



**Universidad César Vallejo**

**ESCUELA DE POSGRADO  
PROGRAMA ACADÉMICO DE MAESTRÍA EN  
GERENCIA DE OPERACIONES Y LOGÍSTICA**

Gestión de compras y la optimización del proceso de pedidos  
en una empresa contratista minera, Lima 2024

**TESIS PARA OBTENER EL GRADO ACADÉMICO DE:**

Maestra en Gerencia de Operaciones y Logística

**AUTORA:**

Enriquez Abal, Candy Hellen ([orcid.org/0000-0002-0434-9803](https://orcid.org/0000-0002-0434-9803))

**ASESORES:**

Dr. Acuña Benites, Marlon Frank ([orcid.org/0000-0001-5207-9353](https://orcid.org/0000-0001-5207-9353))

Dra. Sanchez Ramírez, Luz Graciela ([orcid.org/0000-0002-2308-4281](https://orcid.org/0000-0002-2308-4281))

**LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:**

Gestión Logística

**LÍNEA DE RESPONSABILIDAD SOCIAL UNIVERSITARIA:**

Desarrollo económico, empleo y emprendimiento

LIMA – PERÚ

2024



**UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO**

**ESCUELA DE POSGRADO**

**MAESTRÍA EN GERENCIA DE OPERACIONES Y LOGÍSTICA**

**Declaratoria de autenticidad del asesor**

Yo, ACUÑA BENITES MARLON FRANK, docente de la ESCUELA DE POSGRADO MAESTRÍA EN GERENCIA DE OPERACIONES Y LOGÍSTICA de la UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO SAC - LIMA NORTE, asesor de Tesis titulada: "Gestión de compras y la optimización del proceso de pedidos en una empresa contratista minera, Lima 2024", cuyo autor es ENRIQUEZ ABAL CANDY HELLEN, constato que la investigación tiene un índice de similitud de 15.00%, 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, 02 de Agosto  
del 2024

<b>Apellidos y Nombres del Asesor:</b>	<b>Firma</b>
ACUÑA BENITES MARLON FRANK <b>DNI:</b> 42097456 <b>ORCID:</b> 0000-0001-5207-9353	Firmado electrónicamente por: MACUNABE el 02- 08-2024 18:49:54

Código documento Trilce: TRI - 0845101





**UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO**

**ESCUELA DE POSGRADO**

**MAESTRÍA EN GERENCIA DE OPERACIONES Y LOGÍSTICA**

**Declaratoria de originalidad del autor**

Yo, ENRIQUEZ ABAL CANDY HELLEN estudiante de la ESCUELA DE POSGRADO MAESTRÍA EN GERENCIA DE OPERACIONES Y LOGÍSTICA 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 la optimización del proceso de pedidos en una empresa contratista minera, Lima 2024", 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 citatextual o de paráfrasis proveniente de otras fuentes.
3. No ha sido publicada, ni presentada anteriormente para la obtención de otro gradoacadémico o título profesional.
4. Los datos presentados en los resultados no han sido falseados, ni duplicados, nicopiados.

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
CANDY HELLEN ENRIQUEZ ABAL DNI: 47659863 ORCID: 0000-0002-0434-9803	Firmado electrónicamente por: CENRIQUEZA el 02-08- 2024 01:48:35

Código documento Trilce: TRI - 0845099



### **Dedicatoria**

A Dios, por ser el guía de mi camino, por estar a mi lado y darme la fortaleza para levantarme cada vez que caigo.

A mis padres Félix y Julia, por inculcarme buenos hábitos y valores, y por darme la motivación para seguir adelante.

A mi esposo David, por su paciencia, comprensión y aliento en los momentos difíciles, por ser mi compañero fiel y motivación diaria.

A mi hija Arel, por ser la luz de mi vida y mi mayor inspiración, por recordarme siempre la importancia de seguir adelante y alcanzar mis sueños.

A mis hermanos Luis, Daniel y Marisa, por su apoyo y palabras de ánimo, por estar siempre a mi lado y creer en mí a lo largo de este arduo proceso.

### **Agradecimiento**

A Dios, por ser mi guía y fortaleza en cada momento de este proceso, por iluminar mi camino y darme la sabiduría necesaria para alcanzar esta meta dentro mi vida profesional.

A mi familia, por ser los pilares fundamentales en mi formación personal y profesional, quienes, de diversas maneras, me han inculcado valores y me han dado la fortaleza para seguir adelante cada día.

A mis asesores. Acuña Benites, Marlon Franky Dra. Sánchez Ramírez, Luz Graciela, por su guía, conocimientos y dedicación a lo largo de este proyecto, por su tiempo y esfuerzo en cada revisión y consejo, que han sido esenciales para la culminación de la maestría, mi más sincero agradecimiento por su contribución a este logro tan significativo en mi vida.

## Índice de contenidos

Carátula.....	i
Declaratoria de autenticidad del asesor .....	ii
Declaratoria de originalidad del autor .....	iii
Dedicatoria .....	iv
Agradecimiento .....	v
Índice de contenidos .....	vi
Índice de tablas .....	vii
Índice de gráficos y figuras.....	viii
Resumen.....	ix
Abstract .....	x
I. INTRODUCCIÓN .....	1
II. METODOLOGÍA .....	13
III. RESULTADOS.....	17
IV. DISCUSIÓN .....	31
V. CONCLUSIONES .....	37
VI. RECOMENDACIONES.....	38
REFERENCIAS	
ANEXOS	

## Índice de tablas

<b>Tabla 1</b>	P.21. ¿Con qué frec. los pedidos en la empresa son aprobados sin problemas?.....	17
<b>Tabla 2</b>	P22. ¿El procedimiento de aprobación de pedidos es claro para los trabajadores? .....	18
<b>Tabla 3</b>	Pregunta 25. ¿Con que frecuencia es la comunicación y coordinación entre los diferentes departamentos involucrados en la aprobación de pedidos?.....	19
<b>Tabla 4</b>	pregunta 27. ¿Con qué frecuencia las entregas de productos en la empresa llegan a tiempo según lo programado? .....	20
<b>Tabla 5</b>	Pregunta 29. ¿Con qué frecuencia se mide el desempeño de los proveedores en términos de tiempo de entrega?.....	21
<b>Tabla 6</b>	Pregunta 30. ¿Con qué frecuencia se realiza un análisis de las causas de los retrasos en las entregas? .....	22
<b>Tabla 7</b>	Pregunta 35. ¿Los pedidos pendientes tienen impacto en la eficiencia y rapidez de los procesos de pedidos en la empresa? .....	23
<b>Tabla 8</b>	Pregunta 37. ¿Considera usted que optimización de los procesos ayudan a reducir los pedidos pendientes? .....	24
<b>Tabla 9</b>	pregunta 39. ¿Cree que disminuir la proporción de pedidos pendientes sin atención mejoraría la calidad de los procesos de pedidos en su empresa?.....	25
<b>Tabla 10</b>	estadísticas de elemento de resumen para la variable 1 .....	26
<b>Tabla 11</b>	Estadísticas fiabilidad para gestión de compras.....	26
<b>Tabla 12</b>	estadísticas de elemento de resumen para la variable 2 .....	26
<b>Tabla 13</b>	Estadísticas fiabilidad para el proceso de pedidos.....	26
<b>Tabla 14</b>	Resumen de procesamiento de casos .....	27
<b>Tabla 15</b>	El valor de Tau-b de Kendall de 0,736 .....	27
<b>Tabla 16</b>	Resumen de procesamiento de casos .....	28
<b>Tabla 17</b>	valor de Tau-b de Kendall de 0,704.....	28
<b>Tabla 18</b>	Resumen de procesamiento de casos .....	29
<b>Tabla 19</b>	valor de Tau-b de Kendall de 0,694.....	29
<b>Tabla 20</b>	Resumen de procesamiento de casos .....	30
<b>Tabla 21</b>	valor de Tau-b de Kendall de 0,674.....	30

## Índice de gráficos y figuras

<b>Figura 1</b>	barras nivel de frecuencia de pedidos aprobados .....	17
<b>Figura 2</b>	barras nivel de procedimiento claro de aprobación de pedidos .....	18
<b>Figura 3</b>	pregunta 25, la frecuencia de comunicación y coordinación es alta.....	19
<b>Figura 4</b>	barras nivel frecuencias de entregas de productos a tiempo.....	20
<b>Figura 5</b>	Barras nivel que mide el desempeño de los proveedores en tiempo de entrega.....	21
<b>Figura 6</b>	barras nivel frecuencia de análisis de retrasos de entregas .....	22
<b>Figura 7</b>	Barras de nivel de impacto en la eficiencia y rapidez en el proceso de pedidos.....	23
<b>Figura 8</b>	barras de nivel optimización de procesos ayuda a reducir los pedidos ....	24
<b>Figura 9</b>	barras de nivel para la proporción de pedidos pendientes sin atención mejoraría la calidad de los procesos.....	25



## Resumen

La presente tesis, titulada “Gestión de Compras y Optimización del Proceso de Pedidos en una Empresa Contratista Minera, Lima 2024”, se encuentra alineada con el objetivo de desarrollo sostenible “La Industria innovación e infraestructura” que busca un sistema de gestión de compras eficiente y sostenible que optimice el proceso de pedidos en una empresa contratista minera, promoviendo prácticas de producción y consumo responsables, la sostenibilidad ambiental y social en la cadena de suministro. El estudio es básica y no experimental, con una población de 30 trabajadores de procesos logísticos que respondieron 40 preguntas: 20 para la variable 1 (gestión de compras) y 20 para la variable 2 (procesos de pedidos). Ambos cuestionarios fueron validados mediante el coeficiente alfa de Cronbach, con valores de 0,928 para gestión de compras y 0,919 para procesos de pedidos, indicando una excelente confiabilidad y consistencia. Los datos fueron operacionalizados mediante el software SPSS, y se probó la hipótesis, encontrando valores p menores a 0,05, indicando una correlación significativa.

**Palabras clave:** Gestión de compras, optimización, proceso de pedidos, empresa, contratista, minera.

## **Abstract**

This thesis, entitled “Purchasing Management and Order Process Optimization in a Mining Contractor Company, Lima 2024”, is aligned with the sustainable development objective “Industry innovation and infrastructure” that seeks an efficient and sustainable purchasing management system that optimizes the order process in a mining contracting company, promoting responsible production and consumption practices, environmental sustainability, and social in the supply chain. The study is basic and non-experimental, with a population of 30 logistics process workers who answered 40 questions: 20 for variable 1 (purchasing management) and 20 for variable 2 (order processes). Both questionnaires were validated using Cronbach's alpha coefficient, with values of 0.928 for purchasing management and 0.919 for order processes, indicating excellent reliability and consistency. The data were operationalized using SPSS software, and the hypothesis was tested, finding p values less than 0.05, indicating a significant correlation.

**Keywords:** Purchasing management, optimization, ordering process, company, contractor, mining company.

## I. INTRODUCCIÓN

El problema radica en que, a nivel internacional, muchas empresas mineras no priorizan adecuadamente el abastecimiento, lo que impide una reposición adecuada, un control eficiente de inventarios y una gestión óptima del tiempo de entrega siendo necesarios para la operación eficiente y puntual de las distintas áreas, requiere una coordinación adecuada entre todas las partes involucradas. Un rendimiento insatisfactorio en esta área puede causar serios inconvenientes y amenazas. Según Mejía (2023), un funcionamiento eficiente en la cadena de suministro, ha tenido un impacto positivo, en países mineros como Brasil, Perú, Chile, Colombia y Argentina.

Al respecto Espinosa et al., (2022) definieron el proceso de adquisición de productos ópticos y optométricos para garantizar alta calidad en bienes y servicios. Identificaron patrones comunes en la gestión de compras al considerar objetivos, funciones, inventarios y proveedores. Concluyeron que una revisión regular de estos aspectos permite una gestión operativa eficaz en mineras de países como China, Australia y Chile, y ha mejorado con el tiempo mediante estrategias adaptadas a sus necesidades, especialmente en la distribución de insumos críticos.

De igual manera Pereira et al. (2020) subrayaron que la inversión extranjera podía afectar negativamente la eficiencia empresarial sin medidas adecuadas de mitigación de riesgos. Las organizaciones debían enfocarse en desarrollar nuevos productos, diseñar estrategias detalladas, asegurar la calidad y fortalecer la relación con proveedores. Según Neis et al. (2017), La planificación era crucial en las satisfacciones de los clientes, y Castillo (2023) enfatizó la importancia de las compras en un centro global competitivo. Las empresas dependían de terceros para adquirir insumos necesarios, y una gestión logística eficaz era esencial para obtener materias primas, bienes y servicios en los plazos y condiciones adecuados.

A nivel nacional, el Perú enfrenta el problema de una industria minera históricamente dominada por empresas extranjeras, como la estadounidense Cerro de Pasco Copper Corporation (CPCC). Aunque el país ha mantenido una destacada tradición minera que ha sido un motor principal de la inversión productiva, la falta de tecnología avanzada y capital suficiente entre las empresas locales ha limitado su

capacidad para competir con las grandes corporaciones extranjeras. Este desequilibrio ha impedido el pleno desarrollo y la competitividad de los mineros peruanos y las empresas locales en el sector, lo cual afecta el crecimiento sostenible y la autonomía de la industria minera nacional. (Arvizu 2020).

En el ámbito local, la compañía minera contratista situada en Lima enfrenta un problema significativo en la consistencia y eficacia de sus operaciones en el sector de minería y construcción. A pesar de su compromiso con la seguridad, productividad y calidad en la construcción de chimeneas con equipo trepador y labores subterráneas, estos pilares no siempre se reflejan adecuadamente en todos los proyectos. Esta inconsistencia en la implementación de operaciones puede llevar a deficiencias en el rendimiento global de la compañía, comprometiendo la entrega de servicios adecuados y afectando negativamente la reputación y la eficiencia de la empresa.

El problema radica en el déficit constante de desabastecimientos de materiales esenciales (como Epps, herramientas y repuestos para equipos livianos y pesados) en la Empresa Contratista Minera. Esta falta de suministros impacta negativamente, causando insatisfacción en las distintas áreas de la empresa. Además, la ausencia de una planificación detallada en los procesos de compra genera desabastecimientos y paralizaciones en los proyectos, y obliga a los compradores a omitir procesos de aprobación para atender urgencias por lo que la Empresa Contratista Minera enfrenta un problema. Que impacta negativamente en los tiempos de entrega de cada proyecto, generando insatisfacción. Los reclamos recurrentes por las demoras en la entrega de materiales evidencian la falta de una planificación detallada en los procesos de compras, lo cual resulta en desabastecimientos y paralizaciones de los proyectos. Los reclamos recurrentes por demoras en la entrega de materiales sugieren falta de planificación en la empresa. Además, la omisión de procesos de aprobación para atender urgencias se correlaciona con la gravedad de la situación. Es importante analizar y entender mejor esta relación para implementar cambios efectivos.

Luego de abordar nuestra situación problemática, Se formuló el problema general: ¿Existe una relación entre la gestión de compras y la optimización del

proceso de pedidos en una empresa contratista minera, Lima 2024? De la misma forma se determinó los problemas específicos: a) ¿Existe relación entre la gestión de compras y la aprobación de pedidos en una empresa contratista minera Lima 2024? b) ¿Existe relación entre la gestión de compras y el tiempo de entrega de los pedidos en una empresa contratista minera Lima 2024? c) ¿Existe relación entre la gestión de compras y la cantidad de pedidos pendientes en una empresa contratista minera, Lima 2024?

La investigación científica del punto de vista de justificación práctica es fundamental debido a que nos dará posibles soluciones a los problemas planteados de esta investigación además, se tendrá la eficiente gestión de compras la cual se correlaciona con la justificación práctica debido a que nos brinda soluciones efectivas para mejorar la competitividad empresarial, siendo importante conocer la causa del problema para su pronta solución y posteriormente implementarlo en la empresa, la competitividad empresarial actual, permite controlar los reportes lo cuales son una herramienta esencial en esta gestión, proporcionando información estadística e histórica que facilita consultas futuras y comparaciones de precios en períodos específicos. Gastón (2022).

Metodológicamente, el desarrollo, es cuantitativamente usando cuestionarios para la recolección de datos aplicados a los trabajadores de Lima. Estas herramientas fueron sometidas previamente a un proceso de validación y confiabilidad. Adicionalmente, esta investigación permitirá desencadenar cambios en el proceso de compras, utilizando herramientas y técnicas científicamente probadas para correlacionar la gestiónabilidad de compras y elevar la producción. Correlacionalmente, la investigación destaca la importancia de las compras para alcanzar los objetivos estratégicos, y la implementación de herramientas y técnicas científicamente probadas. La investigación también enfatiza los beneficios de una gestión eficiente de las compras tanto para la empresa como para sus empleados. Romero y Arbieto (2023)

Se tiene como objetivo general: Determinar la relación entre la gestión de compras y la optimización del proceso de pedidos en una empresa contratista minera, Lima 2024. a) Determinar la relación entre la gestión de compras y la aprobación de

pedidos en una empresa contratista minera, Lima 2024. b) Determinar la relación entre la gestión de compras y el tiempo de entrega de los pedidos en una empresa contratista minera, Lima 2024. c) Determinar la relación entre la gestión de compras y la cantidad de pedidos pendientes en una empresa contratista minera, Lima, 2024.

A nivel internacional Gutiérrez (2023) Tiene como objetivo ayudar en la gestión de compras mediante controles para establecer criterios relacionados a la elección y valoración de los diversos desenlaces que puedan atender las demandas de los clientes internos en función de los productos adquiridos. Además, se debe tener evidencia de los registros de compras antes de pasar el pedido al proveedor, confirmando que este incluya la descripción y requisitos del producto además de los requisitos y políticas de la entidad encargada de validar el producto, procedimientos, procesos y los estándares del sistema de calidad. Haciendo resaltar otros requisitos necesarios para la realización de pedidos, aunque algunas organizaciones utilizan tipos de modelos de requisitos diferentes, se estudia y utiliza un modelo estándar que es adaptable para cualquier solicitud, se tiene lo siguiente: información del comprador, código de orden, fecha de documento y/o expedición, información del proveedor, relación de los artículos, condiciones comerciales. Una vez realizado la compra de los productos, estos deben ser verificados, teniendo en cuenta la validación de calidad y buen estado de estos según los requisitos ya establecidos, adicionalmente se debe inspeccionar las instalaciones de los proveedores, este debe estar establecido en la información de las órdenes de compra como un requisito.

Asimismo, Moreira et al. (2023) Este estudio se enfoca en correlacionar e implementar una metodología mejora en el proceso y abastecimiento como también mejorar realizando un enfoque mixto en el estudio con metodologías cuantitativos y cualitativos incluyendo una investigación transversal como encuestas, entrevistas y las fichas de observación, Esto implica la creación de indicadores además, al aplicar esta metodología nos damos cuenta que la organización no cuenta con procesos claros de compra, como, por ejemplo, no cuenta con personal capacitado, no tienen un catálogo de los diferentes proveedores generando pérdida de tiempo en la atención, por ello se propone realizar manuales de los procesos de compras que les permita optimizar el proceso de compras.

Asimismo, Sharma (2021) El objetivo es comprender mejor cómo la correlación de las fluctuaciones en los pedidos y se amplifican, desde minoristas hasta los logísticos de proveeduría, y encontrar formas de reducir este efecto. Los autores proponen un nuevo enfoque que examina las relaciones entre las variables que afectan. Utilizan un método de modelado interpretativo para analizar estas relaciones. Además, emplean la lógica difusa para evaluar cómo ciertas variables afectan el POF. Los resultados muestran que el tiempo de entrega variable, el número de pasos, la precisión son factores importantes que influyen en el POF. Se concluye que el POF alcanza su máximo rendimiento cuando hay pocos pasos en la cadena, los datos son precisos y hay un alto nivel de intercambio de información entre los socios. Sin embargo, el estudio se limita a variables estratégicas y podría ampliarse para incluir aspectos operativos y de diseño. Entender estas conexiones y disminuir los inconvenientes en toda la red. Este enfoque híbrido ofrece una nueva perspectiva para analizar dimensiones clave del POF, como el pronóstico, el intercambio de información y los tiempos de entrega, que son cruciales para las redes de cadena de suministro descendentes.

Al respecto Bäckstrand et al. (2019) Este artículo examina la correlación e importancia del sistema de compras (PPM) en la formación en gestión de compras y suministros (PSM), PPM actúa como una escritura línea la secuencia del proceso de adquisiciones y ayuda a la enseñanza al proporcionar una descripción general de procesos que de otro modo serían complejos. También definen la identidad del PSM y describen su alcance y límites. Presenta una visión sistemática de los diferentes tipos de PPM y su evolución, divididos en procesos tácticos/operativos, estratégicos, cíclicos o de toma de decisiones. Meta central es motivar a los investigadores y educadores del PSM a elegir el PPM para la enseñanza y discutir el desarrollo futuro del PPM, cuestionando si un único modelo holístico puede reflejar con precisión la naturaleza dinámica de las actividades de adquisición.

De igual manera Ueltschy et al. (2021) Profesionales e investigadores coinciden en que aporta valor al desempeño empresarial más allá de las reducciones de costos, aunque a menudo es difícil reconocer y evaluar estas contribuciones. Esta investigación tiene como objetivo entender los obstáculos que impiden reconocer las aportaciones de PSM más allá del ahorro de costos y proponer soluciones. Utilizando

la teoría de la identidad social como marco conceptual, se estudia la identidad propia de PSM y cómo es percibida por otros en la organización. Aceptar métricas de valor agregado es crucial para mejorar las percepciones sobre la contribución de PSM, además de reducir costos y maximizar su potencial. Los investigadores, a través de entrevistas cualitativas, identificaron problemas significativos que limitan la percepción del valor de PSM. La identidad de PSM está estrechamente vinculada al ahorro de costos, lo que es reforzado por las métricas de informes de costos. Se proponen dos soluciones principales: 1) PSM debe cambiar su narrativa y la identidad asociada, y 2) PSM debe desarrollar métricas significativas en diferentes áreas del negocio. Aunque PSM tiene un gran impacto en el éxito organizacional, su asociación principal con el ahorro de costos es problemática. Las identidades grupales, sociales y de autorelación de PSM centradas en el ahorro de costos son fuentes de estos problemas. Para avanzar, PSM debe cambiar su narrativa e identidad y adoptar métricas de valor comercial establecidas.

Como Antecedentes nacionales, podemos mencionar a Peña (2022). Su estudio se realizó para explorar la relación y la posibilidad de desarrollar una solución fundamentada en inteligencia empresarial (BI) dentro del ámbito estatal., con el objetivo de estudiar sobre compras. La investigación buscó implementar una solución de BI debido a las dificultades para acceder a informes y procesar datos relacionados con compras públicas. La información fue recolectada mediante búsquedas en el Sistema de Compras del Estado Peruano (SEACE), encargado de gestionar todos los datos relacionados con las compras, y que hasta principios de 2021 había acumulado un total de 37.8 TB de información. El estudio determinó que la solución de BI permite a los ciudadanos supervisar, así como, brindando una visión de cómo se gestionan alrededor de S/.55 mil millones anuales en compras de artículos y servicios en el gobierno de Perú.

Además, se determinó que pueden dirigir sus directrices en datos fundamentados sobre el comportamiento de las compras públicas, lo que contribuye a mejorar la calidad del gasto público.

Al respecto Castellano et al. (2021) Mejorar la relación y eficiencia de los procedimientos operativos en el departamento de compras a través de la recopilación de datos descriptivos y la observación directa, permitió concluir que existen



deficiencias en los procesos relacionados con los requisitos, las políticas y las normativas que definen los objetivos de la empresa. Pérez et al., (2023), después de un análisis interno de la organización 'La Pildorita' que identificó áreas críticas y con deficiencias. Esto llevó a la implementación de varios métodos para evaluar y clasificar proveedores utilizando la metodología Data Envelopment Analysis (DEA), que incluye un método de puntuación para seleccionar a los proveedores adecuados.

Gamonal (2019), en la relación de los procesos de compra en el interés de materia prima para la producción de cintas pegajosas. Utilizó un enfoque deductivo y un método cuantitativo, siendo un estudio de tipo no experimental. Como resultado del análisis de regresión logística ordinal, se encontró una relación significativa. Concluyó que en las relaciones con los proveedores se debe mantener un buen abastecimiento además de que faciliten el control de los materiales a comprar.

Conforme a Estela (2024) el objetivo de esta investigación fue evaluar la relación y el nivel de éxito de la gestión de compras como una estrategia competitiva en la empresa Agroindustrias Dane S.R.L. en tarapoto durante el año 2021. Se utilizó una metodología básica con un enfoque cuantitativo y un diseño no experimental. La muestra comprendió a 107 colaboradores. El resultado entre las variables obtuvo una valoración promedio de, 005, lo que la sitúa en la categoría de logro según la escala de Baremos principal fue que la gestión de compras de la empresa estudiada alcanza un nivel satisfactorio dentro de la valoración Baremos, con un promedio ponderado.

A su vez Quillupangui et al. (2019), el objetivo clave busca la relación de un sistema tecnológico para gestionar los pedidos de los clientes. La información se pierde al registrar manualmente las solicitudes en libretas por parte de los distribuidores y proveedores, quienes también deben desplazarse hasta la empresa para realizar sus pedidos, obtener facturas o información sobre productos específicos. Para solucionar estos inconvenientes, se propone automatizar la gestión de la empresa a través de una aplicación web. Esta aplicación se enfocará en la gestión de clientes y productos, pedidos, facturación de ventas y control de inventario, permitiendo un control más riguroso. La aplicación web administrará la información de productos vendidos, productos en stock, pedidos y ventas, proporcionando un registro detallado y actualizado. Esto incluye datos como la cantidad de helados

vendidos semanalmente, productos en stock, pedidos realizados y ventas generadas, así como un reporte detallado del estado de los pedidos, postventa y seguimiento de clientes, junto con el estado contable de la empresa.

Gamonal (2019) tiene como objetivo prioritario examinar la relación y los procedimientos requeridos para fabricar. Se empleará un enfoque cuantitativo y un método deductivo para esta investigación no experimental con su encuesta para recopilar datos, durante el estudio, se identificó el problema principal en la organización. Veritas (2009), quien detalla los procesos de compras y servicios. La aplicación demostró que el proceso de compra tiene una influencia significativa en la adquisición de materiales, mostrando el 92% según el coeficiente de Nagelkerke. El análisis concluyó mejorar la gestión de pedidos y capacitar constantemente al personal es fundamental. Esto incluye coordinar con el área de ventas, también se recomienda mejorar la gestión documental y establecer formatos adecuados adquiridos y mantener una relación eficiente con los proveedores.

En relación con los estudios previos a la variable 1, Méndez Matovelle et al. (2020) definen el término compras como la actividad destinada a obtener activos esenciales de una empresa. Este proceso es crucial para las operaciones, por otro lado, Buitrago Mejía et al. (2019) sugieren que la gestionalización de compras debe basarse en un análisis exhaustivo de todas las variables que impactan en este proceso, con el fin de que la empresa mantenga su competitividad en el mercado.

De acuerdo con Cisneros (2022), señala que la gestionalización de compras se ha vuelto fundamental para las organizaciones, dado su estrecho vínculo con los objetivos de cada departamento de la empresa. Su función primordial es asegurar la entrega puntual de materiales y servicios requeridos, eligiendo al proveedor más adecuado que ofrezca la mejor relación de calidad-precio. Una gestión de compras efectiva garantiza un suministro constante de materiales conforme a las necesidades de la empresa. Asimismo, Escobar Moyano (2019) enfatiza que la gestión de compras se centra en gestionar y suministrar los productos requeridos para mejorar la eficiencia de los procedimientos, cumpliendo con estándares de calidad, plazos de entrega y precios competitivos. Una gestión de compras eficiente puede contribuir al aumento de los beneficios de la empresa, dado que las compras representan uno de

los mayores costos. Es crucial priorizar la calidad de los productos adquiridos, especialmente cuando estos están directamente relacionados con el producto final de la empresa. Por consiguiente, se requiere una comunicación efectiva entre las áreas para alinear los objetivos del departamento de compras además de una buena estrategia empresarial (Pérez Carmona, 2020).

Según Bazán (2022), comprende la, selección y control, según Bureau Veritas (2009). Primera dimensión planificación de compras implica identificar los requerimientos de materiales, insumos y provisiones dentro de un plazo determinado. Este proceso busca obtener aspectos que cumplan con los estándares de la planificación de compras lo cual asegura que las adquisiciones se realicen de manera ordenada y oportuna, comenzando con la investigación de las necesidades de compra, el examen de los datos recopilados y la preparación de planes de acción para ejercer las adquisiciones. En esencia, la finalidad de la planificación de compras es suministrar la información necesaria para entender mejor las necesidades a cubrir mediante las compras.

En relación a la segunda dimensión 1, resulta fundamental la empresa tenga criterios bien definidos para la búsqueda y selección proveedores.

Osorio et al. (2011) señalan dos conjuntos de criterios que las empresas deben tener en cuenta al seleccionar proveedores, uno relacionado con el proveedor y otro con el producto. El primer conjunto se enfoca en los atributos internos que los proveedores deben poseer para establecer una colaboración efectiva con la empresa. El segundo conjunto se centra en las cualidades intrínsecas de artículos, los cuales deben ser proporcionados adecuadamente. Además, Thévenin et al. (2022) presentan dos estrategias como selección de proveedores: el abastecimiento único, donde un único proveedor satisface por completo, y el abastecimiento múltiple, utilizado cuando ningún proveedor puede satisfacer completamente.

Como la última dimensión, según Ordoñez et al. (2015), implica supervisar el producto o servicio adquirido a lo largo de su periodo de existencia para reconocer posibles problemas que puedan derivar en reclamos al proveedor y generar información que influya en futuras decisiones de compra. Rubí Fallas (2019) explica

que este proceso asegura el funcionamiento y el cumplimiento de los acuerdos establecidos entre el comprador y el proveedor. Asimismo, Bazán (2022) enfatiza la relevancia de la fase crítica en la gestión de compras, resaltando y motivando estrategias adecuadas.

Con referencia a los estudios previos en cuanto a la variable 2, sobre la gestión de pedidos, no todas las actividades están siempre bien definidas y coordinadas de manera adecuada. Esta situación implica la participación de distintas funciones, recursos e incluso empresas con objetivos individuales, lo que genera confusión y ambigüedad y dificulta el funcionamiento correcto del proceso, dejando muchas interrogantes sin respuesta. Por otro lado, Gómez (2023) señalan que, el proceso de pedidos incluye desde la solicitud hasta la entrega, abarcando actividades como la identificación, recolección, empaquetado y despacho de productos.

Como primera dimensión variable 2: La aprobación de pedidos es el proceso de revisar y autorizar solicitudes de compra antes de proceder, asegurando el cumplimiento de políticas y los presupuestos disponibles. Este proceso es crucial para mantener la transparencia y eficiencia. Según Fernández et al. (2020), la implementación de sistemas de aprobación automatizados mejora la eficiencia y reduce el riesgo de errores y fraudes en el proceso de adquisición.

Segunda dimensión de la variable 2: afirma que el tiempo de entrega es la demora entre el inicio y final del proceso, cada vez que se adquiere un producto, los tiempos de entrega se miden mediante los días que se utilizan para terminar dicho proceso.

(Vermorel, 2020), por otro lado, Wang et al. (2019), la reducción del tiempo de entrega puede ser lograda a través de la optimización logística, lo cual mejora la competitividad y la fidelidad del cliente.

Tercera dimensión de la variable 2: Los pedidos pendientes son solicitudes de compra que han sido registradas, pero no completadas, es decir, que aún no han sido enviadas o recibidas por el cliente. Este indicador evalúa el cumplimiento. Según Chen et al. (2018), una gestión efectiva de los pedidos pendientes puede minimizar

retrasos y mantener un flujo continuo en las operaciones, lo que es esencial para evitar problemas en la producción y distribución.

Gestión de Compras: la elección de proveedores, la negociación de acuerdos y la administración de relaciones con proveedores pueden aumentar la eficiencia y reducir costos en la empresa contratista minera.

Teoría: Autor Principal: Martin Christopher, en la cadena de abastecimiento se enfoca la administración de todos los procesos implicados en la creación y entrega de un producto, desde la adquisición de materias primas hasta la entrega al consumidor final. En el ámbito de la gestión de adquisiciones, esta teoría subraya la relevancia de la integración y coordinación entre proveedores, fabricantes y distribuidores buscando una mejor eficacia. (Giannice, 2022).

De acuerdo con el escritor Peter Kraljic, en su ensayo "Las compras deben convertirse en gestión de suministros" publicado en la revista Business de Harvard en 1983, la gestión de compras es una función estratégica dentro de las organizaciones. Kraljic argumenta que la gestión de compras efectiva puede proporcionar una ventaja competitiva significativa al garantizar la disponibilidad de materiales críticos, reducir costos y gestionar riesgos en la cadena de suministro. (Bonilla et al., 2020).

Autor base proceso de Pedidos: Es optimizar las etapas del proceso de pedidos para asegurar una entrega oportuna y de calidad.

Autor Principal: F. Robert Jacobs y Richard B. Chase, la teoría de la administración de existencias se enfoca en el inventario con el objetivo de reducir los costos asociados con el almacenamiento y la carencia de stock. Los esquemas clásicos incluyen el modelo (Economic Order Quantity) y el modelo de revisión continua. (Ramal, 2023).

Autor Principal: Ford W. Harris, Modelo de Wilson (EOQ), uno de los esquemas más destacados en la administración de los procedimientos de pedidos es el Modelo de Cantidad Económica de Pedido, Este método se utiliza para establecer la cantidad

ideal de pedido que reduce al mínimo los costos totales de inventarios que abarcan los costos de solicitud y de conservación de inventario. (Villaseñor, 2023).

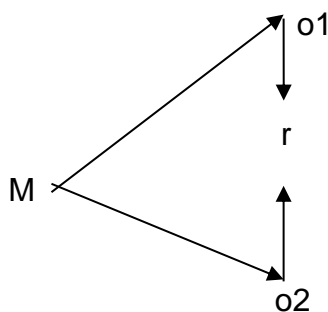
Como hipótesis General: Existe relación significativa entre la gestión de compras y la optimización del proceso de pedidos en una empresa contratista minera, Lima 2024. a) Existe relación significativa entre la gestión de compras y la aprobación de pedidos en una empresa contratista minera, Lima 2024. b) Existe relación significativa entre la gestión de compras y el tiempo de entrega de los pedidos en una empresa contratista minera, Lima 2024. c) Existe relación significativa entre la gestión de compras y la cantidad de pedidos pendientes en una empresa contratista minera, Lima 2024.

## II. METODOLOGÍA

Se consideró básica, según el estudio de Hernández (2018), aquella investigación realizada con el objetivo principal de aumentar el conocimiento teórico y entender los principios básicos de los fenómenos y procesos naturales o sociales. En este sentido, Wood (2019) sostuvo que la contribución de la investigación empleó conocimientos ya existentes en función de las mejoras obtenidas.

En términos metodológicos, presentó un enfoque cuantitativo, como lo señaló Hernández (2018), lo que implicó el uso de datos numéricos obtenidos a través de mediciones específicas. También se recopiló la data, lo cual permitió tomar decisiones tras aplicar el tratamiento estadístico correspondiente.

Según Hernández (2020), el diseño de la investigación no experimental estuvo determinado por la observación sin manipular las variables de forma directa.



Dónde: Muestra

O1: Observación de variable: Gestión de compras

O2: Observación de variable: Proceso de pedidos

r: Correlación entre ambas variables

Variables y operacionalización: Escobar Moyano (2019) describió la gestión de compras como el manejo y suministro de productos fundamentales para garantizar la mejora de procesos, en cuanto a entregas y precios del mercado.

En cuanto a la definición operacional, se definieron protocolos para efectuar adquisiciones en los plazos, cantidades y disponibilidades, con base en las siguientes

dimensiones: planificación de compras, búsqueda y selección de proveedores, y seguimiento y control de compras. Por otro lado, la planificación de compras se entendió como el proceso de determinar las necesidades de adquisición de una organización en términos de cantidad, calidad, tiempo y costo, e incluyó el análisis de la demanda, la presupuestación, la programación y el control del inventario (Sánchez, 2023).

La búsqueda y selección de proveedores implicó suministrar los bienes y servicios requeridos. Este proceso abarcó la investigación de mercado, la solicitud de propuestas y la selección final de proveedores (Álvarez, 2023). El seguimiento y control de compras se enfocó en gestionar las adquisiciones para que se cumplieran con todo el proceso. Esto incluyó el monitoreo de pedidos recibidos, la gestión de inventarios, de pagos y contratos, garantizando un flujo eficiente de materiales o servicios (Mero, 2023).

Indicadores: Solicitudes de pedidos, histórico de pedidos, proveedores aprobados, desempeño de proveedores, reclamos a proveedores y periodo de pago de facturas.

Variable 2: El proceso de pedidos abarcó el tiempo total desde la solicitud del pedido hasta su entrega. Este período incluyó varias actividades esenciales dentro del proceso, como la identificación de los productos solicitados, su recolección, empaquetado y, en algunos casos, su despacho. La gestión efectiva del tiempo durante la atención de pedidos fue esencial para garantizar el proceso (Gómez, 2023).

Referente a las dimensiones se consideraron: aprobación de pedidos, tiempo de entrega y pedidos pendientes.

La aprobación de pedidos fue el proceso mediante el cual se revisaron y autorizaron las solicitudes de compra dentro de una organización. Este proceso aseguró que los pedidos fueran necesarios y cumplieran con los criterios establecidos en términos de presupuesto, cantidad, calidad y cumplimiento de políticas internas. La aprobación pudo involucrar diferentes niveles de autoridad dependiendo del valor



y la naturaleza del pedido, garantizando un control adecuado y financiero (Ibarra, 2023).

La entrega según el tiempo se refirió al período transcurrido desde que se realizaba un pedido hasta que los bienes o servicios solicitados eran recibidos. Este indicador fue crucial para la planificación y gestión de inventarios, ya que un tiempo de entrega eficiente contribuyó a minimizar los costos de almacenamiento y evitar interrupciones en las operaciones del proveedor para la entrega de los productos y la eficiencia en la logística de transporte (Gallego, 2023).

Los pedidos pendientes eran aquellos que habían sido realizados, pero aún no habían sido entregados o completados. Mantener un seguimiento preciso del estado de las adquisiciones, prever posibles retrasos y tomar acciones correctivas oportunas fue esencial para mantener la continuidad operativa y oportuna, asegurando que no hubiera interrupciones en el suministro de materiales o servicios necesarios (Zúñiga et al., 2022).

Indicadores: son 3: aprobados, entregas a tiempo, pendiente.

Población: Se consideró como censo poblacional a 30 trabajadores de la empresa contratista minera. Tamayo (2017) indicó que poblacionalmente representaba la totalidad, representada como la unidad de estudio, la cual estaba constituida por 30 colaboradores de la central de trabajo en el distrito de Ate. Esto implicaba que cada departamento tenía un supervisor responsable que supervisaba las labores y los horarios de los colaboradores.

Técnicas e instrumentos de recolección de datos: Se utilizó la encuesta como técnica, la cual involucró la participación de 30 trabajadores. Utilizando el cuestionario como instrumento dirigido a empleados de ambos géneros que trabajaban en las instalaciones de Lima, se obtuvo el consentimiento de cada trabajador para recopilar respuestas sobre las dos variables en estudio.

Método de análisis de datos: Los instrumentos utilizados en la tesis fueron validados por medio de la evaluación de expertos para verificar su confiabilidad, así

como para determinar su consistencia mediante el Alfa de Cronbach esta investigación se basó en un enfoque cuantitativo donde se emplearon herramientas para recopilar información y respaldar las hipótesis específicas para cada indicador. Además, se utilizó el análisis de frecuencia de datos, según lo propuesto por para interpretar los resultados, así como la estadística inferencial. (Tourón 2023).

Aspectos éticos: Durante la ejecución del trabajo de tesis, se empleó Turnitin, una herramienta que identificaba documentos, citas y trabajos que pudieran ser copiados o plagiados. Por consiguiente, esta herramienta respaldaba a los profesionales al fomentar la creación de estudios auténticos.

El presente estudio siguió la séptima versión de la American Psychological Association para guiar la ejecución de estudios, canales y promoción de la información. Además, se aseguró de cumplir con los reglamentos internos establecidos por la institución universitaria, siguiendo las resoluciones 081-2024-VI-UCV y 021-2021-VI-UCV. Estos documentos establecían las áreas de investigación y la veracidad de los datos conforme a los principios de autonomía, igualdad y respeto hacia investigaciones previas. En cuanto a la recopilación de datos, se informó a los participantes de la organización supervisora de minería sobre el propósito de la investigación.

### III. RESULTADOS

Ante los problemas ya identificados se aplicó una encuesta a 30 trabajadores con la finalidad de poder determinar la solución al problema de estudio. La encuesta aplicada consta de 20 preguntas para nuestra variable 1 y 20 para la variable 2 con el propósito de interpretar los resultados obtenidos para las variables de estudio, se realizaron conforme a sus valores en la escala ordinal de medición Likert, que corresponden a "nunca" (1) y "casi nunca" (2); "a veces" (3); "casi siempre" (4) y "siempre" (5). La información transferida desde la base de datos en Excel al software estadístico SPSS versión 25 ha generado los siguientes resultados.

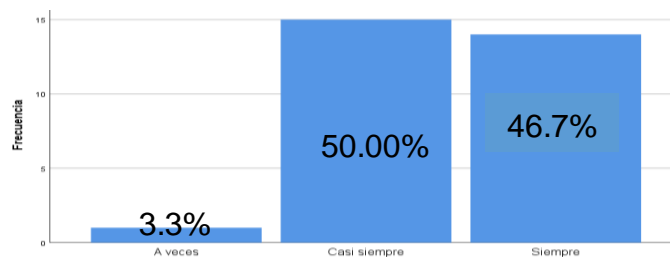
#### **Análisis de Frecuencia de Tablas**

En la variable proceso de pedidos se tiene los ítems 01 al 07.

**Tabla 1** P.21. ¿Con qué frec. los pedidos en la empresa son aprobados sin problemas?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
A veces	1	3,3	3,3	3,3
Casi siempre	15	50,0	50,0	53,3
Siempre	14	46,7	46,7	100,0
Total	30	100,0	100,0	

**Figura 1** barras nivel de frecuencia de pedidos aprobados

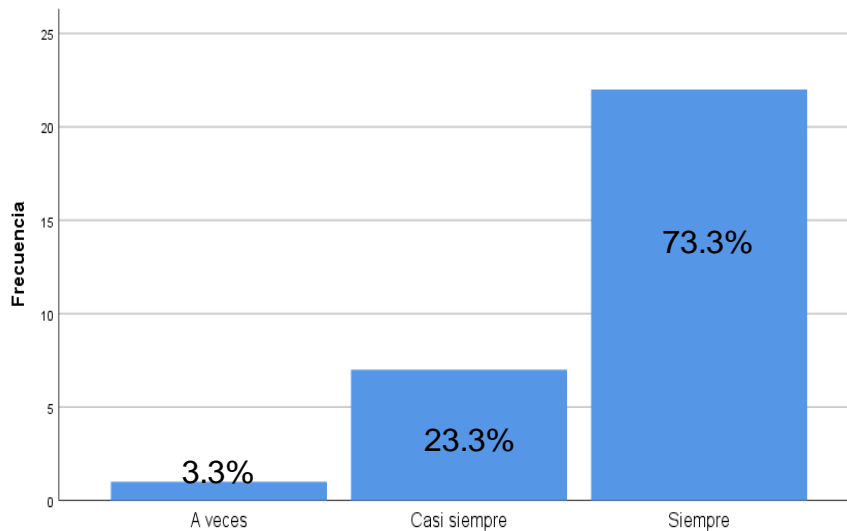


De acuerdo con los 30 encuestados, según la tabla 1 y los resultados obtenidos en la figura 2, que corresponden a la variable 2, expresado en la pregunta 21 se determinaron que el 50% del total de los trabajadores presenta casi siempre. El 46.70% muestra un siempre; y el 3.3% tiene a veces. Esto quiere decir que una gran mayoría de los trabajadores con 96.7% percibe que los pedidos son aprobados sin problemas de forma consistente, ya sea casi siempre o siempre, mientras que solo una pequeña fracción de 3.3% considera que esto ocurre de manera menos frecuente.

**Tabla 2** P22. ¿El procedimiento de aprobación de pedidos es claro para los trabajadores?

		Frec.	%	% Válido	% Acum.
Válido	A veces	1	3,3	3,3	3,3
	Casi siempre	7	23,3	23,3	26,7
	Siempre	22	73,3	73,3	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

**Figura 2** barras nivel de procedimiento claro de aprobación de pedidos

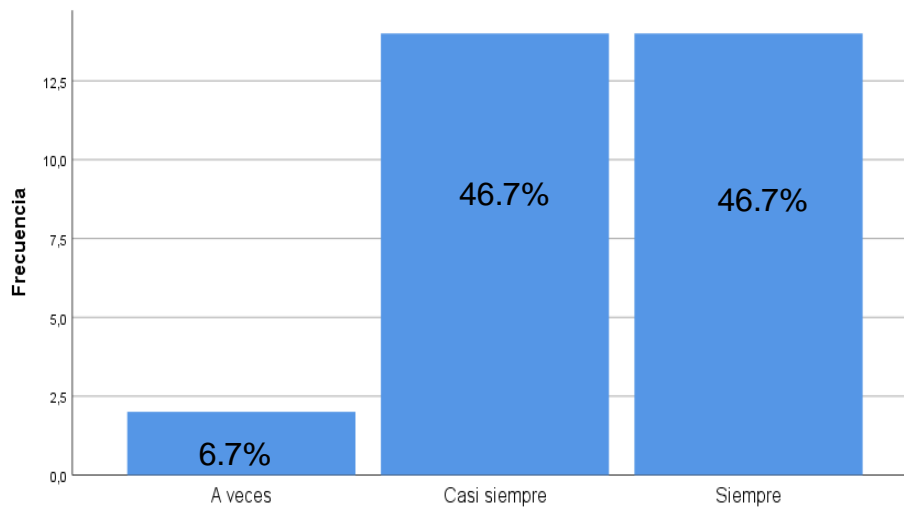


Según los resultados obtenidos y presentados en la figura 3, se observa que para la pregunta 22, frecuencia de procedimiento de aprobación de pedidos se encuentra claro. Específicamente, el 73.3% de los encuestados indicó que siempre es claro, el 23.3% dijo que casi siempre es claro, y solo el 3.3% señaló que a veces es claro. Quiere decir que una abrumadora mayoría de los trabajadores con un 96.6% percibe el procedimiento de aprobación de pedidos como claro la mayor parte del tiempo, lo que sugiere que los procesos dentro de la empresa están bien definidos y comunicados. Solo una mínima parte de los trabajadores con 3.3% encuentra el procedimiento claro solo ocasionalmente.

**Tabla 3** Pregunta 25. ¿Con que frecuencia es la comunicación y coordinación entre los diferentes departamentos involucrados en la aprobación de pedidos?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	A veces	2	6,7	6,7	6,7
	Casi siempre	14	46,7	46,7	53,3
	Siempre	14	46,7	46,7	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

**Figura 3** pregunta 25, la frecuencia de comunicación y coordinación es alta



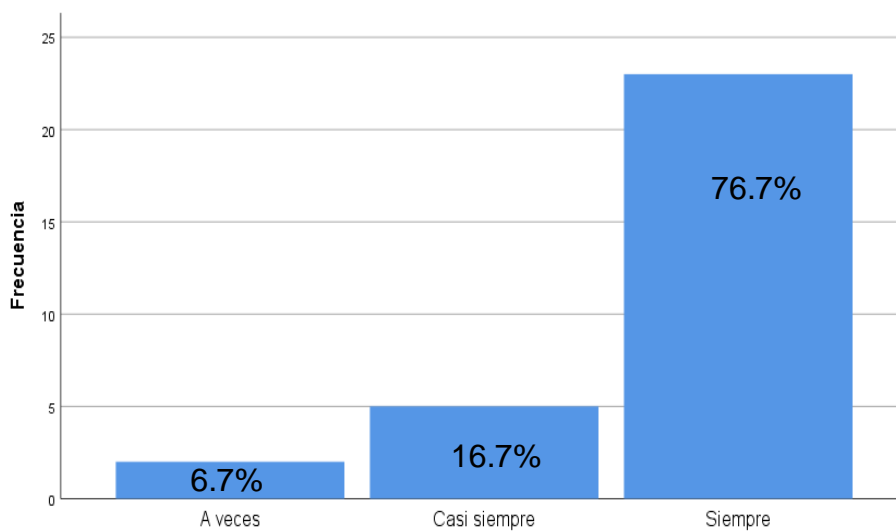
Como se muestra en la tabla 3 y figura 3, se observa que para la pregunta 25, la frecuencia de comunicación y coordinación es alta. Específicamente, el 46.7% de los encuestados indicó que la comunicación y coordinación entre los departamentos ocurre casi siempre, y otro 46.7% señaló que esto sucede siempre. Solo el 6.7% de los encuestados mencionó que la comunicación y coordinación entre los departamentos ocurre a veces. Se puede visualizar que una gran mayoría de los trabajadores de un 93.4% percibe que la comunicación y coordinación entre los departamentos involucrados en la aprobación de pedidos es eficiente y consistente, ocurriendo siempre o casi siempre. Solo una pequeña fracción con 6.7% considera que esta comunicación y coordinación ocurre ocasionalmente, lo que explica que actualmente la empresa conserva buenos niveles de interacción interdepartamental en el proceso de aprobación de pedidos.

En la variable tiempo de entrega se tiene los ítems 7 al 13.

**Tabla 4** pregunta 27. ¿Con qué frecuencia las entregas de productos en la empresa llegan a tiempo según lo programado?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	A veces	2	6,7	6,7	6,7
	Casi siempre	5	16,7	16,7	23,3
	Siempre	23	76,7	76,7	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

**Figura 4** barras nivel frecuencias de entregas de productos a tiempo

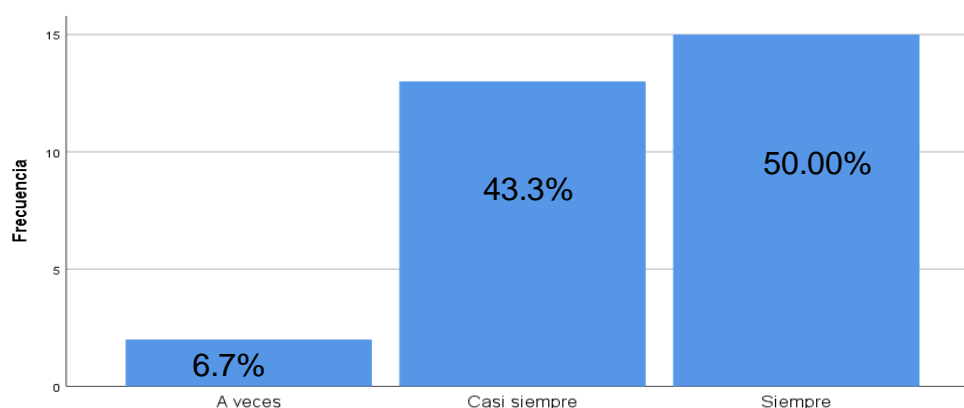


Conforme la tabla 4 y figura 5, se observa que para la pregunta 27, a mayoría de los encuestados indicó que las entregas suelen llegar a tiempo. Concretamente, el 76.7% afirmó que las entregas siempre llegan a tiempo, el 16.7% dijo que casi siempre llegan a tiempo, y el 6.7% señaló que a veces llegan a tiempo. Esto implica que un gran número de los encuestados 93.4% percibe que las entregas de productos en la empresa se realizan a tiempo según lo programado, ya sea siempre o casi siempre. Solo una minoría 6.7% opina que las entregas llegan a tiempo solo ocasionalmente. A punta que, en términos generales, la empresa mantiene un alto nivel de puntualidad en sus entregas, cumpliendo con los horarios programados en la mayoría de los casos.

**Tabla 5** Pregunta 29. ¿Con qué frecuencia se mide el desempeño de los proveedores en términos de tiempo de entrega?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	A veces	2	6,7	6,7	6,7
	Casi siempre	13	43,3	43,3	50,0
	Siempre	15	50,0	50,0	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

**Figura 5** Barras nivel que mide el desempeño de los proveedores en tiempo de entrega



De la misma forma en la tabla 6, se observa que pregunta 29, el 50.00% de los encuestados indicó que siempre se mide el desempeño, el 43.3% dijo que casi siempre se realiza esta medición, y el 6.7% mencionó que a veces se lleva a cabo. Esto conlleva una gran parte de los encuestados de 93.3% percibe que el desempeño de los proveedores en términos de tiempo de entrega se evalúa con regularidad, ya sea siempre o casi siempre. Solo una minoría un 6.7% considera que esta medición ocurre solo ocasionalmente. Esto propone que la empresa tiene establecidos procesos consistentes para medir y monitorear el desempeño de sus proveedores en cuanto a la puntualidad en las entregas.

**Tabla 6** Pregunta 30. ¿Con qué frecuencia se realiza un análisis de las causas de los retrasos en las entregas?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	A veces	3	10,0	10,0	10,0
	Casi siempre	8	26,7	26,7	36,7
	Siempre	19	63,3	63,3	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

**Figura 6** barras nivel frecuencia de análisis de retrasos de entregas

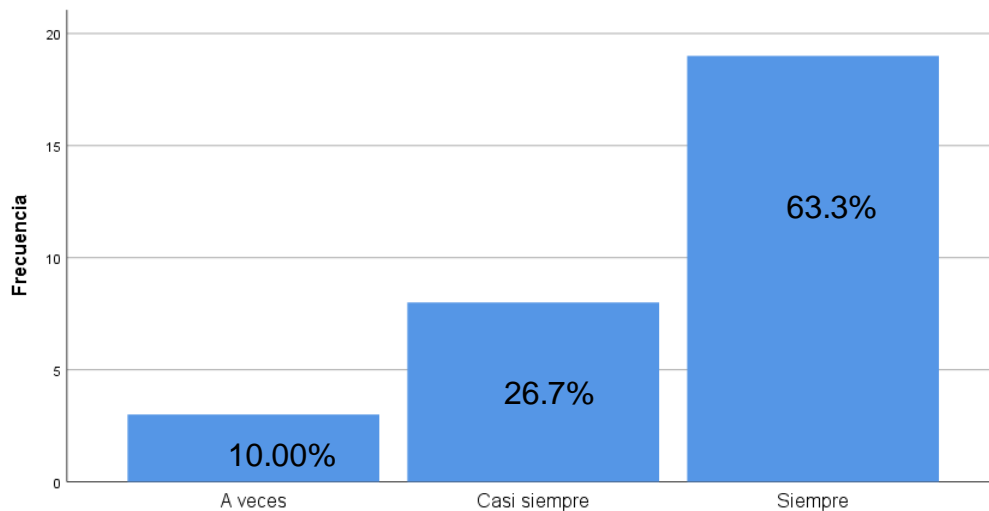


Figura 6, Se nota que en la pregunta 30, el 63.3% de los encuestados indicó que siempre se realiza este análisis, el 26.7% mencionó que casi siempre se lleva a cabo, y el 10.0% señaló que a veces se realiza. Esto significa que la mayor parte de los encuestados un 90.0% percibe que la empresa realiza análisis de las causas de los retrasos en las entregas de manera regular, ya sea siempre o casi siempre. Solo un pequeño porcentaje de 10.0% considera que estos análisis ocurren solo ocasionalmente. Esto sugiere que ahora la empresa tiene procedimientos establecidos para identificar y abordar las causas de los retrasos en las entregas, lo que podría contribuir a mejorar la eficiencia y la puntualidad en los procesos logísticos.

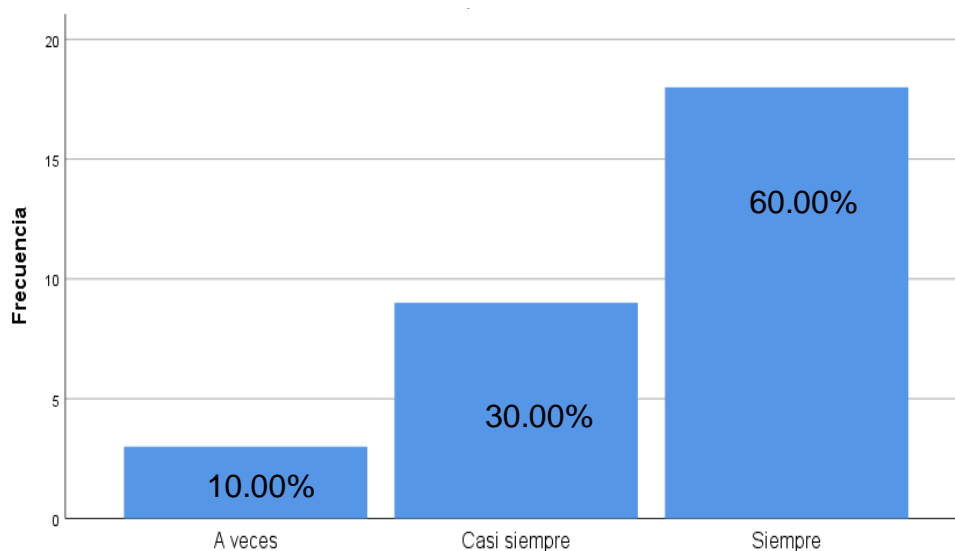
En la variable pedidos pendientes se tiene los ítems 14 al 20.



**Tabla 7** Pregunta 35. ¿Los pedidos pendientes tienen impacto en la eficiencia y rapidez de los procesos de pedidos en la empresa?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	A veces	3	10,0	10,0	10,0
	Casi siempre	9	30,0	30,0	40,0
	Siempre	18	60,0	60,0	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

**Figura 7** Barras de nivel de impacto en la eficiencia y rapidez en el proceso de pedidos

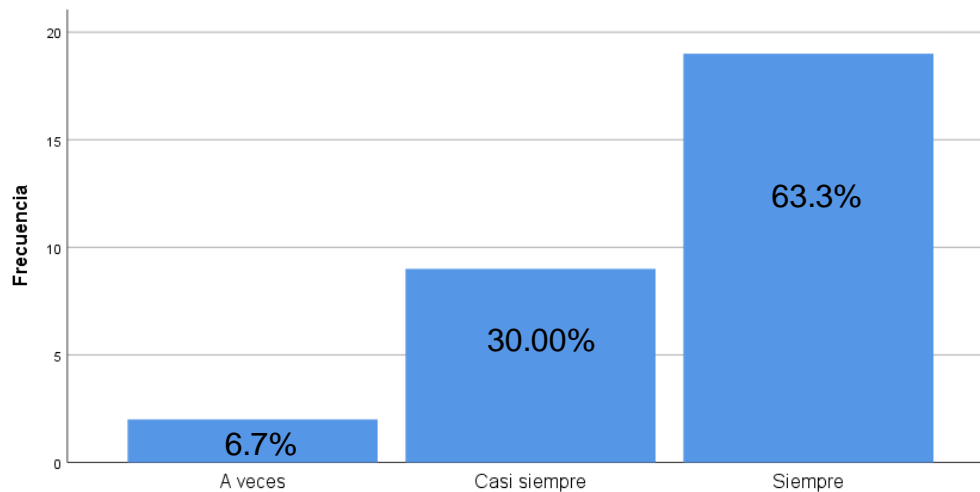


Se aprecia que para la pregunta 35, el 60.00% de los encuestados indicó que siempre los pedidos pendientes tienen un impacto, el 30.00% mencionó que casi siempre tienen impacto, y el 10.00% señaló que a veces afectan. Representa que la mayoría notable de los encuestados de un 90.00% percibe que los pedidos pendientes afectan la eficiencia y la rapidez de los procesos de pedidos en la empresa, ya sea siempre o casi siempre. Solo un pequeño porcentaje 10.00% considera que estos pedidos tienen un impacto ocasionalmente. Esto indica la importancia de gestionar adecuadamente los pedidos pendientes para mejorar la eficiencia operativa de la empresa..

**Tabla 8** Pregunta 37. ¿Considera usted que optimización de los procesos ayudan a reducir los pedidos pendientes?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	A veces	2	6,7	6,7	6,7
	Casi siempre	9	30,0	30,0	36,7
	Siempre	19	63,3	63,3	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

**Figura 8** barras de nivel optimización de procesos ayuda a reducir los pedidos

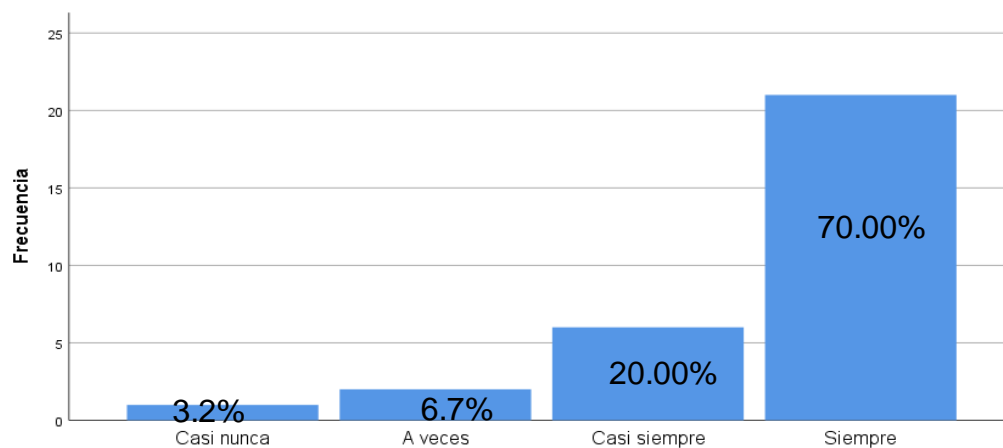


Según figura 8, Se nota que en la pregunta 37, el 63.3% de los encuestados indicó que siempre considera que la optimización de los procesos ayuda a reducir los pedidos pendientes, el 30.00% mencionó que casi siempre cree en esto, y el 6.7% señaló que a veces piensa así. Implica que de los encuestados un 93.3% percibe que la optimización de los procesos contribuye de manera efectiva a la reducción de los pedidos pendientes, ya sea siempre o casi siempre. Solo una minoría del 6.7% considera que la optimización tiene un impacto ocasional en la reducción de pedidos pendientes. Esto indica la percepción positiva generalizada sobre el efecto de la optimización de procesos en la gestión de pedidos pendientes para la empresa

**Tabla 9** pregunta 39. ¿Cree que disminuir la proporción de pedidos pendientes sin atención mejoraría la calidad de los procesos de pedidos en su empresa?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido				
	Casi nunca	1	3,3	3,3
	A veces	2	6,7	10,0
	Casi siempre	6	20,0	30,0
	Siempre	21	70,0	100,0
	Total	30	100,0	100,0

**Figura 9** barras de nivel para la proporción de pedidos pendientes sin atención mejoraría la calidad de los procesos



Sin embargo, en la tabla 9, Se nota que en la pregunta 39, el 70.00% de los encuestados respondió que sí cree que disminuir la proporción de pedidos pendientes mejoraría la calidad de los procesos de pedidos. Además, el 20.00% mencionó que casi siempre cree en esto, el 6.3% dijo que a veces cree en ello, y el 3.3% afirmó que casi nunca lo cree, Se muestra una parte importante de los encuestados percibe que reducir la proporción de pedidos pendientes sin atención podría significativamente mejorar la calidad de los procesos de pedidos en la empresa. Por lo que desde hoy se propone una alta conciencia sobre la importancia de gestionar eficazmente los pedidos pendientes para optimizar la operación y satisfacer las expectativas de los clientes.

## Prueba de confiabilidad Alfa de Cronbach

### Variable 1: Gestión de compras

**Tabla 10** estadísticas de elemento de resumen para la variable 1

	Media	Mínimo	Máximo	Rango	Máximo/ Mínimo	Varianza	N de elemento
Medias de elemento	4,467	3,667	4,667	1,000	1,273	,046	20

**Tabla 11** Estadísticas fiabilidad para gestión de compras

Alfa de Cronbach	N de elementos
,928	20

El coeficiente de alfa de Cronbach obtenido para la variable Gestión de compras es de 0.928, quiere decir que el instrumento excelente confiabilidad, por lo que los ítems de la escala miden de manera coherente y precisa, garantizando la fiabilidad de los resultados obtenidos en el estudio.

### Variable 2: proceso de pedidos

**Tabla 12** estadísticas de elemento de resumen para la variable 2

	Media	Mínimo	Máximo	Rango	Máximo/ Mínimo	Varianza	N de elementos
Medias de elemento	4,373	3,500	4,750	1,250	1,357	,136	20

**Tabla 13** Estadísticas fiabilidad para el proceso de pedidos

Alfa de Cronbach	N de elementos
,919	20

El coeficiente de alfa de Cronbach obtenido para el variable proceso de pedidos es de 0.919, indica una excelente consistencia. Esto significa que los ítems de la escala miden de manera coherente y precisa el proceso de pedidos, asegurando la fiabilidad de los resultados obtenidos en la presente investigación.

## ANÁLISIS INFERENCIAL

### CONTRASTACIÓN DE HIPÓTESIS

#### Hipótesis general:

**Tabla 14** Resumen de procesamiento de casos

	Válido		Perdido		Total	
	N	Porcentaje	N	Porcentaje	N	Porcentaje
V1 * V2	30	100,0%	0	0,0%	30	100,0%

**Tabla 15** El valor de Tau-b de Kendall de 0,736

		Valor	Error estándar asintótico <sup>a</sup>	T aproximada <sup>b</sup>	Significación aproximada
Ordinal por ordinal	Tau-b de Kendall	,736	,077	5,666	,000
Intervalo por intervalo					
	N de casos válidos	30			

Ho: No existe una relación significativa entre la gestión de compras y la optimización del proceso de pedidos en una empresa contratista minera Lima 2024.

H1: Existe una relación significativa entre la gestión de compras y la optimización del proceso de pedidos en una empresa contratista minera Lima 2024.

Los resultados del análisis indican una correlación positiva fuerte y estadísticamente significativa entre las variables ordinales analizadas. El valor de Tau-b de Kendall de 0,736, combinado con un error estándar bajo y un estadístico T elevado, respalda la existencia de una relación fuerte entre las variables. El p-valor de 0,000 refuerza la significancia estadística de este hallazgo, permitiendo rechazar la hipótesis nula de que no existe correlación entre las variables con un alto grado de confianza.

## H. E 1

**Tabla 16** Resumen de procesamiento de casos

Casos		Válido		Perdido		Total	
N	Porcentaje	N	Porcentaje	N	Porcentaje	N	Porcentaje
30	100,0%	0	0,0%	30	100,0%		

V1 \* D1

**Tabla 17** valor de Tau-b de Kendall de 0,704

		Valor	Error estándar asintótico <sup>a</sup>	T aproximada <sup>b</sup>	Significación aproximada
Ordinal por ordinal	Tau-b de Kendall	,704	,078	5,416	,000
Intervalo por intervalo					
	N de casos válidos	30			

**H0:** No existe una relación significativa entre la gestión de compras y la aprobación de pedidos en una empresa contratista minera, Lima 2024

**H1:** Existe una relación significativa entre la gestión de compras y la aprobación de pedidos en una empresa contratista minera, Lima 2024

Los resultados del análisis indican una correlación positiva fuerte y estadísticamente significativa entre las variables ordinales analizadas. El valor de Tau-b de Kendall de 0,704, combinado con un error estándar bajo y un estadístico T elevado, respalda la existencia de una relación fuerte entre las variables. El p-valor de 0,000 refuerza la significancia estadística de este hallazgo, permitiendo rechazar la hipótesis nula de que no existe correlación entre las variables con un alto grado de confianza.

## H. E 2

**Tabla 18** Resumen de procesamiento de casos

	Válido		Perdido		Total	
	N	Porcentaje	N	Porcentaje	N	Porcentaje
V1 * D2	30	100,0%	0	0,0%	30	100,0%

**Tabla 19** valor de Tau-b de Kendall de 0,694

		Valor	Error estándar asintótico <sup>a</sup>	T aproximada <sup>b</sup>	Significación aproximada
Ordinal por ordinal	Tau-b de Kendall	,694	,110	4,565	,000
Intervalo por intervalo					
N de casos válidos		30			

**H0:** No existe una relación significativa entre la gestión de compras y el tiempo de entrega de los pedidos en una empresa contratista minera, Lima, 2024

**H1:** Existe una relación significativa entre la gestión de compras y el tiempo de entrega de los pedidos en una empresa contratista minera, Lima 2024

Los resultados del análisis indican una correlación positiva fuerte y estadísticamente significativa entre las variables ordinales analizadas. El valor de Tau-b de Kendall de 0,694, combinado con un error estándar relativamente bajo y un estadístico T elevado, respalda la existencia de una relación fuerte entre las variables. El p-valor de 0,000 refuerza la significancia estadística de este hallazgo, permitiendo rechazar la hipótesis nula de que no existe correlación entre las variables con un alto grado de confianza.

### H. E 3

**Tabla 20** Resumen de procesamiento de casos

	Válido		Perdido		Total	
	N	Porcentaje	N	Porcentaje	N	Porcentaje
V1 * D3	30	100,0%	0	0,0%	30	100,0%

**Tabla 21** valor de Tau-b de Kendall de 0,674

		Valor	Error estándar asintótico <sup>a</sup>	T aproximada <sup>b</sup>	Significación aproximada
Ordinal por ordinal	Tau-b de Kendall	,674	,079	5,166	,000
Intervalo por intervalo					
	N de casos válidos	30			

**H0:** No existe una relación significativa entre la gestión de compras y la cantidad de pedidos pendientes en una empresa contratista minera, Lima, 2024

**H1:** Existe una relación significativa entre la gestión de compras y la cantidad de pedidos pendientes en una empresa contratista minera, Lima 2024

Los resultados del análisis indican una correlación positiva fuerte y estadísticamente significativa entre las variables ordinales analizadas. El valor de Tau-b de Kendall de 0,674, combinado con un error estándar bajo y un estadístico T elevado, respalda la existencia de una relación fuerte entre las variables. El p-valor de 0,000 refuerza la significancia estadística de este hallazgo, permitiendo rechazar la hipótesis nula de que no existe correlación entre las variables con un alto grado de confianza.



#### IV. DISCUSIÓN

Resultado 1: En relación con el objetivo general, La gestión de compras en una empresa contratista minera ha demostrado ser un factor clave significativo en el proceso de pedidos. Se destacan incrementos notables, implementando la herramienta de gestión de compras, reflejando una mayor eficacia operativa. El alfa de Cronbach para la variable "Gestión de compras" es de 0.928, indicando excelente confiabilidad. Para la variable "Proceso de pedidos," el coeficiente es de 0.919, también mostrando excelente consistencia y precisión.

Estos hallazgos sólidos y confiables validan el éxito de la gestión de adquisiciones en la agilización del proceso de cumplimiento de pedidos dentro de la organización de un contratista minero. Su capacidad para mejorar la eficiencia operativa ha sido demostrada de forma concluyente, lo que conduce a una mejora notable de la calidad del servicio en el ámbito de las adquisiciones. Esta investigación no solo ha reforzado la gestión de adquisiciones, sino que también ha contribuido significativamente a fomentar un entorno más productivo eficiente y orientado en los resultados.

El valor de Tau-b de Kendall de 0,736, combinado con un error estándar bajo y un estadístico T elevado, respalda la existencia de una correlación entre ambos indicadores. Es similar a los resultados de la investigación de Gutiérrez (2023) demuestran que al implementar controles en la gestionalización de compras y el uso de un modelo estándar adaptable puede generar mejoras significativas y satisfacción de los clientes internos. El valor Kendall de 0,71 determina una evaluación moderada a una fortalecida entre la implementación de controles y los resultados positivos. El modelo estándar propuesto incluye información del comprador, código de orden, fecha de documento y/o expedición, información del proveedor, relación de los artículos y condiciones comerciales.

La convergencia de los hallazgos determina la eficacia en la gestión de compras y la implementación de un modelo estandarizado basado en parámetros de referencia para garantizar la idoneidad de los bienes adquiridos. Esta no solo mejora el proceso de compras, sino que también garantiza el cumplimiento de las políticas y

estándares de calidad, fomentando un entorno más ágil y centrado en los resultados dentro de las organizaciones. El precedente respalda la hipótesis general de que las compras generan mejoras significativas en el proceso de cumplimientos, proporcionando una base sólida.

Se diferencia de los resultados de la investigación de Sharma (2021) demuestran que la precisión de los datos, el nivel de intercambio de información, el número de pasos en las cadenas de suministrales, los pronósticos y el tiempo de entrega están relacionados con el cumplimiento de pedidos. El valor de Tau-b de Kendall indica una evaluación moderada a fuerte entre estas variables el cual es un indicador de la ponderación entre ambas variables, en este caso, los valores de Tau-b de Kendall entre 0,65 y 0,85 indican una ponderación moderada a fuerte entre las variables estudiadas y el POF. Esto sugiere que las variables estudiadas son importantes para el POF y que su análisis puede realizar una contribución a mejoras de eficiencias en las cadenas de suministros y reducir los inconvenientes en toda la red. Entender estas conexiones puede contribuir a mejorar la eficiencia de la cadena de suministro y disminuir los inconvenientes en toda la red. Este enfoque híbrido ofrece una nueva perspectiva para analizar dimensiones clave del POF, como el pronóstico, el intercambio de información y los tiempos de entrega, que son cruciales para las redes de cadena de suministro descendentes.

Estas conclusiones fortalecen la posición de la gestión de compras como un enfoque versátil y eficiente. La gestión de compras para la optimización en el proceso de pedidos en una empresa contratista minera demuestra así su importancia.

El valor de Tau-b de Kendall de 0,704, combinado con un estándar bajo y un estadístico T elevado, respalda fuerte entre las variables. En relación con el primer objetivo específico, aprobación de pedidos, es similar al autor el estudio de Bäckstrand et al. (2019) sobre un sistema de compras (PPM) en gestión de compras y suministros (PSM) revela que el PPM funciona como una guía estructurada para el proceso de adquisiciones, facilitando la enseñanza al ofrecer una visión general de procesos que, de otro modo, serían complejos. Este valor indica una correlación de media a fuerte, en el Modelo de Proceso de Compras (MPP). En concreto, un valor de Kendall entre 0,75 sugiere una ponderación moderada a fuerte entre las variables,

lo cual determina una correlación significativa entre ellas. La consistencia entre estos estudios sugiere una comprensión sistemática de los diversos tipos de PPM y su evolución, los cuales se dividen en procesos tácticos/operativos, estratégicos, cíclicos o de toma de decisiones. El objetivo principal es alentar a los investigadores y educadores del PSM a utilizar el PPM en la enseñanza y a debatir el desarrollo futuro del PPM, cuestionando si un único modelo integral puede reflejar con precisión la naturaleza dinámica de las actividades de adquisición.

Asimismo, al comparar los resultados con el estudio de Ueltschi et al. (2021) sobre la gestión de pedidos, suministros también compras (PSM), se evidencia que PSM contribuye al desempeño empresarial más allá de la reducción de costos, aunque estas contribuciones a menudo son difíciles de reconocer y evaluar. Utilizando la teoría de la identidad social como marco conceptual, se analiza la identidad propia de PSM y cómo es percibida por otros dentro de la organización.

Aceptar métricas de valor agregado es fundamental para mejorar las percepciones sobre la contribución de PSM, además de reducir costos y maximizar su potencial. A través de entrevistas cualitativas, los investigadores identificaron problemas significativos que limitan la percepción del valor de PSM. La identidad de PSM está estrechamente ligada al ahorro de costos, lo cual es reforzado por las métricas de informes de costos.

Se diferencia del autor, Forslund et al. (2021) se enfocaron en su estudio en la flexibilidad de los proveedores en el proceso de órdenes de entrega de pedidos y su correlación en el empleo de materiales y la sostenibilidad. En particular, un valor de Tau-b de Kendall de 0,78 sugiere una ponderación moderada a fuerte entre las variables, lo que indica una diferencia. Esto sugiere que las variables estudiadas tienen implicaciones importantes para comprender las relaciones complejas entre la flexibilidad de los proveedores, los tiempos de entrega y la eficiencia operativa. además, Identificaron brechas negativas en la flexibilidad de volumen y entrega, mientras que la flexibilidad en el intercambio de información presentó brechas positivas, también la flexibilidad del proveedor en el cumplimiento de los tiempos de entrega de pedidos y su influencia en la eficacia operativa. La metodología aplicada

proporcionó un marco conceptual valioso, validado empíricamente, que aporta conocimiento académico y tiene implicaciones prácticas importantes.

El valor de Tau-b de Kendall de 0,694, combinado con un error estándar relativamente bajo y un estadístico T elevado, fortalece la correlación fuerte entre las variables. En relación con el segundo objetivo específico tiempo de entrega, es similar al autor, la investigación de Távora (2019) determinó que las entregas con tiempos extensos hacia los lugares con destino para distribución se debían a las más estrategias de la gerencia quienes buscaban su estandarización del pedido y entrega. El estudio destaca que la flexibilidad de los proveedores es crucial para el cumplimiento del proceso, evidenciada por un Tau-b de Kendall de 0,67, señalando buena correlación, se identificaron brechas negativas en la flexibilidad de volumen y entrega, lo que sugiere ineficiencias afectando la operación. Sin embargo, se observaron brechas positivas en la flexibilidad del intercambio de información, subrayando la efectividad en la comunicación con los clientes. En conjunto, la capacidad de los proveedores para generar una adaptación según los cambios y sus necesidades del cliente siendo necesario desarrollar una buena operativización y fomentar prácticas sostenibles. Ambos estudios sugieren la importancia de la flexibilidad y precisión en los procesos logísticos y de gestión de proveedores.

Es relevante mencionar la investigación de Alcívar (2019) en su estudio, Optimización de Itinerarios para la Gestión de Solicitudes y Despachos en Compañías Distribuidoras de Mercancías. En este estudio, con el objetivo de mejorar el tiempo de pedidos y mediante el uso de dispositivos móviles, se logró aumentar en un 93.6% la precisión de las entregas. Esto permite concluir que estas herramientas son beneficiosas para mejorar las considerablemente el tiempo de entregas.

El impacto de la investigación es notable al mejorar la precisión de las entregas mediante la optimización de rutas y el uso de dispositivos móviles, lo que reduce significativamente los tiempos de entrega. Esto beneficia especialmente las entregas de última milla, incrementando la eficiencia operativa y las satisfacciones de los clientes. También, al optimizar los diferentes recursos y disminuir el consumo de combustible, contribuye a la sostenibilidad empresarial, demostrando que las

herramientas tecnológicas son cruciales para enfrentar los desafíos logísticos modernos.

Se diferencia del autor el estudio de Mondal et al. (2022), Se aborda la creación de modelos para enfrentar los desafíos complejos en las selecciones de proveedorías y la asignación de diferentes pedidos, con el objetivo de mitigar riesgos y perturbaciones valor de Tau-b de Kendall de 0,68 se han desarrollado leyes operativas y operadores matemáticos utilizando IT2PFS para mejorar la flexibilidad en la integración de información y para determinar los pesos de los criterios mediante métodos como DEMATEL y MABAC. Además, se propone un modelo de optimización multi objetivo que ayuda a los gerentes a seleccionar a los proveedores, teniendo en cuenta tanto la sostenibilidad como el riesgo. La investigación valida su efectividad a través de un análisis comparativo y subraya su contribución a la resolución de las complejidades en la gestión de proveedores y pedidos.

Están respaldados por metodologías sólidas y análisis detallados que refuerzan sus conclusiones. Emplean una metodología empírica para evaluar la flexibilidad del proveedor, identificando brechas en la eficiencia operativa y la comunicación, lo que demuestra la aplicabilidad práctica de sus hallazgos. Por su parte, desarrollan modelos matemáticos y utilizan métodos como DEMATEL y MABAC para optimizar la selección de proveedores, incluyendo un modelo multiobjetivo que considera sostenibilidad y riesgo.

El valor de Tau-b de Kendall de 0,674, combinado con un error estándar bajo y un estadístico T elevado, respalda la correlación entre variables. En relación con el tercer objetivo, pedidos pendientes es similar el estudio de Di Pasquale et al. (2020) se enfocó en seleccionar algunos proveedores y cómo esta afecta la asignación del pedido de acuerdo al valor de Tau-b de Kendall de 0,69 la evaluación incluyó un análisis detallado de los modelos y soluciones, teniendo en cuenta diferentes cantidades, especificaciones de los proveedores y el tiempo de planificación desde el inicio hasta el final. Las principales aportaciones científicas del estudio son la ampliación del análisis académico sobre modelos de asignación de órdenes, la identificación de brechas y oportunidades de investigación, y la propuesta de una

agenda de investigación para actualizar los modelos de asignación en línea con las tendencias actuales.

La relación identificada en el estudio es que la selección de proveedores tiene efectividad en la asignación de pedidos. El estudio demuestra cómo un análisis detallado de los modelos de asignación, que incluye las características de los proveedores y el tiempo de planificación, puede mejorar la gestión de los pedidos pendientes.

## V. CONCLUSIONES

Primera: concluyó que existe una relación significativa entre la gestión de compras y la optimización del proceso de pedidos. El valor de Tau-b de Kendall de 0,736, combinado con un estándar bajo y un estadístico T elevado, respaldó la existencia de una relación sólida entre las variables. El p-valor de 0,000 reforzó la significancia estadística de este hallazgo, permitiendo rechazar la hipótesis nula con un alto grado de confianza.

Segunda: objetivo específico 1, se encontró que la gestión eficiente de las compras se correlacionaba positivamente con la aprobación de los pedidos. De manera similar, el análisis que arrojó un valor Tau-b de Kendall de 0,704, combinado con un estándar bajo y un estadístico T alto, también respaldó la presencia de una fuerte relación entre las variables. El valor p de 0,000 confirmó la significancia estadística de esta correlación, lo que permitió rechazar con certeza la hipótesis nula.

Tercera: objetivo específico 2, se encontró que una gestión de compras eficaz incide directamente en la reducción del tiempo de entrega de los pedidos. En el tercer análisis, el valor Tau-b de Kendall fue de 0,694, con una desviación típica relativamente baja y un estadístico T elevado, lo que reforzó la existencia de una relación robusta entre las variables. El valor p de 0,000 respaldó una vez más la significación estadística, lo que nos permitió rechazar la hipótesis nula con un alto grado de confianza.

Cuarta: objetivo específico 3, se demostró que una gestión adecuada de las compras es crucial para reducir el número de pedidos pendientes. Por último, el análisis arrojó un valor Tau-b de Kendall de 0,674, acompañado de una desviación típica baja y un estadístico T alto, lo que también respaldó una fuerte correlación entre las variables. El valor p de 0,000 confirmó la significación estadística de este hallazgo, lo que nos permitió rechazar la hipótesis nula con un alto grado de certeza.

## VI. RECOMENDACIONES

La gestión de compras es crucial en la cadena de suministro, ya que permite reducir costos mediante la negociación de mejores precios y condiciones con proveedores, mejora la eficiencia asegurando la disponibilidad de materiales en el momento adecuado, y garantiza la calidad al seleccionar proveedores confiables. Además, establece relaciones estratégicas a largo plazo con proveedores, mitiga riesgos diversificando la base de suministro y optimiza el inventario para mejorar el flujo de caja. También asegura el cumplimiento de regulaciones, evitando sanciones y manteniendo una reputación positiva, todo lo cual proporciona ventajas competitivas significativas a la organización. Arévalo (2022)

Primera: El Gerente debe profundizar en la comprensión de las variables con alta correlación y utilizar esta información para optimizar procesos internos. La fuerte relación identificada sugiere que mejorar un aspecto puede tener un impacto positivo significativo en el otro, lo cual debería ser explotado para incrementar la eficiencia operativa. El gerente debe destinar recursos, tanto humanos como tecnológicos, esto puede incluir la contratación de expertos en análisis de datos y la adquisición de software avanzado para el análisis estadístico.

Segunda: El jefe de área debe desarrollar estrategias que aprovechen esta interdependencia. Las políticas y decisiones empresariales deben considerar esta relación para mejorar la toma de decisiones y maximizar los resultados positivos. El gerente debe formar un equipo que incluya representantes de diferentes departamentos de producción, logística, ventas para asegurar que todas las áreas relevantes estén involucradas

Tercera: El supervisor debe llevar a cabo revisiones periódicas de las variables correlacionadas para identificar oportunidades de mejora continua. Utilizar la relación fuerte entre las variables como base para ajustes y perfeccionamientos en los procesos ayudará a mantener la eficiencia y la efectividad organizacional. El gerente debe elaborar un plan de acción para optimizar los procesos internos. Este plan debe establecer objetivos claros, plazos y métricas para medir el impacto de las mejoras implementadas.



Cuarta: El director debe formular y aplicar políticas de gestión que aprovechen las correlaciones identificadas. La implementación de prácticas basadas en estos datos permitirá un mejor control y previsión de las variables interrelacionadas, contribuyendo a una gestión más efectiva y eficiente. El gerente debe proveer capacitación continua a los empleados sobre el análisis de datos y la optimización de procesos, asegurando que el personal esté bien equipado para contribuir a las iniciativas de mejora.

## REFERENCIAS

- Adame-Jaimes, W., & Palacio-León, O. (2014). Coordinación de inventario: un estudio de caso de logística urbana. *Dyna (Medellín, Colombia)*, 81(186), 295-303.
- Alcocer Quinteros, P. R., & Knudsen González, J. A. (2019). Desempeño integral de los procesos logísticos en una cadena de suministro. *Ingeniería Industrial*,
- Álvarez-Aranda, M., Martínez-Urbina, L. D., Aparicio-Urbano, J., & Cruz-Romero, M. (2023). Método de pronóstico y multicriterio para analizar la demanda y selección de proveedores en una PYME. *Ingeniería, investigación y tecnología*, 24(2). Epub 19 de mayo de 2023. [https://www.scielo.org.mx/scielo.php?pid=S1405-77432023000200001&script=sci\\_arttext](https://www.scielo.org.mx/scielo.php?pid=S1405-77432023000200001&script=sci_arttext)
- Arévalo. (2022). Gestión de compras como estrategia competitiva en una empresa agroindustrial. Artículo científico. <https://ciencialatina.org/index.php/cienciala/article/view/3353/5099>
- Arvizu, A. (2020). Implementación de nuevos parámetros de perforación con Circulación Inversa (RC) en la solución de problemas en terrenos fracturados. Recuperado de [https://www.scielo.org.mx/scielo.php?pid=S2395-91692019000200113&script=sci\\_arttext](https://www.scielo.org.mx/scielo.php?pid=S2395-91692019000200113&script=sci_arttext)
- Bäckstrand, J., Suurmond, R., van Raaij, E., & Chen, C. (2019). Purchasing process models: Inspiration for teaching purchasing and supply management. *Journal of Purchasing and Supply Management*, 25(5), 100577. <https://doi.org/10.1016/j.pursup.2019.100577>
- Barreiros Porto, R., & Ioco Okada, S. (2018). Cross channel consumer behavior and its benefits: Scale validation to assess purchasing process performance. *Revista Brasileira de Gestão de Negócios*, 20(3), 443–460. <https://doi.org/10.7819/rbgn.v20i3.3415>
- Bazán Terrones, F. A. (2022). Gestión de compras y el costo de los insumos de empaque en la empresa Procesadora Perú S.A.C., Chiclayo <https://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/78460Bereau>

Veritas. (2009). Logística Integral (Segunda). FC Editorial.<https://fundacionconfemetal.com/logistica-integral/>

- Bonilla, et al. (2020). El valor agregado de la planificación estratégica en la cadena de suministro. Obtenido de <http://portal.amelica.org/ameli/jatsRepo/383/3831685001/3831685001.pdf>
- Buitrago Mejía, A., Rodríguez Barrero, MS, & Serna Gómez, H. (2019). Modelo de evaluación de la gestión y competitividad empresarial. *Revista* 35, 97-118.
- Cabrera Maceda, CE (2018). Gestión de compras en empresas constructoras. Artículo, Lima.
- Castellano, A., & Madroñero, D. (2021). Propuesta de sistema de control de gestión para optimizar los procesos del departamento de compras y ventas. *Maya - Revista de Administración y Turismo*, 2(2), 31-39. doi: 10.33996/maya.v2i2.4
- Castillo, R. (2023). Gestión de compras basada en un sistema de información para mejorar la productividad de la empresa industria peruana del acero SA Tesis de maestría, Universidad Nacional de Andamarca, Lima. Recuperado de <https://repositorio.unac.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12952/8521/TE SIS%20-%20CASTILLO-ROSALES.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Chen, J., Huang, J. y Lai, K. (2018). Gestión de pedidos pendientes en la cadena de suministro moderna: estrategias e impactos. *Journal of Supply Chain Management*, 54(3), 75-90. doi: [insertar DOI]
- Cisneros Caicedo, AJ, Urdánigo Cedeño, JJ, Guevara García, AF, & Garcés Bravo, JE (2022). Técnicas e Instrumentos para la Recolección de Datos que apoyan a la Investigación Científica en tiempo de Pandemia. *Diálogo con la Ciencia*, 8(1), 1165-1185. <https://doi.org/10.23857/dc.v8i41.2546>
- Di Pasquale, V., Nenni, ME y Riemma, S. (2020). Asignación de pedidos en la gestión de compras: una revisión de estudios de vanguardia desde una perspectiva de cadena de suministro. *Revista internacional de*

investigación en producción, 58(15), 4741-4766.  
<https://doi.org/10.1080/00207543.2020.1751338>

- Duica, MC, Florea, NV y Duica, A. (2018). Selección de los proveedores adecuados en el proceso de adquisición a lo largo de la cadena de suministro: un enfoque de modelado matemático. *Valahian Journal of Economic Studies*, 9(1), 47-58. <https://doi.org/10.2478/vjes-2018-0005>
- Escobar Moyano, JA (2019). Método para la gestión de compras y contratación de bienes y servicios de multiplaza centro comercial [Tesis de maestría, Universidad Militar Nueva Granada]. Recuperado de [https://repository.unimilitar.edu.co/bitstream/handle/10654/31744/EscobarMoyano JulioAlberto%202019.pdf?sequence=1](https://repository.unimilitar.edu.co/bitstream/handle/10654/31744/EscobarMoyano%20JulioAlberto%202019.pdf?sequence=1)
- Espinosa, J., Ruiz, L., Roche, M., García, J., Castillo, A. y Mora, B. (2022). El proceso de gestión de compra de artículos ópticos y optométricos. *Revista Cubana de Tecnología de la Salud*, 12(4), 57-63. Recuperado de <http://www.revtecnologia.sld.cu/index.php/tec/article/view/3089>
- Estela, M. (2024). Plan de gestión tributaria y su incidencia en el impuesto a la renta en la empresa Agroindustrias Dane SRL MAESTRÍA, Universidad Privada Newman. [https://repositorio.epnewman.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12892/1084/TF\\_reylis\\_estela\\_milagros\\_arevalo.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repositorio.epnewman.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12892/1084/TF_reylis_estela_milagros_arevalo.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- Fernandes, DD, Raja, MR y Xavier, FB (2020). Mejora de los procesos de adquisición mediante la automatización: un estudio de caso. *Journal of Business Logistics*, 41(2), 127-140.
- Forslund, H., Jonsson, P. y Mattsson, S.-A. (2021). Flexibilidad de los proveedores en el proceso de pedido a entrega: una perspectiva del cliente. *Revista internacional de distribución física y gestión logística*,
- Gamonal Rubio, AH (2019). La influencia del proceso de compra en la adquisición de materiales para producción de cintas adhesivas. Tesis de licenciatura, Universidad César Vallejo, Lima.
- Gargate Chaupis, SS y López Moreano, KE (2021). Gestión de compras y eficacia de ejecución en consultora de seguridad industrial. Tesis de maestría, Universidad César Vallejo, Miraflores.
- Gastón, A. (2022). Abastecimiento Estratégico: Ideas para mejorar la gestión de compras en las pymes del Partido de General San Martín, Provincia

- de Buenos Aires. Tesis de maestría, Universidad Nacional de Luján. Recuperado de <http://ri.unlu.edu.ar/xmlui/handle/rediunlu/1378>
- Giannice, SG (2022). Administración y logística en la cadena de suministros. Gestión de la cadena de suministro y logística: estrategias para reducir costos y mejorar el servicio. Recuperado de <https://repositoriocyt.unlam.edu.ar/bitstream/123456789/966/1/RInCE%202.3.10.pdf>
- Gutiérrez Basilio, N. (2023). Proceso de compra: información y verificación de los productos. XIKUA Boletín Científico de La Escuela Superior de Tlahuelilpan, 11(22), 50-53. <https://doi.org/10.29057/xikua.v11i22.10982>
- Hernández, Fernández y Baptista (2014). Metodología de la investigación. 6ª edición. McGraw Hill, México. ISBN: 978-1-4562-2396-0
- Hernández, R., & Mendoza, C. (2018). Metodología de la investigación: Las rutas cuantitativa, cualitativa y mixta. Educación de McGraw Hill. Recuperado de [http://virtual.cuautitlán.unam.mx/rudics/wp-content/uploads/2019/02/RUDICSv9n18p92\\_95.pdf](http://virtual.cuautitlán.unam.mx/rudics/wp-content/uploads/2019/02/RUDICSv9n18p92_95.pdf)
- Ibarra, O. (2023). Aplicación de comercio electrónico móvil utilizando Flutter para la gestión de ventas de insumos textiles y publicitarios en la empresa mercantil Makamba Cia. Ltda. Recuperado de <https://repositorio.uta.edu.ec/handle/123456789/38404>
- Idrogo Ordoñez, LP, Gutiérrez Pesantes, E., Quiroz Marquina, WE, & Ruiz Gómez, PJ (2015). Mejora de la gestión de compras para reducir los costos de aprovisionamiento en la empresa en coservice EIRL. Revista [insertar nombre de la revista], 1(1), 57-74. *Journal of Physical Distribution & Logistics Management*, 51(1), 4–24. <https://doi.org/10.1108/IJPDLM-08-2019-0265>
- Kautish, P., Paul, J. y Sharma, R. (2021). El efecto del surtido y la entrega en la asistencia y la eficiencia de las compras: una perspectiva del panorama de servicios del comercio electrónico. *Journal of Retailing and Consumer Services*, 59, 102393. <https://doi.org/10.1016/j.jretconser.2020.102393>

- Laosirihongthong, T., Samaranayake, P. y Nagalingam, S. (2019). Un enfoque holístico para la evaluación de proveedores y la asignación de pedidos con miras a una adquisición sostenible. *Benchmarking: An International Journal*, 26(8), 2543-2573. <https://doi.org/10.1108/BIJ-11-2018-0360>
- Madera Jr, T. (2019). ¿Qué es la investigación aplicada? *Revista de Gestão*, 26(4), 338-339. <https://doi.org/10.1108/REG-10-2019-128>
- Manquilef Tello, FA (2018). Modelo de gestión para el abastecimiento de productos de comercial e industrial LIBESA LTDA. *Revista*. Recuperado de <https://repositorio.uchile.cl/bitstream/handle/2250/164037/Modelo-de-gestion-para-el-abastecimiento-de-productos-de-comercial-e-industrialLibesa-Ltda.Pdf?sequence=1>
- Medianero, D. (2016). *Productividad Total* (1.ª ed.). Editora, Macro EIRL.
- Méndez Matovelle, AF, Jácome Ortega, MJ, Quevedo Barros, MR y Caranguí Velecela, PA (2020). Gestión de compras como estrategia competitiva de las organizaciones. *Revista Arbitrada Interdisciplinaria Koinonía*, 5(3), 97. <https://doi.org/10.35381/rkv5i3.890>
- Mero, D. (2023). Gestión de inventarios y su incidencia en las compras, caso, Emprendimiento de víveres ubicados en la parroquia Manta. Recuperado de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=8823305>
- Mondal, A., y Roy, SK (2022). Aplicación de la integral de Choquet en la gestión sostenible de cadenas de suministro difusas pitagóricas de intervalo tipo 2 bajo riesgo. *Revista internacional de sistemas inteligentes*, 37(1), 217-263. <https://doi.org/10.1002/int.22623>
- Moreira Toapanta, EE, Ruiz Apreciado, JX y Santamaría Granda, FJ (2023). Plan de mejora en el proceso de compras y abastecimiento en la empresa Ferretera Trujillo Cia. Ltda, Santo Domingo, 2023. *Revista Científica Multidisciplinaria G-Nerando*, 4(2). <https://doi.org/10.60100/rcmg.v4i2.130>
- Muñoz Hernández, H., Osorio Mass, RC, & Zúñiga Pérez, LM (2016). Inteligencia de los negocios. Clave del Éxito en la era de la información. *Clío América*, 10(20), 194-211. <https://doi.org/10.21676/23897848.1877>

- Nabhani, F., Uhl, C., Kauf, F. y Shokri, A. (2018). Optimización de procesos de la cadena de suministro mediante la gestión de la varianza. *Journal of Management Analytics*, 5(2), 136-153. <https://doi.org/10.1080/23270012.2018.1424571>
- Neis, DF, Pereira, MF y Maccari, EA (2017). Proceso de planificación estratégica y estructura organizacional: impactos, confluencias y similitudes. *Revista de Negocios Brasileña*, 14(5), 479+. <https://link.gale.com/apps/doc/A509163901/AONE?u=univcv&sid=AONE&xid=9f25b561>
- Nithya, N., y Kiruthika, R. (2021). Impacto de la adopción de inteligencia empresarial en el desempeño de los bancos: un marco conceptual. *Journal of Ambient Intelligence and Humanized Computing*, 12(2), 3139-3150. <https://doi.org/10.1007/s12652-020-02473-2>
- Peña Calagua, WR (2022). Inteligencia de Negocios para la Información de las compras estatales. *Revista de investigación de Sistemas e Informática*, 14(2), 39-48. <https://doi.org/10.15381/risi.v14i2.23200>
- Gómez et al. (2023) Preparación de pedidos y su incidencia en las ventas de la empresa Danés Santo Domingo, 2023 Preparation of orders and their impact on sales of the Danish Company Santo Domingo, 2023. <https://ojs.southfloridapublishing.com/ojs/index.php/jdev/article/view/2860/2176>
- Qu, C., Wang, GWY y Zeng, Q. (2020). Modelado del proceso de adquisición y la interrupción de la producción de una cadena de suministro de cruceros multicapa. *Política y gestión marítima*, 47(4), 435-455. <https://doi.org/10.1080/03088839.2019.1691277>
- Quillupangui, AAA, Coello, MCC, Cando, HGP, & Culqui, ASC (2019). Sistema de facturación para la compra y venta de la empresa "Proalbac". *3C tecnología*, 8(3), 44-66. <https://doi.org/10.17993/3ctecno/2019.v8n3e31.44-67>
- Ramal Álvarez, EA, Vigil Dávalos, MJ y Quispe Catti, OC (2023). Gestión Logística y Adquisición de Bienes y Servicios en una Escuela de

- Postgrado. Podio, (44), 67-80.  
[http://scielo.senescyt.gob.ec/scielo.php?pid=S2588-09692023000200067&script=sci\\_arttext](http://scielo.senescyt.gob.ec/scielo.php?pid=S2588-09692023000200067&script=sci_arttext)
- Rane, SB, & Thakker, SV (2020). Modelo de proceso de compras ecológicas basado en una arquitectura integrada blockchain-IoT para un negocio sostenible. *Gestión de la Calidad Ambiental*, 31(3), 741-763.  
<https://doi.org/10.1108/MEQ-06-2019-0136>
- Romero y Arbieta (2023). Aplicación del Lean Management en la Gestión de Compras Internacionales en una Empresa Metal Mecánica en el 2021.
- Romero, LL (2021). Aplicación del Lean Management en la Gestión de Compras Internacionales en una Empresa Metalmecánica. Repositorio Académico, Universidad Peruana Cayetano Heredia.  
[https://repositorioacademico.upc.edu.pe/bitstream/handle/10757/670618/Romero\\_LL.pdf?sequence=15&isAllowed=y](https://repositorioacademico.upc.edu.pe/bitstream/handle/10757/670618/Romero_LL.pdf?sequence=15&isAllowed=y)
- Sánchez-Suárez, Y., Trujillo-García, L., Marqués-León, M., & Pancorbo-Sandoval, JA (2023). Planificación del Sistema de Inventarios. Caso de Estudio
- Photoclub Flash, División Comercial Hicacos. *Economía y Negocios*, 14(1), 26-39. <https://doi.org/10.29019/eyn.v14i1.1092>
- Sharma, RK (2021). Enfoque de lógica difusa e ISM para modelar y analizar las variables en la cadena de suministro descendente para el cumplimiento perfecto de los pedidos. *The International Journal of Quality & Reliability Management*, 38(8), 1722-1746.  
<https://doi.org/10.1108/IJQRM-09-2020-0294>
- Sukhawattanakun, K., Roopsing, T. y Silpcharu, T. (2023). Directrices de eficiencia en la gestión de adquisiciones industriales: lograr la excelencia mediante estrategias de cambio organizacional. *Revista internacional de revisión de negocios profesionales (JPB Review)*, 8(4).  
<https://doi.org/10.26668/businessreview/2023.v8i4.1770>
- Taghipour, A., Khazaei, M., Azar, A., RajabzadehGhatari, A., Hajiaghaei-Keshteli, M. y Ramezani, M. (2022). Creación de valor compartido y responsabilidad social corporativa estratégica mediante la subcontratación en la gestión de la cadena de suministro. *Sustainability*, 14(4), 1940. <https://doi.org/10.3390/su14041940>



- Tamayo, M. (2017). El proceso de investigación científica. 5ta. Edición. Editorial Limusa: México, págs. 444. ISBN: 9786070501388. Recuperado de <https://www.etp.com.py/libro/el-proceso-de-la-investigaci71130.html>
- Thevenin, S., Ben-Ammar, O. y Brahim, N. (2022). Enfoques de optimización robusta para la planificación de compras con selección de proveedores en condiciones de incertidumbre en el tiempo de entrega. *Revista Europea de Investigación Operativa*, 303(3), 1199-1215. <https://doi.org/10.1016/j.ejor.2022.03.029>
- Tourón, J., Lizasoain Hernández, L. A., Navarro-Asencio, E. A., & González, L. (2023). Análisis de datos y medida en educación. Vol. I. <https://reunir.unir.net/handle/123456789/14580>
- Turovski, M. (2023, 19 de abril). Planificación de compras – Una guía sencilla. Blogs de MRPeasy. Recuperado de <https://manufacturingsoftware-blog.mrpeasy.com/es/planificacion-de-compras/>
- UeltschyMurfield, ML, Ellram, LM y Giunipero, LC (2021). Llevar la gestión de compras y suministros más allá de una identidad centrada en los costes. *Journal of Purchasing and Supply Management*, 27(3), 100687. <https://doi.org/10.1016/j.pursup.2021.100687>
- Vermorel, J. (2020). Tiempo de entrega (tiempo de entrega). Recuperado de <https://www.lokad.com/es/tiempo-de-entrega-lead-time>
- Viana Ríos, R. 2018. Minería en América Latina y el Caribe, un enfoque socioambiental. *Rev. U.D.C.A Act. & Div. Cient.* 21(2):617-637. <https://doi.org/10.31910/rudca.v21.n2.2018.1066>
- Villaseñor, G. M. R., Moyano, L. F. B., Cárdenas, O. B. B., Padilla, C. A. P., & Novillo, A. C. M. (2023). Implementación de un modelo de gestión de inventario de repuestos e insumos para el mejoramiento de las actividades de mantenimiento de la flota automotriz del GAD municipal de Guano. *Dominio de las Ciencias*, 9(4), 1833-1852. <https://dominiodelasciencias.com/ojs/index.php/es/article/view/3716>
- Zevallos Roncagliolo, J. (2020). Responsabilidad Social Minera en el Perú: Entre la búsqueda de la productividad y el Desarrollo Sostenible. *Revista Partenón*. Recuperado de <https://www.parthenon.pe/esp/interdisciplinario/responsabilidad-social-minera-en-el-peru>

Zúñiga et al. (2022). Aplicación móvil para la gestión de pedidos online de servicios de impresión digital, para incrementar la demanda de la empresa durante el confinamiento por covid-19. Recuperado de [https://d1wqtxts1xzle7.cloudfront.net/103313314/8363-libre.pdf?1686624111=&response-content-disposition=inline%3B+filename%3DAplicacion\\_movil\\_para\\_la\\_gestion\\_de\\_pedi.pdf&Expires=1722036117&Signature=l9axiEdtCuMhpO~3pnM5Z0xXXPGCFsMsPdh2JS40u8PZlRqO4GX071ss-4p1X3O22WbAcVxtGhHScuTf5skauX00vFNyREJ6zRjkfFDVzzqiDU4n1c9bAEap82awh8B8OSaFGFmg8rhloiXJi402hpGZi4WsO6wHrXAqENRQ6W2XSMhtZQzLdCEOD1ZfRz4CsdfX9WlVbVFXbKtUBG12jao7TAYjTuLfTswBemie~2cPLI5iB3IS9qXKK1LI29goqZk96xzkueCvz6i8gq-jcYucxarFx2RAFFtwFHzzffSoC9ANTdVV9VjfnQFsmn0EylmEfxTWQC DvP-4rfm47g\\_\\_&Identificador de par de claves=APKAJLOHF5GGSLRBV4ZA](https://d1wqtxts1xzle7.cloudfront.net/103313314/8363-libre.pdf?1686624111=&response-content-disposition=inline%3B+filename%3DAplicacion_movil_para_la_gestion_de_pedi.pdf&Expires=1722036117&Signature=l9axiEdtCuMhpO~3pnM5Z0xXXPGCFsMsPdh2JS40u8PZlRqO4GX071ss-4p1X3O22WbAcVxtGhHScuTf5skauX00vFNyREJ6zRjkfFDVzzqiDU4n1c9bAEap82awh8B8OSaFGFmg8rhloiXJi402hpGZi4WsO6wHrXAqENRQ6W2XSMhtZQzLdCEOD1ZfRz4CsdfX9WlVbVFXbKtUBG12jao7TAYjTuLfTswBemie~2cPLI5iB3IS9qXKK1LI29goqZk96xzkueCvz6i8gq-jcYucxarFx2RAFFtwFHzzffSoC9ANTdVV9VjfnQFsmn0EylmEfxTWQC DvP-4rfm47g__&Identificador de par de claves=APKAJLOHF5GGSLRBV4ZA)

Zúñiga Marín, JS, & Jiménez Lorza, JL (2024). Propuesta de modelo de evaluación y selección de proveedores basado en técnicas multicriterio. Caso: empresa del sector alimentario. Revista EIA, 21(41). <https://doi.org/10.24050/reia.v21i41.1706>

## ANEXOS

### Anexo 01. Matriz de Operacionalización de Variables

TÍTULO: Gestión de Compras y la optimización del proceso de pedidos en una empresa contratista minera, Lima 2024.

Variable	Definición Conceptual	Definición Operacional	Dimensión	Indicadores	Escala
<b>Variable 1:</b>  <b>Gestión de Compras</b>	Escobar (2019), La gestión de compras se enfoca en la administración y el suministro de los productos necesarios para asegurar que los procesos se desarrollen de manera óptima, garantizando la obtención de productos de calidad, el cumplimiento de los plazos de entrega acordados y el mantenimiento de los mejores precios del mercado.	Establece procedimientos para realizar compras, en el tiempo, cantidad y calidad requerida por el usuario, con el mejor precio que el mercado permita, en función de las dimensiones: planificación de compras, búsqueda y selección de proveedores; seguimiento y control de compras.	Planificación de compras	Solicitudes de pedidos	Escala Ordinal - tipo Likert:  Nunca (1)  Casi nunca (2) A veces (3)  Casi siempre (4) Siempre (5)
				Histórico de pedidos	
			Búsqueda y selección de proveedores	Proveedores aprobados	
				Desempeño de proveedores	
			Seguimiento y control de compras	Reclamos a proveedores	
Periodo de pago de facturas					
<b>Variable 2:</b>  <b>Proceso de pedidos</b>	El proceso de pedidos abarca el tiempo total desde solicitud del pedido y su entrega. Este período incluye varias actividades esenciales dentro del proceso, como la identificación de los productos solicitados, su recolección, empaquetado y, en algunos casos, su despacho. En el ámbito de la logística, contar con información precisa sobre los procesos establecidos en la preparación de pedidos permite enfocar los esfuerzos hacia la optimización, logrando así niveles superiores de eficiencia (Gómez et al, 2023).	Se consideran las siguientes dimensiones Aprobación de pedidos, tiempo de entrega y pedidos pendientes.	Aprobación de pedidos	Aprobados	Escala Ordinal - tipo Likert:  Nunca (1) Casi nunca (2) A veces (3)  Casi siempre (4) Siempre (5)
			Tiempo de entrega	Entregas a tiempo	
			Pedidos pendientes	Pendiente	

## Anexo 02. Instrumentos de Recolección de Datos

### CUESTIONARION°1: PARA MEDIR LA GESTIÓN DE COMPRAS

**INSTRUCCIONES:** Estimado colaborador, el presente cuestionario tiene como propósito recopilar información para poder conocer la optimización gestión de compras en el proceso de pedidos. Leer detenidamente cada ítem y marcar con un aspa (X) la opción adecuada para usted.

**Escalas:**

5	4	3	2	1
Siempre	Casi Siempre	A veces	Casi Nunca	Nunca

VARIABLE: GESTIÓN DE COMPRAS		ESCALA				
PANIFICACION DE COMPRAS		1	2	3	4	5
1	¿La empresa realiza las compras en base a las solicitudes de pedidos establecidos?					
2	¿Está satisfecho con la precisión y eficiencia del proceso de planificación de compras?					
3	¿Con qué frecuencia se comparan los resultados de la planificación de compras con los objetivos establecidos?					
4	¿El histórico de pedidos influye en las decisiones de compras?					
5	¿Se tiene fácil acceso a los datos históricos de las compras planificadas?					
6	¿Se realizan análisis periódicos del historial de pedidos para mejorar la planificación?					
7	¿Qué tan preciso considera que es el histórico de pedidos para prever necesidades futuras de compra?					
BUSQUEDA Y SELECCION DE PROVEEDORES		1	2	3	4	5
8	¿Con qué frecuencia revisa y actualiza la lista de proveedores aprobados de la empresa?					
9	¿La empresa utiliza criterios para aprobar un nuevo proveedor?					
10	¿Qué tan satisfecho está con la calidad de los productos y servicios de los proveedores aprobados actualmente?					
11	¿Con qué frecuencia se negocian términos y condiciones con nuevos proveedores?					
12	¿La empresa establece un historial del desempeño de sus proveedores para tomar decisiones?					
13	¿Con qué frecuencia se revisa el cumplimiento de los proveedores con los contratos establecidos?					
14	¿La empresa selecciona a sus proveedores en base a un procedimiento de aprobación que depende del desempeño de estos?					
SEGUIMIENTO Y CONTROL DE COMPRAS		1	2	3	4	5
15	¿Con qué frecuencia se realiza un seguimiento del cumplimiento de los pedidos?					
16	¿Con qué frecuencia se realizan reportes de seguimiento y control de compras?					

<b>17</b>	<b>¿Considera que la gestión de reclamos a proveedores afecta la relación comercial con ellos?</b>					
<b>18</b>	<b>¿Con qué frecuencia su empresa ha tenido que hacer reclamos a proveedores debido a problemas de calidad, entrega o servicio?</b>					
<b>19</b>	<b>¿Los proveedores entregan a tiempo la documentación debida sobre los compras?</b>					
<b>20</b>	<b>¿Qué tan seguido la empresa realiza pagos a sus proveedores dentro del periodo acordado en las facturas?</b>					

## CUESTIONARIO N°2: PARA MEDIR PROCESO DE PEDIDOS

**INSTRUCCIONES:** Estimado colaborador, el presente cuestionario tiene como propósito recopilar información para poder conocer la optimización la gestión de compras en el proceso de pedidos. Leer detenidamente cada ítem y marcar con un aspa (X) la opción adecuada para usted.

**Escalas:**

<b>5</b>	<b>4</b>	<b>3</b>	<b>2</b>	<b>1</b>
<b>Siempre</b>	<b>Casi Siempre</b>	<b>A veces</b>	<b>Casi Nunca</b>	<b>Nunca</b>

VARIABLE: PROCESOS DE PEDIDOS		ESCALA				
APROBACION DE PEDIDOS		1	2	3	4	5
1	¿Con qué frecuencia los pedidos presentados en la empresa son aprobados sin problemas?					
2	¿El procedimiento de aprobación de pedidos es claro para los trabajadores?					
3	¿El tiempo de aprobación afecta los plazos de entrega del proyecto?					
4	¿Con qué frecuencia se rechazan pedidos por errores en la documentación?					
5	¿Con que frecuencia es la comunicación y coordinación entre los diferentes departamentos involucrados en la aprobación de pedidos?					
6	¿Se han implementado mejoras recientes en el proceso de aprobación de pedidos?					
TIEMPO DE ENTREGA		1	2	3	4	5
7	¿Con qué frecuencia las entregas de productos en la empresa llegan a tiempo según lo programado?					
8	¿Con qué frecuencia se implementan mejoras para reducir los tiempos de entrega?					
9	¿Con qué frecuencia se mide el desempeño de los proveedores en términos de tiempo de entrega?					
10	¿Con qué frecuencia se realiza un análisis de las causas de los retrasos en las entregas?					
11	¿Con qué frecuencia se informa a los usuarios sobre los tiempos estimados de entrega?					
12	¿Con qué frecuencia se aplican penalizaciones a los proveedores por entregas tardías?					
13	¿Cuán a menudo se organizan reuniones para tratar sobre la optimización de los tiempos de entrega de pedidos?					
PEDIDOS PENDIENTES		1	2	3	4	5
14	¿Los pedidos pendientes son frecuentes en tu área?					
15	¿Los pedidos pendientes tienen impacto en la eficiencia y rapidez de los procesos de pedidos en la empresa?					
16	¿Con qué frecuencia los pedidos pendientes afectan negativamente los procesos de pedidos en la empresa?					

17	¿Considera usted que optimización de los procesos ayudan a reducir los pedidos pendientes?					
18	¿Considera usted que los pedidos pendientes afectan la satisfacción del cliente y la reputación de la empresa?					
19	¿Cree que disminuir la proporción de pedidos pendientes sin atención mejoraría la calidad de los procesos de pedidos en la empresa?					
20	¿Con qué regularidad la empresa toma medidas para evitar que los pedidos pendientes afecten en la ejecución del proyecto?					



## Anexo 03. Fichas de Validación de Instrumentos

### PRESENTACIÓN

Señor: Dr. Marlon Frank Acuña Benites

#### Presente

Asunto: **VALIDACIÓN DE INSTRUMENTOS A TRAVÉS DE JUICIO DE EXPERTO.**

Me es muy grato comunicarme con usted para expresarle mis saludos y así mismo, hacer de su conocimiento que, siendo estudiante del Programa de Maestría en Gerencia de operaciones y logística de la Escuela de Posgrado de la UCV, en la sede LIMA NORTE, ciclo 2024 - I, aula 1, requiero validar los instrumentos con los cuales se recogerá la información necesaria para poder desarrollar mi investigación y con la sustentaré mis competencias investigativas en la Experiencia curricular de Diseño y desarrollo del trabajo de investigación.

Los nombres de mis Variables son: Gestión de compra y proceso de pedidos siendo imprescindible contar con la aprobación de docentes especializados para poder aplicar los instrumentos en mención, se ha considerado conveniente recurrir a usted, ante su connotada experiencia en temas educativos y/o investigación educativa.

El expediente de validación, que le hacemos llegar contiene:

- Carta de presentación.
- Definición conceptual de la variable.
- Matriz de validación del instrumento.
- Ficha de validación de juicio de experto.
- 

Expresándole mis sentimientos de respeto y consideración me despido de usted, no sin antes agradecerle por la atención que dispense a la presente.

Atentamente.

.....  
**CANDY HELLEN ENRIQUEZ ABAL**

D.N.I 47659863





## FICHA DE VALIDACIÓN DE CONTENIDO PARA UN INSTRUMENTO

**INSTRUCCIÓN:** A continuación, se le hace llegar el instrumento de recolección de datos del cuestionario que permitirá recoger la información en la investigación que lleva por título: Gestión de compras y la optimización del proceso de pedidos en una empresa contratista minera, Lima 2024.

Por lo que se le solicita que tenga a bien evaluar el instrumento, haciendo, de ser caso, las sugerencias para realizar las correcciones pertinentes. Los criterios de validación de contenido son:

Criterios	Detalle	Calificación
Suficiencia	El ítem pertenece a la dimensión y basta para obtener la medición de esta	1: de acuerdo 0: en desacuerdo
Claridad	El ítem se comprende fácilmente, es decir, su sintáctica y semántica son adecuadas	1: de acuerdo 0: en desacuerdo
Coherencia	El ítem tiene relación lógica con el indicador que está midiendo	1: de acuerdo 0: en desacuerdo
Relevancia	La pregunta es esencial o importante, es decir, debe ser incluido	1: de acuerdo 0: en desacuerdo

*Nota.* Criterios adaptados de la propuesta de Escobar y Cuervo (2008).



## MATRIZ DE VALIDACIÓN DEL CUESTIONARIO PARA LA VARIABLE GESTIÓN DE COMPRAS

**Definición de la variable:** La gestión de compras se enfoca en la administración y el suministro de los productos necesarios para asegurar que los procesos se desarrollen de manera óptima, garantizando la obtención de productos de calidad, el cumplimiento de los plazos de entrega acordados y el mantenimiento de los mejores precios del mercado. Escobar(2019).

Dimensiones	Indicadores	Ítems	S u f i c i e n c i a	C l a r i d a d	C o h e r e n c i a	R e l e v a n c i a	Observación
Planificación de compras	Solicitudes de pedidos	¿La empresa realiza las compras en base a las solicitudes de pedidos establecidos?	1	1	1	1	
		¿Está satisfecho con la precisión y eficiencia del proceso de planificación de compras?	1	1	1	1	
		¿Con qué frecuencia se comparan los resultados de la planificación de compras con los objetivos establecidos?	1	1	1	1	
	Histórico de pedidos	¿El histórico de pedidos influye en la decisiones de compras?	1	1	1	1	
		¿Se tiene fácil acceso a los datos históricos de las compras planificadas?	1	1	1	1	

		¿Se realizan análisis periódicos del historial de pedidos para mejorar la planificación?	1	1	1	1	
		¿Qué tan preciso considera que es el histórico de pedidos para prever necesidades futuras de compra?	1	1	1	1	

Selección de proveedores	Proveedores aprobados	¿Con qué frecuencia revisa y actualiza la lista de proveedores aprobados de la empresa?	1	1	1	1	
		¿La empresa utiliza criterios para aprobar un nuevo proveedor?	1	1	1	1	
		¿Qué tan satisfecho está con la calidad de los productos y servicios de los proveedores aprobados actualmente?	1	1	1	1	
		¿Con qué frecuencia se negocian términos y condiciones con nuevos proveedores?	1	1	1	1	
	Desempeño de proveedores	¿La empresa establece un historial del desempeño de sus proveedores para tomar decisiones?	1	1	1	1	
		¿Con qué frecuencia se revisa el cumplimiento de los proveedores con los contratos establecidos?	1	1	1	1	
¿La empresa selecciona a sus proveedores en base a un procedimiento de aprobación que depende del desempeño de estos?		1	1	1	1		
Seguimiento y control de compras	Reclamos a proveedores	¿Con qué frecuencia se realiza un seguimiento del cumplimiento de los pedidos?	1	1	1	1	
		¿Con qué frecuencia se realizan reportes de seguimiento y control de compras?	1	1	1	1	
		¿Considera que la gestión de reclamos a proveedores afecta la relación comercial con ellos?	1	1	1	1	
		¿Con qué frecuencia su empresa ha tenido que hacer reclamos a proveedores debido a problemas de calidad, entrega o servicio?	1	1	1	1	
	Periodo de pago de facturas	¿Los proveedores entregan a tiempo la documentación debida sobre los compras?	1	1	1	1	
		¿Qué tan seguido la empresa realiza pagos a sus proveedores dentro del periodo acordado en las facturas?	1	1	1	1	



## MATRIZ DE VALIDACIÓN DEL CUESTIONARIO PARA LA VARIABLE PROCESOS DE PEDIDOS

**Definición de la variable:** El proceso de pedidos abarca el tiempo total desde solicitud del pedido y su entrega. Este período incluye varias actividades esenciales dentro del proceso, como la identificación de los productos solicitados, su recolección, empaquetado y, en algunos casos, su despacho. En el ámbito de la logística, contar con información precisa sobre los procesos establecidos en la preparación de pedidos permite enfocar los esfuerzos hacia la optimización, logrando así niveles superiores de eficiencia (Gómez et al. 2023).

Dimensiones	Indicadores	Ítems	S u f i c i e n c i a	C l a r i d a d	C o h e r e n c i a	R e l e v a n c i a	Observación
Aprobación de pedidos	aprobados	¿Con qué frecuencia los pedidos presentados en la empresa son aprobados sin problemas?	1	1	1	1	
		¿El procedimiento de aprobación de pedidos es claro para los trabajadores?	1	1	1	1	
		¿El tiempo de aprobación afecta los plazos de entrega del proyecto?	1	1	1	1	
		¿Con qué frecuencia se rechazan pedidos por errores en la documentación?	1	1	1	1	
		¿Con qué frecuencia es la comunicación y coordinación entre los diferentes departamentos involucrados en la aprobación de pedidos?	1	1	1	1	
		¿Se han implementado mejoras recientes en el proceso de aprobación de pedidos?	1	1	1	1	



# UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

Tiempo de entrega	entregas a tiempo	¿Con qué frecuencia las entregas de productos en la empresa llegan a tiempo según lo programado?	1	1	1	1	
		¿Con qué frecuencia se implementan mejoras para reducir los tiempos de entrega?	1	1	1	1	
		¿Con qué frecuencia se mide el desempeño de los proveedores en términos de tiempo de entrega?	1	1	1	1	
		¿Con qué frecuencia se realiza un análisis de las causas de los retrasos en las entregas?	1	1	1	1	
		¿Con qué frecuencia se informa a los usuarios sobre los tiempos estimados de entrega?	1	1	1	1	
		¿Con qué frecuencia se aplican penalizaciones a los proveedores por entregas tardías?	1	1	1	1	
		¿Cuán a menudo se organizan reuniones para tratar sobre la optimización de los tiempos de entrega de pedidos?	1	1	1	1	
Pedidos pendientes	pendiente	¿Los pedidos pendientes son frecuentes en tu área?	1	1	1	1	
		¿Los pedidos pendientes tienen impacto en la eficiencia y rapidez de los procesos de pedidos en la empresa?	1	1	1	1	
		¿Con qué frecuencia los pedidos pendientes afectan negativamente los procesos de pedidos en la empresa?	1	1	1	1	
		¿Considera usted que optimización de los procesos ayudan a reducir los pedidos pendientes?	1	1	1	1	
		¿Considera usted que los pedidos pendientes afectan la satisfacción del cliente y la reputación de la empresa?	1	1	1	1	
		¿Cree que disminuir la proporción de pedidos pendientes sin atención mejoraría la calidad de los procesos de pedidos en la empresa?	1	1	1	1	
		¿Con qué regularidad la empresa toma medidas para evitar que los pedidos pendientes afecten en la ejecución del proyecto?	1	1	1	1	



## FICHA DE VALIDACIÓN DE JUICIO DE EXPERTO

Nombre del instrumento	
Objetivo del instrumento	El objetivo del instrumento es medir la variable Gestión de compras y optimización del procesos de pedidos a través de las siguientes dimensiones: Planificación de compras, Búsqueda y selección de proveedores y Seguimiento y control de compras , el segundo caso menciona las siguientes dimensiones: Aprobación de pedidos, Tiempo de entrega y Pedidos pendientes.
Nombres y apellidos del experto	Marlon Frank Acuña Benites
Documento de identidad	42097456
Años de experiencia en el área	8
Máximo Grado Académico	Doctor
Nacionalidad	Peruano
Institución	UNIVERSIDAD CESAR VALLEJO
Cargo	Docente
Número telefónico	934290481
Firma	 Dr. Marlon Acuña Benites DNI: 42097456 Ing. de Sistemas / Investigador
Fecha	<b>26 de mayo del 2024</b>



## CARTA DE PRESENTACIÓN

Señor : Mg. Ecmias Eduardo Fernandez Galvez

**Presente**

Asunto: **VALIDACIÓN DE INSTRUMENTOS A TRAVÉS DE JUICIO DE EXPERTO.**

Me es muy grato comunicarme con usted para expresarle mis saludos y así mismo, hacer de su conocimiento que, siendo estudiante del Programa de Maestría en Gerencia de operaciones y logística de la Escuela de Posgrado de la UCV, en la sede LIMA NORTE, ciclo 2024 - I, aula 1, requiero validar los instrumentos con los cuales se recogerá la información necesaria para poder desarrollar mi investigación y con la sustentaré mis competencias investigativas en la Experiencia curricular de Diseño y desarrollo del trabajo de investigación.

Los nombres de mis Variables son: Gestión de compra y proceso de pedidos siendo imprescindible contar con la aprobación de docentes especializados para poder aplicar los instrumentos en mención, se ha considerado conveniente recurrir a usted, ante su connotada experiencia en temas educativos y/o investigación educativa.

El expediente de validación, que le hacemos llegar contiene:

- Carta de presentación.
- Definición conceptual de la variable.
- Matriz de validación del instrumento.
- Ficha de validación de juicio de experto.

Expresándole mis sentimientos de respeto y consideración me despido de usted, no sin antes agradecerle por la atención que dispense a la presente.

Atentamente.

.....  
**CANDY HELLEN ENRIQUEZ ABAL**

D.N.I 47659863



## FICHA DE VALIDACIÓN DE CONTENIDO PARA UN INSTRUMENTO

**INSTRUCCIÓN:** A continuación, se le hace llegar el instrumento de recolección de datos del cuestionario que permitirá recoger la información en la investigación que lleva por título: Gestión de compras y la optimización del proceso de pedidos en una empresa contratista minera, Lima 2024.

Por lo que se le solicita que tenga a bien evaluar el instrumento, haciendo, de ser caso, las sugerencias para realizar las correcciones pertinentes. Los criterios de validación de contenido son:

Criterios	Detalle	Calificación
Suficiencia	El ítem pertenece a la dimensión y basta para obtener la medición de esta	1: de acuerdo 0: en desacuerdo
Claridad	El ítem se comprende fácilmente, es decir, su sintáctica y semántica son adecuadas	1: de acuerdo 0: en desacuerdo
Coherencia	El ítem tiene relación lógica con el indicador que está midiendo	1: de acuerdo 0: en desacuerdo
Relevancia	La pregunta es esencial o importante, es decir, debe ser incluido	1: de acuerdo 0: en desacuerdo

*Nota.* Criterios adaptados de la propuesta de Escobar y Cuervo (2008).





## MATRIZ DE VALIDACIÓN DEL CUESTIONARIO PARA LA VARIABLE GESTIÓN DE COMPRA

**Definición de la variable:** La gestión de compras se enfoca en la administración y el suministro de los productos necesarios para asegurar que los procesos se desarrollen de manera óptima, garantizando la obtención de productos de calidad, el cumplimiento de los plazos de entrega acordados y el mantenimiento de los mejores precios del mercado. Escobar(2019).

Dimensiones	Indicadores	Ítems	S u f i c i e n c i a	C l a r i d a d	C o h e r e n c i a	R e l e v a n c i a	Observación
Planificación de compras	Solicitudes de pedidos	¿La empresa realiza las compras en base a las solicitudes de pedidos establecidos?	1	1	1	1	
		¿Está satisfecho con la precisión y eficiencia del proceso de planificación de compras?	1	1	1	1	
		¿Con qué frecuencia se comparan los resultados de la planificación de compras con los objetivos establecidos?	1	1	1	1	
	Histórico de pedidos	¿El histórico de pedidos influye en la decisiones de compras?	1	1	1	1	
		¿Se tiene fácil acceso a los datos históricos de las compras planificadas?	1	1	1	1	
		¿Se realizan análisis periódicos del historial de pedidos para mejorar la planificación?	1	1	1	1	



# UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

		¿Qué tan preciso considera que es el histórico de pedidos para prever necesidades futuras de compra?	1	1	1	1	
--	--	--	---	---	---	---	--

Selección de proveedores	Proveedores aprobados	¿Con qué frecuencia revisa y actualiza la lista de proveedores aprobados de la empresa?	1	1	1	1	
		¿La empresa utiliza criterios para aprobar un nuevo proveedor?	1	1	1	1	
		¿Qué tan satisfecho está con la calidad de los productos y servicios de los proveedores aprobados actualmente?	1	1	1	1	
		¿Con qué frecuencia se negocian términos y condiciones con nuevos proveedores?	1	1	1	1	
	Desempeño de proveedores	¿La empresa establece un historial del desempeño de sus proveedores para tomar decisiones?	1	1	1	1	
		¿Con qué frecuencia se revisa el cumplimiento de los proveedores con los contratos establecidos?	1	1	1	1	
¿La empresa selecciona a sus proveedores en base a un procedimiento de aprobación que depende del desempeño de estos?		1	1	1	1		
Seguimiento y control de compras	Reclamos a proveedores	¿Con qué frecuencia se realiza un seguimiento del cumplimiento de los pedidos?	1	1	1	1	
		¿Con qué frecuencia se realizan reportes de seguimiento y control de compras?	1	1	1	1	
		¿Considera que la gestión de reclamos a proveedores afecta la relación comercial con ellos?	1	1	1	1	
		¿Con qué frecuencia su empresa ha tenido que hacer reclamos a proveedores debido a problemas de calidad, entrega o servicio?	1	1	1	1	
	Periodo de pago de facturas	¿Los proveedores entregan a tiempo la documentación debida sobre los compras?	1	1	1	1	
		¿Qué tan seguido la empresa realiza pagos a sus proveedores dentro del periodo acordado en las facturas?	1	1	1	1	



## MATRIZ DE VALIDACIÓN DEL CUESTIONARIO PARA LA VARIABLE PROCESOS DE PEDIDOS

**Definición de la variable:** El proceso de pedidos abarca el tiempo total desde solicitud del pedido y su entrega. Este período incluye varias actividades esenciales dentro del proceso, como la identificación de los productos solicitados, su recolección, empaquetado y, en algunos casos, su despacho. En el ámbito de la logística, contar con información precisa sobre los procesos establecidos en la preparación de pedidos permite enfocar los esfuerzos hacia la optimización, logrando así niveles superiores de eficiencia (Gómez et al. 2023).

Dimensiones	Indicadores	Ítems	S u f i c i e n c i a	C l a r i d a d	C o h e r e n c i a	R e l e v a n c i a	Observación
Aprobación de pedidos	aprobados	¿Con qué frecuencia los pedidos presentados en la empresa son aprobados sin problemas?	1	1	1	1	
		¿El procedimiento de aprobación de pedidos es claro para los trabajadores?	1	1	1	1	
		¿El tiempo de aprobación afecta los plazos de entrega del proyecto?	1	1	1	1	
		¿Con qué frecuencia se rechazan pedidos por errores en la documentación?	1	1	1	1	
		¿Con que frecuencia es la comunicación y coordinación entre los diferentes departamentos involucrados en la aprobación de pedidos?	1	1	1	1	
		¿Se han implementado mejoras recientes en el proceso de aprobación de pedidos?	1	1	1	1	




# UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

Tiempo de entrega	entregas a tiempo	¿Con qué frecuencia las entregas de productos en la empresa llegan a tiempo según lo programado?	1	1	1	1	
		¿Con qué frecuencia se implementan mejoras para reducir los tiempos de entrega?	1	1	1	1	
		¿Con qué frecuencia se mide el desempeño de los proveedores en términos de tiempo de entrega?	1	1	1	1	
		¿Con qué frecuencia se realiza un análisis de las causas de los retrasos en las entregas?	1	1	1	1	
		¿Con qué frecuencia se informa a los usuarios sobre los tiempos estimados de entrega?	1	1	1	1	
		¿Con qué frecuencia se aplican penalizaciones a los proveedores por entregas tardías?	1	1	1	1	
		¿Cuán a menudo se organizan reuniones para tratar sobre la optimización de los tiempos de entrega de pedidos?	1	1	1	1	
Pedidos pendientes	pendiente	¿Los pedidos pendientes son frecuentes en tu área?	1	1	1	1	
		¿Los pedidos pendientes tienen impacto en la eficiencia y rapidez de los procesos de pedidos en la empresa?	1	1	1	1	
		¿Con qué frecuencia los pedidos pendientes afectan negativamente los procesos de pedidos en la empresa?	1	1	1	1	
		¿Considera usted que optimización de los procesos ayudan a reducir los pedidos pendientes?	1	1	1	1	
		¿Considera usted que los pedidos pendientes afectan la satisfacción del cliente y la reputación de la empresa?	1	1	1	1	
		¿Cree que disminuir la proporción de pedidos pendientes sin atención mejoraría la calidad de los procesos de pedidos en la empresa?	1	1	1	1	
		¿Con qué regularidad la empresa toma medidas para evitar que los pedidos pendientes afecten en la ejecución del proyecto?	1	1	1	1	



## FICHA DE VALIDACIÓN DE JUICIO DE EXPERTO

Nombre del instrumento	
Objetivo del instrumento	El objetivo del instrumento es medir la variable Gestión de compras y optimización de procesos de pedidos a través de las siguientes dimensiones: Planificación de compras, Búsqueda y selección de proveedores y Seguimiento y control de compras , el segundo caso menciona las siguientes dimensiones: Aprobación de pedidos, Tiempo de entrega y Pedidos pendientes.
Nombres y apellidos del experto	Ecmias Eduardo Fernandez Galvez
Documento de identidad	46285113
Años de experiencia en el área	10
Máximo Grado Académico	Mg. Projet Management
Nacionalidad	Peruano
Institución	DJL BUSINESS AND SYSTEMS SAC
Cargo	Project Manager
Número telefónico	991393877
Firma	
Fecha	<b>8 de junio del 2024</b>



**CARTA DE PRESENTACIÓN**

Señor : Mg. William Alberto Prieto Julian

**Presente**

Asunto: **VALIDACIÓN DE INSTRUMENTOS A TRAVÉS DE JUICIO DE EXPERTO.**

Me es muy grato comunicarme con usted para expresarle mis saludos y así mismo, hacer de su conocimiento que, siendo estudiante del Programa de Maestría en Gerencia de operaciones y logística de la Escuela de Posgrado de la UCV, en la sede LIMA NORTE, ciclo 2024 - I, aula 1, requiero validar los instrumentos con los cuales se recogerá la información necesaria para poder desarrollar mi investigación y con la sustentaré mis competencias investigativas en la Experiencia curricular de Diseño y desarrollo del trabajo de investigación.

Los nombres de mis Variables son: Gestión de compra y proceso de pedidos siendo imprescindible contar con la aprobación de docentes especializados para poder aplicar los instrumentos en mención, se ha considerado conveniente recurrir a usted, ante su connotada experiencia en temas educativos y/o investigación educativa.

El expediente de validación, que le hacemos llegar contiene:

- Carta de presentación.
- Definición conceptual de la variable.
- Matriz de validación del instrumento.
- Ficha de validación de juicio de experto.

Expresándole mis sentimientos de respeto y consideración me despido de usted, no sin antes agradecerle por la atención que dispense a la presente.

Atentamente.

.....  
**CANDY HELLEN ENRIQUEZ ABAL**

D.N.I 47659863



**INSTRUMENTO**

**INSTRUCCIÓN:** A continuación, se le hace llegar el instrumento de recolección de datos del cuestionario que permitirá recoger la información en la investigación que lleva por título: Gestión de compras y la optimización del proceso de pedidos en una empresa contratista minera, Lima 2024.

Por lo que se le solicita que tenga a bien evaluar el instrumento, haciendo, de ser caso, las sugerencias para realizar las correcciones pertinentes. Los criterios de validación de contenido son:

Criterios	Detalle	Calificación
Suficiencia	El ítem pertenece a la dimensión y basta para obtener la medición de esta	1: de acuerdo 0: en desacuerdo
Claridad	El ítem se comprende fácilmente, es decir, su sintáctica y semántica son adecuadas	1: de acuerdo 0: en desacuerdo
Coherencia	El ítem tiene relación lógica con el indicador que está midiendo	1: de acuerdo 0: en desacuerdo
Relevancia	La pregunta es esencial o importante, es decir, debe ser incluido	1: de acuerdo 0: en desacuerdo

*Nota.* Criterios adaptados de la propuesta de Escobar y Cuervo (2008).



**MATRIZ DE VALIDACIÓN DEL CUESTIONARIO PARA LA VARIABLE GESTIÓN DE COMPRAS**

**Definición de la variable:** La gestión de compras se enfoca en la administración y el suministro de los productos necesarios para asegurar que los procesos se desarrollen de manera óptima, garantizando la obtención de productos de calidad, el cumplimiento de los plazos de entrega acordados y el mantenimiento de los mejores precios del mercado. Escobar(2019).

Dimensiones	Indicadores	Ítems	S u f i c i e n c i a	C l a r i d a d	C o h e r e n c i a	R e l e v a n c i a	Observación
Planificación de compras	Solicitudes de pedidos	¿La empresa realiza las compras en base a las solicitudes de pedidos establecidos?	1	1	1	1	
		¿Está satisfecho con la precisión y eficiencia del proceso de planificación de compras?	1	1	1	1	
		¿Con qué frecuencia se comparan los resultados de la planificación de compras con los objetivos establecidos?	1	1	1	1	
	Histórico de pedidos	¿El histórico de pedidos influye en la decisiones de compras?	1	1	1	1	
		¿Se tiene fácil acceso a los datos históricos de las compras planificadas?	1	1	1	1	
		¿Se realizan análisis periódicos del historial de pedidos para mejorar la planificación?	1	1	1	1	





## UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

		¿Qué tan preciso considera que es el histórico de pedidos para prever necesidades futuras de compra?	1	1	1	1	
Selección de proveedores	Proveedores aprobados	¿Con qué frecuencia revisa y actualiza la lista de proveedores aprobados de la empresa?	1	1	1	1	
		¿La empresa utiliza criterios para aprobar un nuevo proveedor?	1	1	1	1	
		¿Qué tan satisfecho está con la calidad de los productos y servicios de los proveedores aprobados actualmente?	1	1	1	1	
		¿Con qué frecuencia se negocian términos y condiciones con nuevos proveedores?	1	1	1	1	
	Desempeño de proveedores	¿La empresa establece un historial del desempeño de sus proveedores para tomar decisiones?	1	1	1	1	
		¿Con qué frecuencia se revisa el cumplimiento de los proveedores con los contratos establecidos?	1	1	1	1	
¿La empresa selecciona a sus proveedores en base a un procedimiento de aprobación que depende del desempeño de estos?		1	1	1	1		
Seguimiento y control de compras	Reclamos a proveedores	¿Con qué frecuencia se realiza un seguimiento del cumplimiento de los pedidos?	1	1	1	1	
		¿Con qué frecuencia se realizan reportes de seguimiento y control de compras?	1	1	1	1	
		¿Considera que la gestión de reclamos a proveedores afecta la relación comercial con ellos?	1	1	1	1	
		¿Con qué frecuencia su empresa ha tenido que hacer reclamos a proveedores debido a problemas de calidad, entrega o servicio?	1	1	1	1	
	Periodo de pago de facturas	¿Los proveedores entregan a tiempo la documentación debida sobre los compras?	1	1	1	1	
		¿Qué tan seguido la empresa realiza pagos a sus proveedores dentro del periodo acordado en las facturas?	1	1	1	1	



### MATRIZ DE VALIDACIÓN DEL CUESTIONARIO PARA LA VARIABLE PROCESOS DE PEDIDOS

**Definición de la variable:** El proceso de pedidos abarca el tiempo total desde solicitud del pedido y su entrega. Este período incluye varias actividades esenciales dentro del proceso, como la identificación de los productos solicitados, su recolección, empaquetado y, en algunos casos, su despacho. En el ámbito de la logística, contar con información precisa sobre los procesos establecidos en la preparación de pedidos permite enfocar los esfuerzos hacia la optimización, logrando así niveles superiores de eficiencia (Gómez et al. 2023).

Dimensiones	Indicadores	Ítems	S u f i c i e n c i a	C l a r i d a d	C o h e r e n c i a	R e l e v a n c i a	Observación
Aprobación de pedidos	aprobados	¿Con qué frecuencia los pedidos presentados en la empresa son aprobados sin problemas?	1	1	1	1	
		¿El procedimiento de aprobación de pedidos es claro para los trabajadores?	1	1	1	1	
		¿El tiempo de aprobación afecta los plazos de entrega del proyecto?	1	1	1	1	
		¿Con qué frecuencia se rechazan pedidos por errores en la documentación?	1	1	1	1	
		¿Con que frecuencia es la comunicación y coordinación entre los diferentes departamentos involucrados en la aprobación de pedidos?	1	1	1	1	



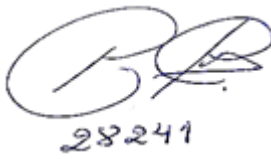
## UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

		¿Se han implementado mejoras recientes en el proceso de aprobación de pedidos?	1	1	1	1	
Tiempo de entrega	entregas a tiempo	¿Con qué frecuencia las entregas de productos en la empresa llegan a tiempo según lo programado?	1	1	1	1	
		¿Con qué frecuencia se implementan mejoras para reducir los tiempos de entrega?	1	1	1	1	
		¿Con qué frecuencia se mide el desempeño de los proveedores en términos de tiempo de entrega?	1	1	1	1	
		¿Con qué frecuencia se realiza un análisis de las causas de los retrasos en las entregas?	1	1	1	1	
		¿Con qué frecuencia se informa a los usuarios sobre los tiempos estimados de entrega?	1	1	1	1	
		¿Con qué frecuencia se aplican penalizaciones a los proveedores por entregas tardías?	1	1	1	1	
		¿Cuán a menudo se organizan reuniones para tratar sobre la optimización de los tiempos de entrega de pedidos?	1	1	1	1	
Pedidos pendientes	pendiente	¿Los pedidos pendientes son frecuentes en tu área?	1	1	1	1	
		¿Los pedidos pendientes tienen impacto en la eficiencia y rapidez de los procesos de pedidos en la empresa?	1	1	1	1	
		¿Con qué frecuencia los pedidos pendientes afectan negativamente los procesos de pedidos en la empresa?	1	1	1	1	
		¿Considera usted que optimización de los procesos ayudan a reducir los pedidos pendientes?	1	1	1	1	
		¿Considera usted que los pedidos pendientes afectan la satisfacción del cliente y la reputación de la empresa?	1	1	1	1	
		¿Cree que disminuir la proporción de pedidos pendientes sin atención mejoraría la calidad de los procesos de pedidos en la empresa?	1	1	1	1	
		¿Con qué regularidad la empresa toma medidas para evitar que los pedidos pendientes afecten en la ejecución del proyecto?	1	1	1	1	



# UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

## FICHA DE VALIDACIÓN DE JUICIO DE EXPERTO

Nombre del instrumento	
Objetivo del instrumento	El objetivo del instrumento es medir la variable Gestión de compras y optimización del procesos de pedidos a través de las siguientes dimensiones: Planificación de compras, Búsqueda y selección de proveedores y Seguimiento y control de compras , el segundo caso menciona las siguientes dimensiones: Aprobación de pedidos, Tiempo de entrega y Pedidos pendientes.
Nombres y apellidos del experto	William Alberto Prieto Julian
Documento de identidad	18169589
Años de experiencia en el área	10
Máximo Grado Académico	Mg.Administración de negocios
Nacionalidad	Peruano
Institución	MULTISERVICIOS P& JL E.I.R.L
Cargo	Gerente –Titular.
Número telefónico	961281135
Firma	
Fecha	<b>21 de junio del 2024</b>

## **Anexo 04. Consentimiento Informado**

### **Consentimiento Informado**

Título de la investigación: Gestión de compras y la optimización del proceso de pedidos en una empresa contratista minera, Lima 2024.

Investigador (a): Candy Hellen Enriquez Abal

#### **Propósito del estudio:**

Le invitamos a participar en la investigación titulada “Gestión de compras y la optimización del proceso de pedidos en una empresa contratista minera, Lima 2024”, cuyo objetivo es Determinar la relación entre la gestión de compras y la optimización del proceso de pedidos en una empresa contratista minera, Lima 2024. Esta investigación es desarrollada por estudiantes del programa de estudio maestría en gerencia de operaciones y logística, de la Universidad César Vallejo del campus Lima Norte, aprobado por la autoridad correspondiente de la Universidad y con el permiso de la institución.

Describir el impacto del problema de la investigación.

El problema de desabastecimientos en la empresa contratista minera tiene un impacto significativo en múltiples áreas, desde la operatividad y los costos hasta la satisfacción de los clientes. Abordar este problema requiere una revisión minuciosa y la implementación de mejoras en los procesos de planificación de pedidos y gestión de compras. Al concentrarse en la sede de Lima, se posibilitará un estudio más exhaustivo y, posiblemente, resultados más eficaces que puedan ser replicados en otras sedes o proyecto.

#### **Procedimiento:**

Si usted decide participar en la investigación se realizará lo siguiente (enumerar los procedimientos del estudio):

1. Se realizará una encuesta donde se recogerán datos personales y algunas preguntas.
2. Esta encuesta tendrá un tiempo aproximado de 10 minutos y se realizará en el ambiente de trabajo de la institución. 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) Candy Hellen Enriquez Abal email: hellen2310a@gmail.com y asesor Marlon Frank Acuña Benites email: macunabe@ucvvirtual.edu.pe.

**Consentimiento:**

Después de haber leído los propósitos de la investigación autorizo participar en la investigación antes mencionada. Nombre y apellidos: Fecha y hora.

Nombre y apellidos:

Firma(s):

Fecha y hora: