



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

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

La Gestión de Proveedores y los Costos de  
Aprovisionamiento en MYL Comunicaciones 2020

**TESIS PARA OBTENER EL GRADO ACADÉMICO DE:**  
Maestro en Gerencia de Operaciones y Logística

**AUTOR:**

Salizar Meneses, Cristian Omar (ORCID: 0000-0001-9435-7526)

**ASESOR:**

Mgtr. Chicchon Mendoza, Oscar (ORCID:0000-0001-6215-7028)

**LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:**  
Administración de Operaciones

LIMA — PERÚ

2021

## **Dedicatoria**

Dedico este trabajo a nuestro Padre Celestial,  
por contar con fortaleza y salud,  
y a mi familia por su apoyo incondicional

### **Agradecimiento**

Agradecer al personal docente y administrativo de la Escuela de Posgrado de la Universidad por su dedicación, en especial a los docentes Oscar Chicchon y Ommero Trinidad por sus enseñanzas y acompañamiento en el desarrollo mi tesis.

## Índice de contenidos

Carátula	i
Dedicatoria	ii
Agradecimiento	iii
Índice de contenidos	iv
Índice de tablas	v
Índice de figuras	vi
Resumen	vii
Abstract	viii
I. INTRODUCCIÓN	1
II. MARCO TEÓRICO	5
III. METODOLOGÍA	19
3.1 Tipo y diseño de investigación	19
3.2 Variables y operacionalización	20
3.3 Población, muestra y muestreo	21
3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos	21
3.5 Procedimientos	22
3.6 Método de análisis de datos	23
3.7 Aspectos éticos	23
IV. RESULTADOS	25
4.1 Análisis descriptivo	25
4.2 Análisis inferencial	37
V. DISCUSIÓN	42
VI. CONCLUSIONES	46
VII. RECOMENDACIONES	48
REFERENCIAS	50
ANEXOS	55

## Índice de Tablas

Tabla 1: Operacionalización de la variable 1: Gestión de Proveedores	Página 20
Tabla 2: Operacionalización de la variable 2: Costos de Aprovisionamiento	Página 21
Tabla 3: Validación del Instrumento	Página 22
Tabla 4: Gestión de Proveedores	Página 25
Tabla 5: Costos de Aprovisionamiento	Página 27
Tabla 6: Dimensión Perfil de categoría	Página 28
Tabla 7: Dimensión Selección de estrategia	Página 29
Tabla 8: Dimensión Portafolio de proveedores	Página 30
Tabla 9: Dimensión Ruta de implementación	Página 31
Tabla 10: Dimensión Negociación y selección de proveedores	Página 32
Tabla 11: Dimensión Integrar proveedores	Página 33
Tabla 12: Dimensión Supervisión del mercado y proveedor	Página 34
Tabla 13: Dimensión Costos de gestión de proveedores	Página 35
Tabla 14: Dimensión Costos de orden de compra	Página 36
Tabla 15: Contrastación de la Hipótesis de la Investigación	Página 37
Tabla 16: Contrastación de la Hipótesis Especifica 01	Página 37
Tabla 17: Contrastación de la Hipótesis Especifica 02	Página 38
Tabla 18: Contrastación de la Hipótesis Especifica 03	Página 38
Tabla 19: Contrastación de la Hipótesis Especifica 04	Página 39
Tabla 20: Contrastación de la Hipótesis Especifica 05	Página 39
Tabla 21: Contrastación de la Hipótesis Especifica 06	Página 40
Tabla 22: Contrastación de la Hipótesis Especifica 07	Página 40

## Índice de Figuras

Figura 1: Mapa Empresarial de Vulnerabilidad	Página 11
Figura 2: Actividades de Logística de Aprovisionamiento	Página 13
Figura 3: Estrategias de Aprovisionamiento	Página 15
Figura 4: Gestión de Proveedores	Página 26
Figura 5: Costos de Aprovisionamiento	Página 27
Figura 6: Perfil de categoría	Página 28
Figura 7: Selección de estrategia	Página 29
Figura 8: Portafolio de proveedores	Página 30
Figura 9: Portafolio de proveedores	Página 31
Figura 10: Portafolio de proveedores	Página 32
Figura 11: Integrar proveedores	Página 33
Figura 12: Supervisión del mercado y proveedor	Página 34
Figura 13: Costos de gestión de proveedores	Página 35
Figura 14: Costos de orden de compra	Página 36

## RESUMEN

El presente trabajo de investigación tiene como objetivo principal Determinar la relación que existe entre la Gestión de Proveedores y los Costos de Aprovisionamiento en MYL Comunicaciones 2020. En la actualidad los proveedores se constituyen socios que permiten potenciar la oferta de sus clientes, claro está que dependerá de la gestión estratégica de sus proveedores. Para el desarrollo de la investigación se fundamentó en investigaciones nacionales e internacionales relacionadas con la gestión de proveedores y los costos de aprovisionamiento. La investigación es de tipo básica, diseño no experimental y nivel diseño descriptivo correlacional. La población estuvo conformada por 65 clientes internos y externos de la empresa analizada. Se concluyó que existe una relación positiva alta entre la gestión de proveedores y los costos de aprovisionamiento, obteniendo un Rho de Spearman de 0.738

**Palabras claves:** Gestión de proveedores, costos de aprovisionamiento y abastecimiento estratégico

## **ABSTRACT**

The main objective of this research work is to determine the relationship that exists between Supplier Management and Procurement Costs in MYL Comunicaciones 2020. Currently, suppliers become partners that allow them to enhance the offer of their customers, of course it will depend of the strategic management of its suppliers. For the development of the investigation, it was based on national and international investigations related to supplier management and supply costs. The research is of a basic type, non-experimental design and level descriptive correlational design. The population was made up of 65 internal and external clients of the analyzed company. It was concluded that there is a high positive relationship between supplier management and procurement costs, obtaining a Spearman Rho of 0.738

**Keywords:** Supplier management, procurement costs and strategic sourcing



## I. INTRODUCCIÓN

Según Mendoza y Cevallos (2016) el abastecimiento estratégico permite a las empresas que lo implementan mejorar su gestión de costos, calidad y tecnología a través de su gestión de proveedores (Molander, 2014). Un primer caso donde el beneficio logrado fue la alineación de los objetivos y estrategias de empresa con sus proveedores y un proceso de compras efectivo se llevó a cabo en el Grupo Iberdrola, empresa dedicada a la producción, distribución y comercialización de energías limpias y sostenibles en Europa. En su informe 2018 -2019 de gestión de proveedores y sostenibilidad el grupo empresarial resalta la mejora de su proceso de adquisiciones, clasificando sus compras por suministro para obras y servicios y estableciendo una política para gestionar los riesgos y estandarizar sus operaciones a nivel global. Su política permitió homologar el proceso de compras en 6 etapas bien definidas y en referencia a la gestión de sus riesgos se enfocó en criterios laborales, económicos, calidad y anticorrupción. Como segundo caso, en el artículo científico de abastecimiento estratégico y su aplicación en las empresas (Mendoza y Cevallos, 2016) se presenta la implementación exitosa por la empresa Procter & Gamble (P&G) con una presencia en 180 países manufacturando y comercializando (P&G, 2014), quien aplicó el modelo de abastecimiento estratégico obteniendo un ahorro del 9.6% en sus compras en un periodo de 30 meses (Sandholm, 2006). La multinacional P&G cambió de estrategia de compras del modelo de compras independiente al modelo de compras global mejorando la gestión de sus costos en adquisiciones al optimizar el uso de sus recursos, para ello implementó el software CombineNet y así contar con una red global de abastecimiento.

En la actualidad por los efectos de la pandemia COVID 19 se ha demandado en las empresas, independientemente del sector donde operan, mayor competitividad en atender las necesidades de sus clientes. En el sector de las telecomunicaciones la continua mejora de la calidad de servicio permite aseguramiento de su participación en el mercado, lo anterior referido se debe al mayor uso de plataformas virtuales como escenario de transacciones comerciales. La consultora Strand Consult (2020) en sus proyecciones para este año reveló que más importante que el precio sería el factor seguridad en las telecomunicaciones y

ello lo podemos evidenciar ahora con la creciente demanda de servicios de calidad en niveles de seguridad.

En Lima, en la empresa de telecomunicaciones MYL Comunicaciones donde se realiza la presente investigación como resultado de los cambios disruptivos ocasionado por COVID 19 se ha enfocado en sus clientes y socios estratégicos: proveedores e integradores para ofertarles el más alto nivel de seguridad y confiabilidad por los servicios y productos demandados. Este enfoque es soportado por los acuerdos comerciales con sus proveedores, compartiendo beneficios y riesgos. Hoy ante la incertidumbre económica los demandantes y los ofertantes en el mercado de telecomunicaciones requiere minimizar los riesgos y esto solo se logrará negociando las mejores condiciones comerciales para ambas partes. MYL Comunicaciones busca la mejora continua en cada uno de sus procesos y más aún en sus procesos estratégicos, como la contratación de sus proveedores

Se ha formulado como problema general: ¿De qué manera se relacionan la Gestión de Proveedores y los Costos de Aprovisionamiento en MYL Comunicaciones 2020?, y como problemas específicos: PE1: ¿De qué manera se relacionan el Perfil de la categoría y los Costos de Aprovisionamiento en MYL Comunicaciones 2020?, PE2: ¿De qué manera se relacionan la estrategia de aprovisionamiento y los Costos de Aprovisionamiento en MYL Comunicaciones 2020?, PE3: ¿De qué manera se relacionan el portafolio de proveedores y los Costos de Aprovisionamiento en MYL Comunicaciones 2020?, PE4: ¿De qué manera se relacionan la ruta de implementación y los Costos de Aprovisionamiento en MYL Comunicaciones 2020?, PE5: ¿De qué manera se relacionan la negociación y selección de proveedores y los Costos de Aprovisionamiento en MYL Comunicaciones 2020?, PE6: ¿De qué manera se relacionan el Integrar proveedores y los Costos de Aprovisionamiento en MYL Comunicaciones 2020? y PE7: ¿De qué manera se relacionan la supervisión del mercado - proveedor y los Costos de Aprovisionamiento en MYL Comunicaciones 2020?, y como justificación practica la investigación analizará los procedimientos desarrollados en la empresa estudiada, para proponer las correcciones necesarias y así lograr la eficiencia operativa, es significativa la investigación porque proporcionará soluciones para que otras empresas puedan optimizar sus procedimientos. Como justificación

teórica contribuirá con conocimiento especializado de las variables planteadas en la presente investigación y formará parte de antecedentes académicos para futuras investigaciones para resolver futuros problemas. Como justificación metodológica permitirá la recolección de datos a través de las encuestas para el posterior análisis de los resultados, descripción de las variables y sus respectivas dimensiones desarrolladas en la presente investigación, aporte de herramientas para la medición a través del cuestionario estructurado.

Como objetivo general a la investigación se ha formulado: Determinar la relación que existe entre la Gestión de Proveedores y los Costos de Aprovisionamiento en MYL Comunicaciones 2020, así mismo se plantean los siguientes objetivos específicos, OE1 Determinar la relación del Perfil de la categoría y los Costos de Aprovisionamiento en MYL Comunicaciones 2020; OE2 Determinar la relación de la estrategia de aprovisionamiento y los Costos de Aprovisionamiento en MYL Comunicaciones 2020; OE3 Determinar la relación del portafolio de proveedores y los Costos de Aprovisionamiento en MYL Comunicaciones 2020; OE4 Determinar la relación de la ruta de implementación y los Costos de Aprovisionamiento en MYL Comunicaciones 2020; OE5 Determinar la relación de la negociación y selección de proveedores y los Costos de Aprovisionamiento en MYL Comunicaciones 2020; OE6 Determinar la relación de Integrar proveedores y los Costos de Aprovisionamiento en MYL Comunicaciones 2020 y OE7 Determinar la relación de la supervisión del mercado - proveedor y los Costos de Aprovisionamiento en MYL Comunicaciones 2020. De lo suscrito anteriormente se desprende la hipótesis general Existe relación entre la Gestión de Proveedores y los Costos de Aprovisionamiento en MYL Comunicaciones 2020 de la cual se plantean las siguientes hipótesis específicas HE1 Existe relación entre el Perfil de la categoría y los Costos de Aprovisionamiento en MYL Comunicaciones 2020; HE2 Existe relación entre la estrategia de aprovisionamiento y los Costos de Aprovisionamiento en MYL Comunicaciones 2020; HE3 Existe relación entre el portafolio de proveedores y los Costos de Aprovisionamiento en MYL Comunicaciones 2020; HE4 Existe relación entre la ruta de implementación y los Costos de Aprovisionamiento en MYL Comunicaciones 2020; HE5 Existe relación entre la negociación y selección de proveedores y los Costos de Aprovisionamiento en MYL Comunicaciones 2020; HE6 Existe relación entre la Integración de

proveedores y los Costos de Aprovisionamiento en MYL Comunicaciones 2020 y HE7 Existe relación entre la supervisión del mercado - proveedor y los Costos de Aprovisionamiento en MYL Comunicaciones 2020

## II. MARCO TEÓRICO

En referencia a los trabajos previos revisados en el contexto nacional sobre la variable gestión de proveedores se tiene a Jayo (2019) con la investigación cuantitativa, diseño preexperimental y de tipo aplicada, presentando como objetivo: Determinar como la variable selección de proveedores influye como factor de mejora en la variable gestión de compras en la empresa Mercurio Industria y Comercio SAC. La muestra censal estuvo conformada por 67 colaboradores de la empresa analizada. Los datos fueron analizados e interpretados, se obtuvo alfa de Cronbach 0.85, representando una significativa confiabilidad. Como conclusión se llegó a confirmar que la selección de proveedores si influye en la mejora de la gestión de compra, ello se respalda en los resultados obtenidos de la prueba de Wilcoxon con un  $Z = -6,77 < a Z$  tabular igual a  $-1.96$  y un nivel de significancia de  $0.000 < a 0.05$ , con lo que se acepta la hipótesis alterna y se rechaza la hipótesis nula. Por último, Jayo recomienda monitorear la mejora continua a la selección de sus proveedores, la planificación y el control de la variable que permitirán optimizar sus gastos incrementando el beneficio. También, la integración de sus proveedores con alianzas estratégicas para mejorar la competitividad de la oferta

También se tiene a Sánchez (2019) cuya investigación tuvo el objetivo principal Determinar la influencia del Gobierno Electrónico en gestión de la selección de proveedores en la Empresa Prestadora de Servicios Saneamiento, Lambayeque, 2018. En cuanto a la metodología de su investigación se puede precisar lo siguiente: Diseño correlacional de corte transversal, tipo no experimental. Su población fue censal debido al número de colaboradores de la empresa analizada donde  $n=30$ . Los métodos desarrollados para esta investigación fueron el deductivo, inductivo y analítico. Los datos obtenidos fueron presentados en tablas y gráficos estadísticos para su debida interpretación. La investigación concluye que en la empresa analizada que hay una influencia alta y significativa entre las dos variables estudiadas, lo anterior se confirma con los valores obtenidos de  $Rho = 0.818$  y una significancia de 0.000 lo que le permitió al investigador aceptar la hipótesis alterna y rechazar la hipótesis nula, con lo anterior mencionado la investigación logro su objetivo principal

También se ha considerado a la investigación realizada por Palacios y Campos (2019). El estudio tuvo como objetivo principal analizar cómo se relacionan la variable especificaciones técnicas con la variable eficiencia de las contrataciones mayores a 3 UIT y menores a 8 UIT en el Hospital Cayetano Heredia en el 2018. En cuanto a la estructura metodológica se puede precisar que la investigación es de tipo no experimental, diseño correlacional y explicativo. La muestra objeto de estudio fue 86 personas. La investigación concluye con la confirmación de la hipótesis Existe relación entre las especificaciones técnicas y la eficiencia en las contrataciones, respaldado por el obtenido Rho de 0.975 que representa una correlación positiva alta

Adicionalmente se ha considerado la investigación realizada por Samaniego (2016) donde el objetivo principal de la investigación fue determinar un modelo de gestión de proveedores para la función de compras en la Junta de Beneficencia de Guayaquil. En referencia a la estructura metodológica de la investigación se puede precisar el enfoque cuantitativo, método descriptivo, diseño de campo y la obtención de datos fue a través de los sistemas informáticos y reportes de la institución objeto de la investigación. La muestra fue calculada por 55 proveedores de una población de 230 proveedores. Se desarrollo una encuesta aplicada a la muestra para así presentar los resultados: los proveedores clave tienen un 93% de cumplimiento en cantidades requeridas y un 67% de los proveedores encuestados son buenos. La investigación propone un modelo que mejore la eficiencia de las compras teniendo en cuenta un registro inicial, preselección de proveedores, evaluación, criterios de evaluación y desempeño, reconocimiento y reevaluación de proveedores, y como soporte la solicitud de una interfaz informática que permita la gestión propuesta

En referencia a la variable costos de aprovisionamiento se tiene como antecedente a la investigación realizada por Casanova (2020) con el principal objetivo Determinar en qué medida y de qué manera la gestión de costos impacta en mejorar los resultados de ventas del servicio de restaurante en la empresa Chuck E Cheese's, en Trujillo en el 2019, utilizándose un enfoque mixto. En referencia a la metodología de la investigación se puede precisar: Tipo de investigación es aplicada, descriptiva – explicativa; con diseño de triangulación

concurrente (DITRIAC). La población la constituye los 40 trabajadores de la empresa analizada. Para la obtención de datos se empleó el instrumento cuestionario de 16 elementos, el mismo fue analizado con el coeficiente A. Cronbach equivalente a 0.77 evidenciándose su confiabilidad y en cuanto a la validez de su contenido fue a través del juicio de expertos para la entrevista. La investigación presentó los siguientes resultados: Significativo porcentaje de la población, equivalente al 95%, con conocimiento bajo de la norma impuesto a la renta, ello también aplica para el Administrador quien argumentó que se debía al tener tercerizado el servicio contable. Con la misma tendencia se halló un Significativo porcentaje de la población, equivalente al 80%, con un conocimiento bajo de la gestión de costos y su impacto en los resultados empresariales; un Significativo porcentaje de la población, equivalente al 87.5%, tiene un conocimiento bajo de los componentes del costo y por último un Significativo porcentaje de la población, equivalente al 70%, no los pudo identificar en la propuesta comercial en la empresa analizada. La investigación concluye que la gestión de costos impacta en la eficiencia de las ventas, pero en función de los resultados el autor propone mejorar la determinación de los costos, y ello le permitirá una ganancia más real en función de las operaciones

También se considera como antecedente a la investigación desarrollada por Molina (2019) donde el objetivo principal fue analizar el impacto de los ocultos costos logísticos en la rentabilidad de la empresa analizada, y consecuentemente determinar las variables rentabilidad y costos logísticos ocultos. La empresa analizada fue Majes Tradición SAC en Arequipa, enfocándose el análisis en los años del 2013 al 2017. En referencia a la metodología de la investigación se puede precisar que el tipo de investigación es pura, nivel explicativo y diseño no experimental y transversal. En referencia a los resultados obtenidos se puede precisar que la rentabilidad es del 46.15% y los costos logísticos ocultos disminuyen la rentabilidad en 1.08%, entre los costos logísticos ocultos se tienen a los más significativos a costo de quiebre de stock y costo de atender órdenes de compra no planificadas. En consecuencia, de lo anterior mencionado se puede concluir que la investigación confirma la hipótesis planteada donde los costos logísticos ocultos si impactan en la rentabilidad, ya que si se gestionase de manera más eficiente la utilidad se incrementaría de 45.15% a 47.22%

También se ha considerado el proyecto realizado por Alfaro, Fajardo, Ramírez y Valencia (2019) teniendo el objetivo Desarrollar una propuesta de mejora en la cadena de abastecimiento para optimizar los costos logísticos en Nexos Perú. Inicialmente se realizó un diagnóstico situacional, PESTEL, 5 fuerzas de Porter, análisis Modelo Logispyme y FODA, para después proponer las estrategias que permitan la mejora financiera en la empresa analizada. Implementación de ERP, Rediseño de la cadena de suministro y Desarrollo y Penetración de Productos y Patentes fueron las estrategias propuestas por los desarrolladores de proyecto referido. Por último, realizaron un análisis costo beneficio de la implementación de la propuesta desarrollada, la misma representa un incremento de la utilidad neta de 5.86%

Adicionalmente se incluye como antecedente a López (2018) con el objetivo principal en Describir el nivel de percepción de la gestión de costos de producción de los colaboradores en Delcrosa S.A., Cercado de Lima, 2018. En referencia a la estructura metodológica se puede precisar: Tipo de investigación es básica, Nivel es descriptiva y el Diseño no experimental y transversal. La muestra objetivo fue determinada no probabilísticamente representada por 50 trabajadores de la empresa analizada. Para la obtención de los datos se desarrolló un cuestionario estructurado, determinando su confiabilidad con el coeficiente A. de Cronbach igual a 0.838 y para la validación del contenido del instrumento se recurrió al juicio de 03 expertos. Finalmente se presentó los siguientes resultados: En la empresa analizada no gestiona adecuadamente sus costos en manufactura, por lo que es necesario desarrollar herramientas de gestión y definir una estrategia para mejorar la situación hallada, el enfoque en controlar los indicadores de calidad, servicio y productividad dará como resultado el cálculo de un costo correspondiente a la realidad y consecuentemente un precio de venta con un margen que les permita hacer las mejoras o correcciones para el logro de las utilidades esperadas

Finalmente se tiene a Ayala (2018) que en su investigación presentó el objetivo principal Determinar la influencia del costo en la rentabilidad financiera de la empresa Operador Logístico de Trujillo Perú, año 2017. El investigador como primer paso determinó los componentes del costo, revisando los reportes históricos de resultados acumulados, contrastándolos con el presupuesto de la empresa, ello



con el objetivo de precisar las variables que impactaran de manera significativa en la rentabilidad operativa. En referencia a la estructura metodológica se puntualiza: Diseño no experimental y transversal, Nivel de investigación correlacional, Técnica documental fue la desarrollada en la presente investigación. La población y muestra corresponde al almacén de Salaverry, en el distrito de Trujillo. Finalmente se presentaron los resultados: Una significativa parte de los costos variables no van en función al ingreso mensual, por otro lado, en referencia a los costos fijos, sean los directos e indirectos, presentan un notorio crecimiento, respecto a años anteriores, en detalle en los estados de resultados que han impactado en la utilidad operativa acumulada de la empresa. Finalmente, en atención al objetivo esta investigación propuso lineamientos de control y monitoreo de los costos totales y así a través de la eficiencia en sus procedimientos mejore el uso de sus recursos disponibles.

Las empresas buscan maximizar los beneficios a través del logro de objetivos comerciales, y un mecanismo para el logro de sus metas es la administración o gerenciamiento de sus procesos. Según Ramírez (2010) una estructura organizativa para la administración de sus procesos se debe diseñar con un enfoque del gerenciamiento de sus procedimientos claves y de soporte. En una empresa los procesos pueden configurarse de manera específica y genérica. Los procesos configurados de manera general tienen un enfoque macro ejecutado por una gerencia o división, mientras los procesos configurados de manera específica tienen un enfoque micro que son ejecutados en cada oficina. Para los procedimientos generales las actividades se desarrollan transversalmente integrando más de una unidad, pudiendo integrar colaboradores externos como proveedores y clientes externos. La integración de varios agentes para los procedimientos generales demanda una continua coordinación para lograr eficiencia operativa y ofertar niveles altos de calidad. La participación de todos los involucrados agentes y unidades o departamentos permitirá la oportuna acción correctiva asegurando la continuidad del proceso

El gerenciamiento por procesos debe contar en el liderazgo empresarial un staff o círculo que asegure el cumplimiento de todas las condiciones que garanticen calidad operativa, claro está ello será a través de la mejora continua de los

procesos. La participación de cada unidad de las diferentes gerencias y una gestión por resultados serán herramientas fundamentales para la gestión de procesos

Según Mendoza y Cevallos (2016) actualmente el mercado en el que se opera no tiene fronteras geográficas, ello hace que las empresas interactúen con diferente nivel de experiencia lo que representa mayor competitividad de ofertas (Sepúlveda Ch, Meriño S, Del Río C, & García, 2010). En consecuencia, de lo anterior referido a través de la mejora permanente de los procesos una empresa desarrolla una sólida ventaja competitiva que le permita liderazgo en el mercado y el trazado desarrollo económico (Attiany, 2014)

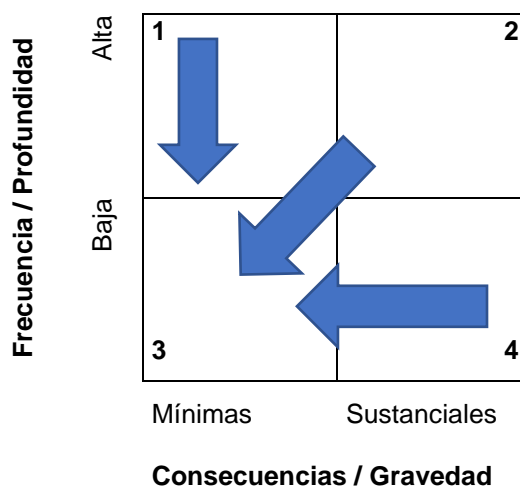
El abastecimiento como proceso significativo para toda empresa ha evolucionado permitiendo ahora el máximo beneficio para quienes lo gestionan estratégicamente. Según Mendoza y Cevallos (2016) la etapa actual del abastecimiento es la estratégica donde el aprendizaje es constante, búsqueda de la mejor estrategia orientada a cada proveedor y producto y asociaciones con proveedores donde el beneficio y riesgo se comparten son características predominantes; pero la etapa mencionada vendría ser la cuarta y por lo tanto describiremos las tres etapas anteriores: La primera fue reactiva, caracterizada porque el trabajador opera procesos elementales y responde reactivamente; La segunda es mecánica, aquí el nivel del trabajador es graduado y se enfoca en desarrollar oferta a través del mejor precio; y la tercera es proactiva, donde la información y la tecnología constituyen el insumo y medio para operar, y la habilidad para las compras mediante materias primas (Dobler & Burt, 1996)

Según Mercado, Amaya y Núñez (2014) la cadena de suministro es conceptualizada habitualmente como la estructura de información, funciones, personas y bienes con el objeto de que toda organización manufacturera disponga a sus consumidores la demanda requerida, aunque, esta conceptualización está enfocada en especificar la correspondencia entre las fases de la compra de insumos para la producción, manufactura y distribución de los productos terminados. La referida conceptualización ha presentado un desarrollo para así considerar a los servicios como componente significativo de esta cadena del suministro y de todas sus fuentes proveedoras que garanticen los ingresos para la manufactura o la prestación del servicio que la empresa oferte al mercado. Los

autores referidos muestran un análisis descriptivo de las características más significativa en su desempeño:

Riesgo, representado por la posibilidad o la cercanía de un perjuicio. Toda organización para la prestación de servicios y comercialización o producción de bienes necesita bienes tangibles e intangibles al ritmo de su capacidad operativa, es decir debe de administrar el continuo flujo de materiales dentro de su cadena de suministro. El administrar eficientemente el referido flujo es prever los posibles riesgos de rupturas en la cadena de suministro, es más pudiendo haber posibles rupturas el garantizar el flujo de información permite la oportuna toma de acciones correctivas. Para una cadena de suministro es importante el minimizar toda posibilidad de riesgo en búsqueda de la continuidad operativa en la empresa. En la Figura 1 se puede apreciar cuatro cuadrantes de lo vulnerable que puede ser la cadena de suministros donde el trabajo de prevención de los riesgos radica minimizar la gravedad y conseguir la más baja frecuencia ubicado en el cuadrante 03

Figura 1. Mapa Empresarial de Vulnerabilidad (Mercado, Amaya y Núñez 2014)



Como segundo atributo de la cadena de suministro se tiene a la Confiabilidad, que puede ser entendida como la garantía de un buen funcionamiento, asegurando un flujo continuo de los recursos necesarios para la empresa. Aquí juega un papel importante la capacidad de respuesta de la cadena de suministro, debiéndose a la gestión del flujo de información que permita una acción correctiva lo más mediatamente posible gracias al conocimiento del origen

del retraso o la falla. Lo anterior mencionado permite precisar que la confiabilidad de la cadena se concreta con el ininterrumpido flujo de materiales para la empresa y sus clientes, y ante interrupciones una respuesta rápida restablecerá el flujo y minimizará los efectos negativos en la cadena

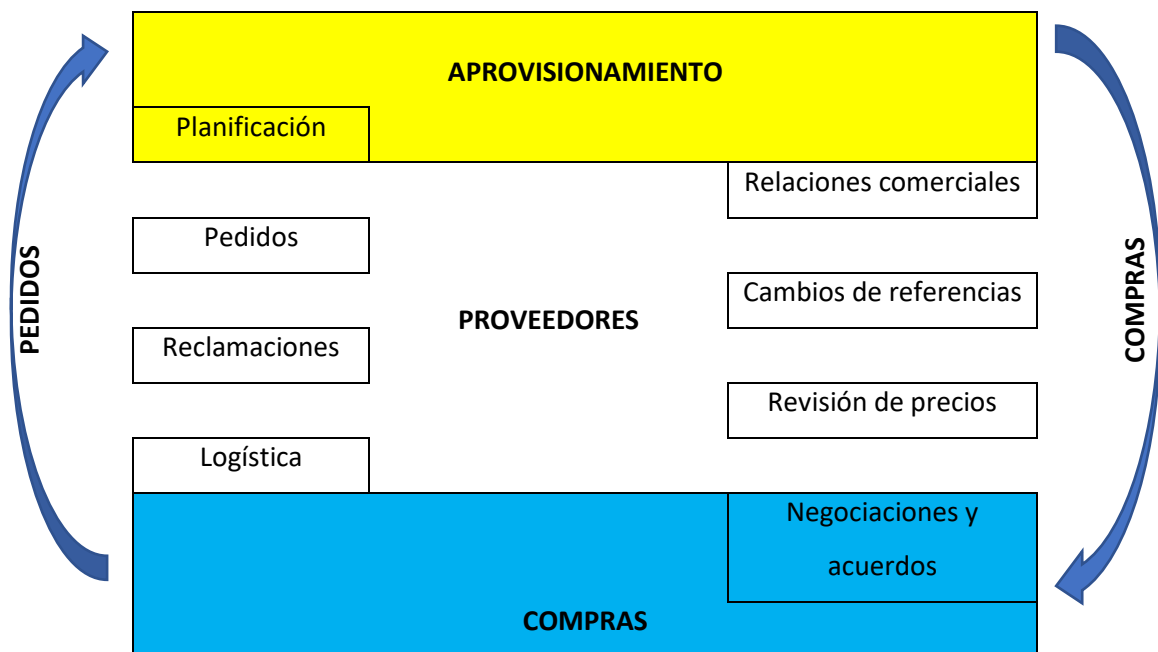
El tercer atributo de la cadena de suministro es la Resiliencia. A nivel psicológico la resiliencia es la capacidad superar problemas o circunstancias no favorables y que la persona logre su desarrollo. Al extrapolar la concepción psicológica se puede entender que la cadena de suministro debe ser capaz de superar fallas o interrupciones de sus diferentes agentes para mejorar y asegurar indicadores de eficiencia. El entorno empresarial es difícilmente predecible y la capacidad de resiliencia permitirá volver al camino a toda empresa cuya cadena experimente una interrupción. En términos generales podemos percibir la cadena de suministro como una organización, pues todos sus eslabones trabajan para un mismo fin, satisfacer las necesidades del cliente, de manera que los tres aspectos anteriormente mencionados son aplicables a la misma y actúan en su fortalecimiento impidiendo que sus objetivos se vean truncados por alguna interrupción en una de sus partes.

Como último atributo de desempeño de la cadena de suministro se presenta a la Vulnerabilidad, debido a que las causas por las cuales se puede tener un sistema vulnerable son muy variadas, y cada elemento que la causa puede tener un impacto particular. Los mecanismos que hoy son utilizados para medir el impacto de estos eventos son aún muy simples y carecen de profundidad en el análisis de causas sistémicas generadoras de fallas. De manera general, se tiene una métrica que relaciona el producto de probabilidades y efectos, de tal forma que cada cuadrante tiene un significado específico.

Según Castellanos (2015) la logística de aprovisionamiento se puede entender como la suma de procesos que aseguran un continuo abastecimiento de materiales y/o servicios para la empresa y así cumplir con los clientes en tiempo y calidad. El indicador de eficiencia para la logística de aprovisionamiento será sus costos competitivos de almacenaje en sus diferentes componentes, pudiendo ser reposiciones oportunas versus cumplimientos de entregas, inventarios actualizados versus mínimas mermas y sobrantes que incrementen costos en existencias que

no roten, y numero de entregas realizadas versus costos de operación, revelando eficiencia en el uso de recursos disponibles. Lo señalado anteriormente representa información necesaria para la toma de decisiones, la misma que debe fluir ininterrumpidamente y a tiempo real, al conocer datos de las operaciones se controla costos, se propone mejoras y se corrige. La información de la logística de aprovisionamiento es significativa para las finanzas en la empresa, al conocer los costos se puede determinar si el margen de utilidad permite el logro del crecimiento proyectado, y si este no satisface a los directivos proponer mejoras o proyectos que justifiquen su inversión frente a los beneficios por una eficiencia operativa. Los proveedores representan un papel importante para la logística de aprovisionamiento, ello se evidenciará en el cumplimiento de los planes de abastecimiento como se puede apreciar en la Figura 2

Figura 2. Actividades de Logística de Aprovisionamiento (Castellanos 2015)



Según Anaya (2011), el aprovisionamiento es la competencia que permite a toda organización empresarial disponer de todos los recursos tangibles e intangibles indispensable para el desarrollo de sus operaciones. Importante mencionar también es que la compras representa una competencia más limitada, circunscrita a la adquisición de aquellos recursos tangibles e intangibles necesarios para su operatividad general; claro está la función compras busca asegurar buena

calidad, competitivo precio y en el tiempo indicado. En consecuencia de lo anterior referido se puede exponer los objetivos más relevantes de las compras: Asegurar el flujo ininterrumpido de los materiales necesarios, Prevenir las repeticiones y los sobrantes, Alcanzar los costos más competitivos, sin perder calidad y soporte, Asegurar los estándares de calidad idóneos, Conservar el nivel competitivo de la empresa a través de las compras, Analizar en función del costo beneficio de todas las compras, Negociar las mejores condiciones de oferta para la demanda interna, Custodiar por el debido movimiento de las existencias, Superar las expectativas del usuario interno en función de tiempo de entrega de los recursos tangibles e intangibles

Según Mendoza y Cevallos (2016) existe una herramienta que permite agrupar las compras en función a lo significativo para la empresa en donde se realizan, los factores que determinaran el grado de significancia son la posibilidad de generar un beneficio relevante o una perdida. En el párrafo anterior se ha referido a la Matriz de Kraljic (desarrollada por Peter Kraljic en 1983) que permite a todo profesional de las compras vincular lo que se comprará con la forma como se relaciona la empresa con el proveedor que abastece, de esta manera elegirá la debida estrategia para el desarrollo de la oferta (Wagner, Padhi, & Bode, 2013)

Según Clegg y Montgomery (2005) la consultora A. T. Kearney estableció siete pasos para la implementación del abastecimiento estratégico, con beneficios en las empresas que lo implementaron de ahorros, desarrollo de la oferta de proveedores y mejor planificación de las compras. El referido método se orientó hacia las adquisiciones de productos y servicios de información, siendo para las empresas farmacéuticas y financieras un recurso significativo para sus operaciones

A continuación, se desarrollará los 7 pasos propuestos por el método de abastecimiento estratégico: Primer paso: Perfil de la categoría, el conocer los gastos por cada proveedor y el entorno, llámese también mercado, en el que opera se deberá desarrollar en este paso. Los productos o servicios para adquirir deberán estar agrupados por su similitud de características, estableciendo así una categoría de lo que se requiera comprar, para posteriormente determinar el o los proveedores con los que se desarrollará su oferta en función de la demanda de la empresa, la importancia de la categoría y asignación de proveedores es poder consolidar los

requerimientos internos maximizando toda posibilidad de ahorro. El conocer y el análisis de los gastos por proveedor deberá de ser una gestión permanente e independiente de las compras a realizar, los gastos permiten conocer más en detalle lo que se compra y que oficinas lo requieren, un estudio de la demanda interna puede modificar cantidades, lo que se compra y aumentar el beneficio desarrollando la oferta. Por otro lado, el conocer el mercado a través de un análisis FODA o de las cinco fuerzas de Porter es relevante para negociar mejores condiciones en precio y calidad

Como segundo paso se tiene la selección de estrategia de abastecimiento, aquí se debe de tener en cuenta el cómo los productos o servicios que se adquieren fortalecen los objetivos a cumplir de la estrategia principal de la empresa. Entre las estrategias de aprovisionamiento, las mismas se pueden revisar en la Figura 3, a seleccionar se tienen: La concentración de volumen, donde los proveedores con más significativo gasto general representan un apalancamiento; Evaluación del menor precio, la negociación de mejores condiciones se enfoca en el precio de la oferta; Global Sourcing, donde el mercado a seleccionar proveedores no tiene fronteras geográficas y el objetivo es contar con el costo más competitivo; Mejora de la especificación del producto, donde el proveedor elegido será el que cubra la demanda de la empresa en su mayoría de especificaciones; Mejora de procesos conjuntos, aquí proveedor y cliente desarrollan el valor de la oferta en pro de los beneficios a obtener; Reestructuración de relaciones, es clave aseguramiento de demanda para obtener mejores precios. También una estrategia de abastecimiento será la gestión de la demanda, la racionalización de los requerimientos permitirá gestionar mejor gastos y costos analizando objetivamente lo necesario para el cumplimiento de funciones de cada usuario

Figura 3. Estrategias de Aprovisionamiento (Clegg y Montgomery 2005)

Concentración de volumen		Mejora de la especificación del producto
Evaluación del menor precio	<b>LA ESTRATEGIA DE ABASTECIMIENTO</b>	Mejora de procesos conjuntos
Fuente Global		Reestructuración de relaciones

El tercer paso es Generar un portafolio de proveedores, las categorías definidas de productos o servicios en el paso primero permitirá los requerimientos técnicos que deberán cumplir los proveedores preseleccionados. El análisis de los proveedores no deberá tener ninguna restricción, muchas veces el proveedor más pequeño o el no tan conocido desarrolla mejor la oferta tanto en precio, calidad y/o servicio y de esta manera se mejora el beneficio obtenido para la empresa

En el cuarto paso se desarrollará La selección de la ruta de implementación, aquí se llevará a cabo la elección de las mejores ofertas de los proveedores preseleccionados en el paso anterior, las solicitudes de oferta deberán tener una misma estructura cuando los productos o servicios pertenecen a la misma categoría, para ser más efectivo el proceso los proveedores deberán adecuar la estándar cotización en la matriz de precios definida por categoría, y si este procedimiento es electrónico el tiempo se gestionará eficientemente. El análisis de las matrices de precios recibidas deberá estar soportado en la ponderación de los criterios en función del valor para la empresa. Mientras más ofertas y sus procesos implícitos de revisión se desarrollen en el internet se tendrá más tiempo para el análisis potenciando todas las posibilidades de elevar el valor de la oferta preseleccionada con mejores condiciones iniciales

Como quinto paso se tiene La negociación y selección de proveedores, como trabajo inicial para este paso será el conocimiento actualizado que representa cada proveedor para la empresa y las restricciones presupuestaria por categoría analizada. El punto siguiente para desarrollar será la conformación del equipo de negociación, se debe de tener en cuenta la realidad de la empresa para tener los principales roles en el equipo negociador, lo que representa desde la colaboración de un compañero de otra oficina con mejores condiciones como negociador hasta la contratación de un negociador externo dependiendo la significancia económica de la adquisición. Un punto siguiente será la estrategia de negociación a desarrollar, en donde se debe asegurar la disponibilidad de conocimiento del mercado, posible posición del proveedor, información consolidada en matriz de precios ajustada con real necesidad de la empresa. Según Mendoza y Cevallos (2016) los proveedores para la empresa constituyen socios estratégicos, claro está si constituyen alianzas de colaboración, esto es un objetivo del abastecimiento estratégico y para ello la



selección de proveedores cumple un papel de reconocida importancia (Parthiban, Zubar, & Katarak, 2013)

Finalmente, la exploración de diferentes escenarios desde el más optimista hasta el pesimista permitirá tener un plan de contingencia que mantenga las mejores condiciones para desarrollar la oferta preseleccionada, y recordar que los acuerdos obtenidos en una negociación deben siempre tener su respaldo en documentación física y aceptada por ambas partes. Según Gómez, Cano y Campo (2016) para el desarrollo de la mejor oferta para una empresa dependiendo lo significativo de un proveedor o el producto que se piensa comprar un especialista en negociaciones puede elegir diferentes estrategias como licitación inversa electrónica, acuerdo directo y oferta competitiva (Zachariassen, 2008; Lee, 2014).

Como paso sexto se tiene La integración de proveedores, el inicio o término de la relación con un proveedor requiere una comunicación oportuna a las oficinas involucradas con el fin de minimizar inconveniente de tipo tiempo y gasto que puedan incrementar la oferta elegida. Aquí la planificación permitirá prever diferente organización y adecuación de procedimientos para que la vinculación o desvinculación del proveedor elegido no genere gastos ineficientes a las operaciones de la empresa

Finalmente, como séptimo paso se tiene El monitoreo de mercado de suministro y el desempeño de proveedores, este modelo de abastecimiento estratégico es cíclico y en tal sentido se debe de asegurar el procedimiento necesario para asegurar el conocimiento del mercado y el cumplimiento de la oferta del proveedor con el que se renegociará un contrato vigente. Las renovaciones de los acuerdos por vencer deben asegurar siempre las mejores condiciones y para ello se debe estar listo contando con un reporte de cumplimiento de oferta y monitoreo permanente del mercado de la categoría a renovar. La relación con un proveedor más allá de obtener en el presente la mejor oferta debe de buscar en el futuro mejorar la oferta a tomar. Un punto importante para tener en cuenta es lo planteado por Mendoza y Cevallos (2016) quienes afirman que no siempre la puesta en marcha del abastecimiento estratégico genera los resultados esperados. Pueden ser diferentes componentes los que determinen su éxito o no, pudiendo ser

el soporte tecnológico, involucramiento de los líderes de la empresa y nivel de comunicación y compromiso de los colaboradores (Wisma, Schmidt, & Naimi, 2006)

Según el estudio realizado por Cristóbal y Roa (2015) dentro del abastecimiento las compras deberían tener más allá de una buena oferta la misión de promover la permanente mejora en la empresa y proveedor, primordialmente en los ejes de la economía circular pro-conservación del medio ambiente y ecología (Preuss, 2007)

Según el estudio realizado por Orjuela, Suárez y Chinchilla (2016) los costos de aprovisionamiento y los aplicados a las compras demandan en la actualidad interés relevante por su impacto en la gestión empresarial, y para ello se recomienda el análisis ABC conocido como costo total de propiedad (Ellström, Rehme, Björklund & Aronsson, 2012; Mauleón-Torres, 2006 y Ellram, 2006). Los costos de aprovisionamiento comprenden procesos como la gestión de proveedores, destacando por su impacto la preselección y selección final de la mejor oferta, la negociación y el desarrollo de la oferta inicial frente a la oferta final aceptada, generación eficiente de número de pedidos teniendo en cuenta su costo total y análisis de los requerimientos en función de la demanda de producción o el área de operaciones (Gudehus & Kotzab, 2009; Ballou, 2004 y Lambert, Stock & Ellram, 1998). En tal sentido de lo expuesto anteriormente se puede determinar la clasificación de los costos de aprovisionamiento en Costos de gestión de proveedores (Frazelle, 2002), que comprende las actividades de selección de proveedores y las demás actividades que garanticen que la empresa está eligiendo la mejor oferta en función de su demanda y los Costos de compras (Kivinen & Lukka, 2004), que comprende todas las actividades de procesamiento de los órdenes de compra, considerando el costo de las horas hombre y recursos disponibles requeridos.

## II. METODOLOGÍA

### 3.1 Tipo y diseño de investigación

El tipo de investigación a desarrollar es básico debido a que se iniciará con antecedentes de investigaciones y resultado de un análisis en la empresa objeto de estudio se producirá conocimiento empresarial, según Hernández, Fernández y Baptista (2010) la tipología básica en una investigación representa la producción de conocimiento y teorías. En la conclusión de la investigación se expondrá el conocimiento disponible para futuras investigaciones

Según Hernández, Fernández y Baptista (2014) el diseño de investigación no experimental propone que la observación de las variables estudiadas sea en su entorno habitual y no hay un manejo intencional de la variables estudiadas, y en tal sentido la investigación presente tiene un diseño no experimental, así mismo la investigación es transversal debido a que la obtención de datos se lleva a cabo en un específico momento para así explicar en un preciso tiempo la correspondencia de las variables, en concordancia con lo planteado por Cortés e Iglesias (2004).

Según Ferreyro y Longhi (2014) el nivel descriptivo, generalmente fundamenta a los estudios correlacionales, que a su vez aportan información de utilidad para el desarrollo de los estudios explicativos, y en tal sentido se explorará bibliografía científica especializada para tener las bases y así conocer las dimensiones de las variables; y finalmente contribuir a través de las conclusiones de esta investigación a estudios posteriores, por lo anterior referido se precisa que la investigación desarrollada es de nivel descriptivo

La presente investigación presenta como objetivo determinar de qué manera se relacionan las variables analizadas, y es en este sentido correlacional el diseño del estudio llevado a cabo. Dichas variables analizadas tienen la misma categoría, no hay variable independiente ni variable dependiente, lo que representa una característica relevante para el estudio. Según González, (2009) las investigaciones por observación o experimento se diferencian por sus diseños, pudiendo el investigador controlar las variables en diferentes grados, claro está dependiendo su diseño. Importante hay que precisar que las variables al no ser manipuladas, podría impactar a una de ellas, dependiente, presentado cambios en

la consecuencia que pueda originar la otra variable, independiente. Es por ello por lo que la presente investigación las variables se presentaron en su estado natural sin ser alteradas ni manipuladas

### 3.2 Variables y operacionalización

A continuación, se presentará la operacionalización de la variable 1 **Gestión de Proveedores**.

Tabla 1. Operacionalización de la variable 1: Gestión de Proveedores

DIMENSIONES	INDICADORES	ITEMS	ESCALA DE MEDICION	NIVELES Y RANGO
<b>Perfil de la categoría.</b>	Requerimientos	1		
	Gastos	2		
	Categoría Proveedores	3	Totalmente en desacuerdo	
<b>Seleccionar la estrategia de aprovisionamiento.</b>	Relevancia Producto	4		
	Poder del ejercicio	5		
	Creación ventaja	6	En desacuerdo	
<b>Generar un portafolio de proveedores.</b>	Proveedores potenciales	7		
	Especificaciones producto	8	Ni de acuerdo, ni desacuerdo	Alta
	No restricciones proveedor	9		
<b>Seleccione la ruta de implementación.</b>	Elección estrategia	10		
	Solicitud propuesta	11	De acuerdo	Media
	Matriz de Precios	12		
<b>La negociación y selección de proveedores.</b>	Equipo negociación	13, 14	Totalmente de acuerdo	
	Roles	15, 16		Baja
	Criterios relevantes	17, 18, 19		
<b>Integrar proveedores.</b>	Problema de Transición	20		
	Plan de Transición	21		
	Comunicación cambios	21		
<b>Supervisar el mercado de suministro y el rendimiento del proveedor.</b>	Condiciones en el mercado	22		
	Renegociación preparada	23		
	Control rendimiento	24		

Así mismo se presentará la operacionalización de la variable 2 **Costos de aprovisionamiento**, detallando para su análisis el mismo marco de referencia de la variable 1

Tabla 2. Operacionalización de la variable 2: Costos de Aprovisionamiento

DIMENSIONES	INDICADORES	ITEMS	ESCALA DE MEDICION	NIVELES Y RANGO
<b>Costos de gestión de proveedores.</b>	Valorización de la selección de proveedores	25, 26	Totalmente en desacuerdo	Alta
	Control del costo	27	En desacuerdo	
<b>Costos de orden de compra.</b>	Valorización de emisión de Orden de Compra	28	Ni de acuerdo, ni desacuerdo	Media
	Tamaño óptimo de Orden de Compra	29, 30	De acuerdo	Baja
			Totalmente de acuerdo	

### 3.3 Población, muestra y muestreo

Según Vara (2015) precisa sobre la población “son todos los sujetos, personas o cosas que reúnen las mismas características y se ubican en el mismo espacio”. Y en tal sentido en el presente estudio la población está conformada por los clientes interno y externo y proveedores de la empresa en donde se desarrolla la presente investigación, conformada por 65 clientes internos y externos, y proveedores. En referencia a la muestra estará constituida por una muestra poblacional, entendiéndose por todos aquellos trabajadores que conforman la población

### 3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos

La confiabilidad del instrumento: cuestionario estructurado fue sometido ante el programa estadístico SPSS 25, obteniendo un resultado del coeficiente Alfa de Cronbach de 0.923 para los elementos de la variable gestión de proveedores y 0.884 para los elementos de la variable costos de aprovisionamiento, por lo hallado se puede precisar que el instrumento cuestionario estructurado es confiable. Según Hernández, Fernández y Baptista (2014) la confiabilidad del instrumento es representada por su aproximación a 1, mientras sea más próximo el coeficiente a la unidad, es más confiable

La validez del instrumento será a través del juicio de expertos, según Utkin (2005) esta modalidad de validación es una referencia importante de opinión informada de profesionales especialistas en la materia de investigación, y en consecuencia pueden emitir juicios y valoraciones.

Tabla 3. *Validación del Instrumento*

No	Grado Académico	Nombres y Apellidos del experto	Dictamen
1	Magister	Hítalo Cesar Gutiérrez Romero	Aplicable
2	Magister	Gustavo Ernesto Zárate Ruiz	Aplicable
3	Magister	Oscar Guillermo Chicchon Mendoza	Aplicable

La técnica requerida en la presente investigación para la recolección de datos será la encuesta, que consiste en un estructurado cuestionario por preguntas cerradas las que se tomarán a la población que conforman la muestra censal en la empresa donde se realiza la investigación

El cuestionario estructurado está conformado por 30 ítems, que está dividido en 9 dimensiones, las preguntas tendrán opciones de respuesta tipo Likert que permitirán poder ser tabuladas y analizadas

### 3.5 Procedimientos

Se usaron los Formularios de Google para destacar la accesibilidad del instrumento cuestionario estructurado, y con el objeto de asegurar la recolección de datos en su totalidad la respuesta de la primera pregunta será requisito para continuar con la siguiente pregunta y así sucesivamente con las siguientes preguntas. Y a su vez se potenció la confiabilidad de la participación de la muestra al tener como requisito el acceso a teléfono móvil

En la presente investigación se analizó la relación que entre las variables gestión de proveedores y costos de aprovisionamiento, y consecuentemente se creó un cuestionario estructurado como fuente principal de la recolección de datos, compuesto por 30 ítems con cinco opciones de respuesta. Los resultados obtenidos

fueron ingresados a la herramienta de análisis estadístico SPSS 25 para su análisis y realización de tablas. Para finalizar el procedimiento se describió los porcentajes obtenidos y se dio respuesta a cada objetivo planteado en la encuesta y así se presentará el análisis de discusión

### 3.6 Método de análisis de datos

El análisis descriptivo utilizado en la presente investigación estuvo conformado por la obtención, organización, presentación y descripción de información numérica, lo anterior mencionado está en concordancia con lo señalado por Valderrama (2013)

En referencia al análisis inferencial se realizó las correlaciones por cada una de las hipótesis planteadas y cálculo de coeficiente de correlación y la significancia bilateral, para así determinar y comprobar la relación entre las variables investigadas, lo anterior lo confirman Cortés e Iglesias (2004) quienes precisan que la estadística inferencial posibilita la comprensión de los datos que a través de herramientas de análisis la dispone como información favoreciendo la investigación

El análisis de datos en la presente investigación consistió en el uso de la estadística descriptiva, ya que los datos obtenidos sin análisis estadístico no permitirían presentar ninguna conclusión, lo anterior referido es precisado por Hernández (2012). El procedimiento del análisis de datos tuvo como herramienta principal el programa SPSS 25, de esta manera los datos permitieron la construcción de información relevante para el estudio realizado, y para ello se ha cumplido los objetivos de clasificación, ordenamiento, codificación y de tabulación de la información; paso posterior la información fue presentada en tablas y gráficos estadísticos que permitió la determinación de la relación de las dos variables; Gestión de Proveedores y Costos de Aprovisionamiento.

### 3.7 Aspectos éticos

En la presente investigación se ha tenido en consideración el principio de la honestidad; y para ello todos los datos recogidos son fidedignos y los resultados

obtenidos son el resultado de las encuestas en la población censal, no ha existido manipulación personal. También se consideró el principio del respeto por las personas en su integridad y autonomía; porque la población objeto de estudio, sin importar su origen, religión, cultura o clase social merecen el respeto de sus condiciones de vida, primando su bienestar e intereses

Los datos y el nombre de la empresa de telecomunicaciones en donde se realizó el presente proyecto de investigación están autorizados su difusión por la misma empresa evidenciándose en la carta de autorización. También la investigación es reconocida su autenticidad por la declaración de autoría.



## IV. RESULTADOS

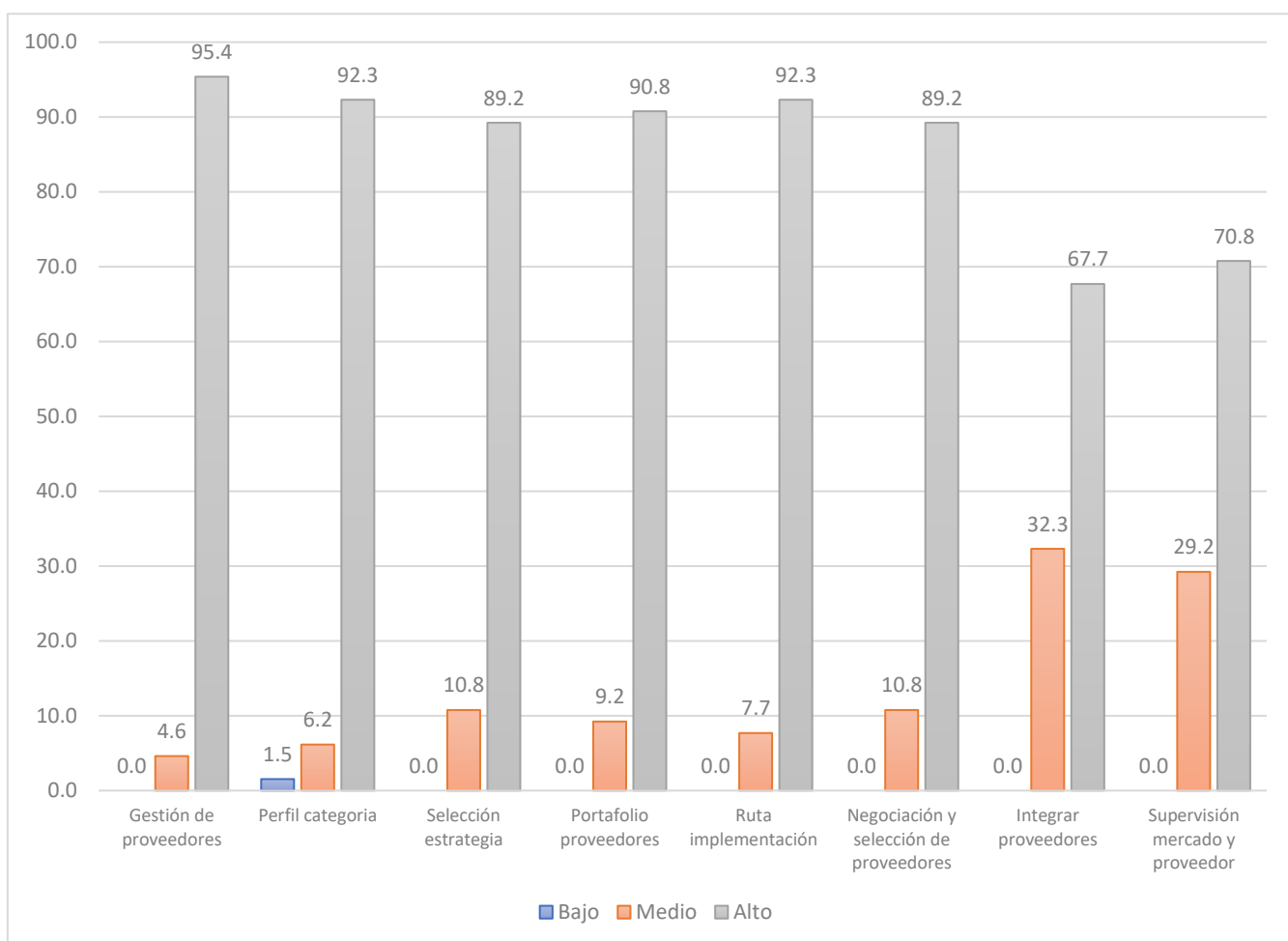
4.1 Análisis descriptivo: Se realiza el análisis descriptivo de las variables Gestión de Proveedores y Costos de Aprovisionamiento a través del SPSS 25, obteniéndose los siguientes resultados:

Tabla 4. *Gestión de Proveedores*

Variable 01 y Dimensiones	Gestión de proveedores	Perfil categoría	Negociación y selección de proveedores	Integrar proveedores	Supervisión mercado y proveedor
Niveles			Porcentaje		
Bajo	0.00	1.54	0.00	0.00	0.00
Medio	4.62	6.15	10.77	32.31	29.23
Alto	95.38	92.31	89.23	67.69	70.77
Total	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

Se describe parte de dimensiones, en Anexo 10 esta Tabla completa

Figura 4. Gestión de Proveedores

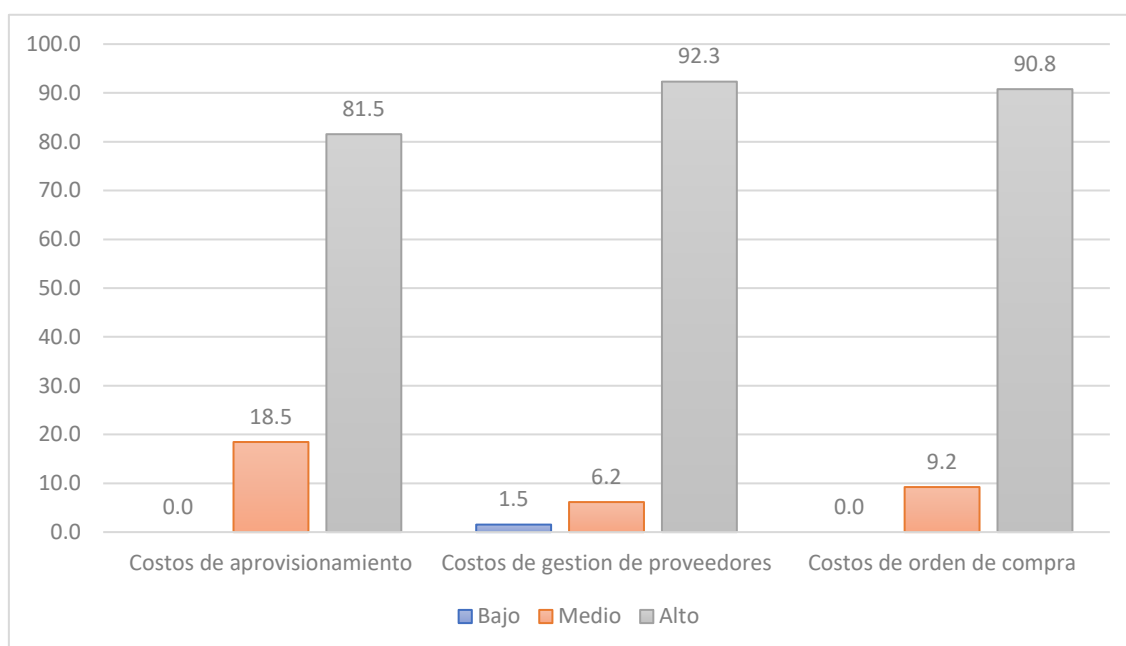


El 95.4% de los colaboradores de MYL Comunicaciones tiene un nivel alto en la gestión de proveedores y el 4.6% tiene un nivel medio en la gestión de proveedores, de los 65 encuestados 62 tienen un nivel alto. Queda comprobado que en la dimensión Perfil de categoría obtuvo el 1.5% en el nivel bajo, en la dimensión Selección de estrategia obtuvo el 0.00% en el nivel bajo, en la dimensión Portafolio de proveedores obtuvo el 0.00% en el nivel bajo, en la dimensión Ruta de implementación obtuvo el 0.00% en el nivel bajo, en la dimensión Negociación y selección de proveedores obtuvo el 0.00% en el nivel bajo, en la dimensión Integrar proveedores obtuvo el 0.00% en el nivel bajo y por último en la dimensión Supervisión de mercado y proveedor obtuvo el 0.00% con un nivel bajo.

Tabla 5. Costos de Aprovisionamiento

Variable	Costos de	Costos de	Costos de
02 y	aprovisionamiento	gestión de	orden de
Dimensiones.		proveedores	compra
Niveles	Porcentaje		
Bajo	0.00	1.54	0.00
Medio	18.46	6.15	9.23
Alto	81.54	92.31	90.77
Total	100.00	100.00	100.00

Figura 5. Costos de Aprovisionamiento

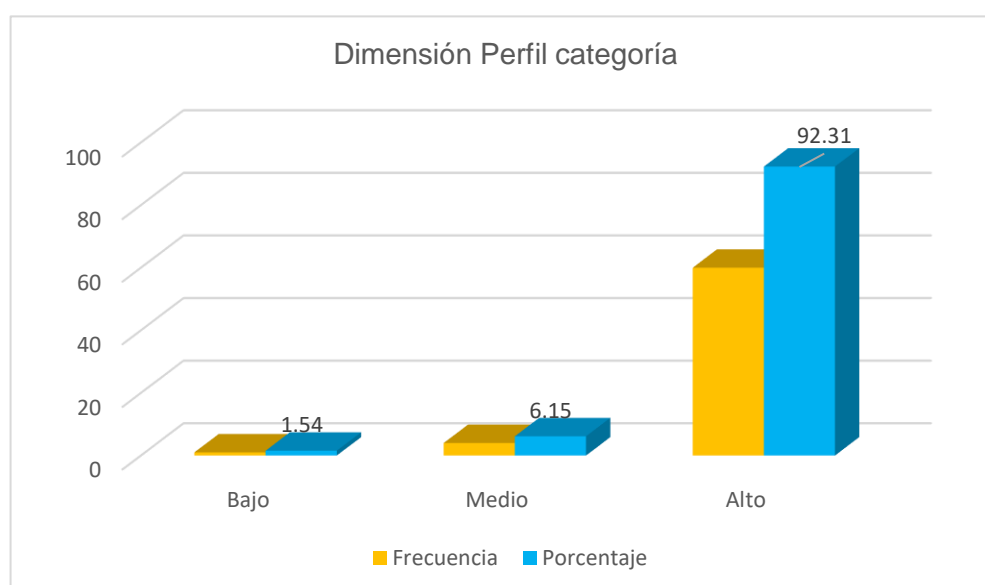


El 81.5% de los colaboradores de MYL Comunicaciones tiene un nivel alto en la variable analizada costos de aprovisionamiento y el 18.5% tiene un nivel medio en la variable costos de aprovisionamiento, de los 65 encuestados 53 tienen un nivel alto. Queda comprobado que en la dimensión Costos de gestión de proveedores obtuvo el 1.5% en el nivel bajo y por último en la dimensión Costos de orden de compra obtuvo el 0.00% con un nivel bajo.

Tabla 6. Dimensión Perfil de categoría

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Bajo	1	1.54	1.54 %
	Medio	4	6.15	7.69 %
	Alto	60	92.31	100.00 %
	Total	65	100.00	100.00 %

Figura 6. Perfil de categoría

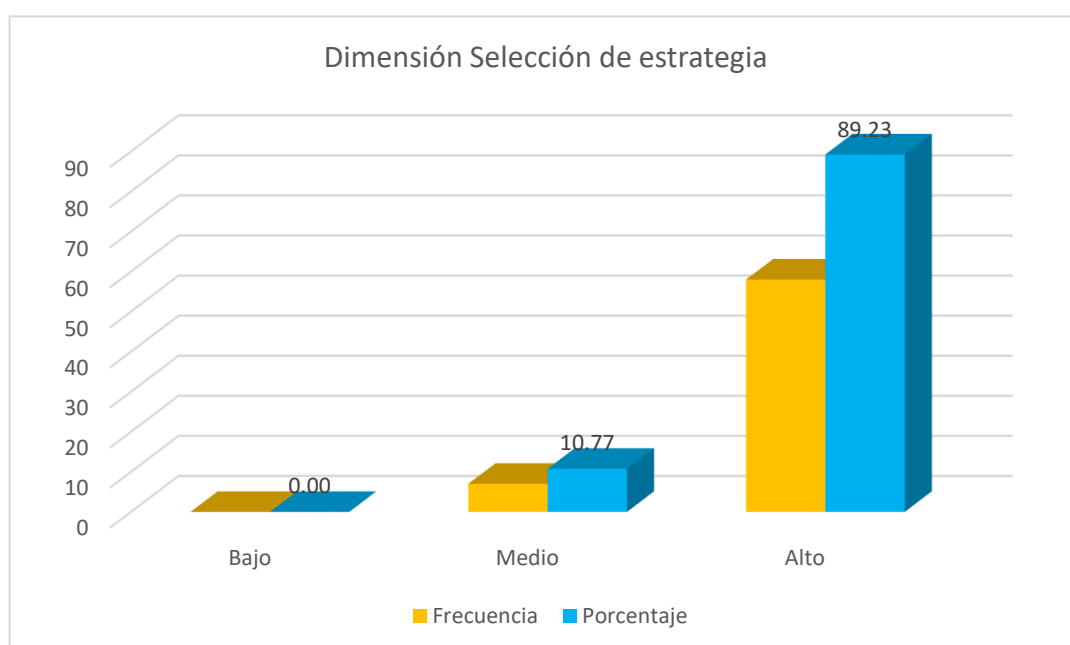


Del resultado mostrado en la Tabla 6, se observa que hay un conocimiento en la empresa sobre el Perfil de categoría con un porcentaje del 92.31% que representa un nivel alto, mientras el 6.15% tiene un conocimiento medio y un nivel bajo el 1.54% sobre el Perfil de categoría según los colaboradores de MYL Comunicaciones 2020

Tabla 7. *Dimensión Selección de estrategia*

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Bajo	0	0.00	0.00 %
	Medio	7	10.77	10.77 %
	Alto	58	89.23	100.00 %
	Total	65	100.00	100.00 %

Figura 7. Selección de estrategia

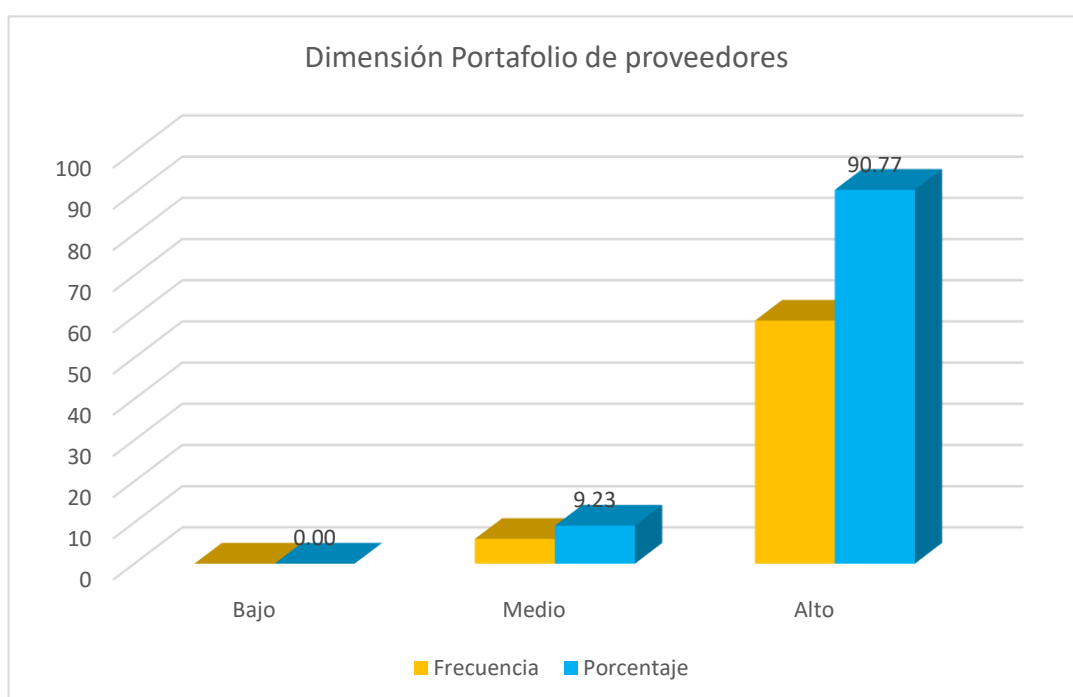


Del resultado mostrado en la Tabla 7, se observa que hay un conocimiento en la empresa sobre la Selección de estrategia con un porcentaje del 89.23% que representa un nivel alto, mientras el 10.77% tiene un conocimiento medio sobre la Selección de estrategia según los colaboradores de MYL Comunicaciones 2020

Tabla 8. *Dimensión Portafolio de proveedores*

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Bajo	0	0.00 %	0.00 %
	Medio	6	9.23 %	9.23 %
	Alto	59	90.77 %	100.00 %
	Total	65	100.00 %	

Figura 8. Portafolio de proveedores

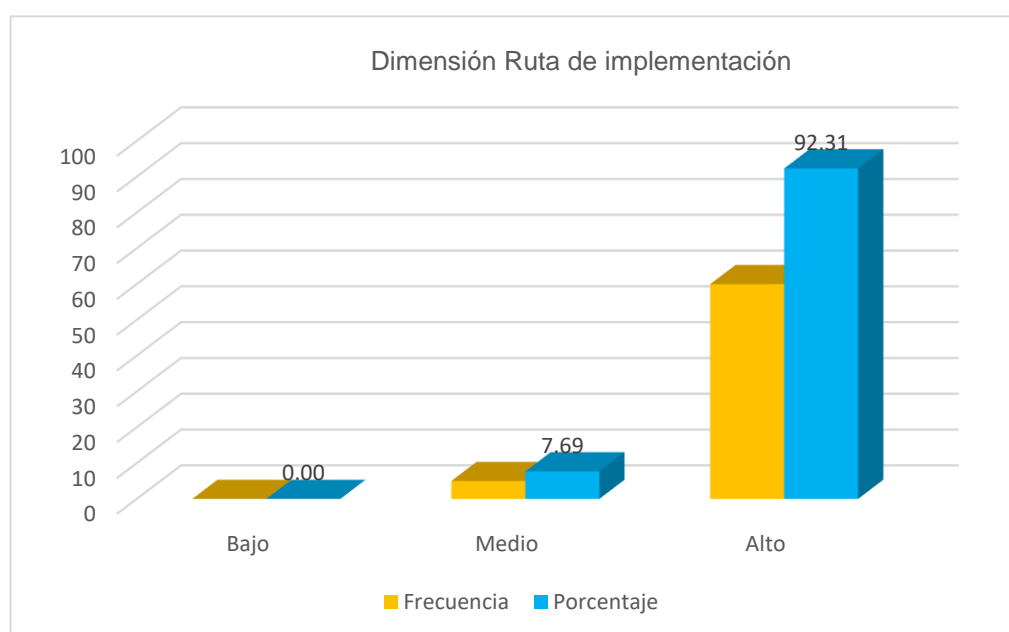


Del resultado mostrado en la Tabla 8, se observa que hay un conocimiento en la empresa sobre el Portafolio de proveedores con un porcentaje del 90.77% que representa un nivel alto, mientras el 9.23% tiene un conocimiento medio sobre el Portafolio de proveedores según los colaboradores de MYL Comunicaciones 2020

Tabla 9. Dimensión Ruta de implementación

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Bajo	0	0.00	0.00 %	0.00 %
	Medio	5	7.69	7.69 %	7.69 %
	Alto	60	92.31	92.31 %	100.00 %
	Total	65	100.00	100.00 %	

Figura 9. Portafolio de proveedores

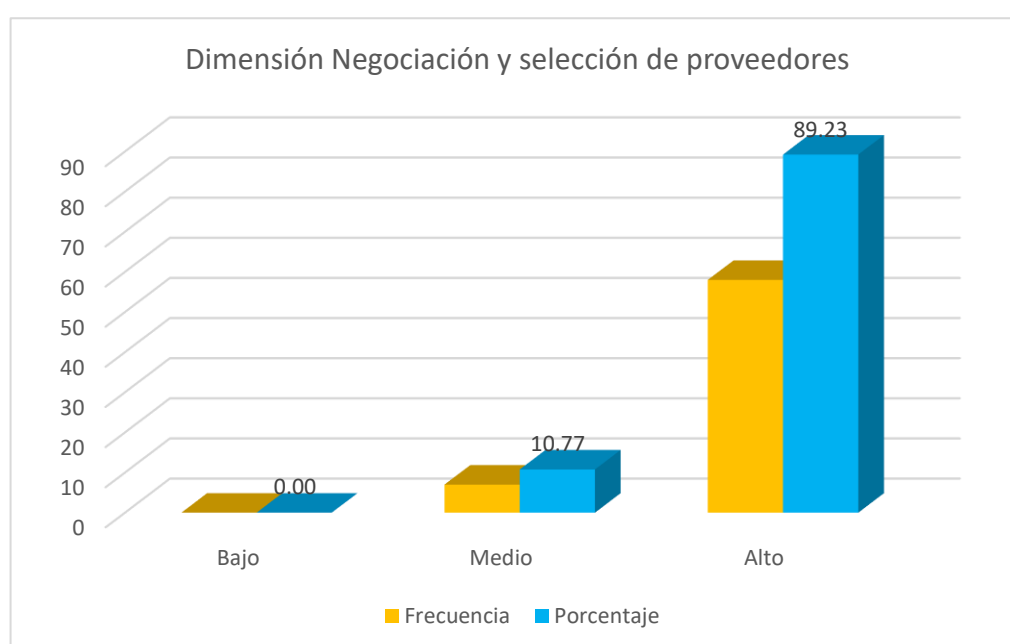


Del resultado mostrado en la Tabla 9, se observa que hay un conocimiento en la empresa sobre la Ruta de implementación con un porcentaje del 92.31% que representa un nivel alto, mientras el 7.69% tiene un conocimiento medio sobre la Ruta de implementación según los colaboradores de MYL Comunicaciones 2020

Tabla 10. Dimensión Negociación y selección de proveedores

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Bajo	0	0.00	0.00 %
	Medio	7	10.77	10.77 %
	Alto	58	89.23	100.00 %
	Total	65	100.00	100.00 %

Figura 10. Portafolio de proveedores



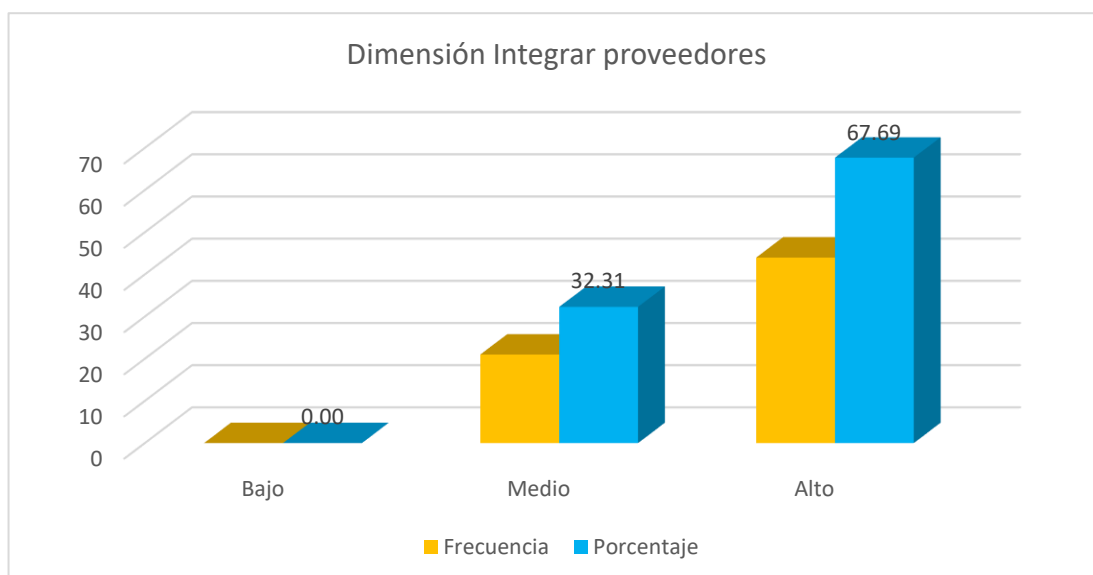
Del resultado mostrado en la Tabla 10, se observa que hay un conocimiento en la empresa sobre la Negociación y selección de proveedores con un porcentaje del 89.23% que representa un nivel alto, mientras el 10.77% tiene un conocimiento medio sobre la Negociación y selección de proveedores según los colaboradores de MYL Comunicaciones 2020



Tabla 11. *Dimensión Integrar proveedores*

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Bajo	0	0.00	0.00 %
	Medio	21	32.31	32.31 %
	Alto	44	67.69	100.00 %
	Total	65	100.00	100.00 %

Figura 11. Integrar proveedores

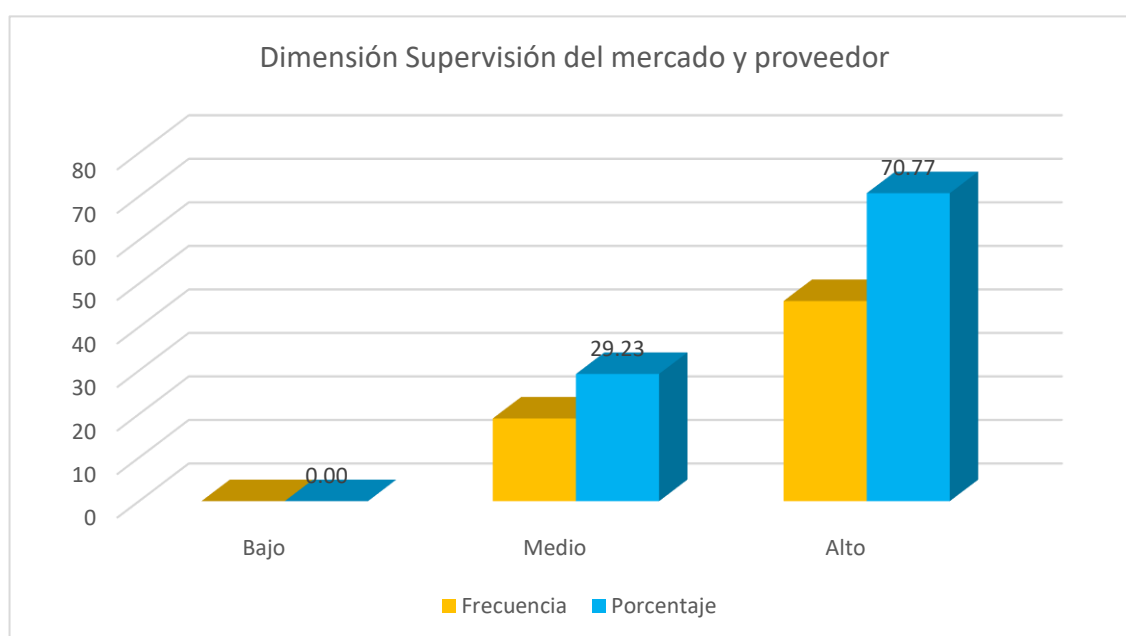


Del resultado mostrado en la Tabla 11, se observa que hay un conocimiento en la empresa sobre Integrar proveedores con un porcentaje del 67.69% que representa un nivel alto, mientras el 32.31% tiene un conocimiento medio sobre Integrar proveedores según los colaboradores de MYL Comunicaciones 2020

Tabla 12. *Dimensión Supervisión del mercado y proveedor*

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Bajo	0	0.00	0.00 %
	Medio	19	29.23	29.23 %
	Alto	46	70.77	100.00 %
	Total	65	100.00	100.00 %

Figura 12. Supervisión del mercado y proveedor

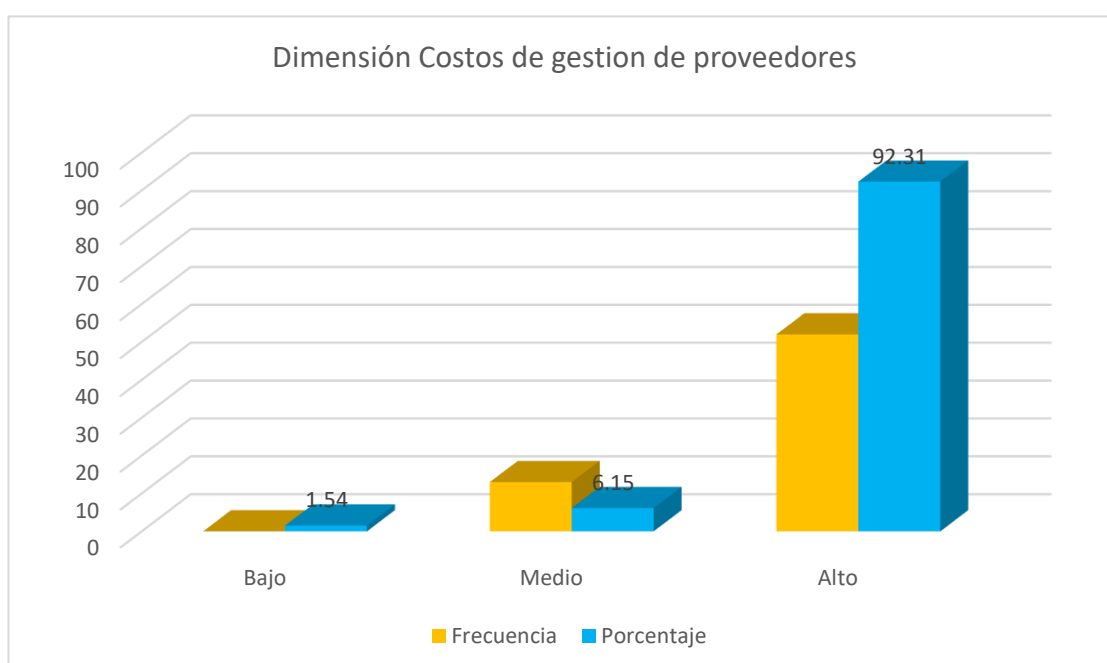


Del resultado mostrado en la Tabla 12, se observa que hay un conocimiento en la empresa sobre la Supervisión del mercado y proveedor con un porcentaje del 70.77% que representa un nivel alto, mientras el 29.23% tiene un conocimiento medio sobre la Supervisión del mercado y proveedor según los colaboradores de MYL Comunicaciones 2020

Tabla 13. *Dimensión Costos de gestión de proveedores*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Bajo	0	1.54	1.54 %	1.54 %
	Medio	13	6.15	6.15 %	7.69 %
	Alto	52	92.31	92.31 %	100.00 %
Total		65	100.00	100.00 %	

Figura 13. Costos de gestión de proveedores

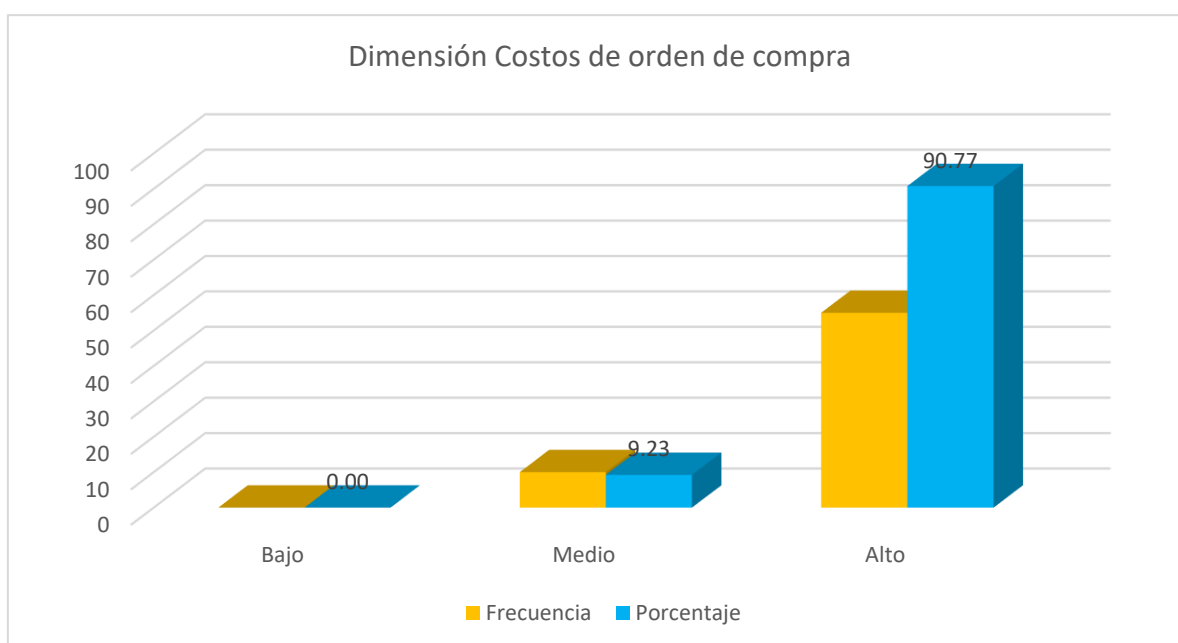


Del resultado mostrado en la Tabla 13, se observa que hay un conocimiento en la empresa sobre los Costos de gestión de proveedores con un porcentaje del 92.31% que representa un nivel alto, mientras el 6.15% tiene un conocimiento medio y un 1.54% en el nivel bajo sobre los Costos de gestión de proveedores según los colaboradores de MYL Comunicaciones 2020

Tabla 14. *Dimensión Costos de orden de compra*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Bajo	0	0.00	0.00 %	0.00 %
	Medio	10	9.23	9.23 %	9.23 %
	Alto	55	90.77	90.77 %	100.00 %
	Total	65	100.00	100.00 %	

Figura 14. Costos de orden de compra



Del resultado mostrado en la Tabla 14, se observa que hay un conocimiento en la empresa sobre los Costos de orden de compra con un porcentaje del 90.77% que representa un nivel alto, mientras el 9.23% tiene un conocimiento medio sobre los Costos de orden de compra según los colaboradores de MYL Comunicaciones 2020

## 4.2 Análisis inferencial

Tabla 15. *Contrastación de la Hipótesis de la Investigación*

			Gestión de proveedores	Costos de aprovisionamiento
Rho de Spearman	Gestión de proveedores	Coeficiente de correlación	1,000	,738**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	65	65
	Costos de aprovisionamiento	Coeficiente de correlación	,738**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	65	65

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

En la validación de la Hipótesis General Existe relación entre Gestión de Proveedores y los Costos de Aprovisionamiento en MYL Comunicaciones 2020 se obtuvo que un Rho de Spearman es 0.738, con una significancia bilateral de 0.000 < 0.01 lo que significa una correlación positiva alta y significativa entre las variables Gestión de Proveedores y Costos de Aprovisionamiento en MYL Comunicaciones 2020

Tabla 16. *Contrastación de la Hipótesis Específica 01*

			Perfil categoría	Costos de aprovisionamiento
Rho de Spearman	Perfil categoría	Coeficiente de correlación	1,000	,500**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	65	65
	Costos de aprovisionamiento	Coeficiente de correlación	,500**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	65	65

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

En la validación de la Hipótesis Específica 01 Existe relación entre el Perfil de la categoría y los Costos de Aprovisionamiento en MYL Comunicaciones 2020 se

obtuvo que un Rho de Spearman es 0.500, con una significancia bilateral de  $0.000 < 0.01$  lo que significa una correlación positiva media y significativa entre las variables Gestión de Proveedores, en su dimensión Perfil de la categoría, y Costos de Aprovisionamiento en MYL Comunicaciones 2020

Tabla 17. *Contrastación de la Hipótesis Especifica 02*

			Selección estrategia	Costos de aprovisionamiento
Rho de Spearman	Selección estrategia	Coeficiente de correlación	1,000	,402**
		Sig. (bilateral)	.	,001
		N	65	65
	Costos de aprovisionamiento	Coeficiente de correlación	,402**	1,000
		Sig. (bilateral)	,001	.
		N	65	65

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

En la validación de la Hipótesis Especifica 02 Existe relación entre la Estrategia de aprovisionamiento y los Costos de Aprovisionamiento en MYL Comunicaciones 2020 se obtuvo que un Rho de Spearman es 0.402, con una significancia bilateral de  $0.001 > 0.05$  lo que significa que hay una correlación media significativa entre las variables Gestión de Proveedores, en su dimensión Estrategia de Aprovisionamiento, y Costos de Aprovisionamiento en MYL Comunicaciones 2020

Tabla 18. *Contrastación de la Hipótesis Especifica 03*

			Portafolio proveedores	Costos de aprovisionamiento
Rho de Spearman	Portafolio proveedores	Coeficiente de correlación	1,000	,433**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	65	65
	Costos de aprovisionamiento	Coeficiente de correlación	,433**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	65	65

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

En la validación de la Hipótesis Especifica 03 Existe relación entre el Portafolio de proveedores y los Costos de Aprovisionamiento en MYL Comunicaciones 2020 se obtuvo que un Rho de Spearman es 0.433, con una significancia bilateral de 0.000 < 0.01 lo que significa que hay correlación positiva media entre las variables Gestión de Proveedores, en su dimensión Portafolio de Proveedores, y Costos de Aprovisionamiento en MYL Comunicaciones 2020

Tabla 19. *Contrastación de la Hipótesis Especifica 04*

			Ruta implementación	Costos de aprovisionamiento
Rho de Spearman	Ruta implementación	Coeficiente de correlación	1,000	,448**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	65	65
	Costos de aprovisionamiento	Coeficiente de correlación	,448**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	65	65

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

En la validación de la Hipótesis Especifica 04 Existe relación entre la Ruta de implementación y los Costos de Aprovisionamiento en MYL Comunicaciones 2020 se obtuvo que un Rho de Spearman es 0.448, con una significancia bilateral de 0.000 < 0.001 lo que significa que hay correlación positiva media entre las variables Gestión de Proveedores, en su dimensión Ruta de Implementación, y Costos de Aprovisionamiento en MYL Comunicaciones 2020

Tabla 20. *Contrastación de la Hipótesis Especifica 05*

			Negociación y selección de proveedores	Costos de aprovisionamiento
Rho de Spearman	Negociación y selección de proveedores	Coeficiente de correlación	1,000	,771**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	65	65
	Costos de aprovisionamiento	Coeficiente de correlación	,771**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	65	65

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

En la validación de la Hipótesis Especifica 05 Existe relación entre la Negociación y selección de proveedores y los Costos de Aprovisionamiento en MYL Comunicaciones 2020 se obtuvo que un Rho de Spearman es 0.771, con una significancia bilateral de  $0.000 < 0.01$  lo que significa que hay correlación positiva alta entre las variables Gestión de Proveedores, en su dimensión Negociación y Selección de Proveedores, y Costos de Aprovisionamiento en MYL Comunicaciones 2020

Tabla 21. *Contrastación de la Hipótesis Especifica 06*

			Integrar proveedores	Costos de aprovisionamiento
Rho de Spearman	Integrar proveedores	Coefficiente de correlación	1,000	,690**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	65	65
	Costos de aprovisionamiento	Coefficiente de correlación	,690**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	65	65

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

En la validación de la Hipótesis Especifica 06 Existe relación entre la Integración de proveedores y los Costos de Aprovisionamiento en MYL Comunicaciones 2020 se obtuvo que un Rho de Spearman es 0.690, con una significancia bilateral de  $0.000 < 0.01$  lo que significa que hay correlación positiva alta entre las variables Gestión de Proveedores, en su dimensión Integración de Proveedores, y Costos de Aprovisionamiento en MYL Comunicaciones 2020

Tabla 22. *Contrastación de la Hipótesis Especifica 07*

			Supervisión mercado y proveedor	Costos de aprovisionamiento
Rho de Spearman	Supervisión mercado y proveedor	Coefficiente de correlación	1,000	,759**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	65	65
	Costos de aprovisionamiento	Coefficiente de correlación	,759**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	65	65

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



En la validación de la Hipótesis Especifica 07 Existe relación entre la Supervisión del mercado - proveedor y los Costos de Aprovisionamiento en MYL Comunicaciones 2020 se obtuvo que un Rho de Spearman es 0.759, con una significancia bilateral de  $0.000 < 0.01$  lo que significa que hay correlación positiva alta entre las variables Gestión de Proveedores, en su dimensión Supervisión del mercado y proveedor, y Costos de Aprovisionamiento en MYL Comunicaciones 2020

## V. DISCUSIÓN

En el presente capítulo se procederá a explicar los hallazgos encontrados en el presente trabajo de investigación

Como principal hallazgo, se admitió la hipótesis general de la presente investigación donde se confirma que existe una correlación positiva entre la Gestión de Proveedores y los Costos de Aprovisionamiento en MYL Comunicaciones 2020. Se obtuvieron un coeficiente de correlación Rho de Spearman entre ambas variables de 0.738 siendo una correlación positiva alta entre ambas variables y un grado de significancia de 0.000. Y respecto a la variable Gestión de Proveedores se obtuvo un 95.4% de nivel alto y un 4.6% de nivel medio, y al respecto de la variable Costos de Aprovisionamiento se obtuvo un 81.5% de nivel alto y un 18.5% de nivel medio, lo que representa que MYL Comunicaciones tiene que gestionar eficientemente su gestión de proveedores para mejorar su gestión de los costos de aprovisionamiento. Lo mencionado se confirma con lo obtenido en la investigación de Jayo (2019) donde se concluye que la elección de proveedores influye significativamente en la gestión de compras, respaldado en los resultados obtenidos de la prueba de Wilcoxon con un  $Z = -6,77 < a Z$  tabular igual a  $-1.96$  y un nivel de significancia de  $0.000 < a 0.05$

Asimismo, de la dimensión Perfil de la categoría en la hipótesis específica de la presente investigación donde se prueba que existe una relación positiva entre los costos de aprovisionamiento y el perfil de categoría en MYL Comunicaciones 2020. Se obtuvo un coeficiente de correlación Rho de Spearman entre ambas variables de 0.500 siendo una correlación positiva media entre ambas variables con un grado de significancia de 0.000. Y concerniente a la dimensión Perfil de la categoría se obtuvo un 92.31% de nivel alto, un 6.15% de nivel medio y un 1.54% en el nivel bajo, y al respecto de la variable Costos de Aprovisionamiento se obtuvo un 81.5% de nivel alto y un 18.5% de nivel medio, lo que representa que en MYL Comunicaciones si determina significativamente el perfil de categoría de los proveedores en la eficiente gestión de los costos de aprovisionamiento. Lo

mencionado se confirma con lo obtenido en la investigación de Casanova (2020) donde se concluye que la gestión de costos incide en la eficiencia de las ventas y propone el investigador mejorar la determinación de los costos

Por otro lado, de la dimensión Selección de estrategia en la hipótesis específica de la presente investigación donde se prueba que existe una relación positiva entre los costos de aprovisionamiento y la Selección de estrategia en MYL Comunicaciones 2020. Donde se obtuvo un coeficiente de correlación Rho de Spearman entre ambas variables de 0.402 siendo una correlación positiva media entre ambas variables con un grado de significancia de 0.001. Y respecto a la dimensión Selección de estrategia se obtuvo un 89.23% de nivel alto y un 10.77% de nivel medio, y al respecto de la variable Costos de Aprovisionamiento se obtuvo un 81.5% de nivel alto y un 18.5% de nivel medio, lo que representa que en MYL Comunicaciones si hay correlación entre la Selección de estrategia y los costos de aprovisionamiento. Lo mencionado se confirma con lo obtenido en la investigación de Sánchez (2019) donde se concluye la influencia del gobierno electrónico en la selección de proveedores, con un Rho de 0.818 y una significancia de 0.000 que lo confirma

En referencia, de la dimensión Portafolio de proveedores en la hipótesis específica de la presente investigación donde se prueba que existe una relación positiva entre los costos de aprovisionamiento y el Portafolio de proveedores en MYL Comunicaciones 2020. Donde se obtuvo un coeficiente de correlación Rho de Spearman entre ambas variables de 0.433 siendo una correlación positiva media entre ambas variables con un grado de significancia de 0.000. Y respecto a la dimensión Portafolio de proveedores se obtuvo un 90.77% de nivel alto y un 9.23% de nivel medio, y al respecto de la variable Costos de Aprovisionamiento se obtuvo un 81.5% de nivel alto y un 18.5% de nivel medio, lo que representa que en MYL Comunicaciones hay correlación positiva media entre el portafolio de proveedores y los costos de aprovisionamiento. Lo mencionado se confirma con lo obtenido por Samaniego (2016) donde se propone un modelo de gestión de proveedores para ser más eficiente la función de compras en la institución objeto de la investigación

Asimismo, de la Ruta de implementación en la hipótesis específica de la presente investigación donde se prueba que existe una relación positiva entre los costos de aprovisionamiento y la Ruta de implementación en MYL Comunicaciones 2020. Donde se obtuvo un coeficiente de correlación Rho de Spearman entre ambas variables de 0.448 siendo una correlación positiva baja entre ambas variables con un grado de significancia de 0.000 Y respecto a la dimensión Ruta de implementación se obtuvo un 92.31% de nivel alto y un 7.69% de nivel medio, y al respecto de la variable Costos de Aprovisionamiento se obtuvo un 81.5% de nivel alto y un 18.5% de nivel medio, lo que representa que en MYL Comunicaciones hay correlación positiva media entre la Ruta de implementación y los costos de aprovisionamiento. Lo mencionado se confirma con lo obtenido por Campos (2019) donde se concluye que las especificaciones técnicas y las compras eficientes están correlacionadas, respaldado en el Rho obtenido de 0.975

Por otro lado, de la Negociación y selección de proveedores en la hipótesis específica de la presente investigación donde se prueba que existe una relación positiva entre los costos de aprovisionamiento y la Negociación y selección de proveedores en MYL Comunicaciones 2020. Donde se obtuvo un coeficiente de correlación Rho de Spearman entre ambas variables de 0.771 siendo una correlación positiva alta entre ambas variables con un grado de significancia de 0.000. Y respecto a la dimensión Negociación y selección de proveedores se obtuvo un 89.23% de nivel alto y un 10.77% de nivel medio, y al respecto de la variable Costos de Aprovisionamiento se obtuvo un 81.5% de nivel alto y un 18.5% de nivel medio, lo que representa que en MYL Comunicaciones hay correlación positiva alta entre el Negociación y selección de proveedores y los costos de aprovisionamiento. Lo mencionado se confirma con lo propuesto por Alfaro, Fajardo, Ramírez y Valencia (2019) que precisa un desarrollo de producto como parte de una propuesta integral para la optimización de los costos logísticos, respaldado en el incremento de utilidad del 5.86% posterior a su implementación

En referencia, de la Integración de proveedores en la hipótesis específica de la presente investigación donde se prueba que existe una relación positiva entre los

costos de aprovisionamiento y la Integración de proveedores en MYL Comunicaciones 2020. Donde se obtuvo un coeficiente de correlación Rho de Spearman entre ambas variables de 0.690 siendo una correlación positiva alta entre ambas variables con un grado de significancia de 0.000. Y respecto a la dimensión Integración de proveedores se obtuvo un 67.69% de nivel alto y un 32.31% de nivel medio, y al respecto de la variable Costos de Aprovisionamiento se obtuvo un 81.5% de nivel alto y un 18.5% de nivel medio, lo que representa que en MYL Comunicaciones hay correlación positiva alta entre la Integración de proveedores y los costos de aprovisionamiento. Lo mencionado se confirma con lo obtenido por Molina (2019) donde se concluye que el control de los costos logísticos impacta positivamente en la rentabilidad de la empresa.

Finalmente, de la Supervisión del mercado - proveedor en la hipótesis específica de la presente investigación donde se prueba que existe una relación positiva entre los costos de aprovisionamiento y la Supervisión del mercado - proveedor en MYL Comunicaciones 2020. Donde se obtuvo un coeficiente de correlación Rho de Spearman entre ambas variables de 0.759 siendo una correlación positiva alta entre ambas variables con un grado de significancia de 0.000. Y respecto a la dimensión Supervisión del mercado - proveedor se obtuvo un 70.77% de nivel alto y un 29.23% de nivel medio, y al respecto de la variable Costos de Aprovisionamiento se obtuvo un 81.5% de nivel alto y un 18.5% de nivel medio, lo que representa que en MYL Comunicaciones hay correlación positiva alta entre la Supervisión del mercado - proveedor y los costos de aprovisionamiento. Lo mencionado se confirma con lo propuesto por Ayala (2018) que detalla lineamientos de control y monitoreo de los costos totales para mejorar el uso de los recursos. Asimismo, con lo propuesto por López (2018) que precisa el desarrollo herramientas de gestión y definición de una estrategia para mejorar la situación hallada, enfocada en controlar los indicadores de calidad, servicio y productividad

## VI. CONCLUSIONES

Con los datos obtenidos de acuerdo con las encuestas realizadas se llegó a las siguientes conclusiones:

**Primera:** Logro del objetivo general de la presente investigación y sobre la base de los resultados  $Rho = 0.738$  y significativamente  $p = 0.000$  se concluye que La Gestión de Proveedores y los Costos de Aprovisionamiento en MYL Comunicaciones 2020 tienen una correlación positiva alta, comprobándose en la aceptación de la hipótesis general de la presente investigación y en consecuencia el rechazo de la hipótesis nula

**Segunda:** Cumplimiento del objetivo específico 1 y sobre la base de los resultados  $Rho = 0.500$  y significativamente  $p = 0.000$  se concluye que El perfil de la categoría y los Costos de Aprovisionamiento en MYL Comunicaciones 2020 tienen una correlación positiva media, comprobándose en la aceptación de la hipótesis específica 1 de la presente investigación y en consecuencia el rechazo de la hipótesis nula

**Tercera:** Cumplimiento del objetivo específico 2 y sobre la base de los resultados  $Rho = 0.402$  y significativamente  $p = 0.001$  se concluye que La selección de estrategia de aprovisionamiento y los Costos de Aprovisionamiento en MYL Comunicaciones 2020 tienen una correlación positiva media baja, comprobándose en la aceptación de la hipótesis específica 2 de la presente investigación y en consecuencia el rechazo de la hipótesis nula

**Cuarta:** Cumplimiento del objetivo específico 3 y sobre la base de los resultados  $Rho = 0.433$  y significativamente  $p = 0.000$  se concluye que El portafolio de proveedores y los Costos de Aprovisionamiento en MYL Comunicaciones 2020 tienen una correlación positiva media baja, comprobándose en la aceptación de la hipótesis específica 3 de la

presente investigación y en consecuencia el rechazo de la hipótesis nula

**Quinta:** Cumplimiento del objetivo específico 4 y sobre la base de los resultados  $Rho = 0.448$  y significativamente  $p = 0.000$  se concluye que La ruta de implementación y los Costos de Aprovisionamiento en MYL Comunicaciones 2020 tienen una correlación positiva media baja, comprobándose en la aceptación de la hipótesis específica 4 de la presente investigación y en consecuencia el rechazo de la hipótesis nula

**Sexta:** Cumplimiento del objetivo específico 5 y sobre la base de los resultados  $Rho = 0.771$  y significativamente  $p = 0.000$  se concluye que La negociación y selección de proveedores y los Costos de Aprovisionamiento en MYL Comunicaciones 2020 tienen una correlación positiva alta, comprobándose en la aceptación de la hipótesis específica 5 de la presente investigación y en consecuencia el rechazo de la hipótesis nula

**Séptima:** Cumplimiento del objetivo específico 6 y sobre la base de los resultados  $Rho = 0.690$  y significativamente  $p = 0.000$  se concluye que La Integración de proveedores y los Costos de Aprovisionamiento en MYL Comunicaciones 2020 tienen una correlación positiva alta, comprobándose en la aceptación de la hipótesis específica 6 de la presente investigación y en consecuencia el rechazo de la hipótesis nula

**Octava:** Cumplimiento del objetivo específico 7 y sobre la base de los resultados  $Rho = 0.759$  y significativamente  $p = 0.000$  se concluye que La supervisión del mercado – proveedor y los Costos de Aprovisionamiento en MYL Comunicaciones 2020 tienen una correlación positiva alta, comprobándose en la aceptación de la hipótesis específica 7 de la presente investigación y en consecuencia el rechazo de la hipótesis nula

## VII. RECOMENDACIONES

Con las conclusiones presentadas en el capítulo anterior se presentan a continuación las conclusiones que contribuirán a mejorar la gestión logística en MYL Comunicaciones:

**Primera:** Se recomienda al Gerente General implementar un Programa de Seguimiento para la Gestión de Proveedores, el mismo deberá involucrar las áreas relacionadas directa e indirecta con las adquisiciones en la empresa; y establecer indicadores que faciliten el control de los procesos con el objeto de alcanzar una mejora continua lo que permitirá optimizar la gestión de sus costos de aprovisionamiento

**Segunda:** Se recomienda al Jefe de Logística establecer el procedimiento de Clasificación de los productos o servicios que la empresa requiere para la continuidad de sus operaciones, esta clasificación deberá mantenerse activa para asignar a la correspondiente categoría de proveedores preseleccionados con el objeto de consolidar cantidades de compra y así maximizar el beneficio por compras realizadas

**Tercera:** Se recomienda al Gerente General difundir, en reuniones breves y periódicas, activamente la estrategia de aprovisionamiento, cada una de las áreas en la empresa debe conocerla y reconocer el cómo su trabajo en particular contribuye con el alcance de los objetivos propuestos por la empresa

**Cuarta:** Se recomienda a los Jefes de Logística y Operaciones controlar y desarrollar las especificaciones técnicas de los productos y servicios requeridos, ello permitirá que la preselección técnica de proveedores sea lo más eficiente y contar con un portafolio de ofertas competitivas en precio, calidad y servicio



**Quinta:** Se recomienda a los Jefes de Logística y Operaciones cumplir con la planificación de las adquisiciones periódicas y para los proyectos particulares considerar los tiempos de entrega establecidos, para el manejo de proyectos especiales debe haber un previo acuerdo entre ambas áreas para así mantener costos competitivos y cumplimiento de la oferta al cliente

**Sexta:** Se recomienda al Gerente General capacitar al Jefe de Logística en el desarrollo de habilidades para una negociación exitosa, ello permitirá mejorar las ofertas preseleccionadas y obtener el máximo beneficio para la empresa. También se recomienda al Jefe de Logística establecer reuniones posteriores a los resultados obtenidos para asegurar una mejora continua

**Séptima:** Se recomienda al Jefe de Logística informar a todas las áreas de la empresa la desvinculación y vinculación de proveedores, ello permitirá que una buena oferta no genere sobrecostos por falta de coordinación, para un control de gestión se debe cuantificar los retrasos y/o fallas, y su revisión permanente

**Octava:** Se recomienda a los Jefes de Logística y Operaciones mantener la continuidad de las actividades de supervisión del mercado y desempeño de los actuales proveedores, la información obtenida desarrollará la capacidad de negociación en función del conocimiento del entorno

## REFERENCIAS

- Alfaro Villanueva Diana Elisa, Fajardo Arizaca Angel Dario, Ramírez Marquez Sara Marilyn y Valencia Masias Roxana Patricia (2019) Propuesta de mejora de la gestión de la cadena de abastecimiento para optimizar costos logísticos en la empresa de construcción modular Nexos Perú. Recuperado de <https://hdl.handle.net/20.500.12640/1770>
- Anaya Tejero, J. J. (2011). El transporte de mercancías, Enfoque logístico de la distribución. Madrid, España: ESIC Editorial.
- Attiany, M. S. (2014). Competitive Advantage Through Benchmarking: Field Study of Industrial Companies Listed in Amman Stock Exchange. Journal of Business Studies Quarterly,
- Ayala Anticona, Victor Carlos (2018) La gestión de costos y su influencia en la rentabilidad de la empresa operador logístico de la ciudad de Trujillo, Periodo 2017 Tesis de posgrado. Recuperado de <http://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/46546>
- Ballou, Ronald H. (2004). Logística: administración de la cadena de suministro. Juárez: Pearson Educación. Disponible en: [http://datateca.unad.edu.co/contenidos/102508/Entorno e conocimiento 2016 / Logística Administracion de la cadena de suministro 5ta Edicion - Ronald H. Ballou.pdf](http://datateca.unad.edu.co/contenidos/102508/Entorno_e_conocimiento_2016_/Logística_Administracion_de_la_cadena_de_suministro_5ta_Edicion_-_Ronald_H._Ballou.pdf)
- Casanova Díaz, Edwin Arturo (2020) Gestión de costos y la eficiencia en las ventas del servicio de restaurante en la empresa de Chuck E Cheese's, Trujillo 2019 Tesis de posgrado. Recuperado de <http://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/45869>
- Castellanos Ramírez, A. (2015). Logística comercial internacional. Universidad del Norte
- Clegg, H., & Montgomery, S. (2005). 7 steps for sourcing information products. Information Outlook

- Dobler, D. W., & Burt, D. N. (1996). *Purchasing and Supply Management* (Vol. 6). New York: McGraw-Hill
- Ellram, Lisa M. (2006). Total Cost of Ownership: Elements and Implementation. *Journal of Supply Chain Management*.
- Ellström, Daniel; Rehme, Jakob; Björklund, Maria & Aronsson, Håkan (2012). Logistics Cost Management Models and Their Usability for Purchasing. *Journal of Modern Accounting and Auditing*, 8 (7), 1066-1073. Disponible en: <http://www.davidpublishing.com/davidpublishing/Upfile/9/26/2012/2012092683199265.pdf>
- Ferreyro, A., & Longhi, A. L. D. (2014). *Metodología de la investigación*. Encuentro Grupo Editor
- Frazelle, Edward (2002). *Supply Chain Strategy: The Logistics of Supply Chain Management*. New York: McGraw-Hill Education.
- Gómez, Rodrigo A.; Cano, Jose A. y Campo, Emiro A. (2016) Selección de proveedores en la minería de oro con lógica difusa. *Revista Venezolana de Gerencia (RVG) Año 21. N° 75, 2016, 530 – 548* Universidad del Zulia (LUZ) ISSN 1315-9984
- Gudehus, Timm & Kotzab, Herbert (2009). *Comprehensive Logistics*. Berlin: Springer.
- Hernández Martín, Zenaida (2012) *Método de análisis de datos* Universidad de la Rioja Servicio de Publicaciones
- Hernández, R.; Fernández, C. y Baptista, P. (2010). *Metodología de la investigación*. (5ta ed.). México: Mc Graw – Hill.
- Hernández, R.; Fernández, C. y Baptista, P. (2014). *Metodología de la investigación*. (6ta ed.). México: Mc Graw – Hill.
- Isidro Marco Antonio Cristóbal Vázquez y Brenda Marisol Roa Ávila (2015) *La innovación en la empresa a través del abastecimiento estratégico. Una revisión de la literatura*

- Javier Arturo Orjuela-Castro, Norberto Suárez-Camelo y Yamit Israel Chinchilla-Ospina. (2016) Costos logísticos y metodologías para el costeo en cadenas de suministro: una revisión de la literatura
- Jayo Aybar, Ana Gabriela (2019) Selección de proveedores como factor de mejora en la Gestión de compras en la empresa Mercurio Industria y Comercio SAC. Lima, SJL. -2019. Tesis de posgrado. Recuperado de <http://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/37031>
- Kivinen, Pasi & Lukka, Anita (2004). Value Added Logistical Support Service: Logistics Cost Structure and Performance in the New Concept. Lappeenranta, Finland: Lappeenranta University of Technology, LUT. Disponible en: <http://www.doria.fi/handle/10024/31023>
- Lambert, Douglas M.; Stock, James R. & Ellram, Lisa M. (1998). Fundamentals of Logistics Management. Boston: Irwin/Mc-Graw-Hill.
- Lee, Chun-Ching (2014), Development and evaluation of the many-to-many supplier negotiation strategy. Computers and Industrial Engineering. Año 70, N° 1
- Lerma Gonzáles Hector (2009). Metodología de la investigación: propuesta, anteproyecto y proyecto: Vol. Cuarta edición. Ecoe ediciones
- López Aliaga, José Daniel (2018) Gestión de costos de producción en la empresa Delcrosa S.A., Cercado de Lima, 2018 Tesis de posgrado. Recuperado de <http://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/20870>
- Manuel E. Cortés Cortés y Miriam Iglesias León (2004). Generalidades sobre Metodología de la Investigación. Recuperado de <http://www.unacar.mx/contenido/gaceta/ediciones/contenido2.pdf>
- María Teresa Mendoza Rivadeneira y Norman Cevallos Polanco (2016) El abastecimiento estratégico y su aplicación en las empresas. Saber, Ciencia y Libertad
- Mauleón-Torres, Mikel (2006). Logística y costos. Madrid: Ediciones Díaz de Santos
- Molander, P. (2014). Public procurement in the european union: the case for national threshold values. Journal of Public Procurement,

- Molina Apaza, Rodolfo German (2019) Repercusión de los costos ocultos logísticos en la rentabilidad de la Empresa Majes Tradición S.A.C. Arequipa 2013 – 2017. Recuperado de <http://repositorio.unsa.edu.pe/handle/UNSA/9855>
- P&G. (2014)
- Palacios Lizano, Rusberth y Campos Casana, César Cristian (2019) Las especificaciones técnicas y su relación con la eficiencia, en la ejecución de los procesos de contrataciones menores a 8 UIT, en el Hospital Nacional Cayetano Heredia. Recuperado de <https://hdl.handle.net/20.500.12727/4911>
- Parthiban, P., Zubar, H. A., & Katarar, P. (2013). Vendor selection problem: a multi-criteria approach based on strategic decisions. International Journal of Production Research, doi: 10.1080/00207543.2012.709644
- Preuss, Lutz (2007), “Contribution of purchasing and supply management to ecological innovation”, en International Journal of Innovation Management
- Ramírez Cardona, C. (2010). Fundamentos de administración: Vol. 3. ed. Ecoe ediciones.
- Samaniego Camacho, Gema (2016) Modelo de gestión de proveedores para el proceso de compras de la JBQ. Recuperado de <http://repositorio.ug.edu.ec/handle/redug/42959>
- Sánchez Castro, Flor de María (2019) Gobierno Electrónico, y su Influencia en Gestión De Procedimientos de Selección de Proveedores, Empresa Prestadora De Servicios Saneamiento, Lambayeque, 2018 Tesis de posgrado. Recuperado de <http://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/37845>
- Sandholm, T., Levine, D., Concordia, M., Martyn, P., Hugher, R., Jacobs, J., & Begg, D. (2006). Changing the Game in Strategic Sourcing at Procter&Gamble: Expressive Competition Enabled by Optimization. United States: INFORMS
- Santander Mercado, A., Amaya Leal, J., & Viloría Núñez, C. (2014). Diseño de cadena de suministros resilientes: Vol. Primera edición. Universidad del Norte

- Sepúlveda Ch, J. D., Meriño S, L. I., Del Río C, J. L., & García, A. (2010). Metodología para la evaluación del potencial competitivo en pequeñas y medianas empresas basado en el esquema de capacidades internas. (Spanish). *Revista Internacional Administración & Finanzas (RIAF)*
- Strand Consult (2020) Recuperado de <https://www.reasonwhy.es/actualidad/asi-sera-2020-para-el-sector-de-las-telecomunicaciones-2020-01-15>
- Utkin, L. V. (2006). A method for processing the unreliable expert judgments about parameters of probability distributions. [Versión Electrónica]. *European Journal of Operational Research*.
- Valderrama Mendoza, Santiago. (2013). Pasos para elaborar proyectos de investigación científica. Lima: San Marcos.
- Vara, A. (2015). Desde la idea hasta la sustentación: Siete pasos para una tesis exitosa. Lima: Universidad San Martín de Porres
- Wagner, S., Padhi, S., & Bode, C. (2013). The Procurement Process: Industrial Engineer:IE (serial Online) *The Procurement Process: Industrial Engineer:IE* (Vol. 2, pp. 34-39): Industrial Engineer:IE.
- Wisma, M., Schmidt, E., & Naimi, L. (2006). Factors to consider in Strategic Sourcing Review of the Electronic & Industrial Distribution Industries [serial online] (Vol. 5): *Computers & Applied Sciences Complete*.
- Zachariassen, Frederik (2008), Negotiation strategies in supply chain management *International Journal of Physical Distribution & Logistics Management*. Año 38, N° 10

## ANEXOS

### Anexo 1: Matriz de consistencia

Título: LA GESTIÓN DE PROVEEDORES Y LOS COSTOS DE APROVISIONAMIENTO EN MYL COMUNICACIONES 2020							
Autor: CRISTIAN OMAR SALIZAR MENESES							
PROBLEMA	OBJETIVO	HIPÓTESIS	VARIABLES E INDICADORES				
Problema General	Objetivo General	Hipótesis General	Variable 1: Gestión de Proveedores				
			Dimensiones	Indicadores	Ítems	Escala de medición	Niveles y rangos
¿De qué manera se relacionan la Gestión de Proveedores y los Costos de Aprovisionamiento en MYL Comunicaciones 2020?	Determinar la relación que existe entre la Gestión de Proveedores y los Costos de Aprovisionamiento en MYL Comunicaciones 2020	Existe relación entre la Gestión de Proveedores y los Costos de Aprovisionamiento en MYL Comunicaciones 2020	V1-1: Perfil de la categoría	Requerimientos Gastos Categoría Proveedores	1 2 3		
Problemas Específicos	Objetivos Específicos	Hipótesis Especificas					
¿De qué manera se relacionan el Perfil de la categoría y los Costos de Aprovisionamiento en MYL Comunicaciones 2020?	Determinar la relación del Perfil de la categoría y los Costos de Aprovisionamiento en MYL Comunicaciones 2020	Existe relación entre el Perfil de la categoría y los Costos de Aprovisionamiento en MYL Comunicaciones 2020	V1-2: Seleccionar la estrategia de aprovisionamiento	Relevancia Producto Poder del ejercicio Creación ventaja	4 5 6		
¿De qué manera se relacionan la estrategia de aprovisionamiento y los Costos de Aprovisionamiento en MYL Comunicaciones 2020?	Determinar la relación de la estrategia de aprovisionamiento y los Costos de Aprovisionamiento en MYL Comunicaciones 2020	Existe relación entre la estrategia de aprovisionamiento y los Costos de Aprovisionamiento en MYL Comunicaciones 2020	V1-3: Generar un portafolio de proveedores	Proveedores potenciales Especificaciones producto No restricciones proveedor	7 8 9	Totalmente en desacuerdo En desacuerdo	Alta
¿De qué manera se relacionan el portafolio de proveedores y los Costos de Aprovisionamiento en MYL Comunicaciones 2020?	Determinar la relación del portafolio de proveedores y los Costos de Aprovisionamiento en MYL Comunicaciones 2020	Existe relación entre el portafolio de proveedores y los Costos de Aprovisionamiento en MYL Comunicaciones 2020	V1-4: Seleccione la ruta de implementación	Elección estrategia Solicitud propuesta Matriz de Precios	10 11 12	Ni de acuerdo, ni desacuerdo De acuerdo	Media Baja
¿De qué manera se relacionan la ruta de implementación y los Costos de Aprovisionamiento en MYL Comunicaciones 2020?	Determinar la relación de la ruta de implementación y los Costos de Aprovisionamiento en MYL Comunicaciones 2020	Existe relación entre la ruta de implementación y los Costos de Aprovisionamiento en MYL Comunicaciones 2020	V1-5: La negociación y selección de proveedores	Equipo negociación Roles Criterios relevantes	13, 14 15, 16 17, 18	Totalmente de acuerdo	
			V1-6: Integrar proveedores	Problema de Transición Plan de Transición Comunicación cambios	19 20 21		
			V1-7: Supervisar el mercado de	Condiciones en el mercado Renegociación preparada	22 23		

¿De qué manera se relacionan la negociación y selección de proveedores y los Costos de Aprovisionamiento en MYL Comunicaciones 2020?	Determinar la relación de la negociación y selección de proveedores y los Costos de Aprovisionamiento en MYL Comunicaciones 2020	Existe relación entre la negociación y selección de proveedores y los Costos de Aprovisionamiento en MYL Comunicaciones 2020	suministro y el rendimiento del proveedor	Control rendimiento	24				
¿De qué manera se relacionan el Integrar proveedores y los Costos de Aprovisionamiento en MYL Comunicaciones 2020?	Determinar la relación de Integrar proveedores y los Costos de Aprovisionamiento en MYL Comunicaciones 2020	Existe relación entre la Integración de proveedores y los Costos de Aprovisionamiento en MYL Comunicaciones 2020	<b>Variable 2: Costos de Aprovisionamiento</b>						
¿De qué manera se relacionan la supervisión del mercado - proveedor y los Costos de Aprovisionamiento en MYL Comunicaciones 2020?	Determinar la relación de la supervisión del mercado - proveedor y los Costos de Aprovisionamiento en MYL Comunicaciones 2020	Existe relación entre la supervisión del mercado - proveedor y los Costos de Aprovisionamiento en MYL Comunicaciones 2020	<b>Dimensiones</b>	<b>Indicadores</b>	<b>Ítems</b>	<b>Escala de medición</b>	<b>Niveles y rangos</b>		
			V2-1: Costos de gestión de proveedores	Valorización de la selección de proveedores Control del costo	25, 26 27	Totalmente en desacuerdo	Alta		
			V2-2: Costos de orden de compra	Valorización de emisión de Orden de Compra Tamaño óptimo de Orden de Compra	28 29, 30	En desacuerdo Ni de acuerdo, ni desacuerdo De acuerdo Totalmente de acuerdo	Media Baja		
<b>Nivel - Diseño de Investigación</b>	<b>Población y muestra</b>	<b>Técnicas e Instrumentos</b>	<b>Estadística por utilizar</b>						
Nivel de investigación: Descriptivo correlacional  Diseño: No experimental  Enfoque: Cuantitativo  Método de análisis de datos: Descriptiva e inferencial  Tipo de investigación: Básica	Población finita: 70 colaboradores  Tamaño de muestra: muestreo poblacional	Variable 1: Gestión de Proveedores Técnica: Encuesta Instrumento: Cuestionario  Variable 1: Costos de Aprovisionamiento Técnica: Encuesta Instrumento: Cuestionario	DESCRIPTIVA  INFERENCIAL						



Anexo 2: Instrumento de recolección de datos

**LA GESTIÓN DE PROVEEDORES Y LOS COSTOS DE APROVISIONAMIENTO EN MYL COMUNICACIONES 2020**

Instrucciones: Marque la respuesta que crea conveniente teniendo en consideración el puntaje que corresponda de acuerdo con el siguiente detalle:

- (5) Totalmente de acuerdo
- (4) De acuerdo
- (3) Ni de acuerdo, ni desacuerdo
- (2) En desacuerdo
- (1) Totalmente en desacuerdo

**ENCUESTA**

Nro.	Ítems	Valoración de Likert				
		Totalmente en desacuerdo	En desacuerdo	Ni de acuerdo, ni desacuerdo	De acuerdo	Totalmente de acuerdo
<b>VARIABLE 1: GESTIÓN DE PROVEEDORES</b>						
<b>DIMENSIÓN 1: PERFIL DE LA CATEGORÍA</b>		<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
1	La clasificación de los requerimientos permite una eficiente gestión de proveedores					
2	El control de los gastos por proveedor permite una disminución de los costos de aprovisionamiento					
3	La categorización de los proveedores contribuye a su eficiente gestión					
<b>DIMENSIÓN 2: SELECCIONAR LA ESTRATEGIA DE APROVISIONAMIENTO</b>		<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
4	Los productos y servicios más relevantes determinan la selección de la más adecuada estrategia de aprovisionamiento					
5	El que todos sus compañeros estén alineados con la estrategia de compras contribuye una eficiente gestión de proveedores					
6	Una ventaja de la estrategia de aprovisionamiento es la optimización de los costos de aprovisionamiento					
<b>DIMENSIÓN 3: GENERAR UN PORTAFOLIO DE PROVEEDORES</b>		<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
7	¿Cree Ud. que la evaluación a potenciales proveedores permite contar con un portafolio más competitivo?					
8	Las especificaciones técnicas completas en los requerimientos optimizan la selección de proveedores					
9	El no contar con restricciones para contratar determinados proveedores contribuye la elección de la mejor oferta					
<b>DIMENSIÓN 4: SELECCIONAR LA RUTA DE IMPLEMENTACIÓN</b>		<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
10	La planificación de la convocatoria de cotizaciones permite una eficiente gestión de proveedores					
11	Las solicitudes de 03 cotizaciones como mínimo permite una mejor gestión de proveedores					
12	Una Matriz de Precios optimiza la elección de la mejor oferta					
<b>DIMENSIÓN 5: LA NEGOCIACIÓN Y SELECCIÓN DE PROVEEDORES</b>		<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
13	La negociación en equipo permite una eficiente gestión de proveedores					
14	La preparación del equipo de negociación disminuye los costos aprovisionamiento					

15	Un equipo de negociación con roles definidos permite elegir proveedores más competitivos					
16	La experiencia profesional en la determinación de roles permite una eficiente gestión de proveedores					
17	El consenso de los criterios a negociar contribuye a una eficiente gestión de proveedores					
18	¿Considera Ud. que los criterios negociados contribuyen a la disminución de los costos de aprovisionamiento?					
<b>DIMENSIÓN 6: INTEGRAR PROVEEDORES</b>		<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
19	El control de los problemas de transición disminuye los costos de aprovisionamiento					
20	Un plan de transición de proveedores permite su eficiente integración					
21	Una comunicación efectiva de los cambios de proveedores es el resultado de una adecuada gestión de proveedores					
<b>DIMENSIÓN 7: SUPERVISAR EL MERCADO DE SUMINISTRO Y EL RENDIMIENTO DEL PROVEEDOR</b>		<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
22	La supervisión de las condiciones del mercado permite una adecuada gestión de proveedores					
23	La renegociación preparada permite una eficiente gestión de proveedores					
24	El control del rendimiento de los proveedores permite una disminución de los costos de aprovisionamiento					
<b>VARIABLE 2: COSTOS DE APROVISIONAMIENTO</b>						
<b>DIMENSIÓN 1: COSTOS DE GESTIÓN DE PROVEEDORES</b>		<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
25	Los costos valorizados de la selección de proveedores permiten su adecuada gestión					
26	El control de los costos de selección de proveedores contribuye a disminuir los costos de aprovisionamiento					
27	El control del costo de seleccionar la mejor oferta permite una eficiente gestión de proveedores					
<b>DIMENSIÓN 2: COSTOS DE ORDEN DE COMPRA</b>		<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
28	La identificación de todo el procedimiento de generar una orden de compra permite su gestión en tiempo y costo					
29	La determinación de los costos de generar una orden de compra contribuye a un control adecuado de los costos de aprovisionamiento					
30	El conocer el tamaño óptimo de la orden de compra permite una disminución de los costos de aprovisionamiento					

Fuente: Elaboración propia

**CONFIABILIDAD DEL INSTRUMENTO: GESTIÓN DE PROVEEDORES**

**Estadísticas de fiabilidad**

Alfa de Cronbach	N de elementos
,923	24

**Estadísticas de total de elemento**

	Media de escala si el elemento se ha suprimido	Varianza de escala si el elemento se ha suprimido	Correlación total de elementos corregida	Alfa de Cronbach si el elemento se ha suprimido
PREGUNTA 1	97,9750	81,307	,455	,922
PREGUNTA 2	98,1000	83,579	,280	,926
PREGUNTA 3	97,8000	83,497	,517	,921
PREGUNTA 4	97,9750	83,974	,398	,922
PREGUNTA 5	97,6250	82,394	,486	,921
PREGUNTA 6	97,9750	83,871	,407	,922
PREGUNTA 7	97,7000	83,087	,582	,920
PREGUNTA 8	97,8500	80,951	,520	,921
PREGUNTA 9	97,9250	81,199	,505	,921
PREGUNTA 10	98,0750	82,635	,716	,918
PREGUNTA 11	98,6250	88,753	-,055	,931
PREGUNTA 12	97,7250	83,538	,524	,920
PREGUNTA 13	97,8500	80,951	,805	,917
PREGUNTA 14	98,3250	80,994	,618	,919
PREGUNTA 15	97,8750	80,522	,621	,919
PREGUNTA 16	97,9500	79,536	,718	,917
PREGUNTA 17	98,1250	80,266	,725	,917
PREGUNTA 18	98,3250	80,994	,579	,919
PREGUNTA 19	98,4500	77,126	,814	,915
PREGUNTA 20	98,3750	79,471	,671	,918
PREGUNTA 21	98,0500	83,690	,447	,921
PREGUNTA 22	97,8500	82,182	,552	,920
PREGUNTA 23	98,4500	76,921	,925	,913
PREGUNTA 24	98,5000	76,513	,835	,914

## CONFIABILIDAD DEL INSTRUMENTO: COSTOS DE APROVISIONAMIENTO

### Estadísticas de fiabilidad

Alfa de Cronbach	N de elementos
,884	6

### Estadísticas de total de elemento

	Media de escala si el elemento se ha suprimido	Varianza de escala si el elemento se ha suprimido	Correlación total de elementos corregida	Alfa de Cronbach si el elemento se ha suprimido
PREGUNTA 25	20,6250	6,804	,540	,887
PREGUNTA 26	20,7500	6,090	,809	,846
PREGUNTA 27	20,6000	6,041	,687	,866
PREGUNTA 28	20,6750	6,276	,657	,870
PREGUNTA 29	20,6000	6,759	,672	,869
PREGUNTA 30	20,7500	5,679	,834	,839

**CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE LAS VARIABLES  
GESTION DE PROVEEDORES Y COSTOS DE APROVISIONAMIENTO**

Nro.	Escala	Ítems	Pertinencia 1		Relevancia 2		Claridad 3		Sugerencias
<b>VARIABLE 1: GESTIÓN DE PROVEEDORES</b>									
<b>DIMENSIÓN 1: PERFIL DE LA CATEGORÍA</b>			<b>SI</b>	<b>NO</b>	<b>SI</b>	<b>NO</b>	<b>SI</b>	<b>NO</b>	
1	Likert 5	La clasificación de los requerimientos permite una eficiente gestión de proveedores	X		X		X		
2	Likert 5	El control de los gastos por proveedor permite una disminución de los costos de aprovisionamiento	X		X		X		
3	Likert 5	La categorización de los proveedores contribuye a su eficiente gestión	X		X		X		
<b>DIMENSIÓN 2: SELECCIONAR LA ESTRATEGIA DE APROVISIONAMIENTO</b>			<b>SI</b>	<b>NO</b>	<b>SI</b>	<b>NO</b>	<b>SI</b>	<b>NO</b>	
4	Likert 5	Los productos y servicios más relevantes determinan la selección de la más adecuada estrategia de aprovisionamiento	X		X		X		
5	Likert 5	El que todos sus compañeros estén alineados con la estrategia de compras contribuye una eficiente gestión de proveedores	X		X		X		
6	Likert 5	Una ventaja de la estrategia de aprovisionamiento es la optimización de los costos de aprovisionamiento	X		X		X		
<b>DIMENSIÓN 3: GENERAR UN PORTAFOLIO DE PROVEEDORES</b>			<b>SI</b>	<b>NO</b>	<b>SI</b>	<b>NO</b>	<b>SI</b>	<b>NO</b>	
7	Likert 5	¿Cree Ud. que la evaluación a potenciales proveedores permite contar con un portafolio más competitivo?	X		X		X		
8	Likert 5	Las especificaciones técnicas completas en los requerimientos optimizan la selección de proveedores	X		X		X		
9	Likert 5	El no contar con restricciones para contratar determinados proveedores contribuye la elección de la mejor oferta	X		X		X		
<b>DIMENSIÓN 4: SELECCIONE LA RUTA DE IMPLEMENTACIÓN</b>			<b>SI</b>	<b>NO</b>	<b>SI</b>	<b>NO</b>	<b>SI</b>	<b>NO</b>	
10	Likert 5	La planificación de la convocatoria de cotizaciones permite una eficiente gestión de proveedores	X		X		X		
11	Likert 5	Las solicitudes de 03 cotizaciones como mínimo permite una mejor gestión de proveedores	X		X		X		
12	Likert 5	Una Matriz de Precios optimiza la elección de la mejor oferta	X		X		X		
<b>DIMENSIÓN 5: LA NEGOCIACIÓN Y SELECCIÓN DE PROVEEDORES</b>			<b>SI</b>	<b>NO</b>	<b>SI</b>	<b>NO</b>	<b>SI</b>	<b>NO</b>	
13	Likert 5	La negociación en equipo permite una eficiente gestión de proveedores	X		X		X		
14	Likert 5	La preparación del equipo de negociación disminuye los costos aprovisionamiento	X		X		X		
15	Likert 5	Un equipo de negociación con roles definidos permite elegir proveedores más competitivos	X		X		X		
16	Likert 5	La experiencia profesional en la determinación de roles permite una eficiente gestión de proveedores	X		X		X		
17	Likert 5	El consenso de los criterios a negociar contribuye a una eficiente gestión de proveedores	X		X		X		
18	Likert 5	¿Considera Ud. que los criterios negociados contribuyen a la disminución de los costos de aprovisionamiento?	X		X		X		
<b>DIMENSIÓN 6: INTEGRAR PROVEEDORES</b>			<b>SI</b>	<b>NO</b>	<b>SI</b>	<b>NO</b>	<b>SI</b>	<b>NO</b>	
19	Likert 5	El control de los problemas de transición disminuye los costos de aprovisionamiento	X		X		X		

20	Likert 5	Un plan de transición de proveedores permite su eficiente integración	X		X		X		
21	Likert 5	Una comunicación efectiva de los cambios de proveedores es el resultado de una adecuada gestión de proveedores	X		X		X		
<b>DIMENSIÓN 7: SUPERVISAR EL MERCADO DE SUMINISTRO Y EL RENDIMIENTO DEL PROVEEDOR</b>			<b>SI</b>	<b>NO</b>	<b>SI</b>	<b>NO</b>	<b>SI</b>	<b>NO</b>	
22	Likert 5	La supervisión de las condiciones del mercado permite una adecuada gestión de proveedores	X		X		X		
23	Likert 5	La renegociación preparada permite una eficiente gestión de proveedores	X		X		X		
24	Likert 5	El control del rendimiento de los proveedores permite una disminución de los costos de aprovisionamiento	X		X		X		
<b>VARIABLE 1: COSTOS DE APROVISIONAMIENTO</b>									
<b>DIMENSIÓN 1: COSTOS DE GESTIÓN DE PROVEEDORES</b>			<b>SI</b>	<b>NO</b>	<b>SI</b>	<b>NO</b>	<b>SI</b>	<b>NO</b>	
25	Likert 5	Los costos valorizados de la selección de proveedores permiten su adecuada gestión	X		X		X		
26	Likert 5	El control de los costos de selección de proveedores contribuye a disminuir los costos de aprovisionamiento	X		X		X		
27	Likert 5	El control del costo de seleccionar la mejor oferta permite una eficiente gestión de proveedores	X		X		X		
<b>DIMENSIÓN 2: COSTOS DE ORDEN DE COMPRA</b>			<b>SI</b>	<b>NO</b>	<b>SI</b>	<b>NO</b>	<b>SI</b>	<b>NO</b>	
28	Likert 5	La identificación de todo el procedimiento de generar una orden de compra permite su gestión en tiempo y costo	X		X		X		
29	Likert 5	La determinación de los costos de generar una orden de compra contribuye a un control adecuado de los costos de aprovisionamiento	X		X		X		
30	Likert 5	El conocer el tamaño óptimo de la orden de compra permite una disminución de los costos de aprovisionamiento	X		X		X		

**Observaciones: (precisar si hay suficiencia): Si hay suficiencia**

**Opinión de aplicabilidad:**    **Aplicable ( X )**        **Aplicable después de corregir ( )**        **No aplicable ( )**

**Apellidos y nombres del juez validador: Mg. Gutiérrez Romero Hitalo Cesar**

**DNI: 10390523**

**Especialidad del validador: Magister en Administración Estratégica de Empresas – MBA**



**Ing. Hitalo Gutierrez Romero**  
**CIP: 124713**

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

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

**09 de Diciembre del 2020**

**CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE LAS VARIABLES  
GESTION DE PROVEEDORES Y COSTOS DE APROVISIONAMIENTO**

Nro.	Escala	Ítems	Pertinencia 1		Relevancia 2		Claridad 3		Sugerencias
<b>VARIABLE 1: GESTIÓN DE PROVEEDORES</b>									
<b>DIMENSIÓN 1: PERFIL DE LA CATEGORÍA</b>			<b>SI</b>	<b>NO</b>	<b>SI</b>	<b>NO</b>	<b>SI</b>	<b>NO</b>	
1	Likert 5	La clasificación de los requerimientos permite una eficiente gestión de proveedores	X		X		X		
2	Likert 5	El control de los gastos por proveedor permite una disminución de los costos de aprovisionamiento	X		X		X		
3	Likert 5	La categorización de los proveedores contribuye a su eficiente gestión	X		X		X		
<b>DIMENSIÓN 2: SELECCIONAR LA ESTRATEGIA DE APROVISIONAMIENTO</b>			<b>SI</b>	<b>NO</b>	<b>SI</b>	<b>NO</b>	<b>SI</b>	<b>NO</b>	
4	Likert 5	Los productos y servicios más relevantes determinan la selección de la más adecuada estrategia de aprovisionamiento	X		X		X		
5	Likert 5	El que todos sus compañeros estén alineados con la estrategia de compras contribuye una eficiente gestión de proveedores	X		X		X		
6	Likert 5	Una ventaja de la estrategia de aprovisionamiento es la optimización de los costos de aprovisionamiento	X		X		X		
<b>DIMENSIÓN 3: GENERAR UN PORTAFOLIO DE PROVEEDORES</b>			<b>SI</b>	<b>NO</b>	<b>SI</b>	<b>NO</b>	<b>SI</b>	<b>NO</b>	
7	Likert 5	¿Cree Ud. que la evaluación a potenciales proveedores permite contar con un portafolio más competitivo?	X		X		X		
8	Likert 5	Las especificaciones técnicas completas en los requerimientos optimizan la selección de proveedores	X		X		X		
9	Likert 5	El no contar con restricciones para contratar determinados proveedores contribuye la elección de la mejor oferta	X		X		X		
<b>DIMENSIÓN 4: SELECCIONE LA RUTA DE IMPLEMENTACIÓN</b>			<b>SI</b>	<b>NO</b>	<b>SI</b>	<b>NO</b>	<b>SI</b>	<b>NO</b>	
10	Likert 5	La planificación de la convocatoria de cotizaciones permite una eficiente gestión de proveedores	X		X		X		
11	Likert 5	Las solicitudes de 03 cotizaciones como mínimo permite una mejor gestión de proveedores	X		X		X		
12	Likert 5	Una Matriz de Precios optimiza la elección de la mejor oferta	X		X		X		
<b>DIMENSIÓN 5: LA NEGOCIACIÓN Y SELECCIÓN DE PROVEEDORES</b>			<b>SI</b>	<b>NO</b>	<b>SI</b>	<b>NO</b>	<b>SI</b>	<b>NO</b>	
13	Likert 5	La negociación en equipo permite una eficiente gestión de proveedores	X		X		X		
14	Likert 5	La preparación del equipo de negociación disminuye los costos aprovisionamiento	X		X		X		
15	Likert 5	Un equipo de negociación con roles definidos permite elegir proveedores más competitivos	X		X		X		
16	Likert 5	La experiencia profesional en la determinación de roles permite una eficiente gestión de proveedores	X		X		X		
17	Likert 5	El consenso de los criterios a negociar contribuye a una eficiente gestión de proveedores	X		X		X		
18	Likert 5	¿Considera Ud. que los criterios negociados contribuyen a la disminución de los costos de aprovisionamiento?	X		X		X		
<b>DIMENSIÓN 6: INTEGRAR PROVEEDORES</b>			<b>SI</b>	<b>NO</b>	<b>SI</b>	<b>NO</b>	<b>SI</b>	<b>NO</b>	
19	Likert 5	El control de los problemas de transición disminuye los costos de aprovisionamiento	X		X		X		

20	Likert 5	Un plan de transición de proveedores permite su eficiente integración	X		X		X		
21	Likert 5	Una comunicación efectiva de los cambios de proveedores es el resultado de una adecuada gestión de proveedores	X		X		X		
<b>DIMENSIÓN 7: SUPERVISAR EL MERCADO DE SUMINISTRO Y EL RENDIMIENTO DEL PROVEEDOR</b>			<b>SI</b>	<b>NO</b>	<b>SI</b>	<b>NO</b>	<b>SI</b>	<b>NO</b>	
22	Likert 5	La supervisión de las condiciones del mercado permite una adecuada gestión de proveedores	X		X		X		
23	Likert 5	La renegociación preparada permite una eficiente gestión de proveedores	X		X		X		
24	Likert 5	El control del rendimiento de los proveedores permite una disminución de los costos de aprovisionamiento	X		X		X		
<b>VARIABLE 1: COSTOS DE APROVISIONAMIENTO</b>									
<b>DIMENSIÓN 1: COSTOS DE GESTIÓN DE PROVEEDORES</b>			<b>SI</b>	<b>NO</b>	<b>SI</b>	<b>NO</b>	<b>SI</b>	<b>NO</b>	
25	Likert 5	Los costos valorizados de la selección de proveedores permiten su adecuada gestión	X		X		X		
26	Likert 5	El control de los costos de selección de proveedores contribuye a disminuir los costos de aprovisionamiento	X		X		X		
27	Likert 5	El control del costo de seleccionar la mejor oferta permite una eficiente gestión de proveedores	X		X		X		
<b>DIMENSIÓN 2: COSTOS DE ORDEN DE COMPRA</b>			<b>SI</b>	<b>NO</b>	<b>SI</b>	<b>NO</b>	<b>SI</b>	<b>NO</b>	
28	Likert 5	La identificación de todo el procedimiento de generar una orden de compra permite su gestión en tiempo y costo	X		X		X		
29	Likert 5	La determinación de los costos de generar una orden de compra contribuye a un control adecuado de los costos de aprovisionamiento	X		X		X		
30	Likert 5	El conocer el tamaño óptimo de la orden de compra permite una disminución de los costos de aprovisionamiento	X		X		X		

Observaciones (precisar si hay suficiencia): **SI HAY SUFICIENCIA**

Opinión de aplicabilidad:      **Aplicable [X]**                      **Aplicable después de corregir [ ]**                      **No Aplicable [ ]**

Apellidos y nombres de juez validador. Dr. / Mg: **Zarate Ruiz Gustavo Ernesto**

DNI: **09870134**

Especialidad del validador: **Mg. En Administración de negocios – MBA y en Gestión Pública / metodólogo y temático.**

<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.

**09 de diciembre del 2020**



**Firma del Experto Informante**



**CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE LAS VARIABLES  
GESTION DE PROVEEDORES Y COSTOS DE APROVISIONAMIENTO**

Nro.	Escala	Ítems	Pertinencia 1		Relevancia 2		Claridad 3		Sugerencias
<b>VARIABLE 1: GESTIÓN DE PROVEEDORES</b>									
<b>DIMENSIÓN 1: PERFIL DE LA CATEGORÍA</b>			<b>SI</b>	<b>NO</b>	<b>SI</b>	<b>NO</b>	<b>SI</b>	<b>NO</b>	
1	Likert 5	La clasificación de los requerimientos permite una eficiente gestión de proveedores	X		X		X		
2	Likert 5	El control de los gastos por proveedor permite una disminución de los costos de aprovisionamiento	X		X		X		
3	Likert 5	La categorización de los proveedores contribuye a su eficiente gestión	X		X		X		
<b>DIMENSIÓN 2: SELECCIONAR LA ESTRATEGIA DE APROVISIONAMIENTO</b>			<b>SI</b>	<b>NO</b>	<b>SI</b>	<b>NO</b>	<b>SI</b>	<b>NO</b>	
4	Likert 5	Los productos y servicios más relevantes determinan la selección de la más adecuada estrategia de aprovisionamiento	X		X		X		
5	Likert 5	El que todos sus compañeros estén alineados con la estrategia de compras contribuye una eficiente gestión de proveedores	X		X		X		
6	Likert 5	Una ventaja de la estrategia de aprovisionamiento es la optimización de los costos de aprovisionamiento	X		X		X		
<b>DIMENSIÓN 3: GENERAR UN PORTAFOLIO DE PROVEEDORES</b>			<b>SI</b>	<b>NO</b>	<b>SI</b>	<b>NO</b>	<b>SI</b>	<b>NO</b>	
7	Likert 5	¿Cree Ud. que la evaluación a potenciales proveedores permite contar con un portafolio más competitivo?	X		X		X		
8	Likert 5	Las especificaciones técnicas completas en los requerimientos optimizan la selección de proveedores	X		X		X		
9	Likert 5	El no contar con restricciones para contratar determinados proveedores contribuye la elección de la mejor oferta	X		X		X		
<b>DIMENSIÓN 4: SELECCIONE LA RUTA DE IMPLEMENTACIÓN</b>			<b>SI</b>	<b>NO</b>	<b>SI</b>	<b>NO</b>	<b>SI</b>	<b>NO</b>	
10	Likert 5	La planificación de la convocatoria de cotizaciones permite una eficiente gestión de proveedores	X		X		X		
11	Likert 5	Las solicitudes de 03 cotizaciones como mínimo permite una mejor gestión de proveedores	X		X		X		
12	Likert 5	Una Matriz de Precios optimiza la elección de la mejor oferta	X		X		X		
<b>DIMENSIÓN 5: LA NEGOCIACIÓN Y SELECCIÓN DE PROVEEDORES</b>			<b>SI</b>	<b>NO</b>	<b>SI</b>	<b>NO</b>	<b>SI</b>	<b>NO</b>	
13	Likert 5	La negociación en equipo permite una eficiente gestión de proveedores	X		X		X		
14	Likert 5	La preparación del equipo de negociación disminuye los costos aprovisionamiento	X		X		X		
15	Likert 5	Un equipo de negociación con roles definidos permite elegir proveedores más competitivos	X		X		X		
16	Likert 5	La experiencia profesional en la determinación de roles permite una eficiente gestión de proveedores	X		X		X		
17	Likert 5	El consenso de los criterios a negociar contribuye a una eficiente gestión de proveedores	X		X		X		
18	Likert 5	¿Considera Ud. que los criterios negociados contribuyen a la disminución de los costos de aprovisionamiento?	X		X		X		
<b>DIMENSIÓN 6: INTEGRAR PROVEEDORES</b>			<b>SI</b>	<b>NO</b>	<b>SI</b>	<b>NO</b>	<b>SI</b>	<b>NO</b>	
19	Likert 5	El control de los problemas de transición disminuye los costos de aprovisionamiento	X		X		X		

20	Likert 5	Un plan de transición de proveedores permite su eficiente integración	X		X		X		
21	Likert 5	Una comunicación efectiva de los cambios de proveedores es el resultado de una adecuada gestión de proveedores	X		X		X		
<b>DIMENSIÓN 7: SUPERVISAR EL MERCADO DE SUMINISTRO Y EL RENDIMIENTO DEL PROVEEDOR</b>			<b>SI</b>	<b>NO</b>	<b>SI</b>	<b>NO</b>	<b>SI</b>	<b>NO</b>	
22	Likert 5	La supervisión de las condiciones del mercado permite una adecuada gestión de proveedores	X		X		X		
23	Likert 5	La renegociación preparada permite una eficiente gestión de proveedores	X		X		X		
24	Likert 5	El control del rendimiento de los proveedores permite una disminución de los costos de aprovisionamiento	X		X		X		
<b>VARIABLE 1: COSTOS DE APROVISIONAMIENTO</b>									
<b>DIMENSIÓN 1: COSTOS DE GESTIÓN DE PROVEEDORES</b>			<b>SI</b>	<b>NO</b>	<b>SI</b>	<b>NO</b>	<b>SI</b>	<b>NO</b>	
25	Likert 5	Los costos valorizados de la selección de proveedores permiten su adecuada gestión	X		X		X		
26	Likert 5	El control de los costos de selección de proveedores contribuye a disminuir los costos de aprovisionamiento	X		X		X		
27	Likert 5	El control del costo de seleccionar la mejor oferta permite una eficiente gestión de proveedores	X		X		X		
<b>DIMENSIÓN 2: COSTOS DE ORDEN DE COMPRA</b>			<b>SI</b>	<b>NO</b>	<b>SI</b>	<b>NO</b>	<b>SI</b>	<b>NO</b>	
28	Likert 5	La identificación de todo el procedimiento de generar una orden de compra permite su gestión en tiempo y costo	X		X		X		
29	Likert 5	La determinación de los costos de generar una orden de compra contribuye a un control adecuado de los costos de aprovisionamiento	X		X		X		
30	Likert 5	El conocer el tamaño óptimo de la orden de compra permite una disminución de los costos de aprovisionamiento	X		X		X		

**Observaciones:**

APLICAR

Opinión de aplicabilidad: Aplicable (X) Aplicable después de corregir ( ) No aplicable ( )

Apellidos y nombres del juez validador: CHICCHON MENDOZA OSCAR  
DNI: 08478538

Especialidad del validador: ADMINISTRACIÓN y FINANZAS



Firma

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

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

09 de Diciembre del 2020

Anexo 7: Matriz de tabulación

Variable	GESTIÓN DE PROVEEDORES																								
	PERFIL CATEGORÍA			SELECCIÓN ESTRATEGIA			PORTAFOLIO PROVEEDORES			RUTA IMPLEMENTACIÓN			NEGOCIACIÓN Y SELECCIÓN DE PROVEEDORES						INTEGRAR PROVEEDORES			SUPERVISIÓN MERCADO Y PROVEEDOR			
	PREGUNTA 1	PREGUNTA 2	PREGUNTA 3	PREGUNTA 4	PREGUNTA 5	PREGUNTA 6	PREGUNTA 7	PREGUNTA 8	PREGUNTA 9	PREGUNTA 10	PREGUNTA 11	PREGUNTA 12	PREGUNTA 13	PREGUNTA 14	PREGUNTA 15	PREGUNTA 16	PREGUNTA 17	PREGUNTA 18	PREGUNTA 19	PREGUNTA 20	PREGUNTA 21	PREGUNTA 22	PREGUNTA 23	PREGUNTA 24	
Preguntas	1	3	4	4	5	4	5	4	5	4	4	5	5	4	5	5	4	5	4	4	5	5	4	4	
2	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	3	5	5	4	5	5	4	3	4	4	4	4	4	4	
3	4	5	4	4	5	4	5	5	5	4	4	4	5	5	5	5	5	4	4	4	4	5	4	4	
4	4	5	4	5	5	5	5	5	4	4	3	5	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	3	
5	5	4	4	4	4	3	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	3	4	3	4	4	3	4	
6	4	4	4	4	5	4	4	5	3	4	3	5	4	3	3	3	3	4	3	4	4	4	3	3	
7	5	5	4	4	5	5	4	4	3	4	5	5	5	4	4	4	4	4	5	5	5	5	4	4	
8	4	3	5	5	5	4	5	5	4	4	4	5	5	3	5	5	5	4	4	4	5	5	4	4	
9	5	5	5	5	5	4	5	4	5	4	4	4	4	4	3	4	4	4	3	4	3	3	3	4	
10	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	3	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	
11	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	3	3	3	4	4	3	3	
12	5	4	5	4	5	4	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	4	5	4	5	5	5	
13	5	2	5	3	3	4	4	4	5	4	3	5	4	4	5	5	4	4	4	4	5	5	4	4	
14	2	4	4	4	3	4	4	2	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	2	4	4	4	3	2	
15	5	3	5	5	5	5	5	5	4	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	
16	4	4	5	4	5	4	4	4	5	4	4	4	4	4	5	4	4	4	4	3	4	5	4	4	
17	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	3	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	
18	4	4	4	4	5	5	5	5	3	4	5	4	4	3	4	3	3	3	3	3	4	4	3	3	
19	3	4	4	4	5	4	5	4	5	4	4	5	5	4	5	5	4	5	4	4	5	5	4	4	
20	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	3	5	5	4	5	5	4	3	4	4	4	4	4	4	

## ENCUESTADOS

21	4	5	4	4	5	4	5	5	5	4	4	4	5	5	5	5	5	4	4	4	4	5	4	4
22	4	5	4	5	5	5	5	5	4	4	3	5	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	3
23	5	4	4	4	4	3	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	3	4	3	4	4	3	4
24	4	4	4	4	5	4	4	5	3	4	3	5	4	3	3	3	3	4	3	4	4	4	3	3
25	5	5	4	4	5	5	4	4	3	4	5	5	5	4	4	4	4	4	5	5	5	5	4	4
26	4	3	5	5	5	4	5	5	4	4	4	5	5	3	5	5	5	4	4	4	5	5	4	4
27	5	5	5	5	5	4	5	4	5	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	3	4	3	3	4
28	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	3	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
29	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	3	3	3	4	4	3	3
30	5	4	5	4	5	4	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	4	5	4	5	5	5
31	5	2	5	3	3	4	4	4	5	4	3	5	4	4	5	5	4	4	4	4	5	5	4	4
32	2	4	4	4	3	4	4	2	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	2	4	4	4	3	2
33	5	3	5	5	5	5	5	5	4	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3
34	4	4	5	4	5	4	4	4	5	4	4	4	4	4	5	4	4	4	4	3	4	5	4	4
35	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	3	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
36	4	4	4	4	5	5	5	5	3	4	5	4	4	3	4	3	3	3	3	3	4	4	3	3
37	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	3	5	5	4	5	5	4	3	4	4	4	4	4	4
38	4	5	4	4	5	4	5	5	5	4	4	4	5	5	5	5	5	4	4	4	4	5	4	4
39	4	4	5	4	5	4	4	4	5	4	4	4	4	4	5	4	4	4	4	3	4	5	4	4
40	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	3	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
41	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
42	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	5	5	4	4	4	4	4	4	4	4	5	4	4	3
43	5	4	5	5	5	5	4	4	4	5	5	5	4	4	4	5	5	4	4	4	5	5	5	4
44	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	3
45	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
46	1	3	2	3	5	4	4	3	4	4	3	3	3	4	3	3	2	3	2	3	3	3	3	3
47	4	4	4	5	4	5	4	4	5	4	4	5	4	5	4	4	4	4	5	5	4	4	5	4
48	5	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4

## ENCUESTADOS

49	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
50	5	4	5	5	5	5	4	4	4	5	5	5	4	4	4	5	5	4	4	4	5	5	5	4
51	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
52	4	4	4	5	4	5	4	4	5	4	4	5	4	5	4	4	4	4	5	5	4	4	5	4
53	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
54	5	4	5	5	5	5	4	4	4	5	5	5	4	4	4	5	5	4	4	4	5	5	5	4
55	5	4	5	5	5	5	4	4	4	5	5	5	4	4	4	5	5	4	4	4	5	5	5	4
56	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
57	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
58	5	4	5	5	5	5	4	4	4	5	5	5	4	4	4	5	5	4	4	4	5	5	5	4
59	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
60	4	4	4	5	4	5	4	4	5	4	4	5	4	5	4	4	4	4	5	5	4	4	5	4
61	5	5	4	4	5	5	4	4	3	4	5	5	5	4	4	4	4	4	5	5	5	5	4	4
62	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	3	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
63	4	4	5	4	5	4	4	4	5	4	4	4	4	4	5	4	4	4	4	3	4	5	4	4
64	4	5	4	4	5	4	5	5	5	4	4	4	5	5	5	5	5	4	4	4	4	5	4	4
65	4	4	5	4	5	4	4	4	5	4	4	4	4	4	5	4	4	4	4	3	4	5	4	4

MATRIZ DE TABULACIÓN

Variable	COSTOS DE APROVISIONAMIENTO						
	COSTOS DE GESTIÓN DE PROVEEDORES			COSTOS DE ORDEN DE COMPRA			
	PREGUNTA 25	PREGUNTA 26	PREGUNTA 27	PREGUNTA 28	PREGUNTA 29	PREGUNTA 30	
ENCUESTADOS	1	4	4	5	4	4	4
	2	4	4	4	4	4	4
	3	4	5	5	4	5	5
	4	4	4	4	4	4	4
	5	4	3	4	3	4	3
	6	5	3	4	4	3	3
	7	5	4	5	4	4	5
	8	4	4	4	5	4	4
	9	4	4	3	4	4	4
	10	5	5	5	5	5	5
	11	4	4	4	3	4	3
	12	5	4	4	5	5	4
	13	4	4	4	4	4	4
	14	4	4	5	5	4	4
	15	3	4	3	4	4	4
	16	4	4	4	4	4	4
	17	5	5	5	5	5	5
	18	3	3	3	3	4	3
	19	4	4	5	4	4	4
	20	4	4	4	4	4	4
	21	4	5	5	4	5	5
	22	4	4	4	4	4	4
	23	4	3	4	3	4	3
	24	5	3	4	4	3	3
	25	5	4	5	4	4	5
	26	4	4	4	5	4	4
	27	4	4	3	4	4	4
	28	5	5	5	5	5	5
	29	4	4	4	3	4	3
	30	5	4	4	5	5	4
	31	4	4	4	4	4	4
	32	4	4	5	5	4	4
	33	3	4	3	4	4	4
	34	4	4	4	4	4	4
	35	5	5	5	5	5	5

## ENCUESTADOS

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



"Decenio de la Igualdad de Oportunidades para mujeres y hombres"  
"Año de la Universalización de la Salud"

Lima, 3 de diciembre de 2020  
Carta P. 947-2020-EPG-UCV-LN-F05L01/J-HINT

Sr.  
WILDER MONTESINOS YPARRAGUIRRE  
GERENTE GENERAL  
MYL COMUNICACIONES S.R.L.

De mi mayor consideración:

Es grato dirigirme a usted, para presentar a SALIZAR MENESES, CRISTIAN OMAR; identificado con DNI N° 09914421 y con código de matrícula N° 7002432318; estudiante del programa de MAESTRÍA EN GERENCIA DE OPERACIONES Y LOGÍSTICA quien, en el marco de su tesis conducente a la obtención de su grado de MAESTRO, se encuentra desarrollando el trabajo de investigación titulado:

**LA GESTION DE PROVEEDORES Y LOS COSTOS DE APROVISIONAMIENTO EN MYL COMUNICACIONES 2020**

Con fines de investigación académica, solicito a su digna persona otorgar el permiso a nuestro estudiante, a fin de que pueda obtener información, en la institución que usted representa, que le permita desarrollar su trabajo de investigación. Nuestro estudiante investigador SALIZAR MENESES, CRISTIAN OMAR asume el compromiso de alcanzar a su despacho los resultados de este estudio, luego de haber finalizado el mismo con la asesoría de nuestros docentes.

Agradeciendo la gentileza de su atención al presente, hago propicia la oportunidad para expresar los sentimientos de mi mayor consideración.

Atentamente,



Dr. Carlos Ventura Orbegoso  
Jefe  
ESCUELA DE POSGRADO  
UCV FILIAL LIMA  
CAMPUS LIMA NORTE

Somos la universidad de los  
que quieren salir adelante.







SOLUCIONES EN COMUNICACIÓN INTEGRAL A TU MEDIDA



JR: WASHINGTON, 1206 - OF. 411  
/ CENTRO DE LIMA



www.mylcom.com.pe

Cercado de Lima, 04 DICIEMBRE 2020

Señores

UNIVERSIDAD CESAR VALLEJO

Atención: Dr. Carlos Venturo Orbegoso

Jefe de la Escuela de Posgrado – UCV Filial Lima - Campus Lima Norte

Referencia: CARTA P. 947 - 2020 - EPG - UCV - LN - F05L01/J-INT

Estimado Dr. Venturo Orbegoso:

Mediante la presente nos dirigimos a Usted dejando constancia de recepción de la carta de la referencia solicitando el permiso y facilidades para que el **Sr. Cristian Omar Salizar Meneses** con DNI: 09914421 estudiante del programa de **Maestría en Gerencia de Operaciones y Logística** de su distinguida institución, desarrolle su trabajo de investigación: **La Gestión de Proveedores y los Costos de Aprovisioanamiento en MyL Comunicaciones 2020**, en nuestra empresa.

Considerando que el trabajo de investigación que desarrolle el **Sr. Cristian Omar Salizar Meneses** es con fines de investigación académica, nuestra Gerencia aprueba el desarrollo de la misma y se compromete a brindarle las facilidades necesarias para el desarrollo de su trabajo.

Sin otro particular, quedo a su disposición.

Atte.

MYL COMUNICACIONES S.R.L.

WILDER MONTESINOS Y.  
REPRESENTANTE LEGAL

WILDER MONTESINOS YPARRAGUIRRE  
Gerente General  
MYL COMUNICACIONES S.R.L.

Anexo 10: Tabla Gestión de Proveedores con sus dimensiones completas

Variable 01 y Dimensiones	Gestión de proveedores	Perfil categoría	Selección estrategia	Portafolio proveedores	Ruta a implementar	Negociación y selección de proveedores	Integrar proveedores	Supervisión mercado y proveedor
Niveles	Porcentaje							
Bajo	0.00	1.54	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Medio	4.62	6.15	10.77	9.23	7.69	10.77	32.31	29.23
Alto	95.38	92.31	89.23	90.77	92.31	89.23	67.69	70.77
Total	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

Fuente: Obtenido de la base de datos del cuestionario sobre la gestión de proveedores de los colaboradores de MYL Comunicaciones en SPSS 25