



**UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO**

ESCUELA DE POSGRADO

PROGRAMA ACADÉMICO DE MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE  
NEGOCIOS-MBA

“Selección de proveedores como factor de mejora en la Gestión de compras en la empresa  
Mercurio Industria y Comercio SAC. Lima, SJL. -2019”

TESIS PARA OBTENER EL GRADO ACADÉMICO DE:

Maestra en Administración de Negocios - MBA

AUTOR:

Bach. Jayo Aybar, Ana Gabriela

(ORCID: 000-0001-8137-4968)

ASESOR:

Mg. Paca Pantigoso, Flabio Romeo

(ORCID: 000-0002-6921-4125)

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Modelos y herramientas gerenciales


Lima-Perú

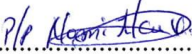
2019

El Jurado encargado de evaluar la tesis presentada por don (a) Ana Gabriela Jayo Aybar, cuyo título es: "Selección de proveedores como factor de mejora en la Gestión de compras en la empresa Mercurio Industria y Comercio SAC. Lima, S.JL. -2019".

Reunido en la fecha, escuchó la sustentación y la resolución de preguntas por el estudiante, otorgándole el calificativo de: 14 catorce.

Lima, San Juan de Lurigancho 10 de agosto del 2018

  
 .....  
 Sánchez Díaz, Sebastián  
 PRESIDENTE

  
 .....  
 Huayta Franco, Yolanda Josefina  
 SECRETARIO

  
  
 .....  
 Paca Pantigoso, Flabio Romeo  
 VOCAL

					
Elaboró	Dirección de Investigación	Revisó	Responsable del IGC	Aprobó	Vicerrectorado de Investigación

## **Dedicatoria**

A Dios por darme un día más de vida, a mi familia por su apoyo, a mi esposo por ser mi compañero de vida, por su apoyo y comprensión, a mi madre por ser mi soporte, mi amiga y consejera.

## **Agradecimiento**

A la UCV por ser la casa de estudios que me brindo una oportunidad de desarrollo profesional y personal.

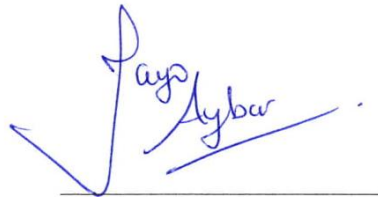
A los docentes de la universidad Cesar Vallejo, en especial a mi asesor Mg. Paca Pantigoso, Flabio por su disposición a atender mis dudas y finalmente por su aporte en la realización del presente trabajo de investigación.

### **Declaratoria de autenticidad**

Yo, Ana Gabriela Jayo Aybar con DNI N.º 73036351, a efectos de cumplir con las disposiciones vigentes consideradas en el reglamento de grados de grados y títulos de la Universidad Privada Cesar Vallejo, del programa académico de maestría en administración de negocios-MBA, escuela de posgrado, declaro bajo juramento que toda la documentación que acompaño es veraz y autentica.

De la misma manera declaro bajo juramento que los datos e información que se exponen en la presente tesis son auténticos y veraces. En tal sentido asumo la responsabilidad que corresponda ante cualquier falsedad, ocultamiento u omisión tanto de los documentos con la información presentada en la investigación, la cual someto a lo dispuesto en las normas académicas de la universidad privada Cesar Vallejo.

Lima, 03 de Agosto del 2019



Ana Gabriela Jayo Aybar

## Presentación

Señores miembros del Jurado:

En cumplimiento del Reglamento de Grados y Títulos de la Universidad Cesar Vallejo presento ante ustedes la tesis titulada: "Selección de proveedores como factor de mejora en la Gestión de compras en la empresa Mercurio Industria y Comercio SAC. Lima, SJL. - 2019", la presente investigación es de diseño experimental de tipo pre experimental, la cual se encuentra estructurada en seis capítulos, de la siguiente manera, introducción, método, resultados, discusión, conclusión y recomendaciones. Su objetivo fue determinar como la selección de proveedores influye como factor de mejora en la gestión de compras en la empresa Mercurio Industria y Comercio SAC. Lima, SJL.-2019.la misma que someto a vuestra consideración y espero que cumpla con los requisitos de aprobación para obtener el grado académico de Maestra en Administración de Negocios - MBA.

Atentamente,

A handwritten signature in black ink, reading "Jayo Aybar", written over a horizontal line. The signature is stylized and cursive.

Ana Gabriela Jayo Aybar

## Índice

	<b>Página</b>
Página de jurado	ii
Dedicatoria	iii
Agradecimiento	iv
Declaratoria de autenticidad	v
Presentación	vi
Índice	vii
Resumen	x
Abstract	xi
I. Introducción	12
II. Método	25
2.1 Tipo y diseño de investigación	26
2.2 Operacionalización de variables	27
2.3 Población, muestra y muestreo	33
2.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad	34
2.5 Procedimiento	37
2.6 Método de análisis de datos	39
2.7 Aspectos éticos	40
III. Resultados	41
IV. Discusión	63
V. Conclusiones	66
VI. Recomendaciones	69
VII. Referencias	72
Anexos	78

## Índice de tablas

	<b>Página</b>
Tabla 1 Escala tipo Likert cualitativo y cuantitativo	30
Tabla 2 Operacionalización de la variable-Gestión de compras	31
Tabla 3 Factor de intervención-Plan de mejora	32
Tabla 4 Validación Juicio de Expertos	33
Tabla 5 Interpretación del coeficiente de confiabilidad	37
Tabla 6 Análisis de confiabilidad: Gestión de compras - Pre test	37
Tabla 7 Estadísticos descriptivos - Pre test para la variable	42
Tabla 8 Estadísticos descriptivos - Pre test para la dimensión 1	43
Tabla 9 Estadísticos descriptivos - Pre test para la dimensión 2	44
Tabla 10 Estadísticos descriptivos - Pre test para la dimensión 3	45
Tabla 11 Estadísticos descriptivos - Pre test para la dimensión 4	46
Tabla 12 Estadísticos descriptivos - Post test para la variable	47
Tabla 13 Estadísticos descriptivos - Post test para la dimensión 1	48
Tabla 14 Estadísticos descriptivos - Post test para la dimensión 2	49
Tabla 15 Estadísticos descriptivos - Post test para la dimensión 3	50
Tabla 16 Estadísticos descriptivos - Post test para la dimensión 4	51
Tabla 17 Prueba de normalidad Pre test y Post test	52
Tabla 18 Cuadro comparativo Pre y post test para la variable Gestión de Compras	53
Tabla 19 Cuadro comparativo Pre y post test para la Dimensión Calidad del Producto	55
Tabla 20 Cuadro comparativo Pre y post test para la Dimensión Precio del Producto	57
Tabla 21 Cuadro comparativo Pre y post test para la Dimensión Cantidad del Producto	59
Tabla 22 Cuadro comparativo Pre y post test para la Dimensión Proveedor adecuado	61



## Índice de Figuras

	<b>Página</b>
Figura 1. Estructura del diseño de investigación	26
Figura 2. Pre Test de la variable Gestión de Compras	42
Figura 3. Pre Test de la dimensión Calidad del Producto	43
Figura 4. Pre Test de la dimensión Precio del Producto	44
Figura 5. Pre Test de la dimensión Cantidad del Producto	45
Figura 6. Pre Test de la dimensión Proveedor adecuado	46
Figura 7. Post Test de la variable Gestión de Compras	47
Figura 8. Post Test de la dimensión Calidad del Producto	48
Figura 9. Post Test de la dimensión Precio del Producto	49
Figura 10. Post Test de la dimensión Cantidad del Producto	50
Figura 11. Pre Test de la dimensión Proveedor adecuado	51
Figura 12. Comparativa-diagrama de cajas Pre y Post test para la variable.	54
Figura 13. Comparativa-diagrama de cajas Pre y Post test para la dimensión 1.	56
Figura 14. Comparativa-diagrama de cajas Pre y Post test para la dimensión 2.	58
Figura 15. Comparativa-diagrama de cajas Pre y Post test para la dimensión 3.	60
Figura 16. Comparativa-diagrama de cajas Pre y Post test para la dimensión 4.	62

## Resumen

El presente trabajo de investigación, es de tipo aplicada de diseño experimental de nivel pre experimental tuvo como objetivo, determinar como la selección de proveedores influye como factor de mejora en la gestión de compras en la empresa Mercurio Industria y Comercio SAC., surge tras la búsqueda de una respuesta de una aserie de deficiencias en el área de compras, por temas concernientes a los proveedores seleccionados. Se utilizó las teorías de Sangri, como teórico principal para la variable gestión de compras. Tuvo como población al total de trabajadores de la empresa por lo cual se utilizó una muestra tipo censo, conformada por 67 trabajadores de la empresa, a través del muestreo probabilístico y según criterios de inclusión y exclusión; dichos datos fueron recolectados a través de una encuesta, con un instrumento de recolección como es el cuestionario para la variable Gestión de compras, el cual contiene 30 ítems, los cuales se midieron con una escala de Likert, luego de ser recolectados los datos, fueron registrados en Excel y procesados en el programa estadístico SPSS 25, luego de ser analizados e interpretados, dio como resultado una confiabilidad de 0.851, lo cual nos indica que existe una alta confiabilidad, a través del coeficiente del alfa de Cronbach, después de la aplicación del plan de mejora “ficha de evaluación y selección de trabajadores” se pudo evidenciar un cambio. Además, en la prueba de Wilcoxon el resultado tuvo un valor de  $Z = -6,773^b$  que es menor a  $Z$  tabular igual a -1.96 y un nivel de significancia de 0.000 menor a 0.05, permitiéndonos reafirmar la hipótesis alterna y rechazar la hipótesis nula.

En consecuencia, se concluye que efectivamente la selección de proveedores como factor de mejora influye significativamente en la gestión de compras en la empresa Mercurio Industria y Comercio SAC. Lima, SJL.-2019. Se recomienda, seguir aplicando el plan de mejora de selección de proveedores, y que se pueda evidenciar la continuidad del plan mejora, y con ello evitar incurrir en gastos que reduzcan las utilidades de la empresa. Por último, se recomienda contar con alianzas estratégicas con nuestros proveedores, e incrementar nuestra competitividad.

**Palabras clave:** *Gestión de compras, Evaluación de proveedores, Selección de proveedores.*

## Abstract

The present research work, is an applied type of experimental design of pre-experimental level, aimed at determining how the selection of suppliers influences as a factor in improving the management of purchases in the company Mercurio Industria y Comercio SAC., Arises after the search for an answer of a series of deficiencies in the purchasing area, for issues concerning the selected suppliers. Sangri's theories were used as the main theoretician for the purchasing management variable. It had as a population the total workers of the company, for which a census sample was used, consisting of 67 workers of the company, through probabilistic sampling and according to inclusion and exclusion criteria; These data were collected through a survey, with a collection instrument such as the questionnaire for the Purchasing Management variable, which contains 30 items, which were measured with a Likert scale, after the data was collected, were recorded in Excel and processed in the statistical program SPSS 25, after being analyzed and interpreted, resulted in a reliability of 0.851, which indicates that there is high reliability, through the Cronbach's alpha coefficient, after application of the improvement plan “evaluation sheet and selection of workers” a change was evident. Furthermore, in the Wilcoxon test, the result had a value of  $Z = -6.773b$  that is less than tabular  $Z$  equal to  $-1.96$  and a significance level of 0.000 less than 0.05, allowing us to reaffirm the alternative hypothesis and reject the null hypothesis.

Consequently, it is concluded that effectively the selection of suppliers as an improvement factor significantly influences the management of purchases in the company Mercurio Industria y Comercio SAC. Lima, SJL. -2019. It is recommended to continue applying the supplier selection improvement plan, and that the continuity of the improvement plan can be evidenced, and thus avoid incurring expenses that reduce the company's profits. Finally, it is recommended to have strategic alliances with our suppliers, and increase our competitiveness.

**Keywords:** *Purchasing management, Supplier evaluation and Supplier selection.*

## **I. Introducción**

## **I. Introducción**

En la coyuntura empresarial, las organizaciones son obligadas a ser cada vez más competitivas con el fin de obtener mayores ganancias, y todo esto a causa de la globalización, ocasionando que las empresas se encuentren en un constante enfrentamiento con sus similares. Debido a esto surge la necesidad de mejorar el desempeño, de forma eficaz y eficiente, en busca incrementar los beneficios a través de la reducción en los márgenes de costos

La función de la gestión de compras cumple un papel muy importante en toda organización, dado que su labor principal es obtener los servicios y bienes que la organización requiere, comprometiéndose con un abastecimiento adecuado, en cantidad, calidad, precio y entrega. Mencionado lo anterior cabe recalcar que la gestión de compras cumple una función dinámica con las demás áreas de la organización, pues su buen funcionamiento genera un gran valor a la empresa y con ello el éxito de la organización.

El proceso de compras ha ido evolucionando, dejando de lado la mera adquisición de un producto o servicio, para enfocarse en conservar a los proveedores más destacados para suministrar los mejores productos, al precio más beneficioso. Uno de los puntos más importantes en la cadena de abastecimiento de la organización lo cumple la gestión de compras, puesto que si la gestión de compras se encuentra capacitado para adquirir insumos, que la organización necesita para alcanzar sus metas, también se encontrará calificado para brindar un servicio eficiente, eficaz y oportuno a sus clientes, por otro lado la eficiencia de la gestión de compras genera una reacción positiva en la cadena de abastecimientos, esto se interpretará en ahorro de dinero, tiempo y mejores resultados, como también la disminución de errores, como es la falta de comunicación entre las áreas involucradas, información incompleta y demás.

En el rubro de la industria de fabricación de insumos y materiales para la fundición y siderurgia, ha ido aumentando significativamente en su demanda y con ello un gran incremento en su sector, gracias a las grandes necesidades que representan a nivel internacional. A través de los años se ha podido observar un importante desarrollo en la industria de la fundición y siderurgia con una tasa de crecimiento del 5%, se espera que dicho dinamismo siga impulsando una mayor demanda en la industria.

En la actualidad, la empresa Mercurio industria y comercio SAC., ubicada en Av. San Martín 501 Urb. Canto Grande-San Juan de Lurigancho. Inicio sus operaciones en el año 1986, con el fin de fabricar y comercializar productos para la fundición y siderurgia, que eran importados ya que no se contaba con dichos productos disponibles en el mercado peruano, poniendo en desventaja a las empresas peruanas para la obtención de estos insumos. El departamento de compras, fue llevado durante mucho tiempo por individuos ,sin preparación calificada, debido a complejas situaciones del día a día de la organización ,en busca de lograr ser cada día más competitiva ,se solicitó de profesionales más capacitados , que contemplen los principios básicos de la gestión de compras, que posean una clara comprensión de los objetivos del área, que permitan adaptarse a los cambios de la organización, con esfuerzos coordinados para ejecutar las labores necesarias y lograr el objetivo de la organización.

Se puede evidenciar la problemática del área de compras, es la ineficiente selección de proveedores o la carencia del mismo, ocasionado demoras de la adquisición de los pedidos o requerimientos realizados por las demás áreas, demora en la cotización, extravío de documentos, muchas veces no se cuenta con proveedores fijos, y los que cuentan tienen altos precios a diferencia de su competencia, poco y deficiente uso del ERP, todos estos problemas han ocasionado el desabastecimiento y retrasos en la entrega de los productos requeridos, perjudicando a las demás áreas con el incumplimiento o demora en la adquisición en sus necesidades y con ello una inmovilización del trabajo, provocando cuellos de botella e improductividad. A partir de esta problemática se busca realizar cambios de mejora a través de la selección de proveedores con el fin de mejorar la gestión de compras. Pues se puso evidenciar falencias, retrasos y cuellos de botella, que generan distintos problemas que afectan el abastecimiento.

Dentro de los antecedentes nacionales contamos con **Espino, E.** (2016). En su tesis “Implementación de mejora en la gestión de compras para incrementar la productividad en un concesionario de alimentos en la ciudad de Lima en el año 2016”. Realizada en la universidad San Ignacio de Loyola, para obtener el grado de Ingeniero Industrial. Tuvo como objetivo principal elaborar la implementación de mejora en la gestión de compras orientada a incrementar la productividad en un concesionario de alimentos. Su principal teórico para Gestión de compras fue Vega, B. (2011), con las siguientes dimensiones Planificación, tiempos y control, para la variable Productividad tuvo como teórico

principal a Belcher, J. (2011), con las siguientes dimensiones Costos, punto de equilibrio y producción. La investigación empleó una metodología de estudio de tipo aplicada, de diseño no experimental, descriptivo-correlacional. La población fue 12 trabajadores y la muestra fue tipo censal, la técnica empleada fue la encuesta y el instrumento fue flujo gramas y diagramas, para el análisis estadístico se utilizó el Software SPSS22. Los resultados obtenidos fueron un 23.4% de incremento en la productividad un concesionario de alimentos.

La tesis de Espino aportó información en el marco teórico de la presente investigación. Como segundo antecedente tenemos a **Araujo, V.** (2017). en su tesis *“Aplicación de la gestión de compras para la mejora de la productividad de la pastelería Piero’s en el distrito de Puente Piedra en el año 2017”*. Desarrollada en la universidad Cesar Vallejo, para obtener el grado de Ingeniero Industrial. Tuvo como objetivo general establecer como la aplicación de la gestión de compras mejora la productividad de la pastelería Piero’s en el distrito de Puente Piedra en el año 2017. Su principal teórico para Gestión de compras fue Carreño, (2011), con las siguientes dimensiones Entregas de pedido a tiempo y calidad de pedidos generados, para la variable dependiente Productividad tuvo como teórico principal a Gutiérrez, (2011), con las siguientes dimensiones Eficiencia y eficacia. La investigación empleó una metodología de estudio de tipo aplicada, de diseño cuasi experimental. La población fue todos los servicios prestados durante 8 semanas y la muestra fueron los datos numéricos resultantes de las 8 semanas, la técnica empleada fue la observación y el instrumento fue el formato de recolección de datos, para el análisis estadístico se utilizó el Software SPSS22. Los resultados obtenidos fueron un 21.5% de incremento en la productividad de la pastelería Piero’s. La tesis de Araujo aportó información en el marco teórico de la presente investigación. De igual manera tenemos como trabajo previo a **García, j.** (2018). En su tesis *“Gestión de compras para aumentar la productividad en el área de la logística de la empresa British American Hospital SAC.2018”*. Desarrollada en la universidad Cesar Vallejo, para obtener el grado de Ingeniero Industrial. Tuvo como objetivo general establecer como la gestión de compras mejora en el área de logística de la clínica Angloamericana .su principal teórico para la variable Gestión de compras fue Leenders, (2013), con las siguientes dimensiones proveedores homologados y aprovisionamiento, para la variable dependiente Productividad tuvo como teórico principal a Humberto, (2014), con las siguientes dimensiones Eficiencia y eficacia. La investigación empleó una metodología de estudio de tipo aplicada, de diseño

cuasi experimental. La población fue todos los servicios prestados durante 21 días y la muestra fueron los datos numéricos resultantes de los 21 días, la técnica empleada fue la ficha de observación y el instrumento fue el formato de recolección de datos, para el análisis estadístico se utilizó el Software SPSS22. Los resultados obtenidos fueron un 33.67% de incremento en la productividad de la empresa British American Hospital.

La tesis de García apporto información en el marco metodológico de la presente investigación. Siguiendo con los trabajos previos tenemos a **Paima y Villalobos**. (2013). en su tesis “Influencia del sistema de control interno del área de compras en la rentabilidad de la empresa Autonort Trujillo S.A.” Desarrollada en la Universidad Privada Antenor Orrego, 2013. Para obtener el grado profesional de contador público la tesis tuvo como principal objetivo determinar la influencia del área de compras en la rentabilidad, esto a través de la recopilación de información y la elaboración de análisis de los resultados se logró determinar la influencia del sistema de control interno del área de compras en la rentabilidad, durante el periodo 2012, se diagnosticó a través de los procesos, se identificó y analizo el nivel de la rentabilidad y propuso mejoras a través de sistemas de control interno del área de compras. Se tuvo como resultado que las ventas de la empresa generaron el 0.91% y el 1.35% de utilidad respectivamente, también existió un incremento del 47.98% en la utilidad. Las ventas asumieron el incremento en los gastos administrativos, el aumento de los costos de venta, ya que estas crecieron considerablemente, se pudo observar que la empresa en el año 2011 genero una utilidad operacional del 1.59% y para el año 2012 una utilidad operacional del 2.73%; por lo mencionado líneas arriba se puede evidenciar un incremento en la utilidad del 34.04%. La tesis de Paima y Villalobos apporto información en el marco teórico de la presente investigación.

Según **Rojas**. (2015). En su tesis “Optimización del proceso de selección del proveedor para mejorar la eficiencia en la gestión de compras en la empresa Filasur S.A.C.”. Desarrollada en la Universidad César Vallejo. Para obtener el grado Ingeniero industrial. La tesis fue desarrollada con el objetivo principal de evaluar el proceso de gestión de compras del área de logística, se identificó los procesos actuales y se definió los nuevos lineamientos acordes al área con el fin de determinar que el proceso de selección del proveedor sea eficiente a través de los análisis de los indicadores KPI's y parámetros de evaluación en la selección del proveedor. Se concluye que es importante establecer



procedimientos acordes a la agilidad con que se manejan los requerimientos y abastecimientos de los mismos, para ello es imprescindible contar con proveedores capaces de adaptarse a los nuevos procesos, con estándares de calidad con procesos más automatizados. Los resultados obtenidos en la comparación de medias que se realizaron con la prueba T de Student para muestras relacionadas en el pretest y postest, evaluadas en un promedio de tiempo de 24 meses confirmaron la aprobación de la hipótesis general, demostrando así que la gestión de compras mejoro en 18,8% en el 2015. La tesis de Espino apporto información en el marco teórico de la presente investigación.

Dentro de los antecedentes internacionales tenemos a **Alzate** (2017), en su tesis "Propuesta de Mejoramiento en el área de compras de la empresa Construcción, Reingeniería, Producción. (C.R.P). S.A.S", tesis para obtener el título de Administrador de Empresas, País: Colombia. Tuvo como objetivo principal: implementar una propuesta propuesta de mejoramiento en el área de compras de la empresa C.R.P, S.A.S con el fin de reducir administrativos y / o operativos. Tuvo una metodología es descriptiva, cuantitativa. Se concluyó que las principales causas para el retraso en el abastecimiento, son los procesos que se manejan en la organización, pues tienen tiempos muy extensos que pueden tomar alrededor de 12 a 18 días para su realización. Es importante realizar una implementación de procesos más eficaces, con el fin de reducir el tiempo actual en el proceso de compras, la empresa podrá reducir el tiempo del actual proceso de compras a 7 días, un día 36 por cada subproceso o actividad. Con esta implantación se espera mejorar los tiempos de entrega de los materiales para la organización. Es determinate que el administrador se encuentre involucrado en la revisión de los procesos, en la evaluación de los proveedores y que estos puedan cumplir con los tiempos ya establecidos en el nuevo procesos de compras , como también en los demás puntos solicitados en la evaluación través del plan de mejoramiento del área de compras se podrá mejorar los procesos y que todos los que se encuentren involucrados trabajen en equipo, y que todos se visualicen en cumplir el objetivo de la organización, estos se lograra a través de las capacitaciones constantes para todos los implicaos en el proceso de compras , compradores y proveedores. Finalmente se puede concluir que es imprescindible contar con una estrategia que englobe los objetivos de la organización, se debe contar con indicadores que permitan calificar a los proveedores y que estos cumplan y garanticen los tiempos de entrega de los productos requeridos. De la misma manera **Barrios, J. y Méndez, M** (2012). En su tesis "Propuesta de mejoramiento del proceso de compras, teniendo en cuenta su integración con los

procesos comercial y planeación de producción para la empresa ArtPrint LTDA.2012”. Desarrollada en la Pontificia Universidad de Javeriana, para obtener el grado de Ingeniero Industrial. Tuvo como objetivo general Diseñar una propuesta de mejoramiento del proceso de compras, teniendo en cuenta su integración con los procesos comerciales y planeación de producción para la empresa ArtPrint LTDA. 2012. La población fue todos los servicios prestados entre abril del 2015 a enero del 2016 y la muestra fueron los datos numéricos resultantes de la observación, implementación y desarrollo, la técnica empleada fue la ficha de observación y el instrumento fue el formato de recolección de datos, para el análisis estadístico se utilizó el Software SPSS22. Los resultados obtenidos fueron que la implementación logro disminuir los pedidos no conformes a un total de 35%, ya que inicial el porcentaje de trabajadores disconformes era de 45% y este se redujo a un 10%.La tesis de Barrios y Méndez apporto información relevante para la investigación, en la base de datos y su posterior procesamiento. De la misma manera **Acosta, A. y Gonzales, D** (2009). Con su tesis “Diseño e implementación de la Gestión del departamento de compras AVAYA COMMUNICATION de Colombia SA.2009”, desarrollada en la Universidad de la Salle, para obtener el grado de Administrador. Tuvo como objetivo general Diseñar e implementar la gestión del departamento de compras AVAYA COMMUNICATION de Colombia SA.2009. La población fue un total de 110 personas, que suman el total de todas las áreas de la empresa y la muestra fueron de 20 personas, la técnica empleada fue la ficha de observación y el instrumento como los diagramas. Los resultados obtenidos fueron que la implementación logro aumentar la productividad de los colaboradores en un 15 % y se ahorró un 30% en la gestión de compras de la empresa. La tesis de Acosta y González apporto información relevante para la investigación, en la implementación y las recomendaciones, descritas en la investigación.

Según **Martínez, C., Carolina, L y Domínguez, C.** (2008). En su tesis “Proyecto de mejora en los procesos de la gestión de compras ALSTOM LTDA- ESPAÑA, 2009”. Desarrollada en la Escuela de Negocios EOI, para obtener el grado de Master en calidad y excelencia empresarial. Tuvo como objetivo general utilizar las técnicas y los conocimientos para desarrollar y mejorar el proceso de Gestión de compras en ALSTOM LTDA- ESPAÑA. La población fue un total de 22 personas, que suman el total de todas las áreas administrativas de la empresa .la técnica empleada fue la ficha de observación, se hizo uso de diagramas para simplificar la información, tales como el diagrama de Ishikawa (causa y efecto) el resultado obtenido fue un aumento de 30% en la atención de los pedidos

pendientes. La tesis de Martínez, Carolina y González aportó información relevante para procesamiento de datos, descritas en la investigación.

Según **Parra M (2014)** en la tesis “Mejoramiento de los procesos del área de compras a través del estudio del trabajo en la empresa laboratorios seres LTDA” tesis para obtener en el grado de Ingeniero Industrial en la Universidad Autónoma de Occidente, País: Santiago de Cali (2014). Tuvo como objetivo general: Mejorar los procesos del área de compras a través del estudio de trabajo de la compañía Laboratorios Seres Ltda., ubicada en la ciudad de Cali, con el fin de incrementar la productividad. La metodología utilizada en la investigación es de diseño no experimental de tipo aplicada, pues se realizaron observaciones en el área de compras, para lograr identificar las falencias en el área, y lograr identificar la problemática general y cuales son sus posibles soluciones, luego se procedió a mencionar las recomendaciones adecuadas con el fin de aminorar la problemática e idéntica cuales son las causas del mismo, permitiendo con ello alcanzar altos índices de logro a través de los indicadores. Se implementó estrategias, herramientas que permitan normar y corregir los errores que acontecen en la organización. Se concluyó después del análisis realizado al área de compras, que existían falencias en cuanto a los procesos, por lo cual se implementó un estudio de tiempos, permitiendo con ello el aumento de los índices de productividad y eficiencia en los procesos. Gracias a la implantación de dichos procesos se logró reducir un 19.28% en los tiempos de entrega, y todo ello a partir de la implementación, desarrollo y socialización de diagramas, procesos y herramientas que permitieron que el personal tome mayor conciencia de la importancia de los mismos para lograr el fin común de la organización., el plan de trabajo permitió reflejar en menor tiempo, orden y mayor comprensión de los procesos del área de trabajo.

Dentro de las teorías relacionadas al tema para la variable gestión de compras

Durante los últimos años la gestión de compras ha pasado de ser considerada una simple actividad administrativa a ser aceptada como un elemento fundamental en las empresas para conservar y mejorar su posición con sus pares, con el fin de obtener cifras positivas. (Gonzales, 2006). La función de las compras, es tan antigua como la historia del ser humano. Se originó por primera vez a través del trueque, cambio de bienes, acción tan importante para la actividad y bienestar del hombre. El departamento de compras ocupa un lugar estratégico a causa de las interrelaciones con los demás departamentos, y los estrechos contactos con las diversas fuentes de suministros externos. Compras supone el

proceso de localización, selección de proveedores, adquisiciones de productos (materia prima, componente o artículos), luego de negociaciones sobre el precio, condiciones de pago, así como el acompañamiento de todo el proceso para garantizar el cumplimiento de las condiciones pactadas.

Sangri, A (2014), menciona que la Gestión de compras determina la veracidad de la administración de los bienes obtenidos, donde el objetivo principal es obtener los bienes y materiales que la organización necesita, con la mejor calidad, al mejor precio y con el proveedor adecuado; de esta actividad radica el éxito de las empresas. (p.5). Existen 3 pilares fundamentales para la Gestión de compras, tales como calidad del producto, precio del producto y cantidad del producto, un elemento final importante, que logra el cumplimiento de los mismos proveedores adecuado.

Erróneamente se piensa que la calidad del producto se valora por el precio, donde se piensa que a mayor valor monetario denota mayor calidad del producto. En la medida que un producto o servicio de alta calidad es solicitado por un cliente, el proveedor empieza a jugar un rol más importante de esta calidad, donde toda organización con una buena gestión de compras analizará el impacto del costo. El papel más importante e inicial para lograr el nivel de calidad deseado es preparar adecuadamente las especificaciones, y a esto no solo nos debemos limitar con el mero hecho de describir las características, sino describir la funcionalidad del producto, para que el proveedor logre igualar la calidad solicitada y que este producto tenga la flexibilidad en la aplicación del producto.

La calidad es base para los productos que fabrican la fábrica o para quienes lo comercializan directamente. Sean los que el cliente escoja o solicite, bajo ciertas condiciones pactadas con anterioridad. Por lo antes mencionado se deben respetar las características técnicas y las especificaciones, en cuanto a sistematización, disponibilidad-tiempo de entrega, precio y control de calidad

Es muy importante comprender que la mejor forma de obtener un bien para una organización, sería determinar la cantidad del mismo, antes de realizar una compra se debería identificar el espacio de almacén, verificar la caducidad, al aumentar el volumen el precio baja. De cierta forma se piensa que el precio es lo que más importa al cliente, pero este por sí solo tiene poco sentido, lo importante y crucial, es saber que producto se recibe a cambio del precio. El precio se obtiene mediante listas y catálogos de proveedores, a

través de cotizaciones o a través de la negociación con el proveedor, donde ambas partes logran llegar a un acuerdo. El principal objetivo es lograr negociar el precio en relación al tiempo de entrega, con mayores tiempos de pago (crédito), fin de efectuar compras siguientes deben contar con ciertos términos: Precio negociable, precios normales u ofertas y conocer el precio de la competencia. Es importante contar con proveedores de resguardo, pero siempre se debe de compra a uno solo, pues se evita la diferencia en calidad y precio.

Se tiene la idea errónea de que el proveedor busca al cliente, y muchas veces eso está lejos de la realidad, la mayoría de los casos es el consumidor el que busca al proveedor. Existen ciertos requisitos con los que debe contar un proveedor para tener la confianza en las compras tales como: proveedor que maneje precio negociable y accesible, Estipulación de responsabilidades durante la gestión de compras, facilitar el acceso al crédito y desarrollar al proveedor para que cumpla con las especificaciones y con las políticas de la empresa. La clave para lograr desarrollar especificaciones claras y precisas, es trabajar en conjunto con los proveedores de forma cooperativa y que estos alcancen el nivel de conformidad. La cadena de abastecimiento, o también llamada cadena de suministros, tiene un papel muy importante dentro de toda organización, sin importar en que actividad económica se encuentren. La cadena de abastecimientos inicia desde el trato con los proveedores y finaliza con el consumidor final.

Arango, Castrillón & Giraldo (2012) mencionan la envergadura de la gestión de compras dentro de la cadena de abastecimientos, y que este constituye un factor importante para alcanzar el éxito y el cumplimiento de los objetivos de la organización. (p.1)

Es vital comprende la importancia de la cadena de abastecimientos pues une las diferentes áreas, es por ello que el jefe de cadena de abastecimientos integre todas las operaciones desde el proveedor, operadores y clientes, convirtiéndose en un simplificador de los procesos, logrando que la cadena de abastecimiento se comporte como una agrupación donde todas las áreas colaboren para lograr un mismo fin. (Nickl, 2005)

Álvarez, Díaz & Larrinaga. (2011) La perduración de las organizaciones dependen siempre del porcentaje de ventas, de la permanecía de clientes y la obtención de nuevos, pues son ellos los que al final de la cadena de abastecimientos perciben un producto o un servicio, y este es el fruto de la gestión de la cadena formada por proveedores, transporte, fabricación

y distribuidores. Esto evidencia que hoy en día las empresas no compiten entre sí, sino son sus cadenas de abastecimientos que compiten entre sí.

Ayala (2014), menciona que la Cadena de abastecimiento une las operaciones de diferentes áreas, integrando desde los proveedores y clientes, con el fin de que todas las áreas colaboren para lograr un mismo objetivo. (p. 8).

La cadena de abastecimiento es una red de instalaciones que tiene como finalidad poner un producto determinado en manos de consumidor final.

Teniendo en consideración la realidad problemática mostrada con anterioridad en la organización Mercurio Industria y Comercio SAC., se planteó el problema general: ¿De qué manera influye la selección de proveedores como factor de mejora en la gestión de compras en la empresa Mercurio Industria y Comercio SAC. Lima, San Juan de Lurigancho-2019?, y los siguientes problemas específicos, ¿De qué manera influye la selección de proveedores como factor de mejora en la calidad del producto en la empresa Mercurio Industria y Comercio SAC. Lima, San Juan de Lurigancho-2019?, ¿De qué manera influye la selección de proveedores como factor de mejora en el precio del producto en la empresa Mercurio Industria y Comercio SAC. Lima, San Juan de Lurigancho-2019?, ¿De qué manera influye la selección de proveedores como factor de mejora en la cantidad del producto en la empresa Mercurio Industria y Comercio SAC. Lima, San Juan de Lurigancho-2019? Y finalmente ¿De qué manera influye la selección de proveedores como factor de mejora de tener el proveedor adecuado en la empresa Mercurio Industria y Comercio SAC. Lima, San Juan de Lurigancho-2019?

Dentro de la justificación del estudio, Bernal, (2010) menciona que Toda investigación está dirigida a la resolución de un problema, por lo tanto, es imprescindible justificar, exponer los motivos que merecen la investigación, de modo que debe determinar la dimensión para determinar su viabilidad. (p.106)

Para la justificación teórica el presente trabajo de investigación busco colaborar con conocimiento en temas de gestión de compras, se apoyó de autores los cual permitió tener una visión más profunda del tema. La investigación tendrá relevancia teórica porque permitirá corrobora conocimientos teóricos a través de la recopilación de datos nacionales e internacionales, lo cual permitirá comparar los resultados obtenidos y contrastarlos con la realidad de la organización, en busca de las mejorar necesarias para alcanzar el objetivo de

la organización. En cuanto a la justificación metodológica, la investigación tendrá relevancia metodológica pues cuenta con un desarrollo científico, tratamiento de las variables, método y análisis de datos, para explicar las razones por la cual, el plan de mejora Selección de proveedores genera un cambio en la variable gestión de compras, y esto a través de la recolección de datos, para ello se creó un instrumento de medición para cada variable de la investigación, la cual se aplicara a los trabajadores, los datos obtenidos serán cuantificados, permitiendo proponer soluciones de mejora en la organización.

El presente trabajo de investigación tendrá relevancia Practica, porque busco concretar una mejora en la gestión de compras de la empresa Mercurio Industria y comercio SAC., a través de la mejora e implementación de herramientas eficientes de gestión de compras, y esto gracias al empleo de la información obtenida en la investigación, que permitirá entender a mayor profundidad el problema , de la empresas del mismo sector manufacturero y comercializador de insumos para la fundición y siderúrgica, e identificando las posibles soluciones de mejora. Se pretende que las empresas comprendan la importancia de la gestión de compras en la cadena de abastecimiento, permitiéndoles ser más competitivas en el mercado.

Tendrá implicancia social, pues servirá como mención para el área de compras de la empresa Mercurio industria y comercio SAC. Es de vital importancia fomentar y establecer conceptos claros, enfocados en la mejora de las organizaciones para evitar atrasos en la productividad, y que cada uno de los departamentos está interrelacionado. Actualmente existen muchas empresas que la información realizada en el presente trabajo de investigación les sería de gran utilidad y se verían beneficiadas con la investigación.

La hipótesis general de la presente investigación es la siguiente: La selección de proveedores como factor de mejora influye significativamente en la gestión de compras en la empresa Mercurio Industria y Comercio SAC. Lima, SJL.-2019., y la hipótesis nula es la selección de proveedores como factor de mejora no influye significativamente en la gestión de compras en la empresa Mercurio Industria y Comercio SAC. Lima, SJL.-2019.

Las hipótesis específicas de la investigación son las siguientes: La selección de proveedores como factor de mejora influye significativamente en la calidad del producto en la empresa Mercurio Industria y Comercio SAC. Lima, SJL.-2019., la selección de proveedores como factor de mejora influye significativamente el precio del producto en la

empresa Mercurio Industria y Comercio SAC. Lima, SJL. -2019., la selección de proveedores como factor de mejora influye significativamente en la cantidad del producto en la empresa Mercurio Industria y Comercio SAC. Lima, SJL. -2019. , La selección de proveedores como factor de mejora influye significativamente en tener el proveedor adecuado en la empresa Mercurio Industria y Comercio SAC. Lima, SJL. -2019.

Finalmente, las hipótesis nulas específicas son: La selección de proveedores como factor de mejora no influye significativamente en la calidad del producto en la empresa Mercurio Industria y Comercio SAC. Lima, SJL.-2019. , la selección de proveedores como factor de mejora no influye significativamente el precio del producto en la empresa Mercurio Industria y Comercio SAC. Lima, SJL. -2019. , la selección de proveedores como factor de mejora no influye significativamente en la cantidad del producto en la empresa Mercurio Industria y Comercio SAC. Lima, SJL. -2019. , y la selección de proveedores como factor de mejora no influye significativamente en tener el proveedor adecuado en la empresa Mercurio Industria y Comercio SAC. Lima, SJL. -2019.

La investigación tuvo como objetivo general determinar como la selección de proveedores influye como factor de mejora en la gestión de compras en la empresa Mercurio Industria y Comercio SAC. Lima, SJL.-2019.y los objetivos específicos tales como: Determinar cómo influye la selección de proveedores como factor de mejora en la calidad del producto en la empresa Mercurio Industria y Comercio SAC. Lima, SJL. -2019.; Determinar cómo influye la selección de proveedores como factor de mejora en el precio del producto en la empresa Mercurio Industria y Comercio SAC. Lima, SJL. -2019.; Determinar cómo influye la selección de proveedores como factor de mejora en la cantidad del producto en la empresa Mercurio Industria y Comercio SAC. Lima, SJL. -2019;; Determinar cómo influye la selección de proveedores como factor de mejora de tener el proveedor adecuado en la empresa Mercurio Industria y Comercio SAC. Lima, SJL. -2019.



## **II. Método**

## II. Método

### 2.1 Tipo y diseño de investigación

#### Diseño

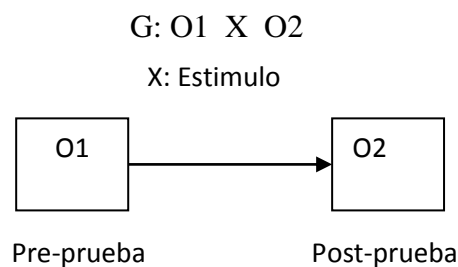
Arias (2012) menciona que una investigación Pre-experimental es una prueba o ensayo que se realiza antes de un verdadero experimento. La limitación es su escaso control sobre el proceso, un modelo de investigación de este tipo, cuenta con un pre test y post test con un solo grupo de investigación. (p.35)

La presente investigación es de tipo aplicada, ya que se caracteriza en la aplicación o utilización de los conocimientos adquiridos. El objetivo de la investigación aplicada es pronosticar un comportamiento definido en una situación específico, donde se concentra en el análisis y solución de problemas de varias índoles de la vida real, con principal énfasis en lo social. (Bernal, 2010, p. 147)

#### Los diseños

El actual trabajo de investigación es de diseño pre-experimental, porque existió un mínimo control de la variable, se trabajó con un solo grupo, se le aplico un estímulo (Selección de Proveedores) para definir su consecuencia en la variable (Gestión de Compras).

Diseño de investigación:



*Figura 1.* Estructura del diseño de investigación

- G: Grupo o muestra
- O1 X O2: Gestión de compras
- X: Selección de Proveedores

La presente investigación es pre -experimental, y será tomada en un mismo grupo de medición, en dos periodos distinto (pre y post test), con el objetivo de explicar cómo a través del estímulo se modifica la variable gestión de compras.

## Método

Hernández, Fernández y Baptista (2016) indican que:

La investigación cuantitativa permite la posibilidad de generalizar los resultados más considerablemente, a través de una postura de conteo de magnitudes, así mismo permite la confrontación entre investigaciones semejantes. (p.6)

La presente investigación es cuantitativa, dado que los datos obtenidos a través de los instrumentos, se procesó gracias a la estadística, y sus resultados se cuantificaron y se expresaron de forma numérica.

## Tipo de investigación

Sánchez (2002) menciona que:

La investigación de tipo aplicada se interpreta por su inclinación en la utilización o empleo de los conocimientos teóricos a determinada situación concreta y los efectos prácticos que de ella se originen o adquieran. (p.18)

La tesis es de tipo aplicada ya que busca la aplicación del conocimiento adquirido.

## **2.2 Operacionalización de variables**

Variable: Gestión de compras

### Definición conceptual

Sangri, A (2014), menciona que la Gestión de compras determina la efectividad de la administración de los productos o servicios obtenidos, donde el objetico principal es obtener los bienes materiales que necesita la empresa de la mejor calidad y al óptimo precio, con el proveedor adecuado; de esta actividad radica el éxito de las empresas. (p.5).

## Definición operacional

La Gestión de Compras, se midió con las siguientes dimensiones: Calidad, precio y/o costo, cantidad y proveedor adecuado, con sus respectivos 12 indicadores medidos a través de escala de Likert, mediante las cuales se obtendrán datos de origen primarias, gracias a la técnica de recolección, tales como la encuesta, a los trabajadores de la empresa Mercurio Industria y comercio SAC., según los criterios de exclusión e inclusión.

## -Dimensiones

### D1: Calidad del producto

En la medida que un producto o servicio de alta calidad es solicitado por un cliente, el proveedor empieza jugar un rol más importante de esta calidad, donde toda organización con una buena gestión de compras analizara el impacto del costo.

#### Indicadores D1:

- Control De Calidad
- Disponibilidad
- Tiempo De Entrega
- Sistematización

### D2: Precio del producto

Es muy importante comprender que la mejor manera de adquirir un bien para una empresa, seria determinar la cantidad. Antes de realizar una compra se debería identificar el espacio de almacén, verificar la caducidad, al aumentar el volumen el precio baja.

#### Indicadores D2:

- Precio Unitario
- Tipo De Articulo
- Especificaciones

- Condición De Pago
- Lote Mínimo-Frecuencia

D3: Cantidad del producto

De cierta forma se piensa que el precio es lo que más interesa al comprador, pero este por si solo tiene poco significado, lo importante y crucial, es saber que producto se recibe a cambio del precio.

Indicadores D3:

- Tiempo De Entrega
- Caducidad
- Periodo De Compra
- Espacio De Almacenaje

D4: Proveedor adecuado

Se tiene la idea errónea de que el proveedor busca al cliente, y muchas veces eso está lejos de la realidad, la mayoría de los casos es el cliente el que busca al proveedor. Existen ciertos requisitos con los que debe contar un proveedor para tener la confianza en las compras.

Indicadores D4:

- Precio Negociable
- Estipulación De Responsabilidad
- Acceso A Crédito
- Conveniencia

Escala de medición

Para el cálculo de las variables mencionadas líneas arriba, se utilizará la escala de Likert.

Ordinal / Escala de Likert

Tabla 1  
*Escala tipo Likert cualitativo y cuantitativo*

---

Escala ordinal tipo Likert					
Cualitativo	Siempre	Casi Siempre	A Veces	Casi Nunca	Nunca
Cuantitativo	5	4	3	2	1

---

Fuente: Elaboración propia

### Operacionalización

Hernández, Fernández y Baptista (2010) mencionan que la operacionalización es la disgregación de la variable en dimensiones y finalmente en indicadores, y que a su vez estos pueden ser comprobables y medibles a través de los ítems. (p.211)

Tabla 2  
Operacionalización de la variable-Gestión de compras

	Definición Conceptual	Definición Operacional	Dimensiones	Indicadores	Ítems	Escala De Medición	Baremos
Gestión De Compras	Sangri, A (2014), menciona que la gestión de compras determina la efectividad de la administración de los bienes adquiridos, donde el objetivo principal es adquirir los recursos materiales que necesita la organización de la mejor calidad y al mejor precio, con el proveedor adecuado; de esta actividad radica el éxito de las empresas. (p.5).	La gestión de compras, se midió con las siguientes dimensiones: calidad, precio y/o costo, cantidad y proveedor adecuado, con sus respectivos 12 indicadores medidos a través de escala de Likert, mediante las cuales se obtuvo datos de fuentes primarias, gracias a la técnica de recolección, tales como la encuesta, a los trabajadores de la empresa Mercurio Industria Y Comercio SAC., según los criterios de exclusión e inclusión.	Calidad Del Producto	Control De Calidad	1-2	ordinal / escala de Likert	1- muy deficiente/Rango [06-09] 2- deficiente /Rango [10-13] 3- regular /Rango [14-17] 4- bueno /Rango [18-21] 5- muy bueno /Rango [22-30]
				Disponibilidad	3		
				Tiempo De Entrega	4		
				Sistematización	5-6		
			Precio Del Producto	Precio Unitario	7-8	1- nunca 2- casi nunca 3- a veces 4- casi siempre 5- siempre	1- muy deficiente/Rango [08-13] 2- deficiente /Rango [10-13] 3- regular /Rango [30-25] 4- bueno /Rango [26-31] 5- muy bueno /Rango [32-40]
				Tipo De Articulo	9		
				Especificaciones	10-11		
				Condición De Pago	12-13		
			Cantidad Del Producto	Lote Mínimo-Frecuencia	14	1- muy deficiente/Rango [07-11] 2- deficiente /Rango [12-16] 3- regular /Rango [17-21] 4- bueno /Rango [22-26] 5- muy bueno /Rango [27-35]	
				Tiempo De Entrega	15-16		
				Caducidad	17-18		
				Periodo De Compra	19		
Proveedor Adecuado	Espacio De Almacenaje	20-21	1- muy deficiente/Rango [09-15] 2- deficiente /Rango [16-22] 3- regular /Rango [23-29] 4- bueno /Rango [30-36] 5- muy bueno /Rango [37-45]				
	Precio Negociable	22-23					
	Estipulación De Responsabilidad	24-25					
	Acceso A Crédito	26-27					
			Conveniencia	28-29-30			

Fuente: Elaboración propia

Tabla 3  
*Factor de intervención-Plan de mejora*

	Definición Conceptual	Aspecto	Indicadores	Escala De Medición
Factor de intervención: Selección De Proveedores	De Bóer (2001) menciona que la selección de proveedores involucra una búsqueda exhaustiva de todos los posibles proveedores y se deben eliminar uno a uno conforme a la lista de criterios y diversas consideraciones, hasta reducir a unos pocos. (p.75)	técnico	calidad del producto/servicio capacidad técnica del proveedor calidad certificada (ISO o similar) capacidad de adaptación plazos de entrega	ordinal / escala de Likert  1- muy baja 2- baja 3- media 4- alta 5- muy alta
		comercial y económico	precios formas de pago plazos de pago servicio postventa garantías	
		empresarial	estabilidad del proveedor proximidad facilidad de entendimiento importancia como cliente referencias de terceros	

Fuente: Elaboración propia



### **2.3 Población, muestra y muestreo**

#### **Población**

Hernández, et al (2014) menciona que la población es el conglomerado de todos los componentes, es decir de todas las unidades, que integran al entorno espacial, donde se desenvuelve el estudio de información (p.237).

La población de estudio es finita, pues se identifica la cantidad exacta de trabajadores que se encuentran involucrados con el área de compras, de forma representativa, estos son un total de 69 trabajadores, donde los trabajadores cumplen ciertos requisitos tales como son los criterios exclusión e inclusión.

#### **Muestra**

El trabajo de investigación contara con una muestra tipo censo.

Hurtado (1998), indica que la poblaciones pequeñas o finitas, no cubren la necesidad de seleccionar una muestra, ya que ocasionaría la invalidez de los resultados. (p.77)

Se determinó que la muestra sea de un total de 67 trabajadores que laboran en la empresa Mercurio Industria y comercio, durante el año 2019, en el distrito de San Juan de Lurigancho, porque 2 trabajadores se encuentran excluidos , según criterios de inclusión y exclusión

#### **Muestreo**

Alarcón (2008, p.89) menciona que el muestreo no probabilístico “no involucra ningún elemento aleatorio en la selección de una muestra” incurriendo en la posibilidad de ser elegidos de forma intencional, seleccionados por el investigador, de tal modo que la muestra se ajusta a la investigación, para lo cual se consideró a los trabajadores con las subsecuentes características:

Criterios de inclusión:

- Datos compartidos de todas las fuentes de la organización.
- Se encuentran directamente relacionadas con el área de Compras.
- Trabajadores con una permanencia mínima de 1 año.
- Trabajadores que permitan ser encuestados.

Criterios de exclusión:

Personal que no se encuentre relacionada con el área de compras.

Trabajadores que no se encuentren de acuerdo a ser encuestados.

## **2.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad**

Técnica

Según Hernández, Fernández y Baptista (2016). Mencionan que el método para la recolección de datos, consiste en un registro sistemático, el cual debe ser válido y confiable. (p.252)

En presente trabajo de investigación se empleó una encuesta, la cual se encuentra dirigida a los trabajadores de la empresa Mercurio Industria y Comercio SAC. A través de las preguntas cerradas.

Se realizó el diagnóstico actual de la Gestión de compras, y se recurrió a la técnica del árbol de problemas, diagrama de Ishikawa.

Hernández citado por Valderrama menciona que la técnica para la recopilación de información permitirá conocer la particularidad de los atributos y conceptos del análisis de estudio. (2010, p.194)

Instrumento

Hernández, Fernández y Baptista (2016). Mencionan que una herramienta de medición es el medio que emplea el investigador para registrar datos e información sobre las variables utilizadas. (p.199)

El presente trabajo de investigación utilizará un cuestionario para la variable, y así poder realizar la recolección de los datos, la cual fue realizada y diseñada de forma específica y de acuerdo a las características de la investigación, de tal forma que se obtenga datos exactos sobre la gestión de compras.

Dicho cuestionario contó con 30 preguntas, orientadas a los trabajadores de la empresa Mercurio Industria y Comercio SAC. Contó con la escala de Likert

## Ficha técnica

Nombre:	Cuestionario de gestión de compras
Autora:	Ana Gabriela Jayo Aybar (elaboración propia)
Procedencia:	Perú
Duración:	15 min aprox.
Tiempo:	Se realizó en 2 tiempos (pre test y pos test)
Ámbito de aplicación:	Trabajadores de la empresa Mercurio Industria y Comercio
Tipo de aplicación:	Individual y de forma anónima
Área que mide:	Gestión de compras
Significación:	Valora la importancia de una buena gestión de compras dentro de la organización.
Objetivos:	Medir la presente condición de la gestión de compras del antes y después.
Descripción:	<p>Es un cuestionario que incluye 30 ítems, distribuidos de la siguiente manera:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- 6 ítems para calidad del producto</li><li>- 8 ítems para precio del producto</li><li>- 7 ítems para cantidad del producto</li><li>- 9 ítems para proveedor adecuado</li></ul> <p>Cada ítem se compilo a través de la escala de Likert donde:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>1= Nunca</li><li>2= Casi nunca</li><li>3= A veces</li><li>4= Casi siempre</li><li>5= Siempre</li></ul>

## Validez

Hernández, et al. (2016), menciona que la validez, se relaciona al grado que un instrumento mide efectivamente la variable que se espera medir. (p.200)

Para la presente investigación, los cuestionarios empleados fueron sometidos a juicio de expertos donde 2 docentes teóricos y 1 docente de metodología, evaluarán el instrumento en cuanto a suficiencia, calidad y coherencia.

La validez del instrumento será corroborada a través de la validez de contenido, el cual fue aprobado por el criterio de los jueces con el coeficiente de V de Aiken.

Tabla 4  
*Validación Juicio de Expertos*

Docente	DNI	Especialidad	Opinión
Paca Pantigoso, Flavio Romeo	01212856	Metodólogo Estadística	Aplicable
Cárdenas Canales, Daniel	07275232	Maestro en docencia e investigación	Aplicable
Yolanda Josefina Huayta Franco	09333287	Doctora en Educación	Aplicable
Lau Morales Jorge Manuel	09649320	Ing. Industrial de la empresa	Aplicable

Fuente: Adaptado del documento de validación de los especialistas

## Confiabilidad

En el presente trabajo se aplicó un cuestionario con 30 preguntas para la variable, las cuales serán sometidas al método de consistencia interna, mediante análisis para corroborar su confiabilidad a través del alfa de Cronbach.

Hernández, Fernández y Baptista (2016), mencionan que la confiabilidad de un instrumento se refiere al grado donde su reproducción repetida se obtiene efectos iguales.

Para la confiabilidad el instrumento se evaluó con el estadístico de Alfa de Cronbach

A continuación, la fórmula:

$$\alpha = \frac{k}{k - 1} \left[ 1 - \frac{\sum St^2}{Si^2} \right]$$

Tabla 5  
*Interpretación del coeficiente de confiabilidad*

Rangos	Magnitud
[0,81 - 1,00]	Muy alta
[0,61 - 0,80]	Alta
[0,41 - 0,60]	Moderada
[0,21 - 0,40]	Baja
[0,01 - 0,20]	Muy baja

Fuente: Adaptado de Ruiz (2000). p.70

Análisis de confiabilidad para la variable: Gestión de compras

En el análisis de la confiabilidad se aplicó la prueba del coeficiente del Alfa de Cronbach que mide la consistencia interna, obteniendo una confiabilidad de 0.851 para el análisis de los resultados Pre-Test, ubicándose en un nivel muy alto, demostrando que los ítems están relacionados entre sí.

Tabla 6  
*Análisis de confiabilidad: Gestión de compras - Pre test*

Estadísticas de fiabilidad	
Alfa de Cronbach	N de elementos
,851	30

Fuente: Base de Datos SPSS25

El efecto conseguido a través de la prueba de confiabilidad del coeficiente de alfa de Cronbach es de 0.851 lo cual nos permite afirmar que existe una alta consistencia de los ítems con un resultado de 85,1%, por lo tanto es aplicable para el estudio.

## 2.5 Procedimiento

Se diagnosticó a través de la elaboración de un diagrama de Ishikawa, para establecer las principales causas de la baja gestión de compras, que permitió determinar el problema

general, siendo este una herramienta fundamental para establecer los factores que tienen mayor relevancia en la gestión de compras.

En el gráfico adjuntado en los anexos se observa como factor principal la selección de proveedores, lo que nos lleva a desarrollar un plan de mejora en la presente investigación, la cual tuvo como nombre evaluación y selección de proveedora como plan de mejora para la gestión de compras en la organización Mercurio industria y comercio SAC.

### **Selección de proveedores**

Proceso mediante el cual los proveedores son evaluados, comparados y seleccionados a través de los siguientes criterios:

#### 1.-Aspectos Técnicos con un ponderado total de 42,0%

- Calidad del producto/servicio ponderado con 15,0%
- Capacidad técnica del proveedor ponderado con 5,0%
- Calidad certificada (ISO o similar) ponderado con 4,0%
- Capacidad de adaptación ponderado con 7,0%
- Plazos de entrega ponderado con 11,0%

#### 2.-Aspectos comerciales y económicos con un ponderado total de 39,0%

- Precios ponderado con 16,0%
- Formas de pago ponderado con 4,0%
- Plazos de pago ponderado con 10,0%
- Servicio postventa ponderado con 4,0%
- Garantías ponderado con 5,0%

#### 3.-Aspectos empresariales con un ponderado total de 19,0%

- Estabilidad del proveedor ponderado con 3,0%
- Proximidad ponderado con 3,0%
- Facilidad de entendimiento ponderado con 3,0%
- Importancia como cliente ponderado con 3,0%
- Referencias de terceros ponderado con 7,0%

Estos criterios permitieron seleccionar al proveedor principal y considerar a los siguientes como una base de posibles proveedores, si estos cumplen con levantar las observaciones que pudieron tener.

Después de realizar una evaluación de 3 meses aproximadamente, se realizó la revisión total de todo lo planteado en el plan de mejora, a través de los resultados obtenidos, los cuales fueron documentados, como parte del procedimiento para la gestión de compras de la empresa Mercurio Industria y comercio.

## **2.6 Método de análisis de datos**

Estadística descriptiva:

Spiegel y Stephens (2009) menciona que

La estadística descriptiva trata de describir y analizar un grupo, sin sacar conclusiones, ni hacer inferencia de algún grupo grande. (p.1)

En función al análisis cuantitativo de las variables y en contraste con los resultados obtenidos, se realizó gráficos, se obtuvo la mediana y la desviación estándar, esto a través del paquete estadístico SPSS 25.

Estadística inferencial:

Consiste en dar fe la hipótesis de la investigación y generalizar los efectos obtenidos a todos los integrantes del universo que se está investigando. (Hernández, 2010, p.299)

El análisis estadístico permitirá determinar si la información implicaría un comportamiento paramétrico o no paramétrico.

Distribución normal

-Si el nivel de significancia  $>0.05$

Distribución no es normal

-Si el nivel de significancia  $\leq 0.05$

Para probar la hipótesis se hará uso de la prueba de normalidad de Kormovorof Smirlof, ya que los datos son mayores a 50.

Para determinar el comportamiento de datos se utilizó lo siguiente:

-Wilcoxon para estudios no paramétricos

## **2.7 Aspectos éticos**

El investigador se compromete:

Contar con los siguientes aspectos éticos durante y finalizado el proyecto de investigación.

- Originalidad y veracidad de resultados
- Confiabilidad y validez de la información utilizada
- Respeto a la propiedad intelectual
- Compromiso del cuidado del entorno.
- Mantener en reserva la información de la organización, identidad de los colaboradores y proteger la intimidad de los mismos

En la presente investigación se puede observar e identificar que toda la información empleada se encuentra debidamente referenciada.



### **III. Resultados**

### III. Resultado

Análisis descriptivo

**Para la variable: Gestión de compras –Pre Test**

Tabla 7

*Estadísticos descriptivos - Pre test para la variable*

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Regular	3	4,5	4,5	4,5
Buena	54	80,6	80,6	85,1
Muy buena	10	14,9	14,9	100,0
Total	67	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración Propia

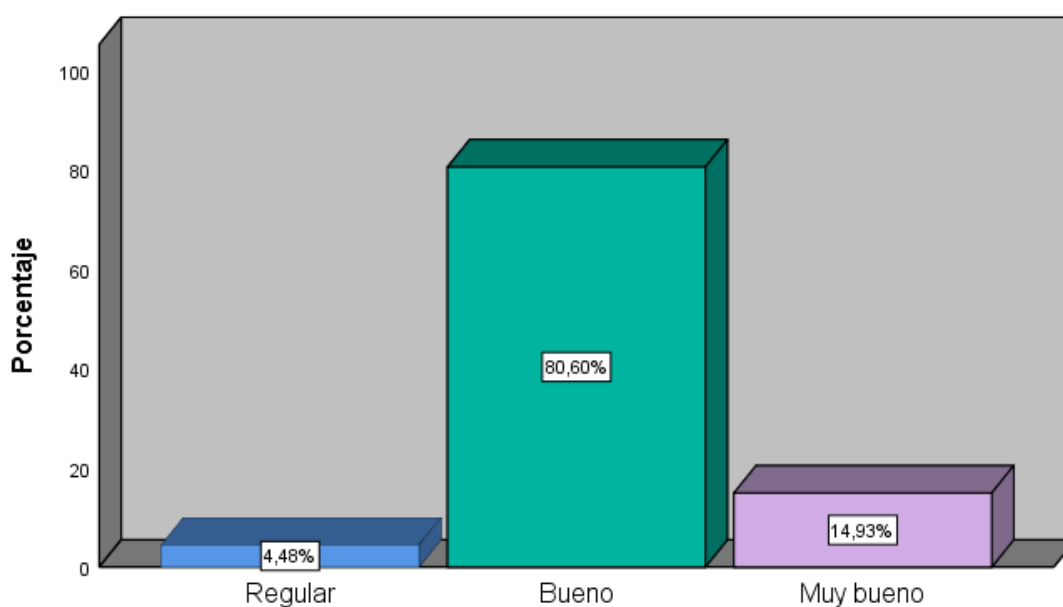


Figura 2. Pre Test de la variable Gestión de Compras

En la tabla 7, en el pre test de gestión de compras en la empresa Mercurio Industria y Comercio los trabajadores tienen una opinión donde se refleja que el 80.6 % considera que la gestión de compras es buena mientras que un 4.48 considera que es regular

## Para la dimensión 1: Calidad del producto

Tabla 8  
*Estadísticos descriptivos - Pre test para la dimensión 1*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Bueno	41	61,2	61,2	61,2
	Muy bueno	26	38,8	100,0	
	Total	67	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración Propia

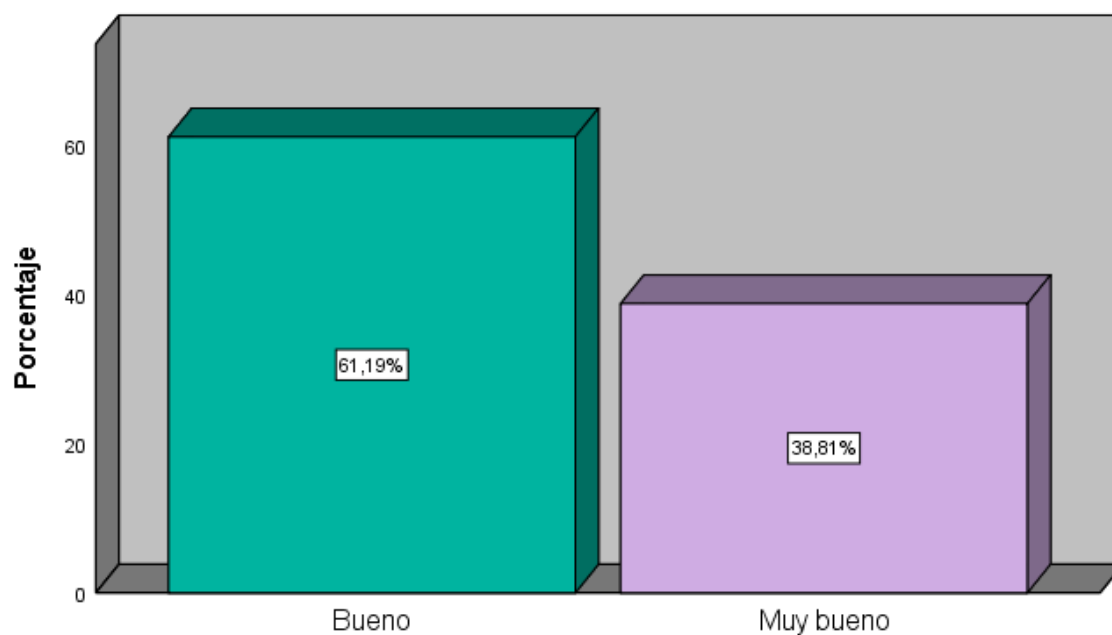


Figura 3. Pre Test de la dimensión Calidad del Producto

En la tabla 8, en el pre test de la calidad del producto en la empresa Mercurio Industria y Comercio los trabajadores tienen una opinión donde se refleja que el 61,2 % considera que la calidad del producto es buena mientras que un 38,81 % considera que es muy bueno.

## Para la dimensión 2: Precio del producto

Tabla 9  
*Estadísticos descriptivos - Pre test para la dimensión 2*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Deficiente	3	4,5	4,5	4,5
	Muy bueno	64	95,5	95,5	100,0
	Total	67	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia

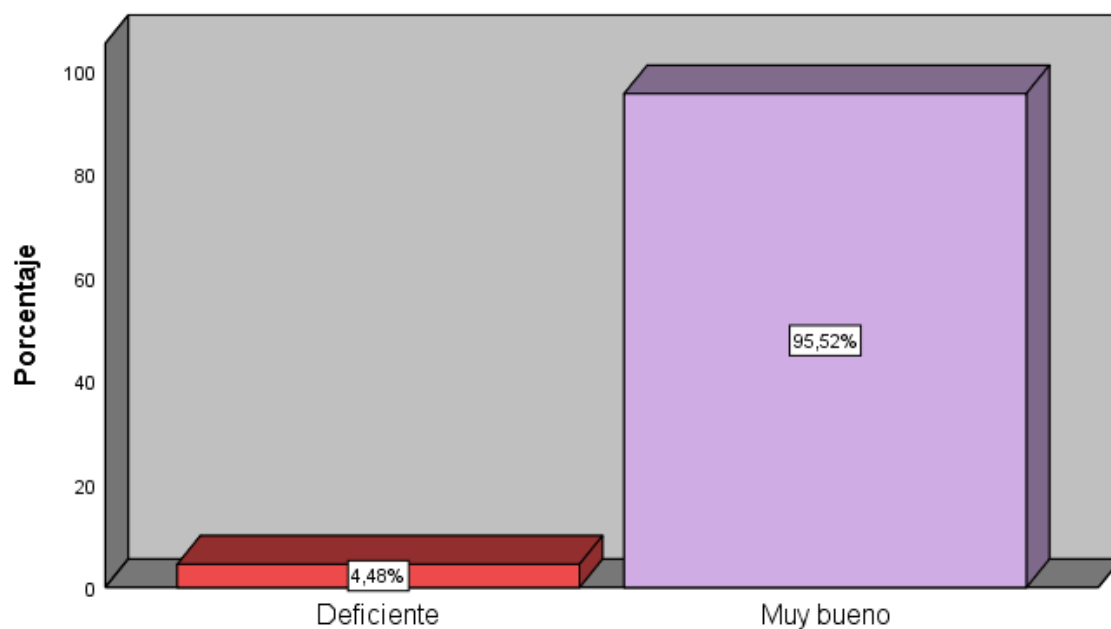


Figura 4. Pre Test de la dimensión Precio del Producto

En la tabla 9, en el pre test de precio del producto en la empresa Mercurio Industria y Comercio los trabajadores tienen una opinión donde se refleja que el 95.5 % considera que el precio del producto es muy buena mientras que un 4.48 % considera que es deficiente.

### Para la dimensión 3: Cantidad del producto

Tabla 10  
*Estadísticos descriptivos - Pre test para la dimensión 3*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Regular	3	4,5	4,5	4,5
	Muy bueno	64	95,5	95,5	100,0
	Total	67	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia

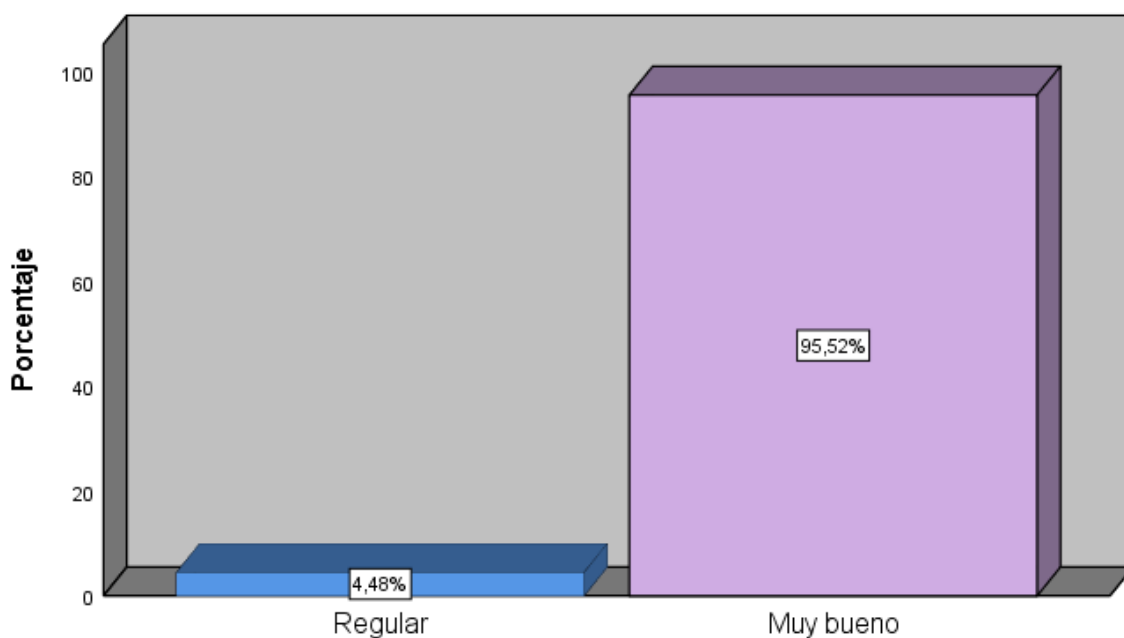


Figura 5. Pre Test de la dimensión Cantidad del Producto

En la tabla 10, en el pre test de precio del producto en la empresa Mercurio Industria y Comercio los trabajadores tienen una opinión donde se refleja que el 95.5 % considera que la cantidad del producto es muy buena mientras que un 4.48 % considera que es regular.

#### Para la dimensión 4: Proveedor adecuado

Tabla 11  
*Estadísticos descriptivos - Pre test para la dimensión 4*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Regular	41	61,2	61,2	61,2
	Bueno	19	28,4	28,4	89,6
	Muy bueno	7	10,4	10,4	100,0
	Total	67	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia

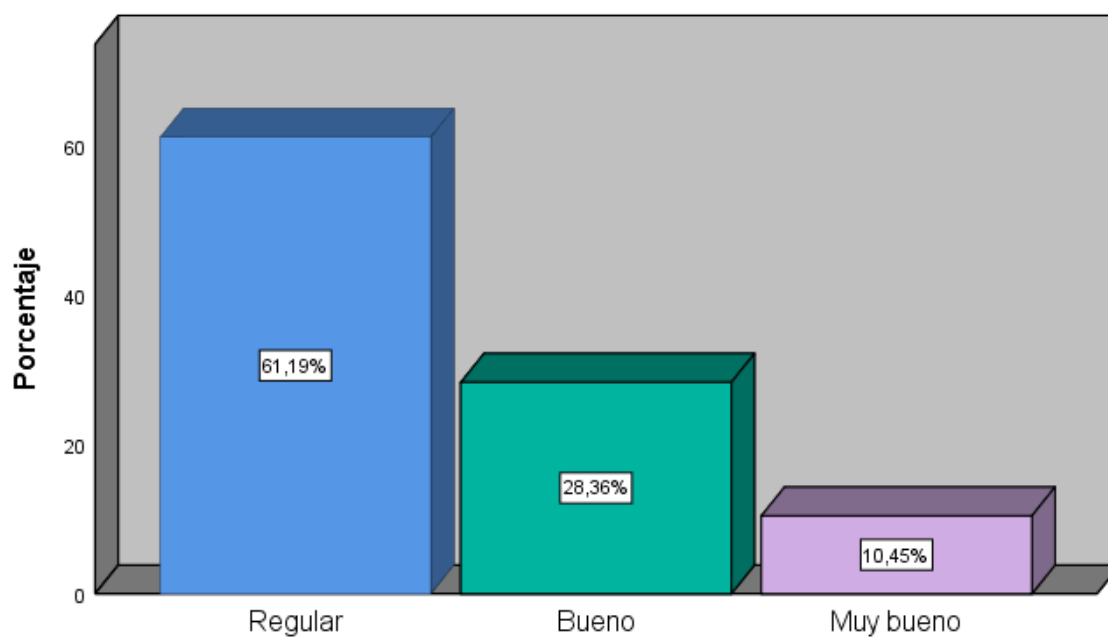


Figura 6. Pre Test de la dimensión Proveedor adecuado

En la tabla 10, en el pre test del proveedor adecuado en la empresa Mercurio Industria y Comercio los trabajadores tienen una opinión donde se refleja que el 61.19 % considera que el proveedor adecuado es regular mientras que un 28.36 % considera que es bueno.

## Para la variable: Gestión de compras –Post Test

Tabla 12  
*Estadísticos descriptivos - Post test para la variable*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Bueno	9	13,4	13,4	13,4
	Muy bueno	58	86,6	86,6	100,0
	Total	67	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia

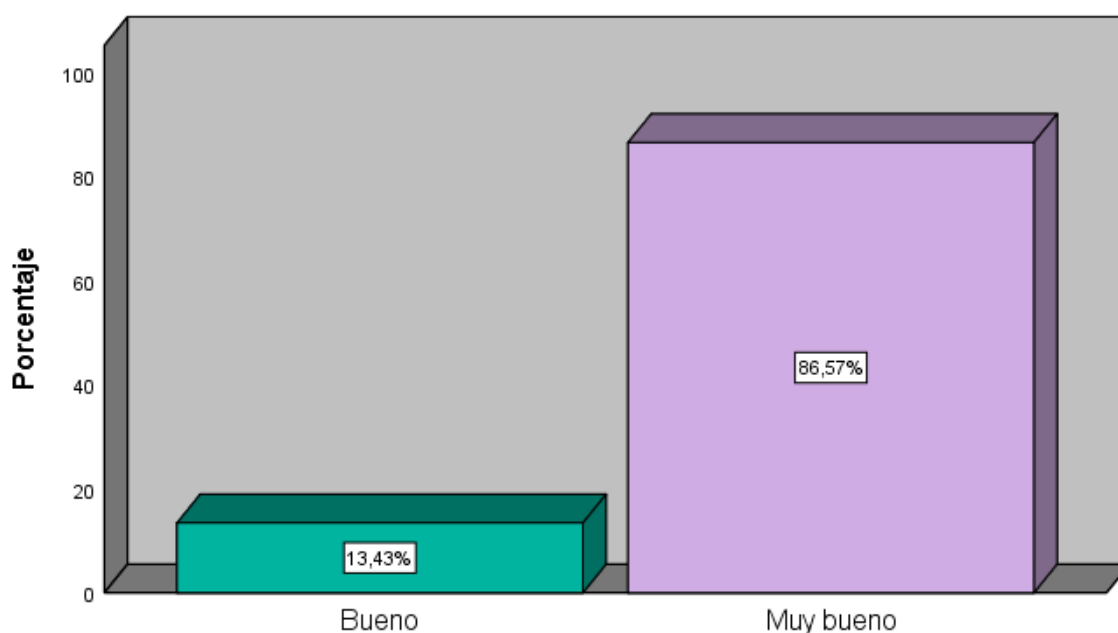


Figura 7. Post Test de la variable Gestión de Compras

En la tabla 12, en el post test de gestión de compras en la empresa Mercurio Industria y Comercio los trabajadores tienen una opinión donde se refleja que el 86.6 % considera que la gestión de compras es muy buena mientras que un 13.43% considera que es bueno.

## Para la dimensión 1: Calidad del producto

Tabla 13  
*Estadísticos descriptivos - Post test para la dimensión 1*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Bueno	4	6,0	6,0	6,0
	Muy bueno	63	94,0	94,0	100,0
	Total	67	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia

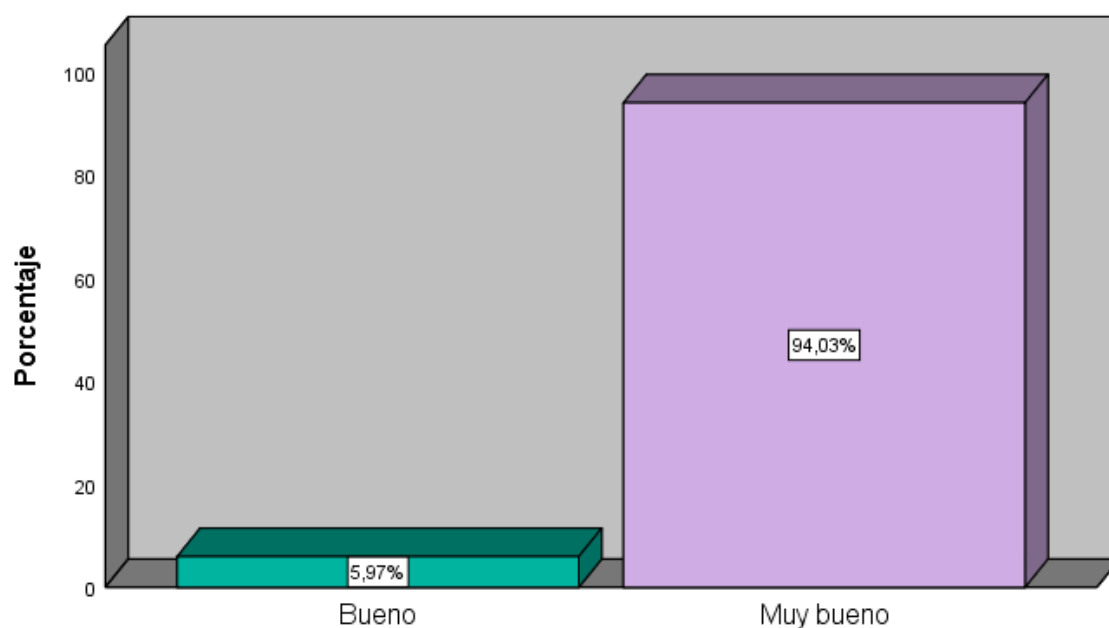


Figura 8. Post Test de la dimensión Calidad del Producto

En la tabla 13, en el post test de la calidad del producto en la empresa Mercurio Industria y Comercio los trabajadores tienen una opinión donde se refleja que el 94.03 % considera que la calidad del producto es muy buena mientras que un 5.97 % considera que es bueno.



## Para la dimensión 2: Precio del producto

Tabla 14  
*Estadísticos descriptivos - Post test para la dimensión 2*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
	Bueno	1	1,5	1,5	1,5
Válido	Muy bueno	66	98,5	98,5	100,0
	Total	67	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia

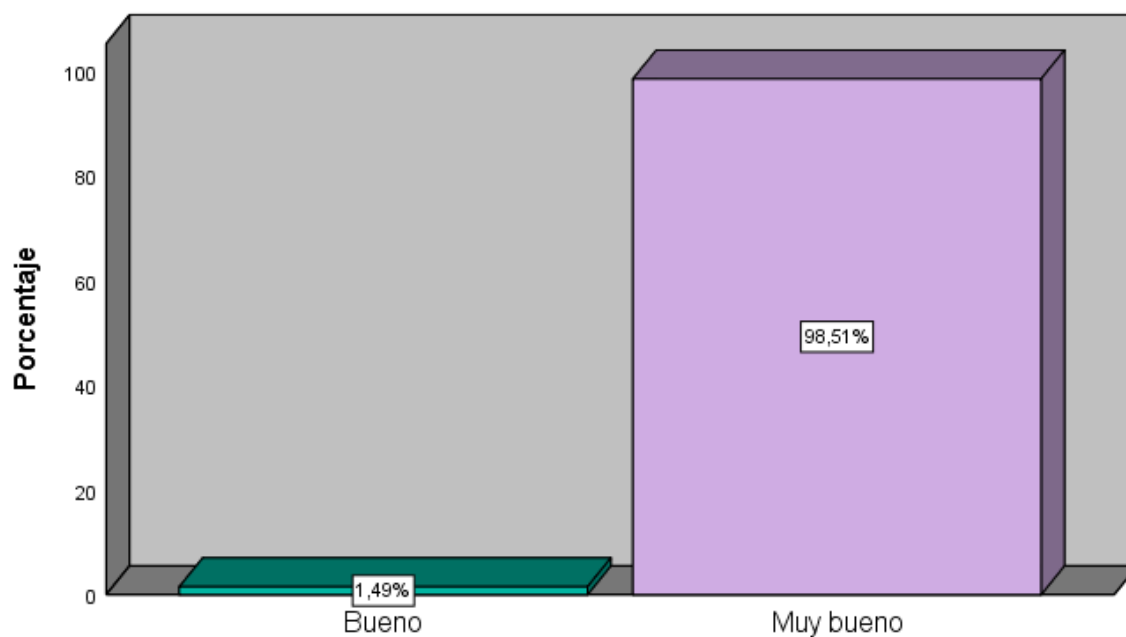


Figura 9. Post Test de la dimensión Precio del Producto

En la tabla 14, en el post test de precio del producto en la empresa Mercurio Industria y Comercio los trabajadores tienen una opinión donde se refleja que el 98,51 % considera que el precio del producto es muy buena mientras que un 1,49 % considera que es buena.

### Para la dimensión 3: Cantidad del producto

Tabla 15  
*Estadísticos descriptivos - Post test para la dimensión 3*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Bueno	1	1,5	1,5	1,5
	Muy bueno	66	98,5	98,5	100,0
	Total	67	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia

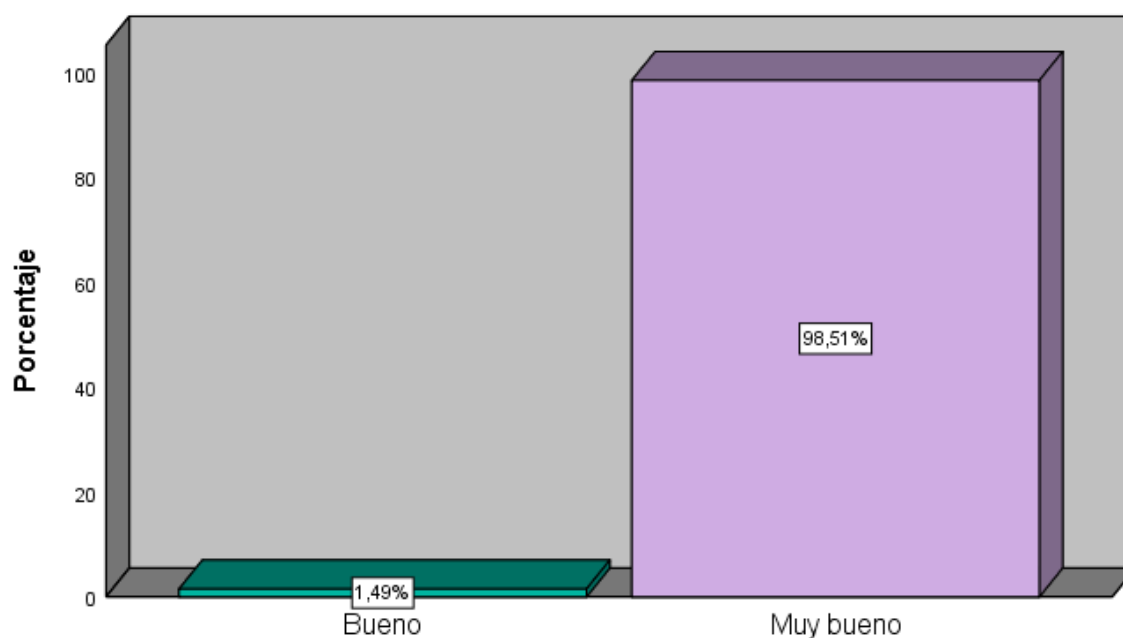


Figura 10. Post Test de la dimensión Cantidad del Producto

En la tabla 15, en el post test de precio del producto en la empresa Mercurio Industria y Comercio los trabajadores tienen una opinión donde se refleja que el 98.5 % considera que la cantidad del producto es muy buena mientras que un 1.5 % considera que es bueno.

**Para la dimensión 4: Proveedor adecuado**

Tabla 16  
*Estadísticos descriptivos - Post test para la dimensión 4*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Bueno	3	4,5	4,5	4,5
	Muy bueno	64	95,5	95,5	100,0
	Total	67	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia

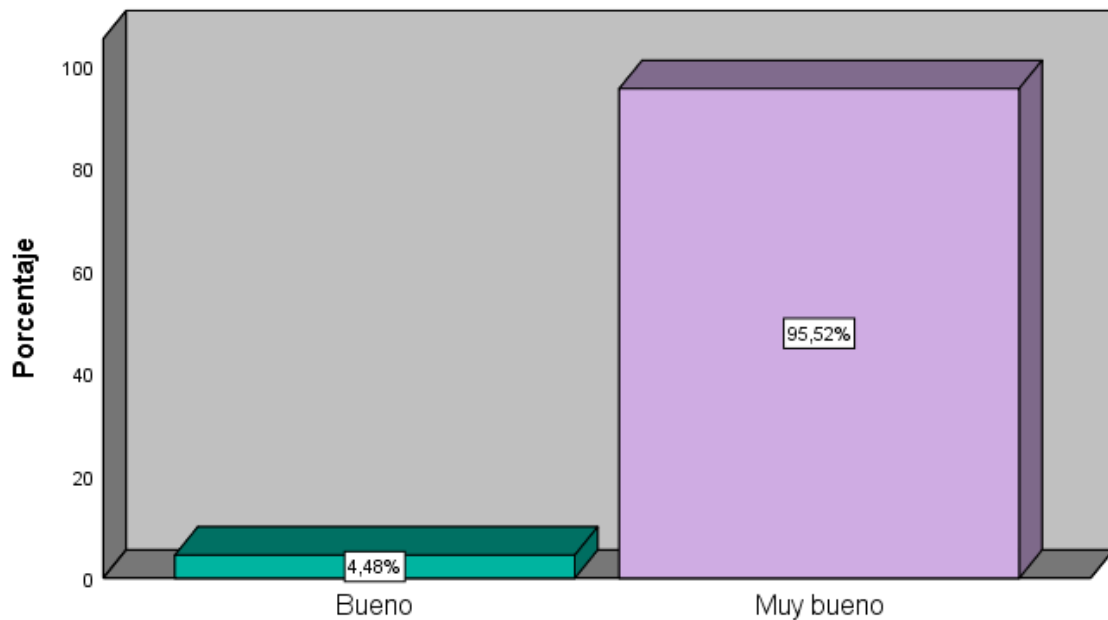


Figura 11. Pre Test de la dimensión Proveedor adecuado

En la tabla 16, en el pre test del proveedor adecuado en la empresa Mercurio Industria y Comercio los trabajadores tienen una opinión donde se refleja que el 95.5 % considera que el proveedor adecuado es muy bueno mientras que un 4.5 % considera que es bueno.

## Prueba de normalidad

Se determinó la normalidad de las muestras, a través de la prueba de Kolmogorov-smirnov, porque el tamaño de la muestra es superior a 50 personas.

Tabla 17

*Prueba de normalidad Pre test y Post test*

	Kolmogorov- smirnov		
	gl	Estadístico	Sig.
Pre Test Gestión de Compras	67	0,446	,000 <sup>c</sup>
Post Test Gestión de Compras	67	0,518	,000 <sup>c</sup>

Fuente: Elaboración propia

En la tabla 8, la prueba de Kolmogorov- smirnov, presenta una significancia  $p = .000$  con el grupo Pre test y una significancia de  $p = .000$  en el grupo Pos test, ambos tienen un valor de significancia  $p$  (sig.)  $< 0.005$ . Dando como resultado, que ambas no encajan en una distribución normal, por lo tanto, se hizo uso del estadístico no paramétrico de Wilcoxon.

## Análisis inferencial

Análisis e interpretación de los resultados - Contrastación de la hipótesis

### Prueba de Hipótesis general

Ho: La selección de proveedores como factor de mejora no influye significativamente en la gestión de compras en la empresa Mercurio Industria y Comercio SAC. Lima, SJL.- 2019.

Hi: La selección de proveedores como factor de mejora influye significativamente en la gestión de compras en la empresa Mercurio Industria y Comercio SAC. Lima, SJL.- 2019.

Nivel de significación: 0.05 o 5%

Regla de decisión:

2. Si  $p\text{-valor} < 0.05$  se rechaza  $H_0$
3. Si  $p\text{-valor} > 0.05$  se acepta  $H_0$

Tabla 18

*Cuadro comparativo Pre y post test para la variable Gestión de Compras*

Gestión De Compras	N	Prueba De Rangos	Z	Sig. (Bilateral)
Pre Test		117,09		
Post Test	67	135,01	-6,773 <sup>b</sup>	,000 <sup>c</sup>

Fuente: Elaboración Propia

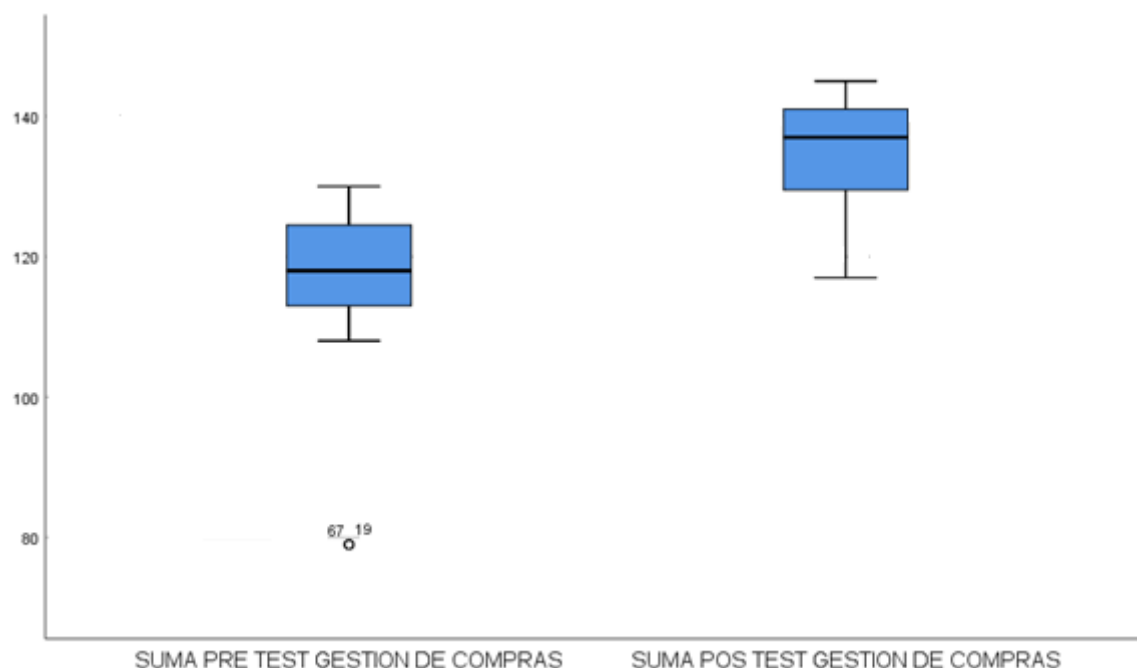


Figura 12. Comparativa-diagrama de cajas Pre y Post test para la variable.

En la tabla 14, se observa que el grupo pre test y el grupo post test presentan distintas condiciones de acuerdo a la prueba de no paramétrica de Wilcoxon ( $z=6,773$ ,  $p=0.000$ ), después de comparar los rangos del grupo pre experimental ( $x=117.09$ ) y del grupo pos test ( $x=135.01$ ), después del análisis nos permite indicar que los grupos son estadísticamente distintos, después de intervenir con el plan de mejora selección de proveedores, se logra evidenciar una mejora en la variable Gestión de compras de la misma forma, se aprecia un sig. Bilateral de 0.000 el cual es menor a 0.05 y Considerando la prueba de Wilcoxon de los rangos con signo, nos da como resultado un valor de  $Z = -6,773$  que es menor a  $Z$  tabular igual a -1.96, lo que nos permite afirmar que la selección de proveedores como factor de mejora influye significativamente en la gestión de compras en la empresa Mercurio Industria y Comercio SAC.

Este resultado se confirma con la Figura N 7, que nos muestra la gestión de compras – Post test mejora significativamente con respecto a la gestión de compras del Pre test, por lo tanto se acepta la hipótesis de la investigación y se declina la hipótesis nula.

## Prueba de Hipótesis específica 1

Ho: La selección de proveedores como factor de mejora no influye significativamente en la calidad del producto en la empresa Mercurio Industria y Comercio SAC. Lima, SJL.-2019.

Hi: La selección de proveedores como factor de mejora influye significativamente en la calidad del producto en la empresa Mercurio Industria y Comercio SAC. Lima, SJL.-2019.

Nivel de significación: 0.05 o 5%

Regla de decisión:

4. Si p- valor  $< 0.05$  se rechaza Ho
5. Si p- valor  $> 0.05$  se acepta Ho

Tabla 19

*Cuadro comparativo Pre y post test para la Dimensión Calidad del Producto*

Calidad Del Producto	N	Prueba De Rangos	Z	Sig. (Bilateral)
Pre Test		21,28		
Post Test	67	25,94	-6,182b	,000c

Fuente: Elaboración Propia

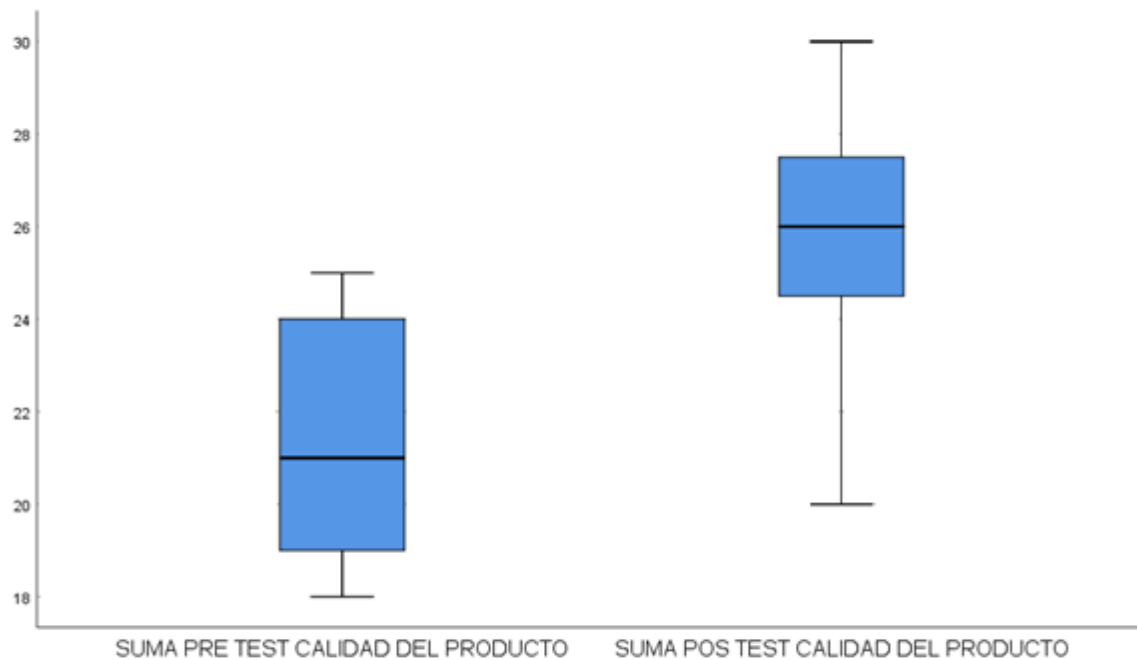


Figura 13. Comparativa-diagrama de cajas Pre y Post test para la dimensión 1.

En la tabla 15 , se observa que el grupo pre test y el grupo post test presentan distintas condiciones de acuerdo a la prueba de no paramétrica de Wilcoxon ( $z=6.182$ ,  $p=0.000$ ), después de comparar los rangos del grupo pre experimental ( $x=21.28$ ) y del grupo pos test ( $x=25.94$ ), después del análisis nos permite indicar que los grupos son estadísticamente distintos , después de intervenir con el plan de mejora selección de proveedores , se logra evidenciar una mejora en la dimensión calidad del producto de la misma forma, se aprecia un sig. Bilateral de 0.000 el cual es menor a 0.05 y Considerando la prueba de Wilcoxon de los rangos con signo, nos da como resultado un valor de  $Z = -6,182^b$  que es menor a  $Z$  tabular igual a -1.96, lo que nos permite afirmar que la selección de proveedores como factor de mejora influye significativamente en la calidad del producto en la empresa en la empresa Mercurio Industria y Comercio SAC.

Este resultado se confirma con la Figura N 8, que nos muestra la calidad del producto – Post test mejora significativamente con respecto a la calidad del producto del pre test, por lo tanto, se admite la hipótesis específica de la investigación y se declina la hipótesis específica nula.



## Prueba de Hipótesis específica 2

Ho: La selección de proveedores como factor de mejora no influye significativamente el precio del producto en la empresa Mercurio Industria y Comercio SAC. Lima, SJL. -2019.

Hi: La selección de proveedores como factor de mejora influye significativamente el precio del producto en la empresa Mercurio Industria y Comercio SAC. Lima, SJL. -2019.

Nivel de significación: 0.05 o 5%

Regla de decisión:

6. Si p- valor  $< 0.05$  se rechaza Ho
7. Si p- valor  $> 0.05$  se acepta Ho

Tabla 20

*Cuadro comparativo Pre y post test para la Dimensión Precio del Producto*

Precio Del Producto	N	Prueba De Rangos	Z	Sig. (Bilateral)
Pre Test	67	34,16	-4,491 <sup>b</sup>	,000 <sup>c</sup>
Post Test		35,84		

Fuente: Elaboración Propia

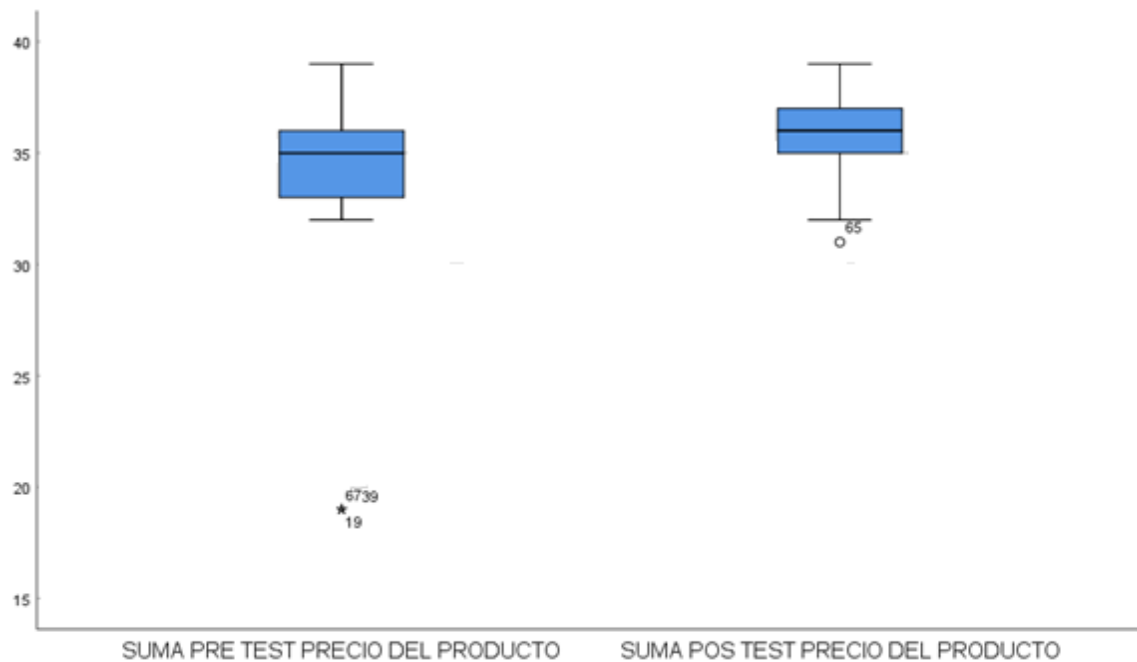


Figura 14. Comparativa-diagrama de cajas Pre y Post test para la dimensión 2.

En la tabla 16, se observa que el grupo pre test y el grupo post test presentan distintas condiciones de acuerdo a la prueba de no paramétrica de Wilcoxon ( $z=4.491$ ,  $p=0.000$ ), después de comparar los rangos del grupo pre experimental ( $x=34.16$ ) y del grupo pos test ( $x=35.84$ ), después del análisis nos permite indicar que los grupos son estadísticamente distintos, después de intervenir con el plan de mejora selección de proveedores, se logra evidenciar una mejora en la dimensión precio del producto de la misma forma, se aprecia un sig. Bilateral de 0.000 el cual es menor a 0.05, y Considerando la prueba de Wilcoxon de los rangos con signo, nos da como resultado un valor de  $Z = -4.491$  que es menor a  $Z$  tabular igual a -1.96, lo que nos permite afirmar que la selección de proveedores como factor de mejora influye significativamente el precio del producto en la empresa Mercurio Industria y Comercio SAC.

Este resultado se confirma con la Figura N 9, que nos muestra el precio del producto – Post test mejora significativamente con respecto al precio del producto del Pre test, por lo tanto, se admite la hipótesis específica de la investigación y se declina la hipótesis específica nula.

### Prueba de Hipótesis específica 3

Ho: La selección de proveedores como factor de mejora no influye significativamente en la cantidad del producto en la empresa Mercurio Industria y Comercio SAC. Lima, SJL. -2019.

Hi: La selección de proveedores como factor de mejora influye significativamente en la cantidad del producto en la empresa Mercurio Industria y Comercio SAC. Lima, SJL. -2019.

Nivel de significación: 0.05 o 5%

Regla de decisión:

8. Si p- valor  $< 0.05$  se rechaza Ho
9. Si p- valor  $> 0.05$  se acepta Ho

Tabla 21

*Cuadro comparativo Pre y post test para la Dimensión Cantidad del Producto*

Cantidad Del Producto	N	Prueba De Rangos	Z	Sig. (Bilateral)
Pre Test		31,45		
Post Test	67	31,91	-4,096 <sup>b</sup>	,000 <sup>c</sup>

Fuente: Elaboración Propia

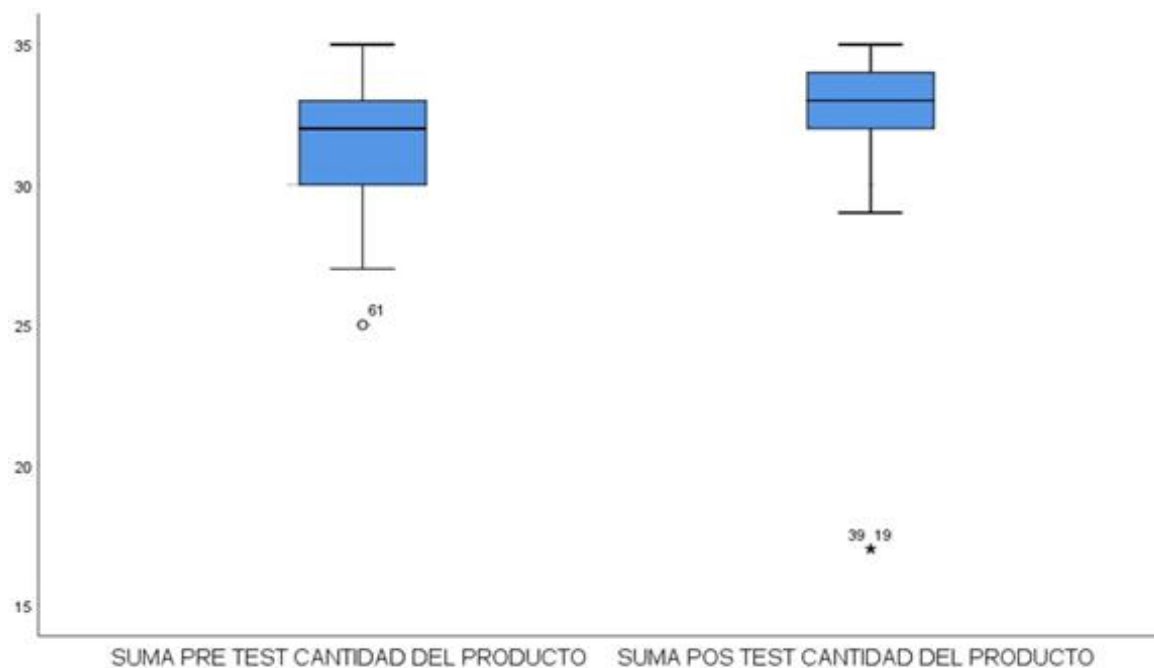


Figura 15. Comparativa-diagrama de cajas Pre y Post test para la dimensión 3.

En la tabla 17, se observa que el grupo pre test y el grupo post test presentan distintas condiciones de acuerdo a la prueba de no paramétrica de Wilcoxon ( $z=4.096$ ,  $p=0.000$ ), después de comparar los rangos del grupo pre experimental ( $x=31.45$ ) y del grupo pos test ( $x=31.91$ ), después del análisis nos permite indicar que los grupos son estadísticamente distintos, después de intervenir con el plan de mejora selección de proveedores, se logra evidenciar una mejora en la dimensión cantidad del producto de la misma forma, se aprecia un sig. Bilateral de 0.000 el cual es menor a 0.05, y Considerando la prueba de Wilcoxon de los rangos con signo, nos da como resultado un valor de  $Z = -4.096$  que es menor a  $Z$  tabular igual a -1.96, lo que nos permite afirmar que la selección de proveedores como factor de mejora influye significativamente en la cantidad del producto en la empresa Mercurio Industria y Comercio SAC.

Este resultado se confirma con la Figura N 10, que nos muestra la cantidad del producto – Post test mejora significativamente con respecto la cantidad del producto Pre test, por lo tanto, se admite la hipótesis específica de la investigación y se declina la hipótesis específica nula.

#### Prueba de Hipótesis específica 4

Ho: La selección de proveedores como factor de mejora no influye significativamente en tener el proveedor adecuado en la empresa Mercurio Industria y Comercio SAC. Lima, SJL. -2019.

Hi: La selección de proveedores como factor de mejora influye significativamente en tener el proveedor adecuado en la empresa Mercurio Industria y Comercio SAC. Lima, SJL. -2019.

Nivel de significación: 0.05 o 5%

Regla de decisión:

10. Si p- valor  $< 0.05$  se rechaza Ho

11. Si p- valor  $> 0.05$  se acepta Ho

Tabla 22

*Cuadro comparativo pre y post test para la Dimensión Proveedor adecuado*

Proveedor Adecuado	N	Prueba De Rangos	Z	Sig. (Bilateral)
Pre Test		29,73		
Post Test	67	41,79	-7,023 <sup>b</sup>	,000 <sup>c</sup>

Fuente: Elaboración Propia

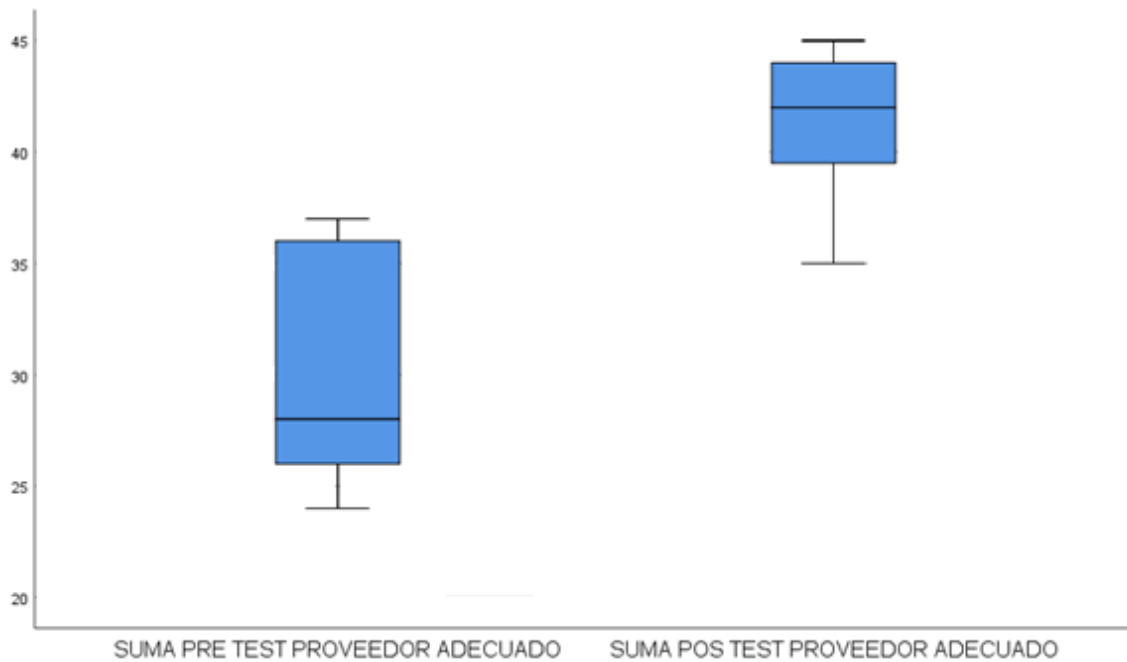


Figura 16. Comparativa-diagrama de cajas Pre y Post test para la dimensión 4.

En la tabla 22, se observa que el grupo pre test y el grupo post test presentan distintas condiciones de acuerdo a la prueba de no paramétrica de Wilcoxon ( $z=7.023$ ,  $p=0.000$ ), después de comparar los rangos del grupo pre experimental ( $x=29.73$ ) y del grupo posttest ( $x=41.79$ ), después del análisis nos permite indicar que los grupos son estadísticamente distintos, después de intervenir con el plan de mejora selección de proveedores, se logra evidenciar una mejora en la dimensión proveedor adecuado de la misma forma, se aprecia un sig. Bilateral de 0.000 el cual es menor a 0.05, y Considerando la prueba de Wilcoxon de los rangos con signo, nos da como resultado un valor de  $Z = -7.023$  que es menor a  $Z$  tabular igual a -1.96, lo que nos permite afirmar que la selección de proveedores como factor de mejora influye significativamente en tener el proveedor adecuado en la empresa Mercurio Industria y Comercio SAC.

Este resultado se confirma con la Figura N 16, que nos muestra que tener el proveedor adecuado – Post test mejora significativamente con respecto a tener el proveedor adecuado Pre test, por lo tanto, se admite la hipótesis específica de la investigación y se declina la hipótesis específica nula.

## **IV. Discusión**

#### **IV. Discusión**

El actual trabajo de investigación tuvo como objetivo primordial determinar como la selección de proveedores influye como factor de mejora en la gestión de compras en la empresa Mercurio Industria y Comercio SAC. Lima, SJL. -2019. Se buscó determinar la relación existente entre cada dimensión de la gestión de compras con la aplicación de indicadores de selección de proveedores, el cual fue ponderado según criterio y necesidad de la organización. Una limitación importante, para la investigación fue contar con antecedentes que tenían información incompleta, sumado a ello la información no se maneja los resultados de las dimensiones, pues son distintas a las que menciono en la investigación

Para la toma de datos, se procesó un cuestionario para cada uno de los trabajadores de la organización, esto antes de la implementación de los indicadores para la mejor selección de proveedores, a esto lo llamaremos Pre test, posterior a la implementación se procedió a recabar datos a través de los indicadores, se pudo conocer a fondo las falencias de los nuevos y antiguos proveedores, también se procedió a entregar un cuestionario final, la cual llamaremos Pos test. Los cuestionarios fueron implementados, para cumplir con las particularidades de la empresa Mercurio Industria y comercio SAC, las cuales fueron validadas por 3 expertos obteniendo una validez aprobatoria, el cual nos permitió seguir con la investigación al ser mayor al 75%, en cuanto a la fiabilidad, la variable fue sometida al alfa de Cronbach, el cual tuvo como resultado un alto grado de fiabilidad para la variable Gestión De Compras, el resultado para el Pre Test es un 0.851 y para el Pos test es 0.756.

Cabe señalar que los trabajadores inicialmente consideraban a la gestión de compras como bueno con un 80%, luego de los cambios efectuados, tales como la selección de proveedores resulto un total de 86% como muy bueno, resultado que demuestra que la implementación sí realizó mejoras. Este resultado guarda coherencia con los datos obtenidos de los antecedentes (Espino, E. (2016); Araujo, V. (2017); García, j. (2018);

Barrios, J. y Méndez, M (2012); Acosta, A. y Gonzales, D (2009) y Martínez, C., Carolina, L y Domínguez, C. (2008)), que obtuvieron resultados similares, con una



significancia menor a 0.000 resultado que nos permite afirmar el objetivo principal de la tesis.

Los resultados conseguidos corroboran que la selección de proveedores influye como factor de mejora en la calidad del producto en la empresa Mercurio Industria y Comercio SAC. Lima, SJL. -2019. La muestra en el pre test lanzo una cifra de bueno 61.7%, luego de la aplicación de la mejora a través de la ficha de evaluación y selección de proveedores, los resultados fueron los siguientes, el 94% considera que la calidad del producto mejoro; con una significancia menor a 0.000 resultado que nos permite afirmar el objetivo específico N°1 de la investigación.

En relación a la contratación de los resultados conseguidos se determinó cómo influye la selección de proveedores como factor de mejora en el precio del producto en la empresa Mercurio Industria y Comercio SAC. Lima, SJL. -2019. La muestra en el pre test lanzo una cifra de bueno 95.5%, luego de la aplicación de la mejora a través de la ficha de evaluación y selección de proveedores, los resultados fueron los siguientes, el 98.5% considera que la calidad del producto mejoro; con una significancia menor a 0.000 resultado que nos permite afirmar el objetivo específico N°2 de la investigación.

Respecto al objetivo específico N°3. La muestra en el pre test lanzo una cifra de bueno 95.5%, luego de la aplicación de la mejora a través de la ficha de evaluación y selección de proveedores, los resultados fueron los siguientes, el 98.5% considera que la cantidad del producto mejoro; con una significancia menor a 0.000 resultado que nos permite afirmar el objetivo específico. A través de los resultados se logró determinar cómo influye la selección de proveedores como factor de mejora en la cantidad del producto en la empresa Mercurio Industria y Comercio SAC. Lima, SJL. -2019.

Respecto al objetivo específico N°4. La muestra en el pre test lanzo una cifra de regular 61.2%, luego de la aplicación de la mejora a través de la ficha de evaluación y selección de proveedores, los resultados fueron los siguientes, el 95.5% considera que la cantidad es muy bueno; los resultados arrojaron un nivel de significancia menor a 0.000 resultado que nos permite afirmar el objetivo específico. El cual fue determinar cómo influye la selección de proveedores como factor de mejora de tener el proveedor adecuado en la empresa Mercurio Industria y Comercio SAC. Lima, SJL. -2019.

## **V. Conclusiones**

## V. Conclusiones

Después del análisis e interpretación y contrastación de los resultados obtenidos y las teorías que respaldan la presente investigación, se infiere las siguientes conclusiones:

A través la prueba de Wilcoxon de los rangos con signo, nos dio como resultado un valor de  $Z = -6,773^b$  que es menor a  $Z$  tabular igual a  $-1.96$ , lo que nos permite concluir que la selección de proveedores como factor de mejora influye significativamente en la gestión de compras en la empresa Mercurio Industria y Comercio SAC. Con una significancia (bilateral) menor a  $0.05$ , con un factor de confianza de  $95\%$ , tras la comparación de las medias se evidenciar que efectivamente existen mejoras considerables en la gestión de compras.

Primero: Se consiguió determinar cómo influye la selección de proveedores como factor de mejora en la calidad del producto en la empresa Mercurio Industria y Comercio SAC. Lima, SJL. -2019, con una significancia  $< 0.05$ , a través de la prueba de Wilcoxon de los rangos con signo, nos da como resultado un valor de  $Z = -6,182^b$  que es menor a  $Z$  tabular igual a  $-1.96$ . Nos permite evidenciar que existen mejoras en cuanto a un pre test en la calidad del producto y un post test en la calidad del producto.

Segundo: Se consiguió determinar cómo influye la selección de proveedores como factor de mejora en el precio del producto en la empresa Mercurio Industria y Comercio SAC. Lima, SJL.-2019.con un nivel de significancia de  $0.000$  el cual es menor a  $0.05$ , a través de la prueba de Wilcoxon de los rangos con signo, nos da como resultado un valor de  $Z = -4,491^b$  que es menor a  $Z$  tabular igual a  $-1.96$ . Nos permite evidenciar que existen mejoras en cuanto a un pre test el precio del producto y un post test el precio del producto.

Tercero: De acuerdo al objetivo específico 03. Se logró determinar cómo influye la selección de proveedores como factor de mejora en la cantidad del producto en la empresa Mercurio Industria y Comercio SAC. Lima, SJL. -2019. Con un nivel de significancia de  $0.000$  el cual es menor a  $0.05$ , a través la prueba de Wilcoxon de los rangos con signo, nos da como resultado un valor de  $Z = -4,096^b$  que es menor a  $Z$  tabular igual a  $-1.96$ . Nos permite evidenciar que

existen mejoras en cuanto a un pre test de la cantidad del producto y un post test de la cantidad del producto.

Cuarto: Se consiguió determinar cómo influye la selección de proveedores como factor de mejora de tener el proveedor adecuado en la empresa Mercurio Industria y Comercio SAC. Lima, SJL. -2019. Se aprecia un sig. Bilateral de 0.000 el cual es menor a 0.05, a través de la prueba de Wilcoxon, nos da como resultado un valor de  $Z = -7,023^b$  que es menor a  $Z$  tabular igual a -1.96. Nos permite evidenciar que existen mejoras en cuanto a un pre test de tener el proveedor adecuado y un post test de tener el proveedor adecuado.

Finalmente, se puede evidenciar que la selección de proveedor interviene significativamente en la gestión de compras, y reflejando con ello, la importancia en la selección de proveedores para contar con una excelente gestión de compras.

## **VI. Recomendaciones**

## **VI. Recomendaciones**

Conforme a los resultados conseguidos se recomienda lo siguiente: En relación a la selección de proveedores y la mejora de la gestión de compras, se recomienda el uso continuo de los formatos de evaluación y comparación de proveedores, con el fin de garantizar el desarrollo de los criterios necesarios que la organización urge y requiere de todos sus proveedores.

**Primero:** Respecto a la selección de proveedores y la calidad del producto se recomienda, dar mayor importancia en la evaluación de los comparativos de las fichas técnicas, realizar pruebas, con el fin de contar con productos de determinada calidad para la organización, por lo tanto el proveedor debe proporcionar las características de forma verídica y apropiada a las necesidades de la organización, tales como fichas técnicas y la validación por laboratorio, con el fin de asegurar las especificaciones requeridas por nuestros clientes., por ello tanto el laboratorio como el área de calidad deben informar al área de compras los resultados de los análisis en cuanto las muestras y lotes.

**Segundo:** En relación a la selección de proveedores y el precio del producto se recomienda seleccionar los precios competitivos, considerando un precio justo, en concordancia con la calidad. Es importante solicitar al proveedor descuentos cuando las compras son en mayores volúmenes, contar con la facilidad para poder negociar los precios. Toda organización busca la liquidez y mercurio no está excluido de ello, por eso es imprescindible contar con proveedores que nos faciliten el acceso a crédito, y más aún si se realizan compras de grandes volúmenes de materiales, para ello se debe hablar con la gerencia para facilitar los documentos requeridos como son los estados financieros a los proveedores y estos puedan otorgarnos una línea de crédito acorde a nuestras necesidades.

**Tercero:** En relación a la selección de proveedores y la cantidad del producto es recomendable adquirir productos cuando estos se encuentren con precio de oferta, sin obviar el lote máximo de stock, para evitar sobre estoquearnos e incurrir en gastos de almacenaje, es importante ser prudente para realizar

una compra eficaz. Para ello es importante apoyarse con un ERP capaz de ser intuitivo con la finalidad de automatizar los procesos de compra.

Cuarto: En relación a la selección de proveedores y al proveedor adecuado, es recomendable contar con un proveedor adecuado, pues en la actualidad es importante generar lazos a largo plazo, y contar con un socio estratégico para la organización, capaz de realizar trabajos en conjunto con la organización. Por lo cual es importante mantenerse comunicado, pues al realizar un trabajo en equipo ambos obtendrán excelentes ganancias., a la vez mantenernos comunicados de la nuevas tendencias actuales e innovadoras , para estar la vanguardia en cuanto a los productos.

## **VII. Referencias**



## VII. Referencias

- Acosta, A. y Gonzales, D (2009). *Diseño e implementación de la Gestión del departamento de compras AVAYA COMMUNICATION de Colombia SA.2009.* (Tesis de grado). Recuperado de <http://repository.lasalle.edu.co/bitstream/handle/10185/4092/T11.08%20A72d.pdf?sequence=1>
- Agarwal, P., Sahai, M., Mishra, V., Bag, M., y Singh, V., (2011). A review of multicriteria decision making techniques for supplier evaluation and selection, *International Journal of Industrial Engineering Computations*, 2(4), 801-810.
- Alarcón, R. (2008). *Métodos y diseños de investigación del comportamiento.* (2ª ed.).Lima:Universidad Ricardo Palma.
- Álvarez, E., Díaz, F., Larrinaga, M. (2011). *Panorama de la gestión de la cadena de suministro: retos, colaboración y gestión de excepciones.* Boletín de Estudios Económicos. 66, 531.
- Alzate, J (2017), *Propuesta de Mejoramiento en el área de compras de la empresa Construcción, Reingeniería, Producción. (C.R.P). S.A.S.* (Tesis de grado). Recuperado de <http://red.uao.edu.co/bitstream/10614/9520/1/T07189.pdf>
- Arango, J. A., Giraldo, J. A., & Castrillón, O. D. (2013) .*Gestión de compras e inventarios a partir de pronósticos Holt-Winters y diferenciación de nivel de servicio por clasificación ABC. Revista Scientia et Technica*, 18 (4), pp. 743.747. Recuperado de <http://revistas.utp.edu.co/index.php/revistaciencia/article/download/7171/5623>
- Araujo, V. (2017). *Aplicación de la gestión de compras para la mejora de la productividad de la pastelería Piero's en el distrito de Puente Piedra en el año 2017.* (Tesis de grado). Recuperado de [http://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/UCV/12249/Araujo\\_AVL.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/UCV/12249/Araujo_AVL.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- Arias, F. (2012) *El proyecto de investigación.* (6ª ed.).Venezuela: Episteme

- Ayala, J. (2014). *Gestión De Compras*. Recuperado De [https://Books.Google.Com.Pe/Books?Id=Tzpcdaaaqbaj&Printsec=FrontcOver&Dq=Gestion+De+Compras&Hl=Es419&Sa=X&Redir\\_Esc=Y#V=Onepage&Q&F=False](https://books.google.com.pe/books?id=Tzpcdaaaqbaj&printsec=frontcover&dq=Gestion+De+Compras&hl=es419&sa=X&redir_esc=y#v=onepage&q&f=false)
- Barrios, J. y Méndez, M. (2012). *Propuesta De Mejoramiento El Proceso De Compras, Teniendo En Cuenta Su Integración Con Los Procesos Comercial y Planeación para la empresa Artprint Ltda.* (Tesis de grado). Recuperado de <https://repository.javeriana.edu.co/bitstream/handle/10554/13637/BarriosRodriguezJeffreyMauricio2012.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Behar, D. (2008) *Metodología De La Investigación*. Colombia: Editorial Shalom.
- Bernal, C. (2010) *Metodología De La Investigación*. (3ª ed.). México: Pearson Educación
- Calimeri, M. (1969). *Las Compras*. Barcelona: Editorial Hispano Europea
- Casanovas, A. (2011). *Estrategias Avanzadas De Compras y Aprovisionamientos*. España: Profit.
- Chen, Y. (2011). Structured methodology for supplier selection and evaluation in a supply chain. *Information Sciences*, 181, 1651-1670.
- Choy, K., Lee, W., & Lo, V. (2004). Development of a case based intelligent supplier relationship management system--linking supplier rating system and product coding system. *Supply Chain Management*, 9(1), 86-101.
- De Boer, L., Labro, E. & Morlacchi, P. (2001). Review of methods supporting supplier selection. *European Journal of Purchasing and Supply Management*, 7 (2), 75-89.
- Escrivá, J., Savall, V. y Martínez, A. (2014). *Gestión De Compras*. Madrid: Mcgraw-Hill/Interamericana De España, S.L.
- Escudero, M. (2014). *Gestión de Compras*. Madrid: Ediciones Paraninfo, S.A.
- Espino, E (2016) *Implementación De Una Mejora En La Gestión De Compras, Para Incrementar La Productividad en un Concesionario de alimentos*. (Tesis de grado). Recuperado de [http://repositorio.usil.edu.pe/bitstream/USIL/2459/1/2016\\_Espino\\_Implementacion\\_de\\_mejora\\_en\\_la\\_gestion\\_compras.pdf](http://repositorio.usil.edu.pe/bitstream/USIL/2459/1/2016_Espino_Implementacion_de_mejora_en_la_gestion_compras.pdf)

- Errasti, A. (2012) *Gestión De Compra en la empresa*. España: Pirámide.
- García, j. (2018). *Gestión de compras para aumentar la productividad en el área de la logística de la empresa British American Hospital SAC.2018*. (Tesis de grado). Recuperado de [http://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/UCV/22994/Garc%c3%ada\\_PJR.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/UCV/22994/Garc%c3%ada_PJR.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- González, J. (2006). *Efectos Competitivos De La Integración Estratégica de la Gestión De Compras*. Recuperado de <https://www.redalyc.org/pdf/433/43301202.pdf>
- Hsiao, M., Purchase, S. & Rahman, S. (2008). The impact of buyer-supplier relationship and purchasing process on the supply chain performance: a conceptual framework. *European Journal of Purchasing and Supply Management*, 9, 140-151.
- Heredia, N. (2007). *Gerencia De Compras: La Nueva Estrategia Competitiva*. (2ª ed.). Bogotá Colombia: Ecoe Ediciones.
- Hernández, R, Fernández, C y Baptista, P. (2010). *Metodología de la investigación*. (5ª ed.). México: MC Graw Hill.
- Hernández Sampieri, R, Zapata, N y Mendoza, C. (2013). *Metodología de la investigación para bachillerato*. México: MC Graw Hill.
- Hitt, M. y Ireland, R. (2003). *Administración Estratégica, Competitividad y Conceptos de Globalización*. (5ª ed.). México: Thomson Learning.
- Hurtado I. (1998). *Paradigmas y métodos de investigación en tiempos de cambio*. (2ª ed.). Valencia, Venezuela: Ediciones de la Universidad de Carabobo.
- Johnson, Fraser, L y M, Flynn, A. (2012) *Administración de compras y abastecimientos* (14ª Ed.) México: Mc Graw - Hill Interamericana Editores.
- Kaynak, H. (2005). Implementing JIT purchasing: Does the level of technical complexity in the production process make a difference?. *Journal of Managerial Issues*, 17(1), 76-100.
- Keskin, B., Üster, H. & Çetinkaya, S. (2010) Integration of strategic and tactical decisions for vendor selection under capacity constraints. *Computers & Operations Research*, vol. 37, No.12 (December), p. 2182-2191.

- Leenders, M., Fearon, H. y Englend, W. (1992). *Administración de compras y materiales* (2ª ed.). México: Compañía Editorial Continental S.A.
- Martínez, C., Carolina, L y Domínguez, C. (2008). *Proyecto de mejora en los procesos de la gestión de compras ALSTOM LTDA- ESPAÑA, 2009*. (Tesis de grado). Recuperado de [http://api.eoi.es/api\\_v1\\_dev.php/fedora/asset/eoi:36386/componente36385.pdf](http://api.eoi.es/api_v1_dev.php/fedora/asset/eoi:36386/componente36385.pdf)
- Martínez, E. (2014) *Gestión de Compras*. Negociación y Estrategias de aprovisionamiento. (5ª ed.) España: Ediciones De La U.
- Mercado, S. (2004). *Compras: Principios y Aplicaciones*. México: Limusa Noriega Editores.
- Modi, S., & Mabert, B. (2006). Supplier development: Improving supplier performance through knowledge transfer. *Journal of Operations & Production Management*, 25(1), 42 - 64.
- Montoya, A. (2002). *Conceptos Modernos De Administración De Compras, Una nueva visión de las negociaciones entre proveedores y compradores*. Bogotá – Colombia: Grupo Editorial Norma.
- Mora, L. (2010). *Gestión Logística Integral*. (21ª ed.). Colombia: Mcgraw-Hill/Interamericana Editores, S.A.
- Moya, E. (2007). *Gestión De Compras* (4ª ed.). Madrid, España: Editorial Fundación Confederal.
- Nayak, J., Sinha, G., & Guin, K. (2011). Impact of supplier management on a firm's performance. *Decision*, 38(1), 77-90.
- Olsen, R. & Ellram, L. (1997), "Buyer-Supplier Relationships: Alternative Research Approaches". *European Journal of Purchasing and Supply Management*, 6, 221-231.
- Parra, M. (2014). *Mejoramiento de los procesos del área de compras a través del estudio del trabajo en la empresa laboratorios seres ltda* (Tesis de grado). Recuperado de : <https://docplayer.es/5640849-Mejoramiento-de-los-procesos-del-area-de-compras-a-traves-del-estudio-del-trabajo-en-la-empresa-laboratorios-seres-ltda-michael-parra-bermudez.html>

- Paima, C. Y Villalobos, S. (2013) *Influencia del sistema de control interno del área de compras en la rentabilidad de la empresa Autonort Trujillo S.A.* (Tesis de grado). Recuperado de [http://repositorio.upao.edu.pe/bitstream/upaorep/133/1/PAIMA\\_BRIGGITH\\_INFLUENCIA\\_SISTEMA\\_CONTROL.pdf](http://repositorio.upao.edu.pe/bitstream/upaorep/133/1/PAIMA_BRIGGITH_INFLUENCIA_SISTEMA_CONTROL.pdf)
- Rojas, T. (2015) *Optimización del proceso de selección del proveedor para mejorar la eficiencia en la gestión de compras en la empresa Filasur SA.* (Tesis de grado).
- Ruiz, A., Ablanado, J. H., y Ayala Cruz, J. (2012). *Modelo De Asignación De Compras A Proveedores Considerando Su Flexibilidad Y Probabilidad De Incumplimiento En La Entrega. Estudios Gerenciales.* DOI: 10.1016/S0123-5923(12)70192-4
- Sanchez, A. (2002). Diseños de investigación. Peru: Ed.Ciencia.
- Sangri, A. (2013) *Administración de compras adquisiciones y abastecimiento.* México df: Grupo editorial patria s.a.
- Sarkis, J., & Srinivas, T. (2002). A model for strategic supplier selection. *The Journal of Supply Chain Management*, 38(1), 18-28.
- Scholten, K & Faber, H. (2015). *Strategic Purchasing: A Global Perspective.* Groningen: The Editorial Team.
- Spiegel, M. & Stephens, L. (2009) *Estadística.* (4<sup>a</sup> ed.). México: Mcgraw-Hill/Interamericana Editores, S.A. De C.V.
- Vijay, R. (2006). Buyer-supplier relationships: The impact of supplier selection and buyer-supplier engagement on relationship and firm performance. *International Journal of Physical Distribution & Logistics Management*, 36 (10), 755-775.
- Weber, C., Current, J. y Benton, J. (1991). Vendor selection criteria and methods. *European Journal of Operation Research*, 50 (1), 2-18.

## **Anexos**

Anexos

Anexo 1. *Matriz de consistencia*

<b>“SELECCIÓN DE PROVEEDORES COMO FACTOR DE MEJORA EN LA GESTIÓN DE COMPRAS EN LA EMPRESA MERCURIO INDUSTRIA Y COMERCIO SAC. LIMA, SJL.-2019”</b>				
<b>PROBLEMA</b>	<b>OBJETIVO</b>	<b>HIPÓTESIS</b>	<b>VARIABLES E INDICADORES</b>	
<b>PROBLEMA PRINCIPAL</b>	<b>OBJETIVO PRINCIPAL</b>	<b>HIPÓTESIS PRINCIPAL</b>	<b>VARIABLE : GESTIÓN DE COMPRAS</b>	
			<b>DIMENSION</b>	<b>INDICADOR</b>
¿De qué manera influye la selección de proveedores como factor de mejora en la gestión de compras en la empresa Mercurio Industria y Comercio SAC. Lima, San Juan de Lurigancho-2019?	Determinar como la selección de proveedores influye como factor de mejora en la gestión de compras en la empresa Mercurio Industria y Comercio SAC. Lima, SJL.-2019.	La selección de proveedores como factor de mejora influye significativamente en la gestión de compras en la empresa Mercurio Industria y Comercio SAC. Lima, SJL.-2019.	Calidad Del Producto	control de calidad disponibilidad tiempo de entrega sistematización
			Precio Del Producto	precio unitario tipo de artículo especificaciones condición de pago lote mínimo-frecuencia
<b>PROBLEMAS ESPECÍFICOS</b>	<b>OBJETIVOS ESPECÍFICOS</b>	<b>HIPÓTESIS ESPECÍFICOS</b>		
¿De qué manera influye la selección de proveedores como factor de mejora en la calidad del producto en la empresa Mercurio Industria y Comercio SAC. Lima, San Juan de Lurigancho-2019?	Determinar cómo influye la selección de proveedores como factor de mejora en la calidad del producto en la empresa Mercurio Industria y Comercio SAC. Lima, SJL.-2019.	La selección de proveedores como factor de mejora influye significativamente en la calidad del producto en la empresa Mercurio Industria y Comercio SAC. Lima, SJL.-2019.	Cantidad Del Producto	tiempo de entrega caducidad periodo de compra espacio de almacenaje
¿De qué manera influye la selección de proveedores como factor de mejora en el precio del producto en la empresa Mercurio Industria y Comercio SAC. Lima, San Juan de Lurigancho-2019?	Determinar cómo influye la selección de proveedores como factor de mejora en el precio del producto en la empresa Mercurio Industria y Comercio SAC. Lima, SJL.-2019.	La selección de proveedores como factor de mejora influye significativamente el precio del producto en la empresa Mercurio Industria y Comercio SAC. Lima, SJL.-2019.	Proveedor Adecuado	precio negociable estipulación de responsabilidad acceso a crédito conveniencia
			<b>FACTOR DE INTERVENCIÓN: SELECCIÓN DE PROVEEDORES</b>	
			<b>ASPECTO</b>	<b>INDICADOR</b>
			Técnico	calidad del producto/servicio capacidad técnica del proveedor

¿De qué manera influye la selección de proveedores como factor de mejora en la cantidad del producto en la empresa Mercurio Industria y Comercio SAC. Lima, San Juan de Lurigancho-2019?	Determinar cómo influye la selección de proveedores como factor de mejora en la cantidad del producto en la empresa Mercurio Industria y Comercio SAC. Lima, SJL.-2019.	La selección de proveedores como factor de mejora influye significativamente en la cantidad del producto en la empresa Mercurio Industria y Comercio SAC. Lima, SJL.-2019.		calidad certificada (ISO o similar) capacidad de adaptación plazos de entrega
			Comercial Y Económico	precios formas de pago plazos de pago servicio postventa garantías
¿De qué manera influye la selección de proveedores como factor de mejora de tener el proveedor adecuado en la empresa Mercurio Industria y Comercio SAC. Lima, San Juan de Lurigancho-2019?	Determinar cómo influye la selección de proveedores como factor de mejora de tener el proveedor adecuado en la empresa Mercurio Industria y Comercio SAC. Lima, SJL.-2019.	La selección de proveedores como factor de mejora influye significativamente en tener el proveedor adecuado en la empresa Mercurio Industria y Comercio SAC. Lima, SJL.-2019.		estabilidad del proveedor proximidad facilidad de entendimiento importancia como cliente referencias de terceros
			Empresarial	
<b>MÉTODO Y DISEÑO</b>	<b>POBLACIÓN Y MUESTRA</b>	<b>TÉCNICA E INSTRUMENTO</b>		<b>TRATAMIENTO ESTADÍSTICO</b>
<b>Método:</b> Cuantitativo, hipotético deductivo	La población de estudio es finita. La muestra de estudio es la totalidad de la población relacionada con el área de compras de la empresa Mercurio Industria y Comercio SAC.-Lima, SJL. Siendo un total de 67 trabajadores.	<b>Técnica:</b> Encuesta		Prueba de normalidad Kolmogorov- smirnov > 50
<b>Diseño:</b> Experimental (Pre-Experimental)		<b>Instrumento:</b> Cuestionario para la variable : Gestión de Compras		Prueba de Wilcoxon
<b>Tipo y nivel:</b> Investigación aplicada		<b>Plan de mejora:</b> Evaluación, comparación y Selección de proveedores.		Graficas de líneas, Diagrama de cajas

Fuente: Elaboración Propia



## Anexo 2. Cuestionario de la variable Gestión de compras

### CUESTIONARIO DE GESTIÓN DE COMPRAS

Buenos días/tardes, a continuación, usted encontrara una serie de preguntas relacionadas con la gestión de compras en la empresa Mercurio industria y comercio SAC. Le agradezco de antemano su colaboración para responder las siguientes preguntas:

#### INSTRUCCIONES:

Marcar con un aspa (X) la alternativa que Ud. crea conveniente, se recomienda responder con la mayor sinceridad posible; donde:

ESCALA	Siempre	Casi Siempre	A Veces	Casi Nunca	Nunca
Nº	5	4	3	2	1

VARIABLE : GESTIÓN DE COMPRAS						
CALIDAD DEL PRODUCTO						
ITEM	PREGUNTA	1	2	3	4	5
1	¿Cuenta con la garantía que los productos entregados por el proveedor, son los que solicito?					
2	¿El departamento de compras le provee de productos con la calidad requerida?					
3	¿Los proveedores cuentan con los productos, en el momento requerido?					
4	¿El tiempo desde la compra -pedido hasta la entrega es oportuna, donde la espera es corta?					
5	¿El proveedor entrega los productos con exactitud en cantidad y especificaciones?					
6	¿El proveedor oferta productos de excelente calidad, precio, garantía y disponibilidad inmediata?					
PRECIO DEL PRODUCTO						
ITEM	PREGUNTA	1	2	3	4	5
7	¿Las compras que efectúa la empresa son cercanos a los costos promedio que se establece previamente?					
8	¿El departamento de compras establece una tarifa y/o costo promedio para cada adquisición?					
9	¿Considera que el tipo de artículo solicitado afecta en el proceso de compra?					
10	¿Se especifican a cabalidad las características de los materiales y/o servicios para efectuar las compras?					
11	¿Los proveedores cumplen con todas las especificaciones requeridas en la orden de compras?					
12	¿Considera que las compras que efectúa la empresa son favorecidas, cuando son efectuadas al crédito?					
13	¿La empresa evalúa cuales son las condiciones de pago más ventajosas, para efectuar sus compras?					
14	¿Se ve afectado el proceso, por el requerimiento de compra de lote mínimo?					

CANTIDAD DEL PRODUCTO						
ITEM	PREGUNTA	1	2	3	4	5
15	¿El producto ofertado por el proveedor es entregado de manera oportuna?					
16	¿La empresa establece plazos de entrega para los productos solicitados al proveedor?					
17	¿Cuándo se efectúa una compra, se considera un tiempo mínimo de caducidad del producto?					
18	¿Si el producto ha caducado, el proveedor gestiona su cambio sin afectar el precio?					
19	¿El área de compras planifica las compras en función a los periodos del proceso de producción?					
20	¿La empresa tiene el espacio adecuado en el almacén para realizar un requerimiento?					
21	¿Considera que la demanda juega un papel importante en la adquisición de un producto y en su futuro almacenaje?					
PROVEEDOR ADECUADO						
ITEM	PREGUNTA	1	2	3	4	5
22	¿El precio ofrecido por los proveedores es negociable?					
23	¿Los proveedores le otorgan algún tipo de descuento adicional por producto solicitado?					
24	¿El proveedor se hace responsable ante cualquier daño y evita causar inconvenientes?					
25	¿Cuenta con una relación cercana con los proveedores, donde estén dispuestos a darle soluciones inmediatas?					
26	¿Los proveedores le otorgan facilidades de acceso a un crédito?					
27	¿Considera que al contar con un crédito, el proveedor infla los precios del producto?					
28	¿Cuenta con la garantía que los productos entregados por el proveedor, son acorde a lo que solicito?					
29	¿Al encontrarse en un percance, el proveedor pudo darle solución, pese a que solo fue beneficioso para usted?					
30	¿Cuándo el proveedor no cuenta con stock de un producto, esté nos facilita con un producto que se aproxime a los descrito en las fichas técnicas?					

Fuente: Elaboración Propia

## PLAN DE MEJORA

### EVALUACIÓN Y SELECCIÓN DE PROVEEDORES

#### 1. **Objetivo:**

Establecer el método de evaluación, selección, reevaluación y mantención de proveedores basado en su capacidad para atender requerimientos.

A través de la aplicación de “**EVALUACIÓN y COMPARACION Y SELECCIÓN DE PROVEEDORES**” permitirá tomar acciones, procesos y procedimientos que apunten a elaborar y poner en marcha dicha aplicación.

Esto permitirá el fortalecimiento y la transparencia en la relación del área de compras con sus proveedores.

#### 2. **Alcance:**

Este procedimiento aplica a todos los proveedores externos de servicios, materia prima, materiales y/o suministros que se consideren críticos para la organización.

#### 3. **Responsable:**

El jefe de compras es el responsable directo de cumplir y hacer cumplir este procedimiento, área de compras, revisores de compras (Sub-gerencia)

#### 4. **Definiciones:**

- **Proveedor:** Persona natural o jurídica, que cumple con las exigencias requeridas para entregar suministros o servicios al área de compras.
  
- **Proveedor crítico:** Es aquel proveedor cuyo producto o servicio tiene un gran impacto en la realización del servicio o producto final del área de compras .La falta,

omisión o falla del servicio o producto, imposibilita la prestación del servicio ofrecido por el área de compras, afectando directamente la calidad e imagen de la organización.

- **Productos:** Es la clasificación genérica para compras generales de bienes y productos tangibles (insumos, suministros, equipos, materia prima, etc.)
- **Servicios:** Es la clasificación genérica para la solicitud de servicios, obras, contratistas, consultorías y otros.

## **5. Políticas:**

Se realizara la evaluación a los proveedores de bienes y servicios que se consideren críticos para la organización

Solo se compara los proveedores incluidos en el listado de proveedores, salvo excepciones, donde la compra se considere urgente

## **6. Descripción de la actividad:**

El presente documento establece la metodología mediante la cual el área de compras selecciona los proveedores a través de la evaluación y reevaluación de sus proveedores tanto de productos como de servicios. Informa sus resultados y apoya la toma de decisiones que permita la mejora continua en la gestión de compras y por consiguiente una mejor gestión organizacional.

### **6.1 Evaluación de proveedores:**

Se entiende como el seguimiento del comportamiento de nuestros proveedores, conforme al cumplimiento de los aspectos y/o criterios de evaluación, a todo proveedor con orden de compra en un periodo de evaluación.

Las evaluaciones realizadas a los proveedores, consideran aspectos específicos como:

A. Técnico

A. Comercial y económico

A. empresarial.

Estos criterios se evalúan en una escala de 1 a 5, donde el 5 es el valor máximo posible y 1 el menor valor posible

PUNTAJE		DESCRIPCIÓN
1	Muy baja	no cumple con los requerimientos de los criterios
2	Baja	cumple mínimamente el criterio
3	Media	cumple parcialmente el criterios
4	Alta	cumple plenamente el criterio
5	Muy Alta	supera las expectativas del criterio

### **Escala de calificación**

La escala de calificación es única para todos los proveedores, esta se encuentra en una escala de continua de 20% a 100%, obtenido de los puntajes ponderados en las evaluaciones, considerando al 100% como puntaje máximo.

<b>CALIFICACIÓN DE DESEMPEÑO (%)</b>	<b>PLAN DE ACCIÓN</b>	<b>CONDICIÓN</b>
Mayor o igual a 89 %	Se aconseja mantener como proveedor principal.	Excelente o calificado
Mayor o igual a 60 % y menor a que 88%	Se aconseja condicionar su permanencia en el registro de proveedores, a la espera de mejoras en su desempeño en un periodo no mayor a 6 meses.	Aceptable o calificado con reserva
Menor que 59%	se aconseja no considerarlo como proveedor , ya que no cumple con los requerimientos mínimos establecidos por la organización, lo anterior no excluye la posibilidad de poder utilizar sus servicios en un futuro	Deficiente o descalificado

Se contara con todos los proveedores que a la fecha de entrada en vigencia el presente procedimiento se encuentre registrados como proveedores en el ERP Starsoft, entraran en el siguiente proceso de evaluación, selección y reevaluación de los proveedores. Serán evaluados por el área de compras de la empresa Mercurio Industria y Comercio.

Después del proceso de evaluación los proveedores serán notificados, para informarles su condición calificado, calificado con reserva o descalificado

## **6.2 Comparación de proveedores**

Es el proceso mediante el cual se introduce los datos en la tabla de Excel, este arroja todos los resultados de cada proveedor para un producto o servicio específico, cuyos datos nos permiten comparar y la posición que se encuentran según los resultados obtenidos.

### **6.3 Selección de proveedores:**

Se comprende como el proceso de selección del mejor proveedor, luego de realizar la comparación del mismo, a través de la ficha.

### **6.4 Reevaluación de proveedores**

Es el proceso mediante el cual se da un seguimiento posterior a la etapa de evaluación de proveedores mejorando continuamente la prestación de los servicios de nuestros proveedores, en este sentido, de tal modo que siempre estará abierto la evaluación de los mismos, permitiendo con ello la mejora del desempeño del proveedor

## **7. Operación y gestión del proceso:**

Se realizaran las evaluaciones de forma clara, para lo cual el área de compra llevara el control de la gestión de la evaluación, seguimiento y control.

### **7.1 Registro de proveedores:**

Se maneja un registro a través del ERP Starsoft, la cual se mantendrá actualizada.

### **7.2 Clasificación de proveedores según naturaleza del requerimiento**

El área de compras clasificara as u proveedores de la siguiente manera:

- Proveedor de servicios
- Proveedor de productos

## 8. Anexos

### 8.1 Evaluación y reevaluación

#### Ponderación de proveedores

<b>CRITERIOS</b>	<b>PONDERACIÓN</b>
<b>ASPECTOS TÉCNICOS</b>	
Calidad del producto/servicio	15,0%
Capacidad técnica del proveedor	5,0%
Calidad certificada (ISO o similar)	4,0%
Capacidad de adaptación	7,0%
Plazos de entrega	11,0%
<b>Total</b>	<b>42,0%</b>
<b>ASPECTOS COMERCIALES Y ECONÓMICOS</b>	
Precios	16,0%
Formas de pago	4,0%
Plazos de pago	10,0%
Servicio postventa	4,0%
Garantías	5,0%
<b>Total</b>	<b>39,0%</b>
<b>ASPECTOS EMPRESARIALES</b>	
Estabilidad del proveedor	3,0%
Proximidad	3,0%
Facilidad de entendimiento	3,0%
Importancia como cliente	3,0%
Referencias de terceros	7,0%
<b>Total</b>	<b>19,0%</b>
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>



## **8.2 Equipamiento y materiales:**

- Computadora para procesar los datos y enviar los resultados
- Lapicero
- Fichas impresa para colocar los resultados

## **8.3 Desarrollo:**

El responsable de compras tomara nota de los datos observados, en cuanto a los criterios ya mencionados líneas arriba.

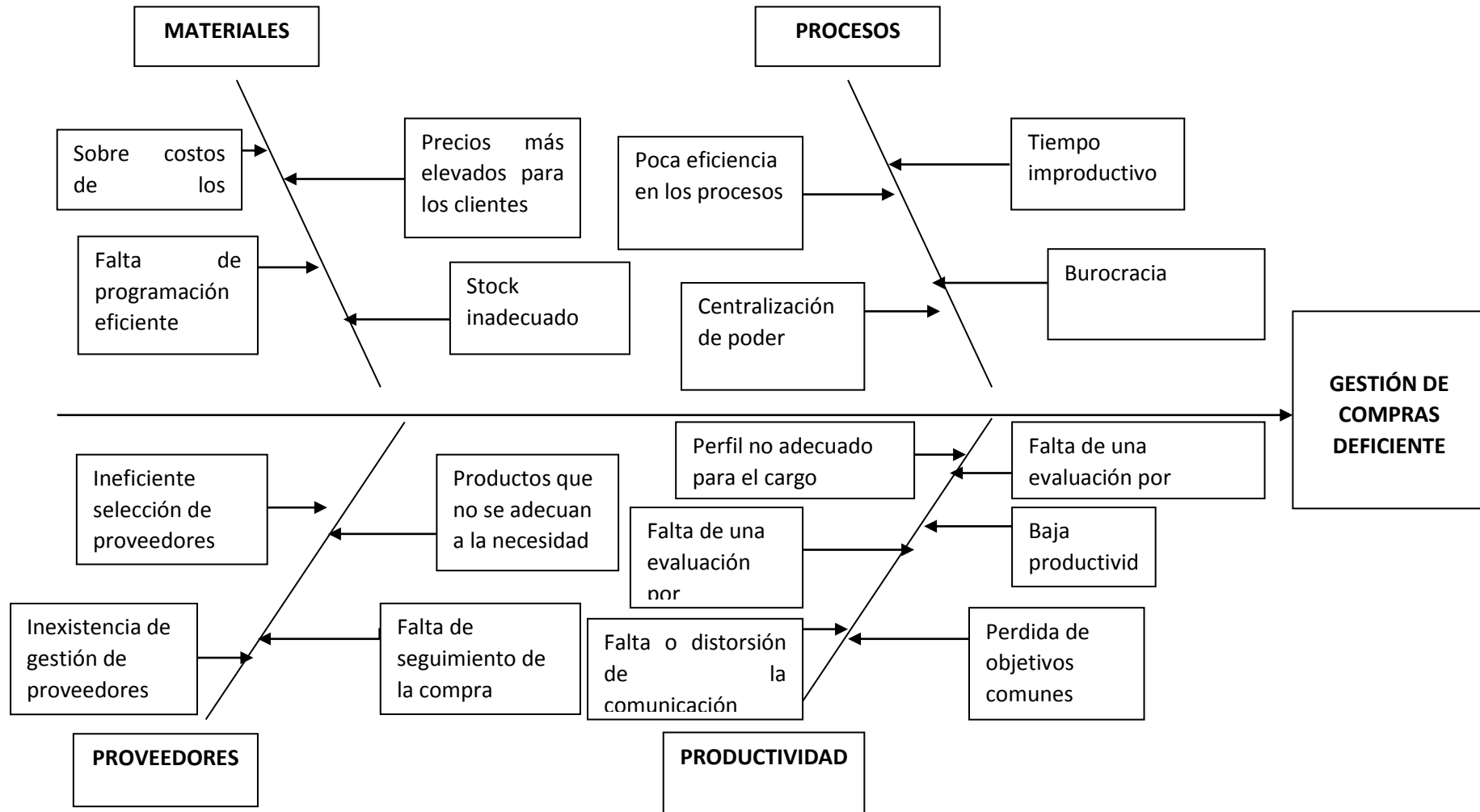
El responsable colocara los datos al computador, en la plantilla realizada, para el proceso de evaluación y comparación con los demás proveedores.

Una vez que se cuente con los resultados, estos serán informados a los proveedores, para que tomen las medidas correctivas si el resultado no fuese el que se esperase.

## 8.4 Cronograma:

<b>CRONOGRAMA</b>	13-mar	14-mar	20-mar	23-mar	27-mar	01-abr	02-abr	08-abr	12-abr	17-abr	13-may	18-may	13-jun	19-jun	01-jul
ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN ACTUAL															
BÚSQUEDA DE LA INFORMACIÓN															
DETERMINACIÓN DE LAS CAUSA PROBABLES															
LEVANTAMIENTO DE LOS DATOS PRE-TEST															
PRESENTACIÓN DEL PLAN DE MEJORA															
NOTIFICACIÓN A LOS PROVEEDORES DE LA EVALUACIÓN															
EVALUACIÓN DE LOS PROVEEDORES															
REEVALUACIÓN DE LOS PROVEEDORES															
COMPARACIÓN DE LOS PROVEEDORES															
SELECCIÓN DEL PROVEEDOR															
EJECUCIÓN DE LA COMPRA															
SEGUIMIENTO Y CONTROL DE LA COMPRA															
RECOLECCIÓN DE LOS DATOS POS-TEST															

## 8.5 Representación Gráfica Del Problema



## Anexo 4. Matriz de plan de mejora

### MATRIZ DE COMPARACION Y SELECCIÓN DE PROVEEDORES

#### GUIÓN DE LA HERRAMIENTA:

- 1- Pondera los criterios a tener en cuenta
- 2- Indica cuáles son los proveedores a comparar
- 3- Valora a tus proveedores
- 4- Resultados

IDENTIFICACION DE LA COMPARATIVA	
Autor:	ANA GABRIELA JAYO AYBAR
Fecha:	1-abr.-19

#### 1. PONDERACION DE LOS CRITERIOS A TENER EN CUENTA EN LA VALORACION

Instrucciones: para cada uno de los 15 criterios que te proponemos que consideres, indica en las casillas amarillas el peso en % que tiene sobre el 100% total. En la casilla que tienes justo aquí debajo irás viendo el porcentaje acumulado por tus ponderaciones para ayudarte a repartir el 100.%.

Total Ponderaciones: **100,0%** PONDERACION COMPLETA

##### Aspectos Técnicos

Calidad del producto/servicio	15,0%
Capacidad técnica del proveedor	5,0%
Calidad certificada (ISO o similar)	4,0%
Capacidad de adaptación	7,0%
Plazos de entrega	11,0%
<b>Total aspectos técnicos</b>	<b>42,0%</b>

##### Aspectos comerciales y económicos

Precios	16,0%
Formas de pago	4,0%
Plazos de pago	10,0%
Servicio postventa	4,0%
Garantías	5,0%
<b>Total asp. comerc. y econ.</b>	<b>39,0%</b>

##### Aspectos empresariales

Estabilidad del proveedor	3,0%
Proximidad	3,0%
Facilidad de entendimiento	3,0%
Importancia como cliente	3,0%
Referencias de terceros	7,0%
<b>Total aspectos empresariales</b>	<b>19,0%</b>

#### 2. IDENTIFICACION DE LOS PROVEEDORES A COMPARAR

Instrucciones: introduce en las casillas amarillas el nombre de cada uno de los 4 proveedores que quieres comparar:

##### Proveedores

A.	ALKOHLER EIRL.
B.	COMERCIAL LAZO ROMO S.R.L
C.	INDUSTRIAS DERIVADOS DEL ALCOHOL SA
D.	F Y A REPRESENTACIONES S.A.C.

### 3. VALORACION DE LOS PROVEEDORES

Instrucciones: Valora de 1 (mínimo) a 5 (máximo) las ofertas y características de cada proveedor. Introduce el valor en las celdas amarillas. Apóyate en las pautas de valoración para reflexionar sobre tu respuesta.

Aspectos Técnicos	ALKOHLER EIRL.	COMERCIAL LAZO ROMO S.R.L	INDUSTRIAS DERIVADOS DEL ALCOHOL SA	F Y A REPRESENTACIONES S.A.C.
Calidad del producto/servicio	4	5	5	5
Capacidad técnica	2	5	3	3
Calidad certificada (ISO o similar)	2	5	2	3
Capacidad de adaptación	2	5	3	4
Plazos de entrega	2	4	3	5

Aspectos comerciales y econ.	ALKOHLER EIRL.	COMERCIAL LAZO ROMO S.R.L	INDUSTRIAS DERIVADOS DEL ALCOHOL SA	F Y A REPRESENTACIONES S.A.C.
Precios	5	5	3	5
Formas de pago	2	5	3	5
Plazos de pago	4	5	3	4
Servicio postventa	2	5	3	3
Garantías	2	5	3	3

Aspectos empresariales	ALKOHLER EIRL.	COMERCIAL LAZO ROMO S.R.L	INDUSTRIAS DERIVADOS DEL ALCOHOL SA	F Y A REPRESENTACIONES S.A.C.
Estabilidad del proveedor	2	5	3	3
Proximidad	2	5	3	4
Facilidad de entendimiento	2	5	3	4
Importancia como cliente	2	5	5	5
Referencias de terceros	2	5	3	3

#### PAUTAS DE VALORACION

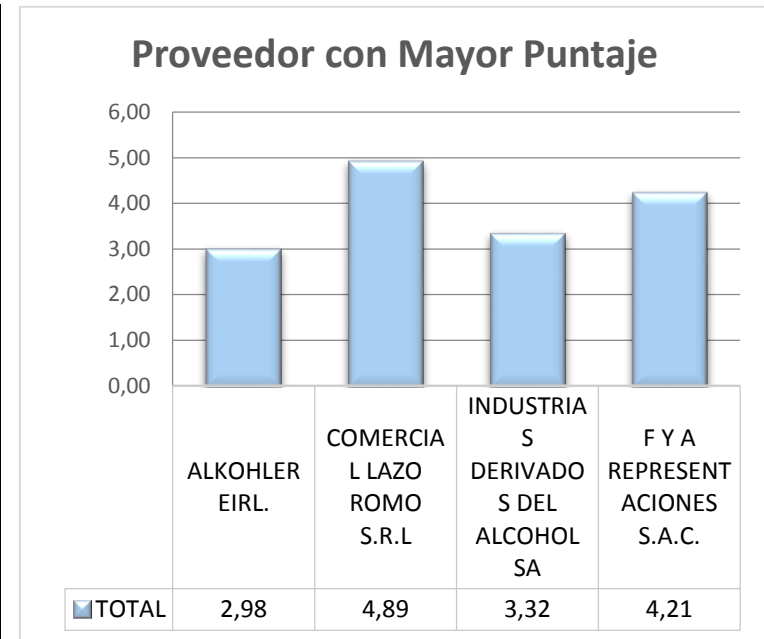
1	2	3	4	5
Muy baja	Baja	Media	Alta	Muy Alta
Muy baja	Baja	Media	Alta	Muy Alta
Muy baja	Baja	media	Alta	Muy alta
Muy baja	Baja	media	Alta	Muy alta
Muy altos	Altos	Medios	Bajos	Muy Bajos

1	2	3	4	5
Muy altos	Altos	Medios	Bajos	Muy Bajos
Muy malas	Malas	Medias	Buenas	Muy buenas
Muy malas	Malas	Medias	Buenas	Muy buenas
Muy malo	Malo	Medio	Bueno	Muy bueno
Muy mala	Mala	Media	Buena	Muy buena

1	2	3	4	5
Muy baja	Baja	Media	Alta	Muy Alta
Muy baja	Baja	Media	Alta	Muy Alta
Muy baja	Baja	Media	Alta	Muy Alta
Muy baja	Baja	Media	Alta	Muy Alta
Ninguna	Malas	Regulares	Buenas	Muy buenas

#### 4. RESULTADOS DE LA COMPARACION

RESULTADOS	ASPECTOS TÉCNICOS	ASPECTOS COMERCIALES Y ECON.	ASPECTOS EMPRESARIALES	TOTAL	POSICION
<b>ALKOHLER EIRL.</b>	<b>1,14</b>	<b>1,46</b>	<b>0,38</b>	<b>2,98</b>	<b>4</b>
<b>COMERCIAL LAZO ROMO S.R.L</b>	<b>1,99</b>	<b>1,95</b>	<b>0,95</b>	<b>4,89</b>	<b>1</b>
<b>INDUSTRIAS DERIVADOS DEL ALCOHOL SA</b>	<b>1,52</b>	<b>1,17</b>	<b>0,63</b>	<b>3,32</b>	<b>3</b>
<b>F Y A REPRESENTACIONES S.A.C.</b>	<b>1,85</b>	<b>1,67</b>	<b>0,69</b>	<b>4,21</b>	<b>2</b>



Fuente: Elaboración Propia

## Anexo 5. Carta de presentación



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

Escuela de Posgrado

“Año de la Lucha Contra la Corrupción e Impunidad”

Lima, 20 de junio de 2019

Carta P.884 – 2019 EPG – UCV LE

**SEÑOR(A)**  
**CARDENAS CASTRO JORGE GUSTAVO**  
**MERCURIO INDUSTRIA Y COMERCIO SAC**  
**ATENCIÓN:**  
**REPRESENTANTE LEGAL**

**Asunto:** Carta de Presentación del estudiante **ANA GABRIELA JAYO AYBAR**

De nuestra consideración:

Es grato dirigirme a usted, para presentar a **ANA GABRIELA JAYO AYBAR** identificado(a) con DNI N.º **73036351** y código de matrícula N.º **6500053712**; estudiante del Programa de **MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS - MBA** quien se encuentra desarrollando el Trabajo de Investigación (Tesis):

**“Selección de proveedores como factor de mejora en la Gestión de compras en la empresa Mercurio Industria y Comercio SAC. Lima, SJL.-2019”**

En ese sentido, solicito a su digna persona facilitar el acceso de nuestro(a) estudiante a su Institución a fin de que pueda aplicar entrevistas y/o encuestas y poder recabar información necesaria.

Con este motivo, le saluda atentamente,

  
  
**Dr. Raúl Delgado Arenas**  
JEFE DE UNIDAD DE POSGRADO  
FILIAL LIMA – CAMPUS LIMA ESTE

**LIMA NORTE** Av. Alfredo Mendiola 6232, Los Olivos. Tel.:(+511) 202 4342 Fax.:(+511) 202 4343  
**LIMA ESTE** Av. del Parque 640, Urb. Canto Rey, San Juan de Lurigancho Tel.:(+511) 200 9030 Anx.:2510.  
**ATE** Carretera Central Km. 8.2 Tel.:(+511) 200 9030 Anx.: 8184  
**CALLAO** Av. Argentina 1795 Tel.:(+511) 202 4342 Anx.: 2650.

Anexo 6. Carta de autorización de la empresa



Lima, 23 de marzo del 2019

Estimados Señores:  
**UNIVERSIDAD CESAR VALLEJO**

**Presente.-**

El que suscribe, representante legal de la empresa MERCURIO INDUSTRIA Y COMERCIO SAC con RUC 20106540684.

Tengo el agrado de dirigirme a Usted, con la finalidad de hacer de su conocimiento que la Lic. **JAYO AYBAR, ANA GABRIELA**, identificada con DNI. N. ° **73036351**, estudiante de la escuela de Posgrado – Administración de Negocios MBA, de la Institución Universitaria que ustedes representan, ha sido autorizada para realizar un cuestionario a los trabajadores de la empresa que represento, con el fin de obtener información y datos relevantes para su trabajo de investigación sobre el tema de Gestión de compras.

Se le expide dicha constancia para los fines que crea conveniente.

Atentamente,

MERCURIO INDUSTRIA Y COMERCIO S.A.C.  
.....  
**JORGE G. CARDENAS CASTRO**  
GERENTE GENERAL

**CARDENAS CASTRO, JORGE GUSTAVO**  
Representante Legal



Anexo 7. Validación de los Instrumentos de Recolección de Datos-Gestión de compras



CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE GESTIÓN DE COMPRAS

Nº	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia <sup>1</sup>		Relevancia <sup>2</sup>		Claridad <sup>3</sup>		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
<b>DIMENSIÓN 1: CALIDAD DEL PRODUCTO</b>								
01	¿Cuenta con la garantía que los productos entregados por el proveedor, son los que solicito?	X		X		X		
02	¿El departamento de compras le provee de productos con la calidad requerida?	X		X		X		
03	¿Los proveedores cuentan con los productos, en el momento requerido?	X		X		X		
04	¿El tiempo desde la compra -pedido hasta la entrega es oportuno, donde la espera es corta?	X		X		X		
05	¿El proveedor entrega los productos con exactitud en cantidad y especificaciones?	X		X		X		
06	¿El proveedor oferta productos de excelente calidad, precio, garantía y disponibilidad inmediata?	X		X		X		
<b>DIMENSIÓN 2: PRECIO DEL PRODUCTO</b>								
07	¿Las compras que efectúa la empresa son cercanas a los costos promedio que se establece previamente?	X		X		X		
08	¿El departamento de compras establece una tarifa y/o costo promedio para cada adquisición?	X		X		X		
09	¿Considera que el tipo de artículo solicitado afecta en el proceso de compra?	X		X		X		
10	¿Se especifican a cabalidad las características de los materiales y/o servicios para efectuar las compras?	X		X		X		
11	¿Los proveedores cumplen con todas las especificaciones requeridas en la orden de compras?	X		X		X		
12	¿Considera que las compras que efectúa la empresa son favorecidas, cuando son efectuadas al crédito?	X		X		X		
13	¿La empresa evalúa cuales son las condiciones de pago más ventajosas, para efectuar sus compras?	X		X		X		
14	¿Se ve afectado el proceso, por el requerimiento de compra de lote mínimo?	X		X		X		
<b>DIMENSIÓN 3: CANTIDAD DEL PRODUCTO</b>								
15	¿El producto ofertado por el proveedor es entregado de manera oportuna?	X		X		X		
16	¿La empresa establece plazos de entrega para los productos solicitados al proveedor?	X		X		X		
17	¿Cuando se efectúa una compra, se considera un tiempo mínimo de caducidad del producto?	X		X		X		
18	¿Si el producto a caducado, el proveedor gestiona su cambio sin afectar el precio?	X		X		X		
19	¿El área de compras planifica las compras en función a los periodos del proceso de producción?	X		X		X		
20	¿La empresa tiene el espacio adecuado en el almacén para realizar un requerimiento?	X		X		X		
21	¿Considera que la demanda juega un papel importante en la adquisición de un producto y en su futuro almacenaje?	X		X		X		
<b>DIMENSIÓN 4: PROVEEDOR ADECUADO</b>								
22	¿El precio ofrecido por los proveedores es negociable?	X		X		X		
23	¿Los proveedores le otorgan algún tipo de descuento adicional por producto solicitado?	X		X		X		
24	¿El proveedor se hace responsable ante cualquier daño y evita causar inconvenientes?	X		X		X		
25	¿Cuenta con una relación cercana con los proveedores, donde estén dispuestos a darle soluciones inmediatas?	X		X		X		
26	¿Los proveedores le otorgan facilidades de acceso a un crédito?	X		X		X		
27	¿Considera que al contar con un crédito, el proveedor infla los precios del producto?	X		X		X		
28	¿Cuenta con la garantía que los productos entregados por el proveedor, son acorde a lo que solicito?	X		X		X		
29	¿Al encontrarse en un percance, el proveedor pudo darle solución, pese a que solo fue beneficioso para usted?	X		X		X		
30	¿Cuando el proveedor no cuenta con stock de un producto, éste nos facilita con un producto que se aproxime a lo descrito en las fichas técnicas?	X		X		X		

Observaciones (precisar si hay suficiencia): Es aplicable. -

Opinión de aplicabilidad:    Aplicable     Aplicable después de corregir [ ]    No aplicable [ ]

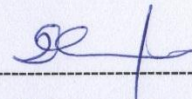
Apellidos y nombres del juez validador. Dr/ Mg: CORREAS CANDIA DANIELA    DNI: 07279236

Especialidad del validador: MAESTRO EN DOCENCIA E INVESTIGACION

- <sup>1</sup>**Pertinencia:** El ítem corresponde al concepto teórico formulado.
- <sup>2</sup>**Relevancia:** El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo
- <sup>3</sup>**Claridad:** Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

**Nota:** Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión

22 de 03 del 2019



Firma del Experto Informante.

### CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE GESTIÓN DE COMPRAS

N°	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia <sup>1</sup>		Relevancia <sup>2</sup>		Claridad <sup>3</sup>		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
<b>DIMENSIÓN 1: CALIDAD DEL PRODUCTO</b>								
01	¿Cuenta con la garantía que los productos entregados por el proveedor, son los que solicito?	X		X		X		
02	¿El departamento de compras le provee de productos con la calidad requerida?	X		X		X		
03	¿Los proveedores cuentan con los productos, en el momento requerido?	X		X		X		
04	¿El tiempo desde la compra -pedido hasta la entrega es oportuno, donde la espera es corta?	X		X		X		
05	¿El proveedor entrega los productos con exactitud en cantidad y especificaciones?	X		X		X		
06	¿El proveedor oferta productos de excelente calidad, precio, garantía y disponibilidad inmediata?	X		X		X		
<b>DIMENSIÓN 2: PRECIO DEL PRODUCTO</b>								
07	¿Las compras que efectúa la empresa son cercanas a los costos promedio que se establece previamente?	X		X		X		
08	¿El departamento de compras establece una tarifa y/o costo promedio para cada adquisición?	X		X		X		
09	¿Considera que el tipo de artículo solicitado afecta en el proceso de compra?	X		X		X		
10	¿Se especifican a cabalidad las características de los materiales y/o servicios para efectuar las compras?	X		X		X		
11	¿Los proveedores cumplen con todas las especificaciones requeridas en la orden de compras?	X		X		X		
12	¿Considera que las compras que efectúa la empresa son favorecidas, cuando son efectuadas al crédito?	X		X		X		
13	¿La empresa evalúa cuales son las condiciones de pago más ventajosas, para efectuar sus compras?	X		X		X		
14	¿Se ve afectado el proceso, por el requerimiento de compra de lote mínimo?	X		X		X		
<b>DIMENSIÓN 3: CANTIDAD DEL PRODUCTO</b>								
15	¿El producto ofertado por el proveedor es entregado de manera oportuna?	X		X		X		
16	¿La empresa establece plazos de entrega para los productos solicitados al proveedor?	X		X		X		
17	¿Cuando se efectúa una compra, se considera un tiempo mínimo de caducidad del producto?	X		X		X		
18	¿Si el producto a caducado, el proveedor gestiona su cambio sin afectar el precio?	X		X		X		
19	¿El área de compras planifica las compras en función a los periodos del proceso de producción?	X		X		X		
20	¿La empresa tiene el espacio adecuado en el almacén para realizar un requerimiento?	X		X		X		
21	¿Considera que la demanda juega un papel importante en la adquisición de un producto y en su futuro almacenaje?	X		X		X		
<b>DIMENSIÓN 4: PROVEEDOR ADECUADO</b>								
22	¿El precio ofrecido por los proveedores es negociable?	X		X		X		
23	¿Los proveedores le otorgan algún tipo de descuento adicional por producto solicitado?	X		X		X		
24	¿El proveedor se hace responsable ante cualquier daño y evita causar inconvenientes?	X		X		X		
25	¿Cuenta con una relación cercana con los proveedores, donde estén dispuestos a darle soluciones inmediatas?	X		X		X		
26	¿Los proveedores le otorgan facilidades de acceso a un crédito?	X		X		X		
27	¿Considera que al contar con un crédito, el proveedor infla los precios del producto?	X		X		X		
28	¿Cuenta con la garantía que los productos entregados por el proveedor, son acorde a lo que solicito?	X		X		X		
29	¿Al encontrarse en un percance, el proveedor pudo darle solución, pese a que solo fue beneficioso para usted?	X		X		X		
30	¿Cuando el proveedor no cuenta con stock de un producto, esté nos facilita con un producto que se aproxime a lo descrito en las fichas técnicas?	X		X		X		

Observaciones (precisar si hay suficiencia): \_\_\_\_\_ ✓

Opinión de aplicabilidad:    Aplicable     Aplicable después de corregir [ ]    No aplicable [ ]

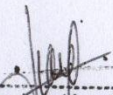
Apellidos y nombres del juez validador. Dr/ Mg: LAU MORALES JORGE MANUEL ..... DNI: 09649320 .....

Especialidad del validador: Inge Industrial .....

- <sup>1</sup>**Pertinencia:** El ítem corresponde al concepto teórico formulado.
- <sup>2</sup>**Relevancia:** El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo
- <sup>3</sup>**Claridad:** Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

**Nota:** Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión

22 de Marzo del 2019

  
-----  
Ing. Jorge Lau Morales  
Jefe de Operaciones  
MERCURIO INDUSTRIA Y COMERCIO SAC  
-----

Firma del Experto Informante.

**CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE GESTIÓN DE COMPRAS**

N°	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia <sup>1</sup>		Relevancia <sup>2</sup>		Claridad <sup>3</sup>		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
<b>DIMENSIÓN 1: CALIDAD DEL PRODUCTO</b>		<b>Si</b>	<b>No</b>	<b>Si</b>	<b>No</b>	<b>Si</b>	<b>No</b>	
01	¿Cuenta con la garantía que los productos entregados por el proveedor, son los que solicito?	✓		✓		✓		
02	¿El departamento de compras le provee de productos con la calidad requerida?	✓		✓		✓		
03	¿Los proveedores cuentan con los productos, en el momento requerido?	✓		✓		✓		
04	¿El tiempo desde la compra -pedido hasta la entrega es oportuno, donde la espera es corta?	✓		✓		✓		
05	¿El proveedor entrega los productos con exactitud en cantidad y especificaciones?	✓		✓		✓		
06	¿El proveedor oferta productos de excelente calidad, precio, garantía y disponibilidad inmediata?	✓		✓		✓		
<b>DIMENSIÓN 2: PRECIO DEL PRODUCTO</b>		<b>Si</b>	<b>No</b>	<b>Si</b>	<b>No</b>	<b>Si</b>	<b>No</b>	
07	¿Las compras que efectúa la empresa son cercanas a los costos promedio que se establece previamente?	✓		✓		✓		
08	¿El departamento de compras establece una tarifa y/o costo promedio para cada adquisición?	✓		✓		✓		
09	¿Considera que el tipo de artículo solicitado afecta en el proceso de compra?	✓		✓		✓		
10	¿Se especifican a cabalidad las características de los materiales y/o servicios para efectuar las compras?	✓		✓		✓		
11	¿Los proveedores cumplen con todas las especificaciones requeridas en la orden de compras?	✓		✓		✓		
12	¿Considera que las compras que efectúa la empresa son favorecidas, cuando son efectuadas al crédito?	✓		✓		✓		
13	¿La empresa evalúa cuales son las condiciones de pago más ventajosas, para efectuar sus compras?	✓		✓		✓		
14	¿Se ve afectado el proceso, por el requerimiento de compra de lote mínimo?	✓		✓		✓		
<b>DIMENSIÓN 3: CANTIDAD DEL PRODUCTO</b>		<b>Si</b>	<b>No</b>	<b>Si</b>	<b>No</b>	<b>Si</b>	<b>No</b>	
15	¿El producto ofertado por el proveedor es entregado de manera oportuna?	✓		✓		✓		
16	¿La empresa establece plazos de entrega para los productos solicitados al proveedor?	✓		✓		✓		
17	¿Cuando se efectúa una compra, se considera un tiempo mínimo de caducidad del producto?	✓		✓		✓		
18	¿Si el producto a caducado, el proveedor gestiona su cambio sin afectar el precio?	✓		✓		✓		
19	¿El área de compras planifica las compras en función a los periodos del proceso de producción?	✓		✓		✓		
20	¿La empresa tiene el espacio adecuado en el almacén para realizar un requerimiento?	✓		✓		✓		
21	¿Considera que la demanda juega un papel importante en la adquisición de un producto y en su futuro almacenaje?	✓		✓		✓		
<b>DIMENSIÓN 4: PROVEEDOR ADECUADO</b>		<b>Si</b>	<b>No</b>	<b>Si</b>	<b>No</b>	<b>Si</b>	<b>No</b>	
22	¿El precio ofrecido por los proveedores es negociable?	✓		✓		✓		
23	¿Los proveedores le otorgan algún tipo de descuento adicional por producto solicitado?	✓		✓		✓		
24	¿El proveedor se hace responsable ante cualquier daño y evita causar inconvenientes?	✓		✓		✓		
25	¿Cuenta con una relación cercana con los proveedores, donde estén dispuestos a darle soluciones inmediatas?	✓		✓		✓		
26	¿Los proveedores le otorgan facilidades de acceso a un crédito?	✓		✓		✓		
27	¿Considera que al contar con un crédito, el proveedor infla los precios del producto?	✓		✓		✓		
28	¿Cuenta con la garantía que los productos entregados por el proveedor, son acorde a lo que solicito?	✓		✓		✓		
29	¿Al encontrarse en un percance, el proveedor pudo darle solución, pese a que solo fue beneficioso para usted?	✓		✓		✓		
30	¿Cuando el proveedor no cuenta con stock de un producto, esté nos facilita con un producto que se aproxime a lo descrito en las fichas técnicas?	✓		✓		✓		

Observaciones (precisar si hay suficiencia): Se puede aplicar

Opinión de aplicabilidad:    Aplicable     Aplicable después de corregir [ ]    No aplicable [ ]

Apellidos y nombres del juez validador, D<sup>o</sup>/M<sup>g</sup>: Paca Pantigoso, Flavia Romeo    DNI: 01212856

Especialidad del validador: Metodologo (Estadística)

- <sup>1</sup>**Pertinencia:** El ítem corresponde al concepto teórico formulado.
- <sup>2</sup>**Relevancia:** El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo
- <sup>3</sup>**Claridad:** Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

**Nota:** Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión

15 de 06 del 2019

Firma del Experto Informante.

### CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE GESTIÓN DE COMPRAS

Nº	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia <sup>1</sup>		Relevancia <sup>2</sup>		Claridad <sup>3</sup>		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
<b>DIMENSIÓN 1: CALIDAD DEL PRODUCTO</b>								
01	¿Cuenta con la garantía que los productos entregados por el proveedor, son los que solicito?	✓		✓		✓		
02	¿El departamento de compras le provee de productos con la calidad requerida?	✓		✓		✓		
03	¿Los proveedores cuentan con los productos, en el momento requerido?	✓		✓		✓		
04	¿El tiempo desde la compra -pedido hasta la entrega es oportuno, donde la espera es corta?	✓		✓		✓		
05	¿El proveedor entrega los productos con exactitud en cantidad y especificaciones?	✓		✓		✓		
06	¿El proveedor oferta productos de excelente calidad, precio, garantía y disponibilidad inmediata?	✓		✓		✓		
<b>DIMENSIÓN 2: PRECIO DEL PRODUCTO</b>								
07	¿Las compras que efectúa la empresa son cercanas a los costos promedio que se establece previamente?	✓		✓		✓		
08	¿El departamento de compras establece una tarifa y/o costo promedio para cada adquisición?	✓		✓		✓		
09	¿Considera que el tipo de artículo solicitado afecta en el proceso de compra?	✓		✓		✓		
10	¿Se especifican a cabalidad las características de los materiales y/o servicios para efectuar las compras?	✓		✓		✓		
11	¿Los proveedores cumplen con todas las especificaciones requeridas en la orden de compras?	✓		✓		✓		
12	¿Considera que las compras que efectúa la empresa son favorecidas, cuando son efectuadas al crédito?	✓		✓		✓		
13	¿La empresa evalúa cuales son las condiciones de pago más ventajosas, para efectuar sus compras?	✓		✓		✓		
14	¿Se ve afectado el proceso, por el requerimiento de compra de lote mínimo?	✓		✓		✓		
<b>DIMENSIÓN 3: CANTIDAD DEL PRODUCTO</b>								
15	¿El producto ofertado por el proveedor es entregado de manera oportuna?	✓		✓		✓		
16	¿La empresa establece plazos de entrega para los productos solicitados al proveedor?	✓		✓		✓		
17	¿Cuando se efectúa una compra, se considera un tiempo mínimo de caducidad del producto?	✓		✓		✓		
18	¿Si el producto a caducado, el proveedor gestiona su cambio sin afectar el precio?	✓		✓		✓		
19	¿El área de compras planifica las compras en función a los periodos del proceso de producción?	✓		✓		✓		
20	¿La empresa tiene el espacio adecuado en el almacén para realizar un requerimiento?	✓		✓		✓		
21	¿Considera que la demanda juega un papel importante en la adquisición de un producto y en su futuro almacenaje?	✓		✓		✓		
<b>DIMENSIÓN 4: PROVEEDOR ADECUADO</b>								
22	¿El precio ofrecido por los proveedores es negociable?	✓		✓		✓		
23	¿Los proveedores le otorgan algún tipo de descuento adicional por producto solicitado?	✓		✓		✓		
24	¿El proveedor se hace responsable ante cualquier daño y evita causar inconvenientes?	✓		✓		✓		
25	¿Cuenta con una relación cercana con los proveedores, donde estén dispuestos a darle soluciones inmediatas?	✓		✓		✓		
26	¿Los proveedores le otorgan facilidades de acceso a un crédito?	✓		✓		✓		
27	¿Considera que al contar con un crédito, el proveedor infla los precios del producto?	✓		✓		✓		
28	¿Cuenta con la garantía que los productos entregados por el proveedor, son acorde a lo que solicito?	✓		✓		✓		
29	¿Al encontrarse en un percance, el proveedor pudo darle solución, pese a que solo fue beneficioso para usted?	✓		✓		✓		
30	¿Cuando el proveedor no cuenta con stock de un producto, esté nos facilita con un producto que se aproxime a lo descrito en las fichas técnicas?	✓		✓		✓		

Observaciones (precisar si hay suficiencia): SI HAY SUFICIENCIA

Opinión de aplicabilidad:   Aplicable    Aplicable después de corregir    No aplicable

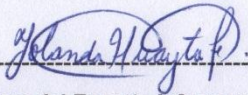
Apellidos y nombres del juez validador. Dr/ Mg: HUAYTA FRANCO, Yolanda Josefina..... DNI: 09333287.....

Especialidad del validador:.....DOCTORA EN EDUCACIÓN.....

<sup>1</sup>**Pertinencia:** El ítem corresponde al concepto teórico formulado.  
<sup>2</sup>**Relevancia:** El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo  
<sup>3</sup>**Claridad:** Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

**Nota:** Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión

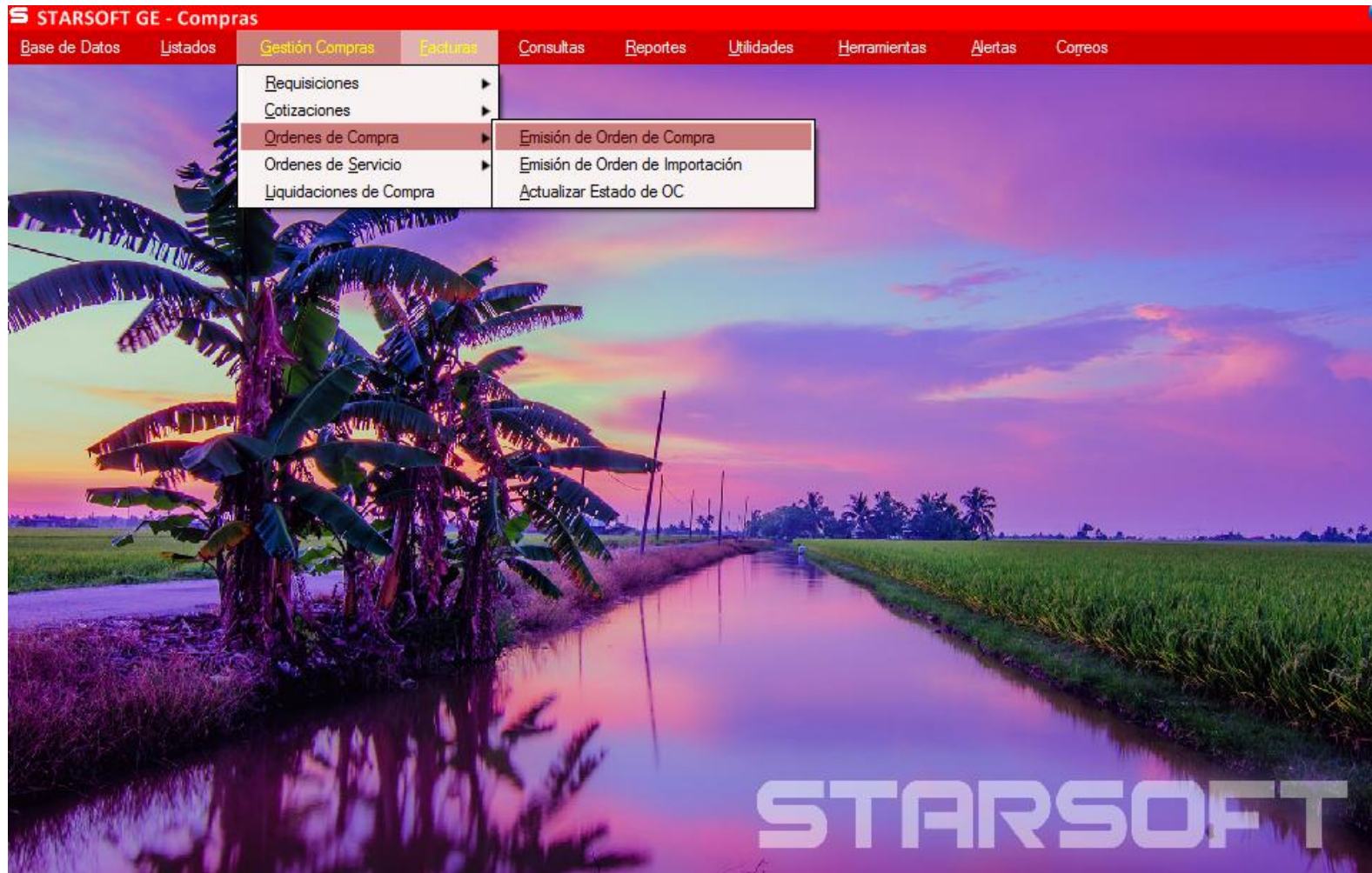
08 de Junio del 2019

  
-----

Firma del Experto Informante.



Anexo 8. ERP-Sistema STARSOFT



Anexo 9. Base de datos en Excel

VARIABLE : GESTIÓN DE COMPRAS																															
D1: CALIDAD DEL PRODUCTO						D2: PRECIO DEL PRODUCTO								D3: CANTIDAD DEL PRODUCTO							D4: PROVEEDOR ADECUADO										
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	
1	3	5	3	2	2	5	5	5	5	5	5	5	4	1	5	5	5	5	5	5	5	3	3	5	3	2	2	5	1	2	
2	3	4	2	4	1	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	4	4	4	4	4	3	5	3	3	4	2	4	1	5	3	1
3	3	5	1	5	2	5	5	5	5	5	5	5	2	1	5	5	4	5	5	5	5	3	3	5	1	5	2	5	1	2	
4	4	4	3	5	4	4	4	4	4	5	4	4	3	4	4	5	5	4	5	4	5	4	4	4	3	5	4	4	4	4	
5	3	5	3	3	3	4	4	5	5	5	5	4	4	3	5	5	5	5	4	5	5	3	3	5	3	3	3	4	1	3	
6	5	5	3	4	3	5	3	5	5	5	5	4	4	5	5	5	5	5	4	4	5	5	5	5	3	4	3	5	3	3	
7	3	5	1	2	2	5	5	5	5	5	4	5	3	1	5	5	4	5	4	5	5	3	3	5	1	2	2	5	1	2	
8	5	3	3	3	3	5	5	5	4	5	4	5	5	5	5	5	4	4	4	4	4	5	5	3	3	3	3	5	3	3	
9	5	5	3	4	3	5	3	5	5	5	5	4	4	5	5	5	5	5	4	4	5	5	5	5	3	4	3	5	3	3	
10	3	5	3	3	3	4	4	5	5	5	5	4	4	3	5	5	5	5	4	5	5	3	3	5	3	3	3	4	1	3	
11	3	5	3	2	2	5	5	5	5	5	5	5	4	1	5	5	5	5	5	5	5	3	3	5	3	2	2	5	1	2	
12	3	4	2	4	1	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	4	4	4	4	4	3	5	3	3	4	2	4	1	5	3	1
13	3	5	1	5	2	5	5	5	5	5	5	5	2	1	5	5	4	5	5	5	5	3	3	5	1	5	2	5	1	2	
14	4	4	3	5	4	4	4	4	4	5	4	4	3	4	4	5	5	4	5	4	5	4	4	4	3	5	4	4	5	4	
15	3	5	3	3	3	4	4	5	5	5	5	4	4	3	5	5	5	5	4	5	5	3	3	5	3	3	3	4	1	3	
16	5	5	3	4	3	5	3	5	5	5	5	4	4	5	5	5	5	5	4	4	5	5	5	5	3	4	3	5	3	3	
17	3	5	1	2	2	5	5	5	5	5	4	5	3	1	5	5	4	5	4	5	5	3	3	5	1	2	2	5	1	2	
18	5	3	3	3	3	5	5	5	4	5	4	5	5	5	5	5	4	4	4	4	4	5	5	3	3	3	3	5	3	3	
19	3	4	2	4	2	3	3	2	3	3	3	2	1	2	3	3	2	2	3	2	2	3	3	4	2	4	2	3	2	2	
20	3	5	1	2	2	5	5	5	5	5	4	5	3	1	5	5	4	5	4	5	5	3	3	5	1	2	2	5	1	2	
21	3	5	3	2	2	5	5	5	5	5	5	5	4	1	5	5	5	5	5	5	5	3	3	5	3	2	2	5	1	2	
22	3	4	2	4	1	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	4	4	4	4	4	3	5	3	3	4	2	4	1	5	3	1
23	3	5	1	5	2	5	5	5	5	5	5	5	2	1	5	5	4	5	5	5	5	3	3	5	1	5	2	5	1	2	
24	4	4	3	5	4	4	4	4	4	5	4	4	3	4	4	5	5	4	5	4	5	4	4	4	3	5	4	4	5	4	
25	3	5	3	3	3	4	4	5	5	5	5	4	4	3	5	5	5	5	4	5	5	3	3	5	3	3	3	4	1	3	
26	5	5	3	4	3	5	3	5	5	5	5	4	4	5	5	5	5	5	4	4	5	5	5	5	3	4	3	5	3	3	
27	3	5	1	2	2	5	5	5	5	5	4	5	3	1	5	5	4	5	4	5	5	3	3	5	1	2	2	5	1	2	
28	5	3	3	3	3	5	5	5	4	5	4	5	5	5	5	5	4	4	4	4	4	5	5	3	3	3	3	5	3	3	
29	3	5	3	3	3	4	3	5	5	4	5	4	4	3	5	5	5	5	4	5	5	3	3	5	3	3	3	4	1	3	
30	3	5	1	2	2	5	5	5	5	5	4	5	3	1	5	5	4	5	4	5	5	3	3	5	1	2	2	5	1	2	
31	3	5	3	2	2	5	5	5	5	5	5	5	4	1	5	5	5	5	5	5	5	3	3	5	3	2	2	5	1	2	

32	3	4	2	4	1	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	4	4	4	4	3	5	3	3	4	2	4	1	5	3	1	
33	3	5	1	5	2	5	5	5	5	5	5	5	2	1	5	5	4	5	5	5	5	3	3	5	1	5	2	5	1	2	
34	4	4	3	5	4	4	4	4	4	5	4	4	3	4	4	5	5	4	5	4	5	4	4	4	3	5	4	4	5	4	
35	3	5	3	3	3	4	4	5	5	5	5	4	4	3	5	5	5	5	4	5	5	3	3	5	3	3	3	4	1	3	
36	5	5	3	4	3	5	3	5	5	5	5	4	4	5	5	5	5	5	4	4	5	5	5	5	3	4	3	5	3	3	
37	3	5	1	2	2	5	5	5	5	5	4	5	3	1	5	5	4	5	4	5	5	3	3	5	1	2	2	5	1	2	
38	5	3	3	3	3	5	5	5	4	5	4	5	5	5	5	5	4	4	4	4	4	5	5	3	3	3	3	5	3	3	
39	3	4	2	4	2	3	3	2	3	3	3	2	1	2	3	3	2	2	3	2	2	3	3	4	2	4	2	3	2	2	
40	3	5	1	5	2	5	5	5	5	5	5	5	2	1	5	5	4	5	5	5	5	3	3	5	1	5	2	5	1	2	
41	4	4	3	5	4	4	4	4	4	5	4	4	3	4	4	5	5	4	5	4	5	4	4	4	3	5	4	4	5	4	
42	3	5	3	3	3	4	4	5	5	5	5	4	4	3	5	5	5	5	4	5	5	3	3	5	3	3	3	4	1	3	
43	5	5	3	4	3	5	3	5	5	5	5	4	4	5	5	5	5	5	4	4	5	5	5	5	3	4	3	5	3	3	
44	3	5	1	2	2	5	5	5	5	5	4	5	3	1	5	5	4	5	4	5	5	3	3	5	1	2	2	5	1	2	
45	5	3	3	3	3	5	5	5	4	5	4	5	5	5	5	5	4	4	4	4	4	4	5	5	3	3	3	3	5	3	3
46	3	5	1	5	2	5	5	5	5	5	5	5	2	1	5	5	4	5	5	5	5	3	3	5	1	5	2	5	1	2	
47	4	4	3	5	4	4	4	4	4	5	4	4	3	4	4	5	5	4	5	4	5	4	4	4	3	5	4	4	5	4	
48	3	5	3	3	3	4	4	5	5	5	5	4	4	3	5	5	5	5	4	5	5	3	3	5	3	3	3	4	1	3	
49	5	5	3	4	3	5	3	5	5	5	5	4	4	5	5	5	5	5	4	4	5	5	5	5	3	4	3	5	3	3	
50	3	5	1	2	2	5	5	5	5	5	4	5	3	1	5	5	4	5	4	5	5	3	3	5	1	2	2	5	1	2	
51	5	3	3	3	3	5	5	5	4	5	4	5	5	5	5	5	4	4	4	4	4	4	5	5	3	3	3	3	5	3	3
52	3	5	3	3	3	4	4	5	5	5	5	4	4	3	5	5	5	5	4	5	5	3	3	5	3	3	3	4	1	3	
53	5	5	3	4	3	5	3	5	5	5	5	4	4	5	5	5	5	5	4	4	5	5	5	5	3	4	3	5	3	3	
54	3	5	1	2	2	5	5	5	5	5	4	5	3	1	5	5	4	5	4	5	5	3	3	5	1	2	2	5	1	2	
55	5	3	3	3	3	5	5	5	4	5	4	5	5	5	5	5	4	4	4	4	4	4	5	5	3	3	3	3	5	3	3
56	3	5	1	5	2	5	5	5	5	5	5	5	2	1	5	5	4	5	5	5	5	3	3	5	1	5	2	5	1	2	
57	4	4	3	5	4	4	4	4	4	5	4	4	3	4	4	5	5	4	5	4	5	4	4	4	3	5	4	4	5	4	
58	3	5	3	3	3	4	4	5	5	5	5	4	4	3	5	5	5	5	4	5	5	3	3	5	3	3	3	4	1	3	
59	5	5	3	4	3	5	3	5	5	5	5	4	4	5	5	5	5	5	4	4	5	5	5	5	3	4	3	5	3	3	
60	3	4	2	4	1	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	4	4	4	4	3	5	3	3	4	2	4	1	5	3	1	
61	3	5	1	5	2	5	5	5	5	5	5	5	2	1	5	5	4	5	5	5	5	3	3	5	1	5	2	5	1	2	
62	4	4	3	5	4	4	4	4	4	5	4	4	3	4	4	5	5	4	5	4	5	4	4	4	3	5	4	4	5	4	
63	3	5	3	3	3	4	4	5	5	5	5	4	4	3	5	5	5	5	4	5	5	3	3	5	3	3	3	4	1	3	
64	5	5	3	4	3	5	3	5	5	5	5	4	4	5	5	5	5	5	4	4	5	5	5	5	3	4	3	5	3	3	
65	3	5	1	2	2	5	5	5	5	5	4	5	3	1	5	5	4	5	4	5	5	3	3	5	1	2	2	5	1	2	
66	5	3	3	3	3	5	5	5	4	5	4	5	5	5	5	5	4	4	4	4	4	4	5	5	3	3	3	3	5	3	3
67	3	4	2	4	2	3	3	2	3	3	3	2	1	2	3	3	2	2	3	2	2	3	3	4	2	4	2	3	2	2	

Anexo 10. *Trabajadores de la empresa Mercurio Industria y Comercio SAC*



Anexo 11. Pantallazo turnitin

ucvvirtual.edu.pe/Seuss/login.as... Turnitin Feedback Studio Nueva pestaña

ev.turnitin.com/app/carta/es/?lang=es&o=1132376335&s=3&u=1051130621

feedback studio Ana JAYO AYBAR Selección de proveedores como factor de mejora en la Gestión de compras en la empresa M... /0 7 de 17


**PROGRAMA ACADÉMICO DE MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS-MBA**  
"Selección de proveedores como factor de mejora en la Gestión de compras en la empresa Mercurio Industria y Comercio SAC. Lima. S.J.L. -2019"

**TESIS PARA OBTENER EL GRADO ACADÉMICO DE:**  
Maestría en Administración de Negocios - MBA

**AUTOR:**  
Bach. Jayo Aybar, Ana Gabriela  
(ORCID: 000-0001-8137-4968)

**ASESOR:**  
Mg. Paca Pantigoso, Flabio Romeo  
(ORCID: 000-0002-6921-4125)

**LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:**  
Modelos y herramientas gerenciales



**Resumen de coincidencias**

**22 %**

Rank	Source	Percentage
1	Entregado a Universida... Trabajo del estudiante	10 %
2	repositorio.ucv.edu.pe Fuente de Internet	5 %
3	repositorio.autonoma.e... Fuente de Internet	1 %
4	repositorio.uigv.edu.pe Fuente de Internet	1 %
5	Entregado a Pontificia ... Trabajo del estudiante	1 %
6	core.ac.uk Fuente de Internet	<1 %
7	Entregado a Universida... Trabajo del estudiante	<1 %

Página: 1 de 61 Número de palabras: 12830 Text-only Report High Resolution Activado

Anexo 12. Acta de aprobación de originalidad de tesis

	<b>ACTA DE APROBACIÓN DE ORIGINALIDAD DE TESIS</b>	Código : F06-PP-PR-02.02 Versión : 10 Fecha : 10-06-2018 Página : 1 de 1
---	--	---

Yo, Flabio Romeo Paca Pantigoso, docente de la Escuela de Posgrado de la Universidad César Vallejo, sede Lima Este, revisor (a) de la tesis titulada: "Selección de proveedores como factor de mejora en la Gestión de compras en la empresa Mercurio Industria y Comercio SAC. Lima, S.JL. -2019", del (de la) estudiante Ana Gabriela Jayo Aybar, constato que la investigación tiene un índice de similitud de 22 % verificable en el reporte de originalidad del programa Turnitin.

El/la suscrito (a) analizó dicho reporte y concluyó 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.

Lima, 03 de agosto del 2019

  
 .....  
 Firma

Flabio Romeo Paca Pantigoso

DNI: 01212856

 Elabora	 Dirección de Investigación	Revisó	 Responsable del SGC	  Directorado de Investigación
--	---	--------	--	---

## Anexo 13. Dictamen Final



### Dictamen Final

Vista la Tesis:

**“SELECCIÓN DE PROVEEDORES COMO FACTOR DE MEJORA EN LA GESTIÓN DE COMPRAS EN LA EMPRESA MERCURIO INDUSTRIA Y COMERCIO SAC. LIMA, SJL.-2019”**

Y encontrándose levantadas las observaciones prescritas en el Dictamen, del graduando(a):

**JAYO AYBAR, ANA GABRIELA**

Considerando:

Que, se encuentra conforme a lo dispuesto por el artículo 36 del REGLAMENTO DE INVESTIGACIÓN DE POSGRADO 2013 con RD N° 3902-2013/EPG-UCV, se DECLARA:

Que, la presente Tesis se encuentra autorizada con las condiciones mínimas para ser sustentada, previa Resolución que le ordene la Unidad de Posgrado; asimismo, durante la sustentación el Jurado Calificador evaluará la defensa de la tesis, así como el documento respectivamente; indicando las observaciones a ser subsanadas en un tiempo determinado.

Comuníquese y archívese.

Lima, 03 de Agosto del 2019

Mg. Flavio Romeo Paca  
Pantigoso

Dra. Yolanda Josefina Huayta  
Franco

## Anexo 14. Autorización de publicación de tesis

 <b>UCV</b> UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO	<b>AUTORIZACIÓN DE PUBLICACIÓN DE TESIS          EN REPOSITORIO INSTITUCIONAL UCV</b>	Código : F08-PP-PR-02.02 Versión : 10 Fecha : 10-06-2019 Página : 1 de 1
--	---	---

Yo Ana Gabriela Jayo Aybar, identificado con DNI N° 73036351, egresado de la Escuela de Posgrado de la Universidad César Vallejo, autorizo ( x ) , No autorizo ( ) la divulgación y comunicación pública de mi trabajo de investigación titulado:

“Selección de proveedores como factor de mejora en la Gestión de compras en la empresa Mercurio industria y Comercio SAC. Lima, S.JL. -2019”

; en el Repositorio Institucional de la UCV (<http://repositorio.ucv.edu.pe/>), según lo estipulado en el Decreto Legislativo 822, Ley sobre Derecho de Autor, Art. 23 y Art. 33

Fundamentación en caso de no autorización:

.....  
 .....  
 .....  
 .....

  
 \_\_\_\_\_  
 FIRMA

DNI: 73036351

FECHA: 02 de Octubre del 2019

			
Elaboró	Dirección de Investigación	Revisó	Responsable del SGC



Anexo 15. Autorización de la versión final del trabajo de investigación



**UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO**

**AUTORIZACIÓN DE LA VERSIÓN FINAL DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN**

CONSTE POR EL PRESENTE EL VISTO BUENO QUE OTORGA EL ENCARGADO DE INVESTIGACIÓN DE  
POSGRADO, MGTR. MIGUEL ÁNGEL PÉREZ PÉREZ

A LA VERSIÓN FINAL DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN QUE PRESENTA:

ANA GABRIELA JAYO AYBAR

INFORME TÍTULADO:

“Selección de proveedores como factor de mejora en la Gestión de compras en la empresa  
Mercurio Industria y Comercio SAC. Lima, SJL. -2019”

PARA OBTENER EL TÍTULO O GRADO DE:

Maestra en Administración de Negocios - MBA

SUSTENTADO EN FECHA: 10 de agosto del 2019

NOTA O MENCIÓN: 14 ( catorce )



\_\_\_\_\_  
FIRMA DEL ENCARGADO DE INVESTIGACIÓN



**ESCUELA DE POSTGRADO**  
UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

**“Selección de proveedores como factor de mejora en la Gestión de compras en la empresa Mercurio Industria y Comercio SAC. Lima, SJL. -2019”**

“Selection of suppliers as an improvement factor in Purchasing Management in Mercurio Industria y Comercio SAC. Lima, SJL. -2019 ”

Ana Gabriela Jayo Aybar<sup>1</sup>

<sup>1</sup> Universidad Cesar Vallejo, Perú. , Lima este

**Resumen**

El presente trabajo de investigación, es de tipo aplicada de diseño experimental de nivel pre experimental tuvo como objetivo, determinar como la selección de proveedores influye como factor de mejora en la gestión de compras en la empresa Mercurio Industria y Comercio SAC., surge tras la búsqueda de una respuesta de una serie de deficiencias en el área de compras, por temas concernientes a los proveedores seleccionados. Se utilizó las teorías de Sangri, como teórico principal para la variable gestión de compras. Tuvo como población al total de trabajadores de la empresa por lo cual se utilizó una muestra tipo censo, conformada por 67 trabajadores de la empresa, a través del muestreo probabilístico y según criterios de inclusión y exclusión; dichos datos fueron recolectados a través de una encuesta, con un instrumento de recolección como es el cuestionario para la variable Gestión de compras, el cual contiene 30 ítems, los cuales se midieron con una escala de Likert, luego de ser recolectados los datos, fueron registrados en Excel y procesados en el programa estadístico SPSS 25, luego de ser analizados e interpretados, dio como resultado una confiabilidad de 0.851, lo cual nos indica que existe una alta confiabilidad, a través del coeficiente del alfa de Cronbach, después de la aplicación del plan de mejora “ficha de evaluación y selección de trabajadores” se pudo evidenciar un cambio. Además, en la prueba de Wilcoxon el resultado tuvo un valor de  $Z = -6,773b$  que es menor a  $Z$  tabular igual a  $-1.96$  y un nivel de significancia de 0.000 menor a 0.05, permitiéndonos reafirmar la hipótesis alterna y rechazar la hipótesis nula.

En consecuencia, se concluye que efectivamente la selección de proveedores como factor de mejora influye significativamente en la gestión de compras en la empresa Mercurio Industria y Comercio SAC. Lima, SJL.-2019. Se recomienda, seguir aplicando el plan de mejora de selección de proveedores, y que se pueda evidenciar la continuidad del plan mejora, y con ello evitar incurrir en gastos que reduzcan las utilidades de la empresa. Por último, se recomienda contar con alianzas estratégicas con nuestros proveedores, e incrementar nuestra competitividad.

**Palabras clave:** *Gestión de compras, Evaluación de proveedores y Selección de proveedores.*

**Abstract**

The present research work, is an applied type of experimental design of pre-experimental level, aimed at determining how the selection of suppliers influences as a factor in improving the management of purchases in the company Mercurio Industria y Comercio SAC... Arises after the search for an answer of a series of deficiencies in the purchasing area, for issues concerning the selected suppliers. Sangri's theories were used as the main theoretician for the purchasing management variable. It had as a population the total workers of the company, for which a census sample was used, consisting of 67 workers of the company, through

probabilistic sampling and according to inclusion and exclusion criteria; These data were collected through a survey, with a collection instrument such as the questionnaire for the Purchasing Management variable, which contains 30 items, which were measured with a Likert scale, after the data was collected, were recorded in Excel and processed in the statistical program SPSS 25, after being analyzed and interpreted, resulted in a reliability of 0.851, which indicates that there is high reliability, through the Cronbach's alpha coefficient, after application of the improvement plan "evaluation sheet and selection of workers" a change was evident. Furthermore, in the Wilcoxon test, the result had a value of  $Z = -6.773b$  that is less than tabular  $Z$  equal to  $-1.96$  and a significance level of 0.000 less than 0.05, allowing us to reaffirm the alternative hypothesis and reject the null hypothesis.

Consequently, it is concluded that effectively the selection of suppliers as an improvement factor significantly influences the management of purchases in the company Mercurio Industria y Comercio SAC. Lima, SJL. -2019. It is recommended to continue applying the supplier selection improvement plan, and that the continuity of the improvement plan can be evidenced, and thus avoid incurring expenses that reduce the company's profits. Finally, it is recommended to have strategic alliances with our suppliers, and increase our competitiveness.

**Keywords:** *Purchasing management, Supplier evaluation and Supplier selection.*

---

<sup>1</sup> Egresada de la Escuela de Posgrado de la UCV, [anajayoaybar@gmail.com](mailto:anajayoaybar@gmail.com), 969547585

## Introducción

En la actualidad las empresas operan en mercados cada vez más competitivos, y esto a causa de la globalización, ocasionando que las empresas se enfrenten a una fuerte competencia con sus similares. Debido a esto surge la necesidad de mejorar el desempeño, de forma eficaz y eficiente, en busca de reducir costos y aumentar los márgenes de beneficios.

La actividad de la gestión de compras cumple un papel muy importante en toda organización, dado que su función principal es adquirir los bienes y servicios que la empresa necesita, garantizando que correcto abastecimiento, en cuanto a cantidades, calidad, precio y términos de entrega. Mencionado lo anterior cabe recalcar que la gestión de compras juega un papel dinámico con las demás áreas de la organización, pues su buen funcionamiento genera un gran valor a la empresa y con ello el éxito de la organización.

El proceso de compras ha ido evolucionando, dejando de lado la mera adquisición de un producto o servicio, para enfocarse en contar con los mejores proveedores para abastecer los mejores productos, al mejor valor total. La gestión de compras es uno de los puntos más importantes en la cadena de abastecimiento de la organización, puesto que si la gestión de compras es capaz de adquirir insumos, que la organización necesita para alcanzar los objetivos, también será capaz de ofrecer un servicio eficaz y oportuno a sus clientes, por otro lado la eficiencia de la gestión de compras genera una reacción positiva en la cadena de abastecimientos, esto se interpretará en ahorro de tiempo, dinero y mejores resultados, así también la disminución de errores, como la información incompleta y la falta de comunicación entre las áreas involucradas.

El rubro de la industria de fabricación de materiales e insumos para la fundición y siderurgia, ha ido aumentando significativamente en su demanda y con ello un gran incremento en su sector, gracias a las grandes necesidades que representan a nivel internacional. En los últimos años se ha observado un importante desarrollo de la industria de la fundición y siderurgia con una tasa de crecimiento del 5%, se espera que dicho dinamismo siga impulsando una mayor demanda en la industria.

En la actualidad, la empresa Mercurio industria y comercio SAC., ubicada en Av. San Martín 501 Urb. Canto Grande-San Juan de Lurigancho. Inicio sus operaciones en el año 1986, con el fin de fabricar y comercializar productos para la fundición y siderurgia, que eran importados ya que no se contaba con dichos productos disponibles en el mercado peruano, poniendo en desventaja a las empresas peruanas para la obtención de estos insumos. El departamento de compras, fue llevado durante mucho tiempo por personas, sin una preparación especializada, pero debido a complejas situaciones del día a día de la organización, en busca de lograr ser cada día más competitiva, se requiere de profesionales más capacitados en el área, que

posean una clara comprensión de los objetivos y principios básicos de la gestión de compras, que permitan adaptarse a los cambios de la organización, con esfuerzos coordinados para ejecutar las labores necesarias y lograr el objetivo de la organización.

Se puede evidenciar la problemática del área de compras, es la ineficiente selección de proveedores o la carencia del mismo, ocasionado demoras de la adquisición de los pedidos o requerimientos realizados por las demás áreas, demora en la cotización, extravío de documentos, muchas veces no se cuenta con proveedores fijos, y los que cuentan tienen altos precios a diferencia de su competencia, poco y deficiente uso del ERP, todos estos problemas han ocasionado el desabastecimiento o demora en la entrega de los productos requeridos, perjudicando a las demás áreas con el incumplimiento o demora en la adquisición en sus necesidades y con ello una inmovilización del trabajo, provocando cuellos de botella e improductividad. A partir de esta problemática se busca realizar cambios de mejora a través de la selección de proveedores con el fin de mejorar la gestión de compras.

### **Antecedentes del problema**

Dentro de los antecedentes nacionales contamos con Espino, E. (2016). En su tesis “Implementación de mejora en la gestión de compras para incrementar la productividad en un concesionario de alimentos en la ciudad de Lima en el año 2016”. Desarrollada en la universidad San Ignacio de Loyola, para obtener el grado de Ingeniero Industrial. Tuvo como objetivo general Elaborar la implementación de mejora en la gestión de compras orientada a incrementar la productividad en un concesionario de alimentos. Su principal teórico para Gestión de compras fue Vega, B. (2011), con las siguientes dimensiones Planificación, tiempos y control, para la variable Productividad tuvo como teórico principal a Belcher, J. (2011), con las siguientes dimensiones Costos, punto de equilibrio y producción. La investigación empleó una metodología de estudio de tipo aplicada, de diseño no experimental, descriptivo-correlacional. La población fue 12 trabajadores y la muestra fue tipo censal, la técnica empleada fue la encuesta y el instrumento fue flujo gramas y diagramas, para el análisis estadístico se utilizó el Software SPSS22. Los resultados obtenidos fueron un 23.4% de incremento en la productividad un concesionario de alimentos. La tesis de Espino aportó información en el marco teórico de la presente investigación.

Como segundo antecedente tenemos a Araujo, V. (2017). en su tesis “Aplicación de la gestión de compras para la mejora de la productividad de la pastelería Piero’s en el distrito de Puente Piedra en el año 2017”. Desarrollada en la universidad Cesar Vallejo, para obtener el grado de Ingeniero Industrial. Tuvo como objetivo general establecer como la aplicación de la gestión de compras mejora la productividad de la pastelería Piero’s en el distrito de Puente Piedra en el año 2017. Su principal teórico para Gestión de compras fue Carreño, (2011), con las siguientes dimensiones Entregas de pedido a tiempo y calidad de pedidos generados, para la variable dependiente Productividad tuvo como teórico principal a Gutiérrez, (2011), con las siguientes dimensiones Eficiencia y eficacia. La investigación empleó una metodología de estudio de tipo aplicada, de diseño cuasi experimental. La población fue todos los servicios prestados durante 8 semanas y la muestra fueron los datos numéricos resultantes de las 8 semanas, la técnica empleada fue la observación y el instrumento fue el formato de recolección de datos, para el análisis estadístico se utilizó el Software SPSS22. Los resultados obtenidos fueron un 21.5% de incremento en la productividad de la pastelería Piero’s. La tesis de Araujo aportó información en el marco teórico de la presente investigación.

De igual manera tenemos como trabajo previo a García, J. (2018). En su tesis “Gestión de compras para aumentar la productividad en el área de la logística de la empresa British American Hospital SAC.2018”. Desarrollada en la universidad Cesar Vallejo, para obtener el grado de Ingeniero Industrial. Tuvo como objetivo general establecer como la gestión de compras mejora en el área de logística de la clínica Angloamericana. Su principal teórico para la variable independiente Gestión de compras fue Leenders, (2013), con las siguientes dimensiones proveedores homologados y aprovisionamiento, para la variable dependiente Productividad tuvo como teórico principal a Humberto, (2014), con las siguientes dimensiones Eficiencia y eficacia. La investigación empleó una metodología de estudio de tipo aplicada, de diseño cuasi experimental. La población fue todos los servicios prestados durante 21 días y la muestra fueron los datos numéricos resultantes de los 21 días, la técnica empleada fue la ficha de observación y el instrumento fue el formato de recolección de datos, para el análisis estadístico se utilizó el Software SPSS22. Los resultados obtenidos fueron un 33.67% de incremento en la productividad de la empresa British American Hospital. La tesis de García aportó información en el marco metodológico de la presente investigación.

Dentro de los antecedentes internacionales tenemos a Alzate (2017), en su tesis "Propuesta de Mejoramiento en el área de compras de la empresa Construcción, Reingeniería, Producción. (C.R.P). S.A.S", tesis para obtener el título de Administrador de Empresas, País: Colombia. Tuvo como objetivo general: Formular una propuesta de mejoramiento en el área de compras de la empresa C.R.P, S.A.S de tal forma que pueda reducir sus riesgos operativos y administrativos. La metodología es descriptiva, cuantitativa. Las conclusiones, De acuerdo a la investigación realizada, se identificó que los factores que causan el retraso en el proceso de compras de los materiales para las obras, están relacionados en el proceso de compras en la entrega de materiales solicitados a los proveedores, donde se encontró que el actual proceso de compras toma de 12 a 18 días para su realización. De otro lado, mediante la implementación del nuevo proceso de compras propuesto, la empresa podrá reducir el tiempo del actual proceso de compras a 7 días, un día 36 por cada subproceso o actividad. Con lo cual se espera mejorar los tiempos de entrega de los materiales para la organización. Lo anterior estará determinado por la inclusión de administrador de la obra en el proceso, quien deberá involucrarse mediante la revisión de los proveedores y verificación que estos puedan cumplir con los tiempos de entrega requeridos, así como con los demás requisitos. Así mismo, con la implementación del plan de mejoramiento en área de compras, se concluye que se podrá lograr que dicho proceso de compras y sus involucrados trabajen con sinergia, pues conocerán el proceso o procedimiento de compras por parte de cada empleado de la empresa, mediante su capacitación de forma continua, tanto para los nuevos como para quienes lleven algún tiempo en la empresa. Finalmente, se llegó a la conclusión que, como estrategia administrativa del proceso de compras, se deberá exigir a la empresa proveedoras de materiales e insumos que cuenten con certificados de gestión de calidad, con el propósito de garantizar los tiempos de entrega de los productos solicitados.

De la misma manera Barrios, J. y Méndez, M (2012). En su tesis "Propuesta de mejoramiento del proceso de compras, teniendo en cuenta su integración con los procesos comercial y planeación de producción para la empresa ArtPrint LTDA.2012". Desarrollada en la Pontificia Universidad de Javeriana, para obtener el grado de Ingeniero Industrial. Tuvo como objetivo general Diseñar una propuesta de mejoramiento del proceso de compras, teniendo en cuenta su integración con los procesos comerciales y planeación de producción para la empresa ArtPrint LTDA. 2012. La población fue todos los servicios prestados entre abril del 2015 a enero del 2016 y la muestra fueron los datos numéricos resultantes de la observación, implementación y desarrollo, la técnica empleada fue la ficha de observación y el instrumento fue el formato de recolección de datos, para el análisis estadístico se utilizó el Software SPSS22. Los resultados obtenidos fueron que la implementación logro disminuir los pedidos no conformes a un total de 35%, ya que inicial el porcentaje de trabajadores disconformes era de 45% y este se redujo a un 10%.La tesis de Barrios y Méndez apporto información relevante para la investigación, en la base de datos y su posterior procesamiento.de la misma manera Acosta, A. y Gonzales, D (2009). Con su tesis "Diseño e implementación de la Gestión del departamento de compras AVAYA COMMUNICATION de Colombia SA.2009", desarrollada en la Universidad de la Salle, para obtener el grado de Administrador. Tuvo como objetivo general Diseñar e implementar la gestión del departamento de compras AVAYA COMMUNICATION de Colombia SA.2009. La población fue un total de 110 personas, que suman el total de todas las áreas de la empresa y la muestra fueron de 20 personas, la técnica empleada fue la ficha de observación y el instrumento como los diagramas. Los resultados obtenidos fueron que la implementación logro aumentar la productividad de los colaboradores en un 15 % y se ahorró un 30% en la gestión de compras de la empresa. La tesis de Acosta y González apporto información relevante para la investigación, en la implementación y las recomendaciones, descritas en la investigación.

Según Martínez, C., Carolina, L y Domínguez, C. (2008). En su tesis "Proyecto de mejora en los procesos de la gestión de compras ALSTOM LTDA- ESPAÑA, 2009". Desarrollada en la Escuela de Negocios EOI, para obtener el grado de Master en calidad y excelencia empresarial. Tuvo como objetivo general utilizar las técnicas y los conocimientos para desarrollar y mejorar el proceso de Gestión de compras en ALSTOM LTDA- ESPAÑA. La población fue un total de 22 personas, que suman el total de todas las áreas administrativas de la empresa .la técnica empleada fue la ficha de observación, se hizo uso de diagramas para simplificar la información, tales como el diagrama de causa y efecto, el resultado obtenido fue un aumento de 30% en la atención de los pedidos pendientes. La tesis de Martínez, Carolina y González apporto información relevante para procesamiento de datos, descritas en la investigación.

## **Revisión de la literatura**

En los últimos años la gestión de compras ha pasado de ser considerada una actividad meramente administrativa a ser reconocida como un elemento clave de las empresas para mantener y mejorar su posición. (Gonzales, 2006). La función de las compras, es tan antigua como la historia del ser humano. Se inició por primera vez a través del trueque, cambio de bienes, acción tan importante para la actividad y bienestar del hombre. El departamento de compras ocupa un lugar estratégico a causa de las interrelaciones con los demás departamentos, y los estrechos contactos con las diversas fuentes de suministros externos. Compras supone el proceso de localización, selección de proveedores, adquisiciones de productos (materia prima, componente o artículos), luego de negociaciones sobre el precio, condiciones de pago, así como el acompañamiento de todo el proceso para garantizar el cumplimiento de las condiciones pactadas.

Sangri, A (2014), menciona que la Gestión de compras determina la efectividad de la administración de los bienes adquiridos, donde el objetivo principal es adquirir los recursos materiales que necesita la organización de la mejor calidad y al mejor precio, con el proveedor adecuado; de esta actividad radica el éxito de las empresas. (p.5). Existen 3 pilares fundamentales para la Gestión de compras, tales como calidad del producto, precio del producto y cantidad del producto, un elemento final importante, que logra la el cumplimiento de los mismos proveedores adecuado.

Erróneamente se piensa que la calidad del producto se mide por el precio, donde muchas veces se piensa que a mayor precio denota mayor calidad del producto. En la medida que un producto o servicio de alta calidad es requerido por un cliente, el proveedor empieza a jugar un rol más importante de esta calidad, donde toda organización con una buena gestión de compras analizará el impacto del costo. El papel más importante e inicial para lograr el nivel de calidad deseado es preparar adecuadamente las especificaciones, y a esto no solo nos debemos limitar con el mero hecho de describir las características, sino describir la funcionalidad del producto, para que el proveedor logre igualar la calidad solicitada y que este producto tenga la flexibilidad en la aplicación del producto.

La calidad es base para los productos que fabrican la fábrica o para quienes lo comercializan directamente. Sean los que el consumidor prefiere, bajo ciertas condiciones pactadas con anterioridad. Por lo antes mencionado se deben respetar las características técnicas y las especificaciones, en cuanto a sistematización, disponibilidad-tiempo de entrega, precio y control de calidad

Es muy importante comprender que la mejor manera de adquirir un bien para una empresa, sería determinar la cantidad del mismo, antes de realizar una compra se debería identificar el espacio de almacén, verificar la caducidad, al aumentar el volumen el precio baja. De cierta forma se piensa que el precio es lo que más interesa al comprador, pero este por si solo tiene poco significado, lo importante y crucial, es saber que producto se recibe a cambio del precio. El precio se obtiene mediante listas y catálogos de proveedores, a través de cotizaciones o a través de la negociación con el proveedor, donde ambas partes logran llegar a un acuerdo. El principal objetivo es lograr negociar el precio en relación al tiempo de entrega, con mayores tiempos de pago (crédito), fin de efectuar compras siguientes deben contar con ciertos términos: Precio negociable, precios normales u ofertas y conocer el precio de la competencia. Es importante contar con proveedores de resguardo, pero siempre se debe de compra a uno solo, pues se evita la diferencia en calidad y precio.

Se tiene la idea errónea de que el proveedor busca al cliente, y muchas veces eso está lejos de la realidad, la mayoría de los casos es el cliente el que busca al proveedor. Existen ciertos requisitos con los que debe contar un proveedor para tener la confianza en las compras tales como: proveedor que maneje precio negociable y accesible, Estipulación de responsabilidades durante la gestión de compras, facilitar el acceso al crédito y desarrollar al proveedor para que cumpla con las especificaciones y con las políticas de la empresa. La clave para lograr desarrollar especificaciones claras y precisas, es trabajar en conjunto con los proveedores de forma cooperativa y que estos alcancen el nivel de conformidad. La cadena de abastecimiento, o también llamada cadena de suministros, tiene un papel muy importante dentro de toda organización, sin importar en que actividad económica se encuentren. La cadena de abastecimientos inicia desde el trato con los proveedores y finaliza con el consumidor final.

## **Formulación al problema**

Teniendo en consideración la realidad problemática expuesta con anterioridad en la empresa Mercurio Industria y Comercio SAC., se planteó el problema general:

¿De qué manera influye la selección de proveedores como factor de mejora en la gestión de compras en la empresa Mercurio Industria y Comercio SAC. Lima, San Juan de Lurigancho-2019?,

### Objetivo

La investigación tuvo como objetivo general:

Determinar como la selección de proveedores influye como factor de mejora en la gestión de compras en la empresa Mercurio Industria y Comercio SAC. Lima, S.JL.-2019.

### Método

La presente investigación es de tipo aplica, ya que se caracteriza en la aplicación o utilización de los conocimientos adquiridos. El objetivo de la investigación aplicada es predecir un comportamiento específico en una situación definida, donde se centra en el análisis y solución de problemas de varias índoles de la vida real, con especial énfasis en lo social. (Bernal, 2010, p. 147). Y de diseño pre experimental, porque existió un mínimo control de la variable, se trabajó con un solo grupo, se le aplicó un estímulo (Selección de Proveedores) para determinar su efecto en la variable (Gestión de Compras). Fue tomada a un mismo grupo de medición, en dos tiempos distinto (pre y post test), con el objetivo de explicar cómo a través del estímulo se modifica la variable gestión de compras.

Tuvo como población al total de trabajadores de la empresa por lo cual se utilizó una muestra tipo censo, conformada por 67 trabajadores de la empresa, a través del muestreo probabilístico y según criterios de inclusión y exclusión; dichos datos fueron recolectados a través de una encuesta, con un instrumento de recolección como es el cuestionario para la variable Gestión de compras, el cual contiene 30 ítems, los cuales se midieron con una escala de Likert, luego de ser recolectados los datos, fueron registrados en Excel y procesados en el programa estadístico SPSS 25, luego de ser analizados e interpretados

Los estadísticos utilizados para la presente investigación estuvieron compuestos por el análisis de la distribución de normalidad de Kolmogórov-Smirnov, se logró determinar que la muestra era no paramétrica, por lo que se aplicó para la contrastación de hipótesis la prueba de Wilcoxon, a través del Z tabular. En la investigación se puede observar e identificar que toda la información empleada se encuentra debidamente referenciada.

### Resultados

Después del análisis e interpretación de los resultados obtenidos, a través la prueba de Wilcoxon de los rangos con signo, nos dio como resultado un valor de  $Z = -6,773^b$  que es menor a Z tabular igual a  $-1,96$ , lo que nos permite concluir que la selección de proveedores como factor de mejora influye significativamente en la gestión de compras en la empresa Mercurio Industria y Comercio SAC. Con una significancia (bilateral) menor a 0.05, con un factor de confianza de 95%, tras la comparación de las medias se evidenciar que efectivamente existen mejoras considerables en la gestión de compras.

*Cuadro comparativo Pre y post test para la variable Gestión de Compras*

Gestión De Compras	N	Prueba De Rangos	Z	Sig. (Bilateral)
Pre Test		117,09		
Post Test	67	135,01	-6,773 <sup>b</sup>	,000 <sup>c</sup>

Fuente: Elaboración Propia

En concerniente a los resultados se observa que el grupo pre test y el grupo post test presentan distintas condiciones de acuerdo a la prueba de no paramétrica de Wilcoxon ( $p=0.000$ ), después de comparar los rangos del grupo pre experimental ( $x=117.09$ ) y del grupo pos test ( $x=135.01$ ), después del análisis nos permite indicar que los grupos son estadísticamente distintos, después de intervenir con el plan de mejora selección de proveedores, se logra evidenciar una mejora en la variable Gestión de compras de la misma forma, se aprecia un sig. Bilateral de  $0.000$  el cual es menor a  $0.05$  y Considerando la prueba de Wilcoxon de los rangos con signo, nos da como resultado un valor de  $Z = -6,773b$  que es menor a  $Z$  tabular igual a  $-1.96$ , lo que nos permite afirmar que la selección de proveedores como factor de mejora influye significativamente en la gestión de compras en la empresa Mercurio Industria y Comercio SAC.

De acuerdo al objetivo específico 01. Se logró determinar cómo influye la selección de proveedores como factor de mejora en la calidad del producto en la empresa Mercurio Industria y Comercio SAC. Lima, SJL. -2019, con una significancia  $< 0.05$ , a través de la prueba de Wilcoxon de los rangos con signo, nos da como resultado un valor de  $Z = -6,182b$  que es menor a  $Z$  tabular igual a  $-1.96$ . Nos permite evidenciar que existen mejoras en cuanto a un pre test en la calidad del producto y un post test en la calidad del producto.

En cuanto al objetivo específico 2. Se logró determinar cómo influye la selección de proveedores como factor de mejora en el precio del producto en la empresa Mercurio Industria y Comercio SAC. Lima, SJL.-2019. con un nivel de significancia de  $0.000$  el cual es menor a  $0.05$ , a través de la prueba de Wilcoxon de los rangos con signo, nos da como resultado un valor de  $Z = -4,491b$  que es menor a  $Z$  tabular igual a  $-1.96$ . Nos permite evidenciar que existen mejoras en cuanto a un pre test el precio del producto y un post test el precio del producto.

De acuerdo al objetivo específico 03. Se logró determinar cómo influye la selección de proveedores como factor de mejora en la cantidad del producto en la empresa Mercurio Industria y Comercio SAC. Lima, SJL. -2019. Con un nivel de significancia de  $0.000$  el cual es menor a  $0.05$ , a través de la prueba de Wilcoxon de los rangos con signo, nos da como resultado un valor de  $Z = -4,096b$  que es menor a  $Z$  tabular igual a  $-1.96$ . Nos permite evidenciar que existen mejoras en cuanto a un pre test de la cantidad del producto y un post test de la cantidad del producto.

En cuanto al objetivo específico 4. Se logró Determinar cómo influye la selección de proveedores como factor de mejora de tener el proveedor adecuado en la empresa Mercurio Industria y Comercio SAC. Lima, SJL. -2019. Se aprecia un sig. Bilateral de  $0.000$  el cual es menor a  $0.05$ , a través de la prueba de Wilcoxon de los rangos con signo, nos da como resultado un valor de  $Z = -7,023b$  que es menor a  $Z$  tabular igual a  $-1.96$ . Nos permite evidenciar que existen mejoras en cuanto a un pre test detener el proveedor adecuado y un post test de tener el proveedor adecuado.

Finalmente, se puede evidenciar que la selección de proveedor influye significativamente en la gestión de compras, y reflejando con ello, la importancia en la selección de proveedores para contar con una excelente gestión de compras.

## Discusión

La presente investigación tuvo como objetivo principal determinar como la selección de proveedores influye como factor de mejora en la gestión de compras en la empresa Mercurio Industria y Comercio SAC. Lima, SJL. -2019. Se buscó determinar la relación existente entre cada dimensión de la gestión de compras con la aplicación de indicadores de selección de proveedores, el cual fue ponderado según criterio y necesidad de la organización. Una limitación importante, para la investigación fue contar con antecedentes que tenían información incompleta, sumado a ello la información no se maneja los resultados de las dimensiones, pues son distintas a las que menciono en la investigación

Para la toma de datos, se procesó un cuestionario para cada uno de los trabajadores de la organización, esto antes de la implementación de los indicadores para la mejor selección de proveedores, a esto lo llamaremos Pre test, posterior a la implementación se procedió a recabar datos a través de los



indicadores, se pudo conocer a fondo las falencias de los nuevos y antiguos proveedores, también se procedió a entregar un cuestionario final, la cual llamaremos Pos test. Los cuestionarios fueron implementados, para cumplir con las particularidades de la empresa Mercurio Industria y comercio SAC, las cuales fueron validadas por 3 expertos obteniendo una validez aprobatoria, el cual nos permitió seguir con la investigación al ser mayor al 75%, en cuanto a la fiabilidad, la variable fue sometida al alfa de Cronbach, el cual tuvo como resultado un alto grado de fiabilidad para la variable Gestión De Compras, el resultado para el Pre Test es un 0.851 y para el Pos test es 0.756.

Cabe señalar que los trabajadores inicialmente consideraban a la gestión de compras como bueno con un 80%, luego de los cambios efectuados, tales como la selección de proveedores resulto un total de 86% como muy bueno, resultado que demuestra que la implementación sí realizó mejoras. Este resultado guarda coherencia con los datos obtenidos de los antecedentes (Espino, E. (2016); Araujo, V. (2017); García, j. (2018);

Barrios, J. y Méndez, M (2012); Acosta, A. y Gonzales, D (2009) y Martínez, C., Carolina, L y Domínguez, C. (2008)), que obtuvieron resultados similares, con una significancia menor a 0.000 resultado que nos permite afirmar el objetivo principal de la investigación. Los resultados obtenidos corroboran que la selección de proveedores influye como factor de mejora en la calidad del producto en la empresa Mercurio Industria y Comercio SAC. Lima, SJL. -2019. La muestra en el pre test lanzo una cifra de bueno 61.7%, luego de la aplicación de la mejora a través de la ficha de evaluación y selección de proveedores, los resultados fueron los siguientes, el 94% considera que la calidad del producto mejoro; con una significancia menor a 0.000 resultado que nos permite afirmar el objetivo específico N°1 de la investigación.

En relación a los resultados obtenidos se determinó cómo influye la selección de proveedores como factor de mejora en el precio del producto en la empresa Mercurio Industria y Comercio SAC. Lima, SJL. -2019. La muestra en el pre test lanzo una cifra de bueno 95.5%, luego de la aplicación de la mejora a través de la ficha de evaluación y selección de proveedores, los resultados fueron los siguientes, el 98.5% considera que la calidad del producto mejoro; con una significancia menor a 0.000 resultado que nos permite afirmar el objetivo específico N°2 de la investigación.

Respecto al objetivo específico N°3. La muestra en el pre test lanzo una cifra de bueno 95.5%, luego de la aplicación de la mejora a través de la ficha de evaluación y selección de proveedores, los resultados fueron los siguientes, el 98.5% considera que la cantidad del producto mejoro; con una significancia menor a 0.000 resultado que nos permite afirmar el objetivo específico. A través de los resultados se logró determinar cómo influye la selección de proveedores como factor de mejora en la cantidad del producto en la empresa Mercurio Industria y Comercio SAC. Lima, SJL. -2019.

Respecto al objetivo específico N°4. La muestra en el pre test lanzo una cifra de regular 61.2%, luego de la aplicación de la mejora a través de la ficha de evaluación y selección de proveedores, los resultados fueron los siguientes, el 95.5% considera que la cantidad es muy bueno; los resultados arrojaron un nivel de significancia menor a 0.000 resultado que nos permite afirmar el objetivo específico. El cual fue determinar cómo influye la selección de proveedores como factor de mejora de tener el proveedor adecuado en la empresa Mercurio Industria y Comercio SAC. Lima, SJL. -2019.

## Referencias

- Acosta, A. y Gonzales, D (2009). *Diseño e implementación de la Gestión del departamento de compras AVAYA COMUNICACION de Colombia SA.2009*. (Tesis de grado). Recuperado de <http://repository.lasalle.edu.co/bitstream/handle/10185/4092/T11.08%20A72d.pdf?sequence=1>
- Agarwal, P., Sahai, M., Mishra, V., Bag, M., y Singh, V., (2011). A review of multicriteria decision making techniques for supplier evaluation and selection, *International Journal of Industrial Engineering Computations*, 2(4), 801-810.

- Alarcón, R. (2008). *Métodos y diseños de investigación del comportamiento*. (2ª ed.). Lima: Universidad Ricardo Palma.
- Álvarez, E., Díaz, F., Larrinaga, M. (2011). *Panorama de la gestión de la cadena de suministro: retos, colaboración y gestión de excepciones*. Boletín de Estudios Económicos. 66, 531.
- Alzate, J (2017), *Propuesta de Mejoramiento en el área de compras de la empresa Construcción, Reingeniería, Producción. (C.R.P). S.A.S.* (Tesis de grado). Recuperado de <http://red.uao.edu.co/bitstream/10614/9520/1/T07189.pdf>
- Arango, J. A., Giraldo, J. A., & Castrillón, O. D. (2013) .*Gestión de compras e inventarios a partir de pronósticos Holt-Winters y diferenciación de nivel de servicio por clasificación ABC*. *Revista Scientia et Technica*, 18 (4), pp. 743.747. Recuperado de <http://revistas.utp.edu.co/index.php/revistaciencia/article/download/7171/5623>
- Araujo, V. (2017). *Aplicación de la gestión de compras para la mejora de la productividad de la pastelería Piero's en el distrito de Puente Piedra en el año 2017*. (Tesis de grado). Recuperado de [http://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/UCV/12249/Araujo\\_AVL.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/UCV/12249/Araujo_AVL.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- Arias, F. (2012) *El proyecto de investigación*. (6ª ed.). Venezuela: Episteme
- Ayala, J. (2014). *Gestión De Compras*. Recuperado De [https://books.google.com.pe/books?id=Tzpcdaaaqbaj&printsec=frontcover&dq=Gestion+De+Compras&hl=es419&sa=X&redir\\_esc=y#v=onepage&q&f=false](https://books.google.com.pe/books?id=Tzpcdaaaqbaj&printsec=frontcover&dq=Gestion+De+Compras&hl=es419&sa=X&redir_esc=y#v=onepage&q&f=false)
- Barrios, J. y Méndez, M. (2012). *Propuesta De Mejoramiento El Proceso De Compras, Teniendo En Cuenta Su Integración Con Los Procesos Comercial y Planeación para la empresa Artprint Ltda*. (Tesis de grado). Recuperado de <https://repository.javeriana.edu.co/bitstream/handle/10554/13637/BarriosRodriguezJeffreyMauricio2012.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Behar, D. (2008) *Metodología De La Investigación*. Colombia: Editorial Shalom.
- Bernal, C. (2010) *Metodología De La Investigación*. (3ª ed.). México: Pearson Educación
- Calimeri, M. (1969). *Las Compras*. Barcelona: Editorial Hispano Europea
- Casanovas, A. (2011). *Estrategias Avanzadas De Compras y Aprovisionamientos*. España: Profit.
- Chen, Y. (2011). Structured methodology for supplier selection and evaluation in a supply chain. *Information Sciences*, 181, 1651-1670.
- Choy, K., Lee, W., & Lo, V. (2004). Development of a case based intelligent supplier relationship management system--linking supplier rating system and product coding system. *Supply Chain Management*, 9(1), 86-101.

- De Boer, L., Labro, E. & Morlacchi, P. (2001). Review of methods supporting supplier selection. *European Journal of Purchasing and Supply Management*, 7 (2), 75-89.
- Escrivá, J., Savall, V. y Martínez, A. (2014). *Gestión De Compras*. Madrid: Mcgraw-Hill/Interamericana De España, S.L.
- Escudero, M. (2014). *Gestión de Compras*. Madrid: Ediciones Paraninfo, S.A.
- Espino, E (2016) *Implementación De Una Mejora En La Gestión De Compras, Para Incrementar La Productividad en un Concesionario de alimentos*. (Tesis de grado). Recuperado de [http://repositorio.usil.edu.pe/bitstream/USIL/2459/1/2016\\_Espino\\_Implementacion\\_de\\_mejora\\_en\\_la\\_gestion\\_compras.pdf](http://repositorio.usil.edu.pe/bitstream/USIL/2459/1/2016_Espino_Implementacion_de_mejora_en_la_gestion_compras.pdf)
- Errasti, A. (2012) *Gestión De Compra en la empresa*. España: Pirámide.
- García, j. (2018). *Gestión de compras para aumentar la productividad en el área de la logística de la empresa British American Hospital SAC.2018*. (Tesis de grado). Recuperado de [http://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/UCV/22994/Garc%c3%ada\\_PJR.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/UCV/22994/Garc%c3%ada_PJR.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- González, J. (2006). *Efectos Competitivos De La Integración Estratégica de la Gestión De Compras*. Recuperado de <https://www.redalyc.org/pdf/433/43301202.pdf>
- Hsiao, M., Purchase, S. & Rahman, S. (2008). The impact of buyer-supplier relationship and purchasing process on the supply chain performance: a conceptual framework. *European Journal of Purchasing and Supply Management*, 9, 140-151.
- Heredía, N. (2007). *Gerencia De Compras: La Nueva Estrategia Competitiva*. (2ª ed.). Bogotá Colombia: Ecoe Ediciones.
- Hernández, R, Fernández, C y Baptista, P. (2010). *Metodología de la investigación*. (5ª ed.). México: MC Graw Hill.
- Hernández Sampieri, R, Zapata, N y Mendoza, C. (2013). *Metodología de la investigación para bachillerato*. México: MC Graw Hill.
- Hitt, M. y Ireland, R. (2003). *Administración Estratégica, Competitividad y Conceptos de Globalización*. (5ª ed.). México: Thomson Learning.
- Hurtado I. (1998). *Paradigmas y métodos de investigación en tiempos de cambio*. (2ª ed.). Valencia, Venezuela: Ediciones de la Universidad de Carabobo.
- Johnson, Fraser, L y M, Flynn, A. (2012) *Administración de compras y abastecimientos* (14ª Ed.) México: Mc Graw - Hill Interamericana Editores.
- Kaynak, H. (2005). Implementing JIT purchasing: Does the level of technical complexity in the production process make a difference?. *Journal of Managerial Issues*, 17(1), 76-100.

- Keskin, B., Üster, H. & Çetinkaya, S. (2010) Integration of strategic and tactical decisions for vendor selection under capacity constraints. *Computers & Operations Research*, vol. 37, No.12 (December), p. 2182-2191.
- Leenders, M., Fearon, H. y Englend, W. (1992). *Administración de compras y materiales* (2ª ed.). México: Compañía Editorial Continental S.A.
- Martínez, C., Carolina, L y Domínguez, C. (2008). *Proyecto de mejora en los procesos de la gestión de compras ALSTOM LTDA- ESPAÑA, 2009*. (Tesis de grado). Recuperado de [http://api.eoi.es/api\\_v1\\_dev.php/fedora/asset/eoi:36386/componente36385.pdf](http://api.eoi.es/api_v1_dev.php/fedora/asset/eoi:36386/componente36385.pdf)
- Martínez, E. (2014) *Gestión de Compras*. Negociación y Estrategias de aprovisionamiento. (5ª ed.) España: Ediciones De La U.
- Mercado, S. (2004). *Compras: Principios y Aplicaciones*. México: Limusa Noriega Editores.
- Modi, S., & Mabert, B. (2006). Supplier development: Improving supplier performance through knowledge transfer. *Journal of Operations & Production Management*, 25(1), 42 - 64.
- Montoya, A. (2002). *Conceptos Modernos De Administración De Compras, Una nueva visión de las negociaciones entre proveedores y compradores*. Bogotá – Colombia: Grupo Editorial Norma.
- Mora, L. (2010). *Gestión Logística Integral*. (21ª ed.). Colombia: Mcgraw-Hill/Interamericana Editores, S.A.
- Moya, E. (2007). *Gestión De Compras* (4ª ed.). Madrid, España: Editorial Fundación Confederal.
- Nayak, J., Sinha, G., & Guin, K. (2011). Impact of supplier management on a firm's performance. *Decision*, 38(1), 77-90.
- Olsen, R. & Ellram, L. (1997), "Buyer-Supplier Relationships: Alternative Research Approaches". *European Journal of Purchasing and Supply Management*, 6, 221-231.
- Parra, M. (2014). *Mejoramiento de los procesos del área de compras a través del estudio del trabajo en la empresa laboratorios seres ltda* (Tesis de grado). Recuperado de : <https://docplayer.es/5640849-Mejoramiento-de-los-procesos-del-area-de-compras-a-traves-del-estudio-del-trabajo-en-la-empresa-laboratorios-seres-ltda-michael-parra-bermudez.html>
- Paima, C. Y Villalobos, S. (2013) *Influencia del sistema de control interno del área de compras en la rentabilidad de la empresa Autonort Trujillo S.A.* (Tesis de grado). Recuperado de [http://repositorio.upao.edu.pe/bitstream/upaorep/133/1/PAIMA\\_BRIGGITH\\_INFLUENCIA\\_SISTEMA\\_CONTROL.pdf](http://repositorio.upao.edu.pe/bitstream/upaorep/133/1/PAIMA_BRIGGITH_INFLUENCIA_SISTEMA_CONTROL.pdf)
- Rojas, T. (2015) *Optimización del proceso de selección del proveedor para mejorar la eficiencia en la gestión de compras en la empresa Filasur SA*. (Tesis de grado).

- Ruiz, A., Ablanado, J. H., y Ayala Cruz, J. (2012). *Modelo De Asignación De Compras A Proveedores Considerando Su Flexibilidad Y Probabilidad De Incumplimiento En La Entrega. Estudios Gerenciales*. DOI: 10.1016/S0123-5923(12)70192-4
- Sanchez, A. (2002). Diseños de investigación. Peru: Ed.Ciencia.
- Sangri, A. (2013) *Administración de compras adquisiciones y abastecimiento*. México df: Grupo editorial patria s.a.
- Sarkis, J., & Srinivas, T. (2002). A model for strategic supplier selection. *The Journal of Supply Chain Management*, 38(1), 18-28.
- Scholten, K & Faber, H. (2015). *Strategic Purchasing: A Global Perspective*. Groningen: The Editorial Team.
- Spiegel, M. & Stephens, L. (2009) *Estadística*. (4ª ed.). México: Mcgraw-Hill/Interamericana Editores, S.A. De C.V.
- Vijay, R. (2006). Buyer-supplier relationships: The impact of supplier selection and buyer-supplier engagement on relationship and firm performance. *International Journal of Physical Distribution & Logistics Management*, 36 (10), 755-775.
- Weber, C., Current, J. y Benton, J. (1991). Vendor selection criteria and methods. *European Journal of Operation Research*, 50 (1), 2-18.