ed.). Madrid, Edit. Paraninfo, 275 pp.
- Espino, A. (2016). Implementación de mejora en la gestión compras para incrementar la productividad en un concesionario de alimentos. [Tesis de Maestría, Universidad San Ignacio De Loyola]. <https://repositorio.usil.edu.pe/server/api/core/bitstreams/09370154-ceb0-492d-9880-e54164e77a42/content>
- Granillo, R. y Gonzáles, I. J. (2021). Selección y evaluación de proveedores de logística externa en la cadena de suministro: una revisión sistemática. Cuadernos de Gestión, 21(2), 7-18. <http://dx.doi.org/10.5295/cdg.191141rg>
- Heredia, N. (2015). Gerencia de compras. (2da ed.). Bogotá, Edit. Ecoe Ediciones, 368 pp
- Hernández et al. (2018). Metodología de la investigación. [file:///C:/Users/mmmotta/Downloads/Investigacion%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/mmmotta/Downloads/Investigacion%20(1).pdf)
- Hernández S., Fernández., C. y Baptista, P. (2014). Metodología de la Investigación. (6° ed.). México: McGraw Hill/Interamericana Editores S.A. de C.V. <https://www.esup.edu.pe/wpcontent/uploads/2020/12/2.%20Hernandez,%20Fernandez%20y%20BaptistaMetodolog%C3%ADa%20Investigacion%20Cientifica%206ta%20ed.pdf>
- K. Govindan, H. Mina, B. Alavi. (2019). A decision support system for demand management in healthcare supply chains considering the epidemic outbreaks: a case study of coronavirus disease 2019 (COVID-19).
- Ladino, A. F. (2017). Propuesta para la optimización de la gestión de abastecimiento de múltiples proyectos de una empresa tipo PBO. https://ciencia.lasalle.edu.co/ing_industrial/23/
- Lozano, B.F. (2018). Mejora de procesos en la gestión de compras para influir en la productividad de la empresa reloza eirl, lima 2018. [Tesis de título profesional,

- Universidad César Vallejo].
https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/30389/Lozano_BFH.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- McGraw, J. & Hill, J.A. (s.f).
<https://www.mheducation.es/bcv/guide/capitulo/8448169220.pdf>
- Martell, A. (2017). Sistema de abastecimiento para reducir costos en el área de almacén de la empresa Procassa S.R.L. Chimbote 2016.
- Mares, C. (2020). Validación de un instrumento de medición para evaluar la responsabilidad académica de los estudiantes de una universidad lambayecana (Tesis de maestría en Educación con Mención en Gestión Educativa). Universidad de Piura. Facultad de Ciencias de la Educación. Piura, Perú.
<https://hdl.handle.net/11042/4750>
- Malca, B. E. (2020). Gestión de almacenes para optimizar la eficiencia en la empresa municipal de servicios eléctricos Utcubamba S.A.C. – 2018. [Tesis de título profesional, Universidad Señor de Sipán].
<https://repositorio.uss.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12802/7576/Espinal%20Malca%20Edinson.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Mata, A. (2018) “Implementación de gestión de compras para mejorar la calidad de servicio de migración 3g en la empresa Sitom Perú S.A.C, Comas, 2018” <https://doi.org/10.1590/0104-530X3339-20>
- Manutan (2023, 15 de setiembre). *¿Qué retos plantea la cadena de suministro en 2023 a los responsables de compras?*
<https://www.manutan.es/blog/cadena-suministro-2023-retos-compras/#productBeginIndex:0&orderBy:7&>
- Melo, L. F. (2018). Mejoramiento del proceso de gestión de compras en la empresa Mazal S.A. mediante la aplicación de la metodología AHP The Analytic Hierarchy Process. Revista Ciencia Unisalle, 1(1), 1-23.
- Méndez, A. F., Quevedo, M. R., Carangui, P. A. y Jácome, M. J. (2020). Gestión de compras como estrategia competitiva de las organizaciones. Revista Arbitradnterdisciplinaria Koinonía, 25(3),97-124.
<http://dx.doi.org/10.35381/r.k.v5i3.890>
- Mendoza, M. & Santiago, A. (2022) “Gestión de compras para mejorar la productividad

- del área logística de la empresa PROSEGEL S.A.C, Huachipa 2022.”
https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/102548/Mendoza_MMJ-Santiago_RAC-SD.pdf?sequence=1
- Monterroso, E. (2016). El proceso Logístico y la gestión de la cadena de abastecimiento. (4ta ed.). Noriega Editores.
- Monterroso, E. (2016). Gestión de Abastecimiento. (Inbound Logistic):
<http://www.ope20156.unlu.edu.ar/pdf/abastecimiento.pdf>
- Morzán, B., Mairena, N. y Petronila, L. (2022) Decisión de compra en supermercados: una revisión sistemática de la literatura científica (2010 – 2021) <https://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/98442>
- Mora, L. (2008). Gestión Logística Integral. Medellín, Colombia: ECOE. Disponible en:https://www.fesc.edu.co/portal/archivos/e_libros/logistica/gestion_logistica.pdf
- Montes. C, Montilla. O, & Mejía E. (2014). Control y evaluación de la gestión organizacional. Colombia: Alfaomega Colombia S.A. P 107 - 109
- Naranjo, D & Ruiz, D. (2018). The use of benchmarking to manage the healthcare supply chain: effects on purchasing cost and quality.
<http://www.scielo.org.pe/pdf/quipu/v30n62/1609-8196-quipu-30-62-67.pdf>
- Nikookar, E., Varsei, M. & Wieland, A. (2021). Gaining from disorder: Making the case for antifragility in purchasing and supply chain management. *Journal of Purchasing and Supply Management*, 27(3), 1-5.
- Pazmiño, F. (2019). Manual de políticas, procesos y procedimientos. [Universidad Católica de Santiago de Guayaquil]. https://www.ucsg.edu.ec/wp-content/uploads/transparencia/MPPP-PagoProveedores_v1.1_03-01-2018.pdf
- Parrilla, L. (2022). Gestión de compras y abastecimiento en la Municipalidad Provincial de San Martín, Tarapoto, 2022. [Tesis de Maestría, Universidad César Vallejo]. https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/96606/Parrilla_TLM-SD.pdf?sequence=4&isAllowed=y
- Tafur, J. (2020). Gestión de compras y abastecimiento de bienes en un hospital de Lima Norte, 2020. [Tesis de Maestría, Universidad César Vallejo].

https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/61584/Tafur_MJE-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Taherdoost, H. & Brard, A. (2019). Analyzing the Process of Supplier Selection Criteria and Methods. *El Servier*. 32(3): 1024-1034
<https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S2351978919303555#:~:text=Supplier%20selection%20is%20the%20process,the%20success%20of%20any%20organization.>

Tejada, A., Prado, M., Cárdenas, A., Cabrejos, R., Pando, T., Rojas, Y., (2022) Gestión de compras y almacenamiento en la logística. Editorial Grupo Compás.
<http://142.93.18.15:8080/jspui/bitstream/123456789/779/1/ii.pdf>

Santos, G., Siegmars, K, y Castro, L. (2020). The influence of supplier integration and lean practices adoption on operational performance.
<https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S1478409222000589>

Universidad Esan. (21 de marzo 2017). Los errores más comunes en la gestión de compras. Conexión Esan. Recuperado de <https://www.esan.edu.pe/conexion-esan/los-errores-mas-comunes-en-lagestion-de-compras>

Universidad César Vallejo. (28 de agosto 2020). Código de Ética en Investigación. Investiga UCV. Resolución de Consejo Universitario N°0262-2020-UCV.

Vidal, S. P. (2023). Gestión de compras y calidad del servicio en una Clínica Privada, Distrito de San Isidro, 2022. [Tesis de Maestría, Universidad César Vallejo].
https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/107917/Vidal_S_P-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Zelada, V. (2019). Gestión de compras para mejorar el abastecimiento del almacén en la Municipalidad de Carabayllo - LIMA - 2019.
<https://doi.org/10.1016/j.pursup.2018.07.001>

ANEXOS 1

ONSENTIMI
ENTO

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

Título de la investigación: Gestión de compras y su relación con el abastecimiento de la institución privada del sector salud, Los Olivos, 2023.

Investigador (a) (es): Ortiz Martínez, María Alejandrina.

Propósito del estudio

Le invitamos a participar en la investigación titulada “Gestión de compras y su relación con el abastecimiento de la institución privada del sector salud, Los Olivos, 2023.”, cuyo objetivo es establecer relación entre la gestión de compras y el abastecimiento de la institución privada del sector salud, Los Olivos, 2023. Esta investigación es desarrollada por estudiantes de pregrado de la carrera profesional de Administración, de la Universidad César Vallejo del campus Los Olivos, aprobado por la autoridad correspondiente de la Universidad.

Describir el impacto del problema de la investigación.

Esta investigación genera información novedosa sobre cómo la gestión de compras y su relación con el abastecimiento influye la rentabilidad, en particular en las instituciones privadas del sector salud, Los Olivos 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: “Gestión de compras y su relación con el abastecimiento de la institución privada del sector salud, Los Olivos - 2023”.
2. Esta encuesta o entrevista tendrá un tiempo aproximado de 10 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) **Ortiz Martinez, María Alejandrina** email **mortizma@ucvvirtual.edu.pe** y Docente asesor **Romero Correa, Aldo Jesús** email **aromeroco01@ucvvirtual.edu.pe**

Consentimiento

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

Nombre y apellidos: Adeleyn Shirly Koc-Lem Godiño

Fecha y hora: 08/06/2023

Para garantizar la veracidad del origen de la información: Adeleyn.koc@aviva.pe

** Obligatorio a partir de los 18 años.*



Firma y sello

Anexo 2.

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: Centros de Salud Peruanos S.A.C.	RUC:20602393934
Nombre del Titular o Representante legal: Mónica Caballero Sime	
Nombres y Apellidos: Mónica Caballero Sime	DNI: 41773537

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 [x] publicar LA IDENTIDAD DE LA ORGANIZACIÓN, en la cual se lleva a cabo la investigación:

Nombre del Trabajo de Investigación: Gestión de compras y su relación con el abastecimiento de la institución privada del sector salud, Los Olivos, 2023	
Nombre del Programa Académico: Administración	
Autor: Ortíz Martínez, María Alejandrina	DNI: 72403910

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:

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 3.

Ficha de revisión de proyectos de investigación del Comité de Ética en Investigación de la EP Administración

RESOLUCIÓN DE VICERRECTORADO DE INVESTIGACIÓN N°155-2023-VI-UCV

Título del proyecto de Investigación: Gestión de compras y su relación con el abastecimiento de la institución privada del sector salud, Los Olivos, 2023.

Autor(es): Ortiz Martinez, Maria Alejandrina

Especialidad del autor principal del proyecto: Gestión de organizaciones

Programa: Administración

Otro(s) autor(es) del proyecto: -

Lugar de desarrollo del proyecto (ciudad, país): Lima, Perú

Código de revisión del proyecto: 2023-1_

PREGRADO_PI_LN_C16_10

Correo electrónico del autor de correspondencia/docente asesor: aromeroco01@ucvvirtual.edu.pe

N.º	Criterios de evaluación	Cumple	No cumple	No corresponde
I. Criterios metodológicos				
1	El título de investigación va acorde a las líneas de investigación del programa de estudios.			
2	Menciona el tamaño de la población / participantes, criterios de inclusión y exclusión, muestra y unidad de análisis, si corresponde.			
3	Presenta la ficha técnica de validación e instrumento, si corresponde.			
4	Evidencia la validación de instrumentos respetando lo establecido en la Guía de elaboración de trabajos conducentes a grados y títulos (Resolución de Vicerrectorado de Investigación N°062-2023-VI-UCV, según Anexo 2 Evaluación de juicio de expertos), si corresponde.			
5	Evidencia la confiabilidad del(los) instrumento(s), si corresponde.			
II. Criterios éticos				
6	Evidencia la aceptación de la institución a desarrollar la investigación, si corresponde.			
7	Incluye la carta de consentimiento (Anexo 3) y/o asentimiento informado (Anexo 4) establecido en la Guía de elaboración de trabajos conducentes a grados y títulos (Resolución de Vicerrectorado de Investigación N°062-2023-VI-UCV), si corresponde.			
8	Las citas y referencias van acorde a las normas de redacción científica.			
9	La ejecución del proyecto cumple con los lineamientos establecidos en el Código de Ética en Investigación vigente en especial en su Capítulo III Normas Éticas para el desarrollo de la Investigación.			

Nota: Se considera como APTO, si el proyecto cumple con todos los criterios de la evaluación.

Lima, 07 de julio de 2023

Nombres y apellidos	Cargo	DNI N.º	Firma
Dr. Víctor Hugo Fernández Bedoya	Presidente	44326351	
Dr. Miguel Bardales Cárdenas	Vicepresidente	08437636	
Dr. José German Linares Cazola	Miembro 1	31674876	
Mg. Diana Lucila Huamaní Cajaleón	Miembro 2	43648948	
Mg. Edgard Francisco Cervantes Ramón	Miembro 3	06614765	

Informe de revisión de proyectos de investigación del Comité de Ética en Investigación de la EP Administración

El que suscribe, presidente del Comité de Ética en Investigación de [colocar el nombre la facultad o programa de estudio], deja constancia que el proyecto de investigación titulado “Gestión de compras y su relación con el abastecimiento de la institución privada del sector salud, Los Olivos, 2023”, presentado por el autor Ortiz Martinez Maria Alejandrina, ha pasado una revisión expedita por Dr. Víctor Hugo Fernández Bedoya, Dr. Miguel Bardales Cárdenas, Dr. José German Linares Cazola, Mg. Diana Lucila Huamaní Cajaleón, Mg. Edgard Francisco Cervantes Ramón, y de acuerdo a la comunicación remitida el 09 de julio de 2023 por correo electrónico se determina que la continuidad para la ejecución del proyecto de investigación cuenta con un dictamen:

() favorable () observado () desfavorable.

Lima, 09 de julio de 2023

Nombres y apellidos	Cargo	DNI N.º	Firma
Dr. Víctor Hugo Fernández Bedoya	Presidente	44326351	
Dr. Miguel Bardales Cárdenas	Vicepresidente	08437636	
Dr. José German Linares Cazola	Miembro 1	31674876	
Mg. Diana Lucila Huamaní Cajaleón	Miembro 2	43648948	
Mg. Edgard Francisco Cervantes Ramón	Miembro 3	06614765	

Anexo 5. Matriz de operacionalización

VARIABLE	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES	ESCALA DE MEDICIÓN
Gestión de compras	Según Escrivá, Savall y Martínez (2014), gestión de compras es una actividad relacionada con la adquisición de bienes y servicios, cuyo objeto sea la realización de un proceso productivo, comercial o administrativo.	En cuanto a sus dimensiones, estos son la selección de proveedores, cobro y pago en la compraventa y planificación de compras, dichas dimensiones serán cuantificados mediante 8 ítems.	Selección de proveedores	Evaluación de proveedores	Escala de medición ordinal, Tipo Likert (1) Nunca (2) Casi nunca (3) A veces (4) Casi siempre (5) Siempre
				Calidad del producto	
				Negociación con proveedores	
			Cobro y pago en la compraventa	Suministro	
				Facturación	
			Planificación de compras	Plazo de pago	
				Proyección de compras	
Nivel de stock					
Abastecimiento	Monterroso (2016) definió que el abastecimiento es el acto de proporcionar los bienes de una empresa o institución que necesita para facilitar su buen funcionamiento, ya sea productivo, organizativo o de otro tipo	En cuanto a sus dimensiones, estos son la recepción de pedido, almacenamiento y gestión de existencias, dichas dimensiones serán cuantificados mediante 10 ítems.	Recepción de pedido	Seguimiento al pedido	Escala de medición ordinal, Tipo Likert (1) Nunca (2) Casi nunca (3) A veces (4) Casi siempre (5) Siempre
				Inspección del pedido	
			Almacenamiento	Almacenes abiertos	
				Espacio físico	
			Gestión de existencias	Bienes	
				Programación mensual	
				Registro y control	

Anexo 6. Matriz de consistencia

TÍTULO: Gestión de compras y su relación con el abastecimiento en la institución privada del sector salud, Los Olivos, 2023.																											
PROBLEMAS	OBJETIVOS	HIPOTESIS	VARIABLES E INDICADORES																								
<p>Problema general: ¿Cuál es la relación entre la gestión de compras y abastecimiento en una institución privada del sector salud, Los Olivos, 2023?</p> <p>Problemas específicos: 1. ¿Cuál es la relación entre la elección de proveedores y el abastecimiento en una institución privada del sector salud, Los Olivos, 2023? 2. ¿Cuál es la relación entre el cobro y pago en la compraventa y el abastecimiento en una institución privada del sector salud, Los Olivos, 2023? 3. ¿Cuál es la relación entre la planificación de compras y el abastecimiento en una institución privada del sector salud, Los Olivos, 2023?</p>	<p>Objetivo general: Detallar la relación que existe entre la gestión de compras y el abastecimiento en una institución privada del sector salud, Los Olivos, 2023.</p> <p>Objetivos específicos: 1. Describir la relación entre la selección de proveedores y el abastecimiento en una institución privada del sector salud, Los Olivos, 2023. 2. Detallar la relación que existe entre el cobro y pago en la compraventa y el abastecimiento en una institución privada del sector salud, Los Olivos, 2023. 3. Describir la relación que existe entre la planificación de compras y el abastecimiento en una institución privada del sector salud, Los Olivos, 2023.</p>	<p>Hipótesis general: Existe relación entre la gestión de compras y abastecimiento en una institución privada del sector salud - 2023.</p> <p>Hipótesis específicas: Existe relación entre la selección de proveedores y el abastecimiento en una institución privada del sector salud - 2023. Existe relación entre el cobro y pago en la compraventa y el abastecimiento en una institución privada del sector salud - 2023. Existe relación entre la negociación y el abastecimiento en una institución privada del sector salud - 2023.</p>	<p>Variable 1: Gestión de compras</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>DIMENSIÓN</th> <th>Indicadores</th> <th>Ítems</th> <th>Escala y Valores</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td rowspan="4">Selección de proveedores</td> <td>Evaluación de proveedores</td> <td>1</td> <td rowspan="8">Ordinal (1) Nunca (2) Casi nunca (3) A veces (4) Casi siempre (5) Siempre</td> </tr> <tr> <td>Calidad del producto</td> <td>2</td> </tr> <tr> <td>Negociación con proveedores</td> <td>3</td> </tr> <tr> <td>Suministro</td> <td>4</td> </tr> <tr> <td rowspan="2">Cobro y pago en la compraventa</td> <td>Facturación</td> <td>5</td> </tr> <tr> <td>Plazo de pago</td> <td>6</td> </tr> <tr> <td rowspan="2">Planificación de compras</td> <td>Proyección de compras</td> <td>7</td> </tr> <tr> <td>Nivel de stock</td> <td>8</td> </tr> </tbody> </table>	DIMENSIÓN	Indicadores	Ítems	Escala y Valores	Selección de proveedores	Evaluación de proveedores	1	Ordinal (1) Nunca (2) Casi nunca (3) A veces (4) Casi siempre (5) Siempre	Calidad del producto	2	Negociación con proveedores	3	Suministro	4	Cobro y pago en la compraventa	Facturación	5	Plazo de pago	6	Planificación de compras	Proyección de compras	7	Nivel de stock	8
			DIMENSIÓN	Indicadores	Ítems	Escala y Valores																					
			Selección de proveedores	Evaluación de proveedores	1	Ordinal (1) Nunca (2) Casi nunca (3) A veces (4) Casi siempre (5) Siempre																					
				Calidad del producto	2																						
				Negociación con proveedores	3																						
				Suministro	4																						
			Cobro y pago en la compraventa	Facturación	5																						
				Plazo de pago	6																						
			Planificación de compras	Proyección de compras	7																						
				Nivel de stock	8																						
			<p>Variable 2: Abastecimiento</p> <table border="1"> <tbody> <tr> <td rowspan="2">Recepción de pedido</td> <td>Seguimiento al pedido</td> <td>9</td> <td rowspan="6">Ordinal (1) Nunca (2) Casi nunca (3) A veces (4) Casi siempre (5) Siempre</td> </tr> <tr> <td>Recepción e inspección del pedido</td> <td>10</td> </tr> <tr> <td rowspan="2">Almacenamiento</td> <td>Almacenes abiertos</td> <td>11</td> </tr> <tr> <td>Espacio físico</td> <td>12</td> </tr> <tr> <td rowspan="3">Inventario</td> <td>Bienes</td> <td>13 - 14</td> </tr> <tr> <td>Programación mensual</td> <td>15 - 16</td> </tr> <tr> <td>Registro y control</td> <td>17- 18</td> </tr> </tbody> </table>				Recepción de pedido	Seguimiento al pedido	9	Ordinal (1) Nunca (2) Casi nunca (3) A veces (4) Casi siempre (5) Siempre	Recepción e inspección del pedido	10	Almacenamiento	Almacenes abiertos	11	Espacio físico	12	Inventario	Bienes	13 - 14	Programación mensual	15 - 16	Registro y control	17- 18			
			Recepción de pedido	Seguimiento al pedido	9	Ordinal (1) Nunca (2) Casi nunca (3) A veces (4) Casi siempre (5) Siempre																					
				Recepción e inspección del pedido	10																						
			Almacenamiento	Almacenes abiertos	11																						
Espacio físico	12																										
Inventario	Bienes	13 - 14																									
	Programación mensual	15 - 16																									
	Registro y control	17- 18																									
TIPO Y DISEÑO DE INVESTIGACIÓN	POBLACIÓN Y MUESTRA	TÉCNICAS E INSTRUMENTOS	ESTADÍSTICA																								
<p>Enfoque: cuantitativo Método: hipotético deductivo Tipo: aplicada Nivel: descriptivo correlacional Diseño: no experimental – corte transversal</p>	<p>Población:30 Inclusión: Todos los colaboradores de ambos sexos. Exclusión: Jefe y gerentes y trabajadores home office.</p>	<p>Variable 1: Gestión de compras Técnica: Encuesta Instrumento: Cuestionario</p> <p>Variable 2: Abastecimiento Técnica: Encuesta Instrumento: Cuestionario</p>	<p>1. Estadística descriptiva: Para obtener los resultados descriptivos se realizó tablas de frecuencias y porcentuales 2. Estadística Inferencial: Para ello fue necesario aplicar el Rho de Spearman y pruebas de normalidad</p>																								

ANEXO 7. INSTRUMENTO DE RECOLECCIÓN DE DATOS

La gestión de compras y su relación con el abastecimiento

Esta es una investigación llevada a cabo dentro de la escuela de **Administración** de la Universidad César Vallejo; los datos recopilados son anónimos, serán tratados de forma confidencial y tienen finalidad netamente académica. Por tanto, en forma voluntaria; **SÍ () NO ()** doy mi consentimiento para continuar con la investigación que tiene por objetivo: **Determinar la relación entre la gestión de compras y el abastecimiento.**

INSTRUCCIONES: De acuerdo con llenar el formulario **SI () NO ()**, si usted está de acuerdo, a continuación, se presenta una serie de enunciados los cuales deberá marcar con una **X** de acuerdo a su criterio o lo que considera conveniente.

NUNCA	CASI NUNCA	A VECES	CASI SIEMPRE	SIEMPRE
1	2	3	4	5

N°	ÍTEMS PARA LA VARIABLE: Gestión de compras	VARIABLE				
		1	2	3	4	5
DIMENSIÓN: Selección de proveedores						
1	El proveedor cumple con las cualidades para trabajar con la organización.					
2	El proveedor cuenta con reconocimiento y certificaciones de calidad.					
3	En la negociación el proveedor logra acuerdos que beneficien a ambos.					
4	El proveedor cuenta con la contingencia ante un pedido no recurrente.					
DIMENSIÓN: Cobro y pago en la compraventa						
5	El proveedor cumple con los procedimientos establecidos para su pago correspondiente.					
6	La institución cumple con los plazos de pago acordados con el proveedor.					
DIMENSIÓN: Planificación de compras						
7	Su proyección de compras es cambiante.					
8	Cuentan con la cantidad de stock suficiente.					
Variable: Abastecimiento						
DIMENSIÓN: Recepción de pedido						
1	El área logística realiza el seguimiento del pedido en tiempo real.					
2	Los pedidos ingresan correctamente a la hora predispuesta y es entregada en buen estado.					
DIMENSIÓN: Almacenamiento						
3	Existe un control de revisión en donde asegure las buenas prácticas de almacenamiento.					
4	El espacio del almacén es suficiente para guardar los artículos médicos.					



DIMENSIÓN: Gestión de existencias						
5	La distribución de bienes es adecuada para garantizar los procedimientos asistenciales.					
6	Los bienes son ubicados correctamente dentro del almacén.					
7	Es importante la estimación aprobada con el consumo de los bienes.					
8	Considera que existe concordancia entre los reportes físicos y reportes del sistema Exactus.					
9	El personal asignado es responsable con el manejo y control del inventario.					
10	El acceso al almacén está restringido aquellos que no pertenezcan al área.					

¡Gracias por su colaboración!

Anexo 8: Evaluación por juicio de expertos

Respetado juez: Usted ha sido seleccionado para evaluar el instrumento “**Gestión de compras y su relación con el abastecimiento en una institución privada del sector salud, Los Olivos, 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

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

2. Propósito de la evaluación:

Validar el contenido del instrumento, por juicio de expertos.

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

Nombre de la Prueba:	Cuestionario en escala ordinal
Autor(es):	María Alejandrina Ortíz Martínez
Procedencia:	Del autor
Administración:	Virtual
Tiempo de aplicación:	12 minutos
Ámbito de aplicación:	A los colaboradores de la institución privada del sector salud, Los Olivos, 2023.
Significación:	<p>Está compuesta por dos variables:</p> <ul style="list-style-type: none"> - La primera variable contiene 3 dimensiones, de 8 indicadores y 8 Ítems en total. El objetivo es medir la relación de variables. - La segunda variable contiene 3 dimensiones, de 7 indicadores y 10 Ítems en total. El objetivo es medir la relación de variables.

4. Soporte teórico

- Variable 1:** Gestión de compras
- Variable 2:** Abastecimiento





Variable	Dimensiones	Definición
Gestión de compras	Selección de proveedores	Heredia (2015) definió que la selección de proveedores es un proceso dentro de una organización que es necesario para proveer bienes y servicios. El propósito es asegurar de elegir al proveedor más idóneo, sujeto a condiciones favorables, como la calidad y garantía para el éxito de la organización y de sus productos en el mercado.
	Cobro y pago en la compraventa	Escrivá(2014) detalló que es una actividad comercial el cual el proveedor hace la venta y tiene un cobro pendiente, y el cliente realiza la compra , estableciendo unas condiciones y formas de cobro y pago.
	Planificación de compras	Perez (2018) define que se establece etapas permitiendo organizarnos de manera anticipada y alineada a unos objetivos, determinando las necesidades de material para producir productos durante un periodo de tiempo determinado.
Abastecimiento	Recepción de pedido	Monterroso (2016) expresó que la recepción es el momento en que el cliente recibe los bienes del proveedor. Es importante inspeccionar los bienes para asegurarse de que cumplen con los requisitos del cliente antes de que puedan utilizarse.
	Almacenamiento	Monterroso (2016) detalló que es un conjunto de operaciones destinadas a guardar, conservar y manipular las materias primas o bienes de la empresa para los fines productivos y comerciales de la empresa durante un período de tiempo.
	Gestión de existencias	Monterroso (2016) detalló es la capacidad de administrar de manera efectiva los almacenes que se encuentran en la organización; por ello, debemos gestionar adecuadamente la entrada y salida del almacén para evitar posibles pérdidas de material.

5. Presentación de instrucciones para el juez:

A continuación, a usted le presento el cuestionario “**Gestión de compras y su relación con el abastecimiento de una institución privada del sector salud, Los Olivos, 2023**” elaborado por María Alejandrina Ortiz Martínez en el año 2023. De acuerdo con los siguientes indicadores califique cada uno de los ítems según corresponda.

Categoría	Calificación	Indicador
CLARIDAD El ítem se comprende fácilmente, es decir, su sintáctica y semántica son adecuadas.	1. No cumple con el criterio	El ítem no es claro.
	2. Bajo Nivel	El ítem requiere bastantes modificaciones o una modificación muy grande en el uso de las palabras de acuerdo con su significado o por la ordenación de estas.
	3. Moderado nivel	Se requiere una modificación muy específica de algunos de los términos del ítem.
	4. Alto nivel	El ítem es claro, tiene semántica y sintaxis adecuada.



COHERENCIA El ítem tiene relación lógica con la dimensión o indicador que está midiendo.	1. Totalmente en desacuerdo (no cumple con el criterio)	El ítem no tiene relación lógica con la dimensión.
	2. Desacuerdo (bajo nivel de acuerdo)	El ítem tiene una relación tangencial /lejana con la dimensión.
	3. Acuerdo (moderado nivel)	El ítem tiene una relación moderada con la dimensión que se está midiendo.
	4. Totalmente de Acuerdo (alto nivel)	El ítem se encuentra está relacionado con la dimensión que está midiendo.
RELEVANCIA El ítem es esencial o importante, es decir debe ser incluido.	1. No cumple con el criterio	El ítem puede ser eliminado sin que se vea afectada la medición de la dimensión.
	2. Bajo Nivel	El ítem tiene alguna relevancia, pero otro ítem puede estar incluyendo lo que mide éste.
	3. Moderado nivel	El ítem es relativamente importante.
	4. Alto nivel	El ítem es muy relevante y debe ser incluido.

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

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



Variable del instrumento: Gestión de compras

Primera dimensión: **Selección de proveedores**

Indicadores	Ítem	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones
Cualidades del proveedor	1	4	4	4	
Calidad del producto	2	4	4	4	
Negociación con proveedores	3	4	4	4	
Suministro del proveedor	4	4	4	4	

Segunda dimensión: **Cobro y pago en la compraventa**

Indicadores	Ítem	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones
Facturación	5	4	4	4	
Plazo de pago	6	4	4	4	

Segunda dimensión: **Planificación de compras**

Indicadores	Ítem	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones
Proyección de compras	7	4	4	4	
Nivel de stock	8	4	4	4	

Variable del instrumento: Abastecimiento

Primera dimensión: **Recepción de pedido**

Indicadores	Ítem	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones
Seguimiento al pedido	9	4	4	4	
Recepción e inspección del pedido	10	4	4	4	





□ Segunda dimensión: **Almacenamiento**

Indicadores	Ítem	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones
Almacenes abiertos	11	4	4	4	
Espacio físico	12	4	4	4	

□ Tercera dimensión: **Gestión de existencias**

Indicadores	Ítem	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones
Bienes	13	4	4	4	
	14	4	4	4	
Programación mensual	15	4	4	4	
Registro y control	16	4	4	4	
	17	4	4	4	
	18	4	4	4	



.....
DR. ABRAHAM CÁRDENAS SAAVEDRA
DNI N° 07424958

Pd.: el presente formato debe tomar en cuenta:

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

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

Evaluación por juicio de expertos

Respetado juez: Usted ha sido seleccionado para evaluar el instrumento “**Gestión de compras y su relación con el abastecimiento en una institución privada del sector salud, Los Olivos, 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

Nombres y Apellidos del juez:	Milagros Maribel Motta Martinez	
Grado profesional:	Maestría (<input checked="" type="checkbox"/>)	Doctor ()
Área de formación académica:	Clínica ()	Social ()
	Educativa ()	Organizacional (<input checked="" type="checkbox"/>)
Áreas de experiencia profesional:	Coordinadora de procesos en Amauta Impresiones Comerciales SAC	
Institución donde labora:	Universidad César Vallejo	
Tiempo de experiencia profesional el área:	2 a 4 años ()	Más de 5 años (<input checked="" type="checkbox"/>)

2. Propósito de la evaluación:

Validar el contenido del instrumento, por juicio de expertos.

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

Nombre de la Prueba:	Cuestionario en escala ordinal
Autor(es):	María Alejandrina Ortíz Martinez
Procedencia:	Del autor
Administración:	Virtual
Tiempo de aplicación:	12 minutos
Ámbito de aplicación:	A los colaboradores de la institución privada del sector salud, Los Olivos, 2023.
Significación:	<p>Está compuesta por dos variables:</p> <ul style="list-style-type: none"> - La primera variable contiene 3 dimensiones, de 8 indicadores y 8 Ítems en total. El objetivo es medir la relación de variables. - La segunda variable contiene 3 dimensiones, de 7 indicadores y 10 Ítems en total. El objetivo es medir la relación de variables.

4. Soporte teórico

- Variable 1:** Gestión de compras
- Variable 2:** Abastecimiento





Variable	Dimensiones	Definición
Gestión de compras	Selección de proveedores	Heredia (2015) definió que la selección de proveedores es un proceso dentro de una organización que es necesario para proveer bienes y servicios. El propósito es asegurar de elegir al proveedor más idóneo, sujeto a condiciones favorables, como la calidad y garantía para el éxito de la organización y de sus productos en el mercado.
	Cobro y pago en la compraventa	Escrivá (2014) detalló que es una actividad comercial el cual el proveedor hace la venta y tiene un cobro pendiente, y el cliente realiza la compra, estableciendo unas condiciones y formas de cobro y pago.
	Planificación de compras	Perez (2018) define que se establece etapas permitiendo organizarnos de manera anticipada y alineada a unos objetivos, determinando las necesidades de material para producir productos durante un periodo de tiempo determinado.
Abastecimiento	Recepción de pedido	Monterroso (2016) expresó que la recepción es el momento en que el cliente recibe los bienes del proveedor. Es importante inspeccionar los bienes para asegurarse de que cumplen con los requisitos del cliente antes de que puedan utilizarse.
	Almacenamiento	Monterroso (2016) detalló que es un conjunto de operaciones destinadas a guardar, conservar y manipular las materias primas o bienes de la empresa para los fines productivos y comerciales de la empresa durante un período de tiempo.
	Gestión de existencias	Monterroso (2016) detalló es la capacidad de administrar de manera efectiva los almacenes que se encuentran en la organización; por ello, debemos gestionar adecuadamente la entrada y salida del almacén para evitar posibles pérdidas de material.

5. Presentación de instrucciones para el juez:

A continuación, a usted le presento el cuestionario “**Gestión de compras y su relación con el abastecimiento de una institución privada del sector salud, Los Olivos, 2023**” elaborado por María Alejandrina Ortiz Martínez en el año 2023. De acuerdo con los siguientes indicadores califique cada uno de los ítems según corresponda.

Categoría	Calificación	Indicador
CLARIDAD El ítem se comprende fácilmente, es decir, su sintáctica y semántica son adecuadas.	1. No cumple con el criterio	El ítem no es claro.
	2. Bajo Nivel	El ítem requiere bastantes modificaciones o una modificación muy grande en el uso de las palabras de acuerdo con su significado o por la ordenación de estas.
	3. Moderado nivel	Se requiere una modificación muy específica de algunos de los términos del ítem.
	4. Alto nivel	El ítem es claro, tiene semántica y sintaxis adecuada.



COHERENCIA El ítem tiene relación lógica con la dimensión o indicador que está midiendo.	1. Totalmente en desacuerdo (no cumple con el criterio)	El ítem no tiene relación lógica con la dimensión.
	2. Desacuerdo (bajo nivel de acuerdo)	El ítem tiene una relación tangencial /lejana con la dimensión.
	3. Acuerdo (moderado nivel)	El ítem tiene una relación moderada con la dimensión que se está midiendo.
	4. Totalmente de Acuerdo (alto nivel)	El ítem se encuentra está relacionado con la dimensión que está midiendo.
RELEVANCIA El ítem es esencial o importante, es decir debe ser incluido.	1. No cumple con el criterio	El ítem puede ser eliminado sin que se vea afectada la medición de la dimensión.
	2. Bajo Nivel	El ítem tiene alguna relevancia, pero otro ítem puede estar incluyendo lo que mide éste.
	3. Moderado nivel	El ítem es relativamente importante.
	4. Alto nivel	El ítem es muy relevante y debe ser incluido.

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

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

Variable del instrumento: Gestión de compras
Primera dimensión: Selección de proveedores

Indicadores	Ítem	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones
Cualidades del proveedor	1	4	4	4	
Calidad del producto	2	4	4	4	
Negociación con proveedores	3	4	4	4	
Suministro del proveedor	4	4	4	4	

 Segunda dimensión: **Cobro y pago en la compraventa**

Indicadores	Ítem	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones
Facturación	5	4	4	4	
Plazo de pago	6	4	4	4	

 Segunda dimensión: **Planificación de compras**

Indicadores	Ítem	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones
Proyección de compras	7	4	4	4	
Nivel de stock	8	4	4	4	

Variable del instrumento: Abastecimiento
 Primera dimensión: **Recepción de pedido**

Indicadores	Ítem	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones
Seguimiento al pedido	9	4	4	4	
Recepción e inspección del pedido	10	4	4	4	





☐ Segunda dimensión: **Almacenamiento**

Indicadores	Ítem	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones
Almacenes abiertos	11	4	4	4	
Espacio físico	12	4	4	4	

☐ Tercera dimensión: **Gestión de existencias**

Indicadores	Ítem	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones
Bienes	13	4	4	4	
	14	4	4	4	
Programación mensual	15	4	4	4	
Registro y control	16	4	4	4	
	17	4	4	4	
	18	4	4	4	



Milagros Motta Martinez

.....
MG. MILAGROS MOTTA MARTINEZ
DNI N° 45366939

Pd.: el presente formato debe tomar en cuenta:

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

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

Evaluación por juicio de expertos

Respetado juez: Usted ha sido seleccionado para evaluar el instrumento “**Gestión de compras y su relación con el abastecimiento en una institución privada del sector salud, Los Olivos, 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

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

2. Propósito de la evaluación:

Validar el contenido del instrumento, por juicio de expertos.

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

Nombre de la Prueba:	Cuestionario en escala ordinal
Autor(es):	María Alejandrina Ortíz Martínez
Procedencia:	Del autor
Administración:	Virtual
Tiempo de aplicación:	12 minutos
Ámbito de aplicación:	A los colaboradores de la institución privada del sector salud, Los Olivos, 2023.
Significación:	<p>Está compuesta por dos variables:</p> <ul style="list-style-type: none"> - La primera variable contiene 3 dimensiones, de 8 indicadores y 8 Ítems en total. El objetivo es medir la relación de variables. - La segunda variable contiene 3 dimensiones, de 7 indicadores y 10 Ítems en total. El objetivo es medir la relación de variables.

4. Soporte teórico

- Variable 1:** Gestión de compras
- Variable 2:** Abastecimiento



Variable	Dimensiones	Definición
Gestión de compras	Selección de proveedores	Heredia (2015) definió que la selección de proveedores es un proceso dentro de una organización que es necesario para proveer bienes y servicios. El propósito es asegurar de elegir al proveedor más idóneo, sujeto a condiciones favorables, como la calidad y garantía para el éxito de la organización y de sus productos en el mercado.
	Cobro y pago en la compraventa	Escrivá(2014) detalló que es una actividad comercial el cual el proveedor hace la venta y tiene un cobro pendiente, y el cliente realiza la compra, estableciendo unas condiciones y formas de cobro y pago.
	Planificación de compras	Perez (2018) define que se establece etapas permitiendo organizarnos de manera anticipada y alineada a unos objetivos, determinando las necesidades de material para producir productos durante un periodo de tiempo determinado.
Abastecimiento	Recepción de pedido	Monterroso (2016) expresó que la recepción es el momento en que el cliente recibe los bienes del proveedor. Es importante inspeccionar los bienes para asegurarse de que cumplen con los requisitos del cliente antes de que puedan utilizarse.
	Almacenamiento	Monterroso (2016) detalló que es un conjunto de operaciones destinadas a guardar, conservar y manipular las materias primas o bienes de la empresa para los fines productivos y comerciales de la empresa durante un período de tiempo.
	Gestión de existencias	Monterroso (2016) detalló es la capacidad de administrar de manera efectiva los almacenes que se encuentran en la organización; por ello, debemos gestionar adecuadamente la entrada y salida del almacén para evitar posibles pérdidas de material.

5. Presentación de instrucciones para el juez:

A continuación, a usted le presento el cuestionario “**Gestión de compras y su relación con el abastecimiento de una institución privada del sector salud, Los Olivos, 2023**” elaborado por María Alejandrina Ortiz Martínez en el año 2023. De acuerdo con los siguientes indicadores califique cada uno de los ítems según corresponda.

Categoría	Calificación	Indicador
CLARIDAD El ítem se comprende fácilmente, es decir, su sintáctica y semántica son adecuadas.	1. No cumple con el criterio	El ítem no es claro.
	2. Bajo Nivel	El ítem requiere bastantes modificaciones o una modificación muy grande en el uso de las palabras de acuerdo con su significado o por la ordenación de estas.
	3. Moderado nivel	Se requiere una modificación muy específica de algunos de los términos del ítem.
	4. Alto nivel	El ítem es claro, tiene semántica y sintaxis adecuada.



COHERENCIA El ítem tiene relación lógica con la dimensión o indicador que está midiendo.	1. Totalmente en desacuerdo (no cumple con el criterio)	El ítem no tiene relación lógica con la dimensión.
	2. Desacuerdo (bajo nivel de acuerdo)	El ítem tiene una relación tangencial /lejana con la dimensión.
	3. Acuerdo (moderado nivel)	El ítem tiene una relación moderada con la dimensión que se está midiendo.
	4. Totalmente de Acuerdo (alto nivel)	El ítem se encuentra está relacionado con la dimensión que está midiendo.
RELEVANCIA El ítem es esencial o importante, es decir debe ser incluido.	1. No cumple con el criterio	El ítem puede ser eliminado sin que se vea afectada la medición de la dimensión.
	2. Bajo Nivel	El ítem tiene alguna relevancia, pero otro ítem puede estar incluyendo lo que mide éste.
	3. Moderado nivel	El ítem es relativamente importante.
	4. Alto nivel	El ítem es muy relevante y debe ser incluido.

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

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



Variable del instrumento: Gestión de compras

Primera dimensión: **Selección de proveedores**

Indicadores	Ítem	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones
Cualidades del proveedor	1	4	4	4	
Calidad del producto	2	4	4	4	
Negociación con proveedores	3	4	4	4	
Suministro del proveedor	4	4	4	4	

Segunda dimensión: **Cobro y pago en la compraventa**

Indicadores	Ítem	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones
Facturación	5	4	4	4	
Plazo de pago	6	4	4	4	

Segunda dimensión: **Planificación de compras**

Indicadores	Ítem	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones
Proyección de compras	7	4	4	4	
Nivel de stock	8	4	4	4	

Variable del instrumento: Abastecimiento

Primera dimensión: **Recepción de pedido**

Indicadores	Ítem	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones
Seguimiento al pedido	9	4	4	4	
Recepción e inspección del pedido	10	4	4	4	





□ Segunda dimensión: **Almacenamiento**

Indicadores	Ítem	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones
Almacenes abiertos	11	4	4	4	
Espacio físico	12	4	4	4	

□ Tercera dimensión: **Gestión de existencias**

Indicadores	Ítem	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones
Bienes	13	4	4	4	
	14	4	4	4	
Programación mensual	15	4	4	4	
Registro y control	16	4	4	4	
	17	4	4	4	
	18	4	4	4	




 DR. TEODORO CARRANZA ESTELA
 LIC. EN ADMINISTRACIÓN
 CLAD 08171

.....
DR. TEODORO CARRANZA ESTELA
DNI N° 08074405

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 9. Coeficiente Alfa de Cronbach

Tabla 9. *Valoración del coeficiente de alfa de Cronbach*

Intervalo al que pertenece el coeficiente alfa de Cronbach	Valoración de la gestión de compras de los ítems analizados
[0; 0,5 [Inaceptable
[0,5; 0,6 [Pobre
[0,6; 0,7 [Débil
[0,7; 0,8 [Aceptable
[0,8; 0,9]	Considerable
[0,9; 1]	Excelente

Fuente: Chávez-Mendoza y Rodríguez-Miranda (2018).

Tabla 10. *Resumen de procesamiento de casos*

Resumen de procesamiento de casos			
	<u>N</u>		<u>%</u>
Casos	Válido	30	100,0
	Excluido	0	,0
	Total	30	100,0

Fuente: Autor

Tabla 11. *Alfa de Cronbach general*

<u>Alfa de Cronbach</u>	<u>N de elementos</u>
<u>,958</u>	<u>18</u>

Fuente: SPSS

Tabla 12. *Alfa de Cronbach variable*

Variable	Alfa de Cronbach	N de elementos
Gestión de compras	,808	8
Abastecimiento	,950	10

Fuente: SPSS