



**UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO**

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

Gestión de compras y just in time en la empresa Alfya Medica EIRL  
Breña, 2021

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:  
Licenciado en Administración

**AUTOR:**

Becerra Gil, Bernardino (ORCID: 0000-0003-2096-6059)

**ASESOR:**

Dr. García Yovera, Abraham José (ORCID: 0000-0002-5851-1239)

**LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:**

Gestión de Organizaciones

**LIMA – PERÚ**

**2021**

### **Dedicatoria**

El presente trabajo de investigación se lo dedico a mi madre, que es la mujer que me dio la vida y gracias a su esfuerzo por salir adelante, me permitió llegar a lo que soy hoy en día. Así mismo agradezco a mi padre, que me enseñó que la educación es lo primordial en la vida.

### **Agradecimiento**

Dar gracias a Dios por permitirme realizar este trabajo de investigación y a las personas que me apoyaron emocionalmente para poder terminar este avance en mi carrera profesional, en especial a mis hijos que me apoyaron y animaron todo el tiempo.

## Índice de Contenidos

Carátula	i
Dedicatoria	ii
Agradecimiento	iii
Índice de Contenidos	iv
Índice de tablas	v
Resumen	vi
Abstract	vii
I. INTRODUCCIÓN	1
II. MARCO TEÓRICO	4
III. METODOLOGÍA	11
3.1 Tipo y diseño de investigación	11
3.2 Variables y operacionalización	11
3.3 Población, muestra y muestreo	12
3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos.	12
3.5 Procedimientos	13
3.6 Método de análisis de datos	13
3.7 Aspectos éticos	13
IV. RESULTADOS	14
V. DISCUSIÓN	17
VI. CONCLUSIONES	21
VII. RECOMENDACIONES	22
REFERENCIAS	23
ANEXOS	27

## **Índice de tablas**

3.2.1: Matriz de Operacionalización de Gestión de compra	27
3.2.2: Matriz de Operacionalización de Just in time	27
3.4.3: Estadísticas de fiabilidad	13
4.4.1: Tabla cruzada entre proceso de compra y control de inventario	14
4.5.1: Tabla cruzada entre proveedores y tiempo de entrega	14
4.6.1: Tabla cruzada entre negociación y cantidad necesaria	15
4.7.1: Tabla cruzada entre Gestión de compra y Just in time	16
8: Matriz de consistencia	28

## Resumen

El presente trabajo de investigación tuvo como objetivo; Determinar la relación que existe entre la gestión de compras y el Just in Time en la empresa Alfya Medica EIRL Breña. La metodología empleada es de tipo básica, con un nivel correlacional descriptivo y a su vez tiene un diseño no experimental transversal. La población a la que se realizó el estudio fueron los trabajadores encargados del área de almacén de la empresa ubicadas en el distrito de Breña en la provincia de Lima, la muestra del estudio estuvo conformada por 20 trabajadores de la empresa. Así se concluyó que existe una correlación positiva fuerte de 0,757 entre la gestión de compra y just in time. Los resultados obtenidos permiten concluir que en la empresa Alfya Medica EIRL existen trabajadores que desconocen de las funciones que se realizan en el proceso de compra, dejando de lado un factor importante en el cual implica la detección de la necesidad de la falta de producto en almacén hasta la llegada del producto al cliente, por lo que la empresa debe capacitar a todos los trabajadores para que trabajen de forma conjunta entre el gestor de compra y el área de almacén.

Palabras clave: Gestión, gestión de compras, Just in time

## **Abstract**

The present research work had as objective; Determine the relationship between purchasing management and Just in Time in the company Alfya Medica EIRL Breña. The methodology used is of a basic type, with a descriptive correlational level and in turn has a non-experimental cross-sectional design. The population to which the study was carried out were the workers in charge of the warehouse area of the company located in the district of Breña in the province of Lima, the study sample consisted of 20 workers of the company. Thus, it was concluded that there is a strong positive correlation of 0.757 between purchase management and just in time. The results obtained allow us to conclude that in the Alfya Medica EIRL company there are workers who are unaware of the functions carried out in the purchasing process, leaving aside an important factor in which it implies the detection of the need for the lack of product in the warehouse until the arrival of the product to the customer, so the company must train all workers to work jointly between the purchasing manager and the warehouse area.

Keywords: Management, purchasing management, Just in time

## I. INTRODUCCIÓN

En la actualidad las empresas se han mantenido en constante innovación con respecto a mejorar sus procesos operativos, contando con una logística óptima en donde su primera función es la compra y su última función es el servicio al cliente en donde se tiene en cuenta el tiempo en el que se entrega el producto y la calidad del mismo. Sangri (2016) menciona que para llegar al éxito debe realizarse una compra bien planeada que se encuentre integrada en la planificación estratégica y exista un plazo determinado el cual se respete entre ambas partes (p.13). Gonzales (2006) señala en su artículo que la gestión de compra evalúa y selecciona proveedores que ayudan en la cooperación del éxito a la empresa (p.4). La gestión de compra debe formar parte del proceso de planificación en donde se relacione con las diversas áreas de la empresa para obtener resultados favorables, se debe contar con cuatro puntos importantes al momento de realizar esta gestión, primero se debe tener un costo apropiado para no elevar los costos de transporte y adquisición. Arango, Giraldo y Castrillón (2014) señala que se debe requerir solo los productos necesarios para no tener costo de almacenamiento innecesario (p.5), segundo los proveedores deben ofrecer un producto de calidad. Pimenta (2002) señala que de no existir proveedores que optimicen y cooperen con el aumento de ganancias de la empresa, debe existir una rotación de cartera de clientes (p.10), tercero el plazo de entrega tiene que ser de acuerdo al contrato pactado entre comprador y proveedor. Vidal y Silvia (2007) señala que entregando el producto al cliente con el Just in time crea una ventaja competitiva (p.4) y por ultimo para que exista una buena gestión de compra debe existir una buena flexibilización. Correa y Gómez (2016) la flexibilización entre proveedor y comprador tiene que contar con requerimientos accesibles y razonables para una buena gestión de compra (p.94)

En el Perú, el 44.4% que representó a las pymes empresariales estuvieron dedicadas a la comercialización de bienes lo que conllevó a que la gestión de compras fuera un factor clave para abastecerse y poder satisfacer la demanda del mercado. Según Cisneros (24 de septiembre del 2019) menciona que las PYMES deben mantener un flujo constante de los materiales y una integración de los proveedores en la cadena de suministro reduciendo el nivel de inventario. (p.2) A pesar de



ello, muchas de las PYMES no cuentan con una gestión de compras óptimas dejando de lado todos los beneficios que han perdido por no contar con una cadena de suministro adecuado, lo que ha influenciado en los costos de la empresa y ha conllevado a la pérdida de obtener mayores proveedores y clientes.

En el ámbito local, las empresas dedicadas a la venta de productos farmacéuticos han buscado mantenerse dentro del entorno competitivo optimizando sus áreas de procesos, la empresa Alfy Medica EIRL dedicada a la compra y venta de productos farmacéuticos y material médico, inició su actividad el 26/06/2008, la cual está ubicada en Breña, Jr. Pilcomayo Nro. 642.

La presente investigación se realizó en la empresa Alfy Medica EIRL, Breña, en donde el problema central fue la falta de organización en su gestión de compras lo cual generó una falta de compromiso con el cliente al no entregar el pedido en el momento justo rompiendo de esta forma el contrato y perdiendo clientes potenciales. Las principales causas fueron que no existe un buen desempeño de los trabajadores encargados de la compra al mantenerse informados sobre una base de stock mínimo para poder realizar una negociación óptima teniendo en cuenta la calidad, tiempo y precio del producto a requerir. Así mismo la mala coordinación que existe entre el encargado de compra y el encargado de almacén desconociendo la rotación de productos en el área. Como consecuencias se tiene que el producto no llega en el momento indicado y muchas veces el producto queda en almacén generando un costo adicional, ya que el cliente ya no lo requiere. El incumplimiento de no entregar los pedidos a los clientes genera los rompimientos de contratos dando la insatisfacción y molestia del cliente. Este trabajo de investigación tiene como propósito determinar la relación entre gestión de compras y just in time en la empresa Alfy Medica EIRL Breña 2021.

El problema general es: ¿Cuál es la relación entre gestión de compras y just in time en la empresa Alfy Medica EIRL Breña 2021? Así mismo los problemas específicos son; ¿qué relación existe entre proceso de compra y control de inventario en la empresa Alfy Medica EIRL Breña 2021?, ¿Qué relación existe entre proveedores y tiempo de entrega en la empresa Alfy Medica EIRL Breña 2021? y ¿qué relación existe entre negociación y cantidad necesaria en la empresa Alfy Medica EIRL Breña 2021?

La presente investigación tiene una justificación teórica permitió establecer una relación entre las variables que son la gestión de compra y just in time. Las dimensiones del just in time abarcan todo el proceso de la gestión de compra como una filosofía que disminuye los costos y aumenta la productividad al gestionar de forma óptima los recursos en el tiempo adecuado. La justificación práctica es que la relación entre just in time y gestión de compras hará que la empresa se vuelva más eficiente y productiva teniendo los productos en el momento requerido evitando materiales almacenados de forma innecesaria permitiendo que los clientes estén más satisfechos al poder obtener el producto a tiempo y de buena calidad. La justificación metodológica permitió establecer las metodologías del just in time en mejorar la gestión de compras con sus respectivos indicadores que evaluaron la relación entre ambas variables, se utilizó un cuestionario para poder recopilar la información de los trabajadores con respecto a la problemática lo que llevo a indicar la existencia de la relación entre las variables.

La hipótesis general fue: Existe relación entre gestión de compras y just in time en la empresa Alfy Médica EIRL Breña 2021. Así mismo las hipótesis específicas son; existe relación entre proceso de compra y control de inventario en la empresa Alfy Medica EIRL Breña 2021, existe relación entre proveedores y tiempo de entrega en la empresa Alfy Medica EIRL Breña 2021y existe relación entre negociación y cantidad necesaria en la empresa Alfy Medica EIRL Breña 2021.

El objetivo general fue: Determinar la relación entre gestión de compras y just in time en la empresa Alfy Medica EIRL Breña 2021. Así mismo los objetivos específicos son; definir la relación entre proceso de compra y control de inventarios en la empresa Alfy Medica EIRL Breña 2021, definir la relación entre proveedores y tiempo de entrega en la empresa Alfy Medica EIRL Breña 2021y definir la relación entre negociación y cantidad necesaria en la empresa Alfy Medica EIRL Breña 2021.

## II. MARCO TEÓRICO

Se tomó como referencia para el marco teórico tesis internacionales, nacionales y locales sobre las variables de gestión de compra y just in time.

Herrera (2015) en su tesis “El just in time y su relación con la productividad de la empresa Creaciones Luigi”. Tuvo como objetivo determinar si existía una relación entre el just in time y la productividad debido a que en la empresa existía un manejo inadecuado de los recursos y mala información al momento de gestionar una compra, por lo que no estaban informados sobre los materiales existentes en inventario trayendo como consecuencia baja calidad de los materiales y menor competitividad dentro del mercado. La tesis tuvo un enfoque cuali-cuantitativo ya que se realizó una encuesta a 50 empleados de la empresa y se evaluó los conocimientos que tenían en ese momento. Se concluyó una gran ineficiencia en temas de organización, un sistema de control ineficiente y un control bajo de calidad de los productos por lo que su productividad disminuía con el pasar del tiempo. Por ello se implementó un manual de procesos el cual ayudó a organizar y establecer parámetros, así mismo capacitar a los trabajadores a trabajar en equipo y mantener un análisis de inventario para poder aumentar su productividad entregando al cliente el pedido justo a tiempo.

Cepeda (2015) en su tesis “Gestión de compras y su impacto en la rentabilidad de la empresa Autofrenos Palacios”. Tuvo como objetivo determinar la existencia entre la gestión de compra y la rentabilidad debido a que dentro de la empresa existió una ineficiente planificación entre áreas, sobretodo en el área de compras por lo que al existir un mal manejo de los productos genera una baja en la rentabilidad, esto conlleva a una pérdida de los clientes por insatisfacción. Su metodología es de nivel explorativo. Descriptivo en la cual su población fue de 100 productos. Se llegó a la conclusión que el 77,75% del pasivo es a causa de los proveedores que al no tener stock mínimo ni un seguimiento de los productos en almacén se hacen compras innecesarias, lo cual tiene un gran impacto en la rentabilidad teniendo un menor porcentaje cada año.

Parrales (2017) en su tesis “Diseño de un manual de procedimientos para la gestión de compras en Shoe Store”, tuvo como objetivo analizar el área de compras de la empresa ya que hubo una falta de control por falta de seguimiento en las

compras con los proveedores. Tuvo una metodología de nivel teórico - empírico en la cual se realizaron diversas entrevistas a los trabajadores para saber cuáles eran las falencias. Se concluyó que la falta de organización y capacitación sobre cómo gestionar las compras y realizar los procesos correctos generaron gastos innecesarios, por ello se desarrolló un manual de procedimientos para que cada trabajador tenga un rol y no exista una sobrecarga de funciones teniendo una equidad de la realización de tareas y desempeñando su labor correctamente, por ende aumentando su productividad.

Quispe (2017) en su tesis "La metodología Just in time y los procesos de gestión de riesgos en la empresa Electrosur S.A" en donde tuvo como objetivo determinar la relación del Just in time en el proceso de gestión de riesgos en la cual la empresa tenía un mal manejo de los materiales manteniendo un stock el cual no era necesario por lo que su rendimiento disminuía cada año. Tuvo una metodología de tipo básica, diseño no experimental ya que se observó y analizó cada variable en los colaboradores del área de prevención de riesgo. Se concluyó que si existe una relación entre Just in time y gestión de riesgo, que teniendo una metodología elevada será directa con respecto a la otra variable, siendo que la primera variable generó resultados excelentes con una mejor gestión del mantenimiento disminuyendo costos teniendo un control de lo que se compra en un momento indicado que la empresa lo requiere, minimizando materiales en stock.

Salirrosas (2016) en su tesis "Incidencia de la Planificación en los Requerimientos de los Pedidos de Compra para lograr la Eficiencia en la Gestión de compras de bienes en el Instituto Regional de Oftalmología" en donde tuvo como objetivo determinar como una buena planificación afecta la eficiencia de la gestión de compra, ya que en la empresa no existe un orden de cumplir las funciones que se le establecen a los trabajadores por lo que realizan las compras fuera de fecha y suelen cancelarlas generando que los proveedores no tengan credibilidad y no atiendan próximas cotizaciones. Tuvo una metodología inductivo-deductiva, con una técnica de observación y entrevistó a 52 trabajadores. Se concluyó que la realización de un mal requerimiento de compra genera una falta de orden, así mismo debido a que la compra se realizó en compras menores generó mayor costo a diferencia de haber adquirido el producto a precio por mayor dando una eficiencia deplorable.

Calderón y Sánchez (2019) en su tesis “Gestión de compras y satisfacción del cliente en una empresa de ferretería” tuvo como objetivo determinar la relación entre gestión de compras y satisfacción de los clientes, el problema principal fue que no se contaba con los materiales al momento necesario que se debió abastecer a los clientes sus pedidos, todo ello generó insatisfacción del cliente. Tuvo una metodología con enfoque cuantitativo ya que se analizaron los datos recolectados, tuvo un tipo correlación y corte transversal todo ello a 100 clientes de la ferretería. Se concluyó que si existe una relación entre gestión de compras y satisfacción al cliente, ya que si se atendiera a los clientes proporcionándole su pedido en el momento que realizó el pedido, tendría una satisfacción y crearía una fidelidad a la empresa. Todo ello teniendo un control y planificación de la compra con los proveedores con materiales de buena calidad y buen precio.

Díaz (2017) en su tesis de licenciado “La metodología justo a tiempo y su relación con la productividad en la empresa Ransa Comercial SAC” tuvo como objetivo determinar si existe o no relación en justo a tiempo y productividad, se realizó una metodología tipo descriptivo- correlacional a 33 trabajadores mediante un cuestionario. El problema principal es que no se entregaban los pedidos al momento que el cliente lo requería por lo que cuando ya estaban en la empresa el cliente ya no lo requería, generando que estos productos se queden en el almacén generando un costo y perdiendo clientes. La falta de trabajo en equipo generaba una baja productividad debido a que no realizaban las funciones en forma conjunta sino individualmente. Por ello se concluyó que existe un 0,903 de correlación lo que indica una existencia fuerte entre el justo a tiempo y la productividad, por lo que se debió realizar capacitaciones a todo el personal para realizar las compras o fabricaciones en el momento correcta manteniendo siempre un stock mínimo, forjando una fidelización con el cliente y cumpliendo el contrato entre la empresa y cliente, aumento la productividad y disminuyendo costos.

Cruz (2018) en su tesis “Gestión de compras y ventaja competitiva en la empresa grupo Benny SAC del distrito de Villa el Salvador” tuvo como objetivo determinar la relación que existe entre gestión de compras y ventaja competitiva, en la empresa el principal problema fue que no existió un control de los materiales en almacén generando de esta forma sobrecostos por no realizar un seguimiento al

inventario , así mismo la mala negociación con los proveedores genera que el pedido no llegue a tiempo, sino fuera de plazos generando que no sea una empresa competitiva. En su metodología es de tipo no experimental y un diseño descriptivo correlacional. Se realizó la entrevista a 43 trabajadores y se concluyó que existe un relación fuerte entre gestión de compras y ventaja competitiva de 0.607 mediante un RHO Spearman, donde indica que si la gestión de compra aumenta se desarrolla la ventaja competitiva.

Escobar (2016) en su tesis “La gestión de inventarios y la técnica del justo a tiempo en la empresa Renzo Costa SAC”, en donde tuvo como objetivo determinar la relación entre la gestión de inventarios y justo a tiempo en la cual la empresa no tenía un control de los materiales por lo que muchas veces han tenido sobre stock por lo que genera un costo adicional de almacén y por lo regular se deterioran los productos al no haber rotación de inventario. En su metodología es de tipo no experimental y un diseño descriptivo correlacional. Se realizó la entrevista a 60 trabajadores en la cual se concluyó que existe una gran relación entra la gestión de inventario y justo a tiempo debido a que la calidad y el tiempo de entrega es importante para mantener una rotación de stocks, aumentando la productividad.

A continuación se describirá las teorías de nuestra variable gestión de compra.

Gestión de compra: Mora (2016) señala que la gestión de compra es brindar una buena satisfacción al cliente tanto interno como externo, ofreciendo los productos o materiales en el momento en que lo requiere, a un precio justo con una calidad del producto óptima. (p.70). Westing, y Zenz (2017), gestión de compra es un conjunto de acciones que se realiza adquiriendo un producto o servicio por una entidad (p.12) Errasti (2012) menciona que la gestión de compra es un proceso en el cual se realiza la integración de los proveedores con la empresa dando resultados eficientes que se visualizan en la disminución de costos y maximización de ganancias (p.30) Por lo cual la gestión de compras es un intercambio de bienes o servicios de forma monetaria que se da para subsanar una necesidad que sea requerida. Para ello debe de mantenerse una planeación que involucre estrategias al momento de ejecutar la compra, controlar y dar un seguimiento hasta que el producto llegue al cliente. Según Mora (2016) menciona que gestionando correctamente la planificación, ejecución, el control y seguimiento del producto puede llegar a tener grandes

resultados satisfactorios en la empresa, con mejor estabilidad a ofrecer productos de calidad. (p.71) Así mismo Pérez (2014) menciona que para que exista la gestión de compra debe haber medición y control de cada producto a un costo mínimo, buena calidad y tiempo exacto del pedido. (p.106) Por lo tanto la gestión de compra es uno de los principales puntos clave donde busca obtener resultados óptimos del dinero que se invierte, así mismo se debe contar con proveedores que cuenten con una política eficiente que logren garantizar un producto de calidad, dando como resultado aumento en las ganancias y satisfacción para el cliente.

### Objetivos

Sangri (2016) menciona que los objetivos son reducir los costos, al momento de comprar, transporte y almacenaje, para utilizarlo en el momento indicado que el cliente lo requiera optimizando los tiempos (p.6) Por ello se necesita mantener en una constante capacitación al personal para poder lograr las metas planteadas, así mismo tiene que mantenerse unas metas en la empresa para medir si existe o no buena gestión de compra.

Importancia: Montoya (2015) afirma que es importante que dentro de la gestión de compra se cuente con una cantidad de proveedores de acuerdo al tipo y tamaño de la empresa para fidelizar al cliente con la empresa, entregando los pedidos en el momento correcto, manteniendo una estrategia al momento de comprar que brinde calidad (p.34). De acuerdo con el autor es importante tener una buena gestión de compra ya que ayudara a conocer la rotación de inventarios en almacén y planear las estrategias correspondientes para beneficio del cliente y la empresa.

Las dimensiones de la gestión de compra son el proceso de compra, proveedores y la negociación.

Proceso de compra: Carreño (2014) menciona que el proceso de compra es toda acción que se realiza para adquirir un bien o servicio satisfaciendo una necesidad, así mismo se busca proveedores que puedan brindar el producto que el cliente requiere (p.24) García (2014) menciona que para que exista un buen proceso de compra debe existir una buena planificación estratégica la cual reduce costos y mejorar la rentabilidad (p.34) Escriba, Savall, y Martinez (2014), es adquirir un material que se requiere por la empresa el cual inicia cuando se identifica la ausencia de este en el almacén y tiene fin con la factura que indica que el material se entrega

al almacén (p. 5). Por ello debe existir un control en la admiración sobre que materiales se van a adquirir teniendo en cuenta el material existente, ya que al momento de realizar una compra debe de existir una cotización de los proveedores donde se elija el mejor postor hasta que el producto llegue a su destino.

Relación con el Proveedor: Campos (2017) señala que la relación que se tiene con el proveedor es el lazo que sirve para conocer ofertas y especificaciones técnicas sobre los productos que brinda teniendo en cuenta la calidad, precio y tiempo de entrega (p.19). Por lo que la empresa debe contar con una cartera de proveedores, en la que pueda gestionarse un compromiso de realizar las entregas en los momentos adecuados, para tener una fidelización del cliente.

Negociación: Tramon (2018) señala que la negociación son los tratos o convenios que se tiene con el proveedor, beneficiando a ambas partes en un ganar-ganar (p.13) Para la cual debe tener un inicio donde se presenten las ofertas, luego aceptar las condiciones y establecer los tiempos de entrega y por último el cierre de la negociación. Así mismo para que exista una buena negociación debe existir un buen control el cual pueda dar de conocimiento a la persona que realiza la negociación sobre lo que se tiene y lo que se necesita. Martínez (2014). Señala que se debe tener un control desde que se realiza la negociación de la compra hasta que llegue al cliente, evitando reclamos del tiempo de entrega (p.36). Por lo tanto es necesario que la persona encargada de realizar la negociación tiene que ser una persona capacitada sobre el inventario que se tiene en la empresa y acceder a la mejor oferta dando un beneficio a la empresa.

A continuación se describirá las teorías de nuestra variable just in time.

Just in time: Vargas y Toro (2016) señala que el just in time es una técnica la cual propone que la empresa solo fabrique o compre lo que necesite a un costo mínimo, de esta forma mantener un stock mínimo (p.28)

Atnafu y Balda (2018) menciona que el just in time es un una técnica encargada de eliminar cualquier despilfarro desde que se realiza la compra con el proveedor hasta la distribución del pedido al cliente, logrando que el proceso se vuelva estratégicamente eficiente (p.40)

Ayala (2016) define al just in time como los productos que deben ser requeridos en el momento adecuado en la cantidad requerida, buscando de esta forma un ahorro



monetario en mantener los productos almacenados (p.21). Por lo que no se debe realizar ningún desperdicio en los materiales que generen un gasto y solo adquirir lo que no se encuentre en el inventario, de esta forma habrá una eficiencia elevada en la empresa.

#### Objetivos

Atnafu y Balda (2018) señala que el just in time tiene como objetivos aumentar la rentabilidad, eficiencia y eficacia de la empresa reduciendo los desperdicios que son cantidades de materiales en almacenaje ya que puede ser utilizado para otros productos siendo más productivo (p.45) Por ello teniendo espacio en almacén la empresa puede adquirir más productos que tengan mayor rotación.

#### Importancia

Atnafu y Balda (2018) menciona que tener técnicas del just in time es importante para la empresa ya que aumenta la calidad, productividad y efectividad, así mismo disminuye en gran manera los costos de transporte y gastos operativos (p.416). Por lo que se debe tener una relación directa con los proveedores ya que de esta forma si el producto llega en el momento preciso podrá darse al cliente en el momento pactado y no habrá costo de almacenaje ya que el stock será mínimo.

Las dimensiones del just in time son el tiempo de entrega, control de inventario y cantidad necesaria.

Tiempo de entrega: Moya (2014) menciona que el tiempo de entrega se inicia cuando se emite la orden de una compra y finaliza cuando llega hasta el cliente (p.26) Por lo que el proveedor debe cumplir con los tiempos pactados para no generar insatisfacción en el cliente.

Control de inventario: Romero (2012) señala que el control de inventario es conocer todos los materiales que se encuentran en almacén y lo que hace falta, de esta forma tener conocimiento de lo que se debe adquirir. (p.23)

Cantidad necesaria: Ayala (2016) señala que la cantidad necesaria a pedir debe estar relacionada con la demanda que el cliente frecuente hacer sus pedidos, por lo que debe estar planificado y mantener de esta forma un stock mínimo (p.32).

### III. METODOLOGÍA

#### 3.1 Tipo y diseño de investigación

El tipo de investigación fue básica, Gonzáles, García y Gayol (2018) es un tipo teórico y puro ya que tiene como finalidad aumentar el conocimiento científico, sin contradecirlo con ningún punto de vista práctico (p.43).

El diseño de investigación fue no experimental, Hernández y Mendoza (2018) menciona que no existe la manipulación de las variables, ya que la variabilidad ya sucedió (p.33) Así mismo es de corte transeccional, INTEP (2018) señala que es cuando el investigador analiza y examina la situación de ambas variables en un tiempo y lugar determinado (p.23).

Enfoque de investigación fue cuantitativo, Hernández y Mendoza (2018) se busca contrastar una hipótesis de manera cuantitativa haciendo uso de la matemática (p.43) El nivel de estudio fue correlacional, Hernández y Mendoza (2018) la cual es utilizado y aplicado en estudios que buscan medir la correlación entre dos o más variables (p.35). Por ello se analiza si existe una relación o no entre ambas variables. El esquema del diseño:

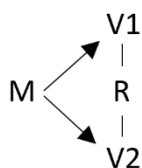
Donde:

M: Muestra

V1: Gestión de compra

V2: Just in time

R: Coeficiente de relación entre las variables



#### 3.2 Variables y Operacionalización

Variable independiente.- Gestión de compra, Mora (2016) es brindar una buena satisfacción al cliente tanto interno como externo, ofreciendo los productos o materiales en el momento en que lo requiere, a un precio justo con una calidad del producto óptima. (p.70) (Anexo 3.2.1).

Variable dependiente.- Just in time, Vargas y Toro (2016) es una técnica la cual propone que la empresa solo fabrique o compre lo que necesite a un costo mínimo, de esta forma mantener un stock mínimo (p.28) (Anexo 3.2.2)

### 3.3 Población, muestra y muestreo

La población fue el total de proveedores de la empresa Alfy Medic EIRL, del distrito de Breña - 2021, la cual comprende 20 trabajadores en total. Carrillo (2015) señala que la población es la totalidad de individuos, cosas, elementos o fenómenos donde se puede mostrar determinadas características para ser estudiadas (p.5)

Criterios de inclusión.- En la presente investigación se tomó como criterios de inclusión a los trabajadores de la empresa Alfy Medic EIRL.

Criterios de exclusión.- Se excluyó a los trabajadores de personal de limpieza y los trabajadores de vigilancia de la empresa.

La muestra será la misma que la población ya que es muy pequeña, la cual cuenta con 20 trabajadores, Hernández, Fernández y Baptista (2014) señala que es grupo de la población del cual es estudiado y a través de ello se recolectaran datos (p. 173).

Muestreo.- No se aplica en la investigación, ya que será la misma que la muestra. Según Pino (2018) el muestreo será la misma que la muestra si esta es pequeña (p.12) Se realizara la técnica de análisis inferencial, estadístico de correlación de Spearman

Unidad de análisis.- Fueron los trabajadores de la empresa Alfy Medic EIRL del distrito de Breña.

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

#### Técnicas

Castro (2019) Las técnicas son aquellos elementos genéricos, que se dan en respuesta de cómo se recoge la información (p. 56). Arias (2012) señala que la técnica es el proceso o medio por el que se obtiene la información. (p. 67). Para lo cual se utilizó la encuesta ya que nos permitió reunir la información.

#### Instrumentos

El instrumento que se utilizo es el cuestionario con las variable independiente gestión de compra y variable dependiente just in time, Hernández, Fernández y Baptista (2014) es el medio por el que se recoge datos del tema, se pueden usar cuestionarios o entrevistas.

Validez.- Sánchez (2015) es el procedimiento en el que somete a prueba el instrumento por medio de expertos que analizaran el instrumento, dando modificación y

recomendación al diseño (p 95). Por lo cual fue validado por 3 expertos del campo de estudio.

Confiabilidad.- Hernández (2014) se refiere a la consistencia o estabilidad de una medida la cual varía entre 0 y 1, siendo que 0 representa que no hay confiabilidad y así mismo 1 representa que los datos son confiables (p.248). Para lo cual se analizó los datos con un análisis de alfa de Cronbach donde se presenta la fiabilidad de los datos recogidos por los trabajadores encuestados

#### 3.4.1: Estadísticas de fiabilidad

Alfa de Cronbach	Alfa de Cronbach basada en elementos estandarizados	N de elementos
,986	,987	22

Fuente: SPSS versión 25

Según la tabla 3, muestra que los datos son fuertemente confiable debido a que el alfa de cronbach se aproxima a 1, siendo este un valor de 0,986 de un total de 22 preguntas que se realizaron en el cuestionario a los trabajadores de la empresa Alfy Medic EIRL.

#### 3.5 Procedimientos

Se realizó la recolección de la información mediante el instrumento (encuesta). Se realizó de forma física con los protocolos de seguridad ya que este año se sufre con la crisis mundial del COVID-19. Luego se procedió a realizar la tabulación de la información a través del programa Excel.

#### 3.6 Método de análisis de datos

Morales, Pachacama y Gómez (2017), es una técnica que se emplea para inferir o deducir particularidades no conocidas partiendo de un cúmulo de datos conocidos, basándose principalmente en el cálculo de probabilidades (p.35). Por lo que luego de tener los datos recolectados se procedió a ingresar todo al SPSS estadística 25.

#### 3.7 Aspectos éticos

Para este trabajo de investigación se tuvo en cuenta una carta de autorización por parte de la empresa en donde nos brindó la información necesaria para desarrollar esta investigación dando veracidad a los datos recolectados, así mismo se respetó los derechos de autor con la norma APA en cada una de las citas.

#### IV. RESULTADOS

**Objetivo específica1:** Ha: Existe relación entre proceso de compra y control de inventario en la empresa Alfya Medica EIRL Breña 2021, Ho: No existe relación entre proceso de compra y control de inventario en la empresa Alfya Medica EIRL Breña 2021

##### 4.2.1: Tabla cruzada entre proceso de compra y control de inventario

		Control de inventario			Total	Correlación
		Deficiente	Regular	Optimo		
Proceso de compra	Deficiente	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	Rho de Spearman ,645** Sig.(bilateral) ,002
	Regular	10,0%	90,0%	0,0%	100,0%	
	Optimo	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	
Total		10,0%	90,0%	0,0%	100%	

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

Fuente: SPSS 25

En la tabla 4.1.1, según la correlación de Rho de Spearman el valor de ,645\*\* representa una buena correlación positiva considerable entre las dimensiones, evidenciándose que el nivel de significancia es menor a 0,05 (sig.=0,002). Por lo que se acepta la hipótesis alterna en donde existe relación entre proceso de compra y control de inventario en la empresa Alfya Medic EIRL, Breña, 2021 y se rechaza la hipótesis nula. Así mismo se evidencia una relación altamente significativa, entre la dimensión proceso de compra y control de inventario, la cual es sustentada por el cruce de porcentaje, donde el proceso de compra tiene una influencia de manera regular en el control de inventario, con un 90%. Por ende si no se tiene conocimiento sobre los materiales que existen en almacén y no se tiene un control de inventario, no se puede realizar un proceso de compra correctamente.

**Objetivo específico.2:** Ha: Existe relación entre proveedores y tiempo de entrega en la empresa Alfya Medica EIRL Breña 2021, Ho: No existe relación entre proveedores y tiempo de entrega en la empresa Alfya Medica EIRL Breña 2021

##### 4.3.1: Tabla cruzada entre proveedores y tiempo de entrega

		Tiempo de entrega			Total	Correlación
		Deficiente	Regular	Optimo		
Proveedores	Deficiente	0,0%	30,0%	0,0%	30,0%	Rho de Spearman ,718** Sig.(bilateral) ,000
	Regular	10,0%	60,0%	0,0%	70,0%	
	Optimo	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	
Total		10,0%	90,0%	0,0%	100%	

En la tabla 4.5.1, según la correlación de Rho de Spearman el valor de ,718\*\* representa una buena correlación positiva considerable entre las dimensiones, evidenciándose que el nivel de significancia es menor a 0,05 (sig.=0,000). Por lo que se acepta la hipótesis alterna en donde existe relación entre proveedores y tiempo de entrega en la empresa Alfy Medic EIRL, Breña, 2021 y se rechaza la hipótesis nula. Así mismo se evidencia una relación altamente significativa, entre la dimensión proveedores y tiempo de entrega, la cual es sustentada por el cruce de porcentaje, donde los proveedores tiene una influencia de manera regular en el tiempo de entrega, con un 60%. Por ende si se selecciona correctamente a los proveedores teniendo en cuenta su precio, capacidad productiva y compromiso por entregar el producto, el cliente recibirá en el tiempo acordado entre ambas partes, en consecuencia a mejor elección de proveedores se mejorara en el tiempo de entrega estimado por el cliente.

**Objetivo específico.3:** Ha: Existe relación entre negociación y cantidad necesaria en la empresa Alfy Medica EIRL Breña 2021, Ho: No existe relación entre negociación y cantidad necesaria en la empresa Alfy Medica EIRL Breña 2021

4.4.1: Tabla cruzada entre negociación y cantidad necesaria

		Cantidad necesaria			Total	Correlación
		Deficiente	Regular	Optimo		
Negociación	Deficiente	5,0%	0,0%	0,0%	5,0%	Rho de Spearman ,561* Sig.(bilateral) ,010
	Regular	20,0%	70,0%	0,0%	90,0%	
	Optimo	0,0%	5,0%	0,0%	5,0%	
Total		25,0%	75,0%	0,0%	100%	

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

Fuente: SPSS 25

En la tabla 4.6.1 según la correlación de Rho de Spearman el valor de ,561\*\* representa una buena correlación positiva media entre las dimensiones, evidenciándose que el nivel de significancia es menor a 0,05 (sig.=0,010). Por lo que se acepta la hipótesis alterna en donde existe relación entre negociación y cantidad necesaria en la empresa Alfy Medic EIRL, Breña, 2021 y se rechaza la hipótesis nula. Así mismo se evidencia una relación altamente significativa, entre la dimensión negociación y cantidad necesaria, la cual es sustentada por el cruce de porcentaje, donde la negociación tiene una influencia de manera regular en cantidad necesaria, con un 70%. Por ende para que exista una buena negociación de debe conocer la

cantidad necesaria que se debe comprar al proveedor, para que no haya una compra innecesaria y produzca un gasto adicional.

### Objetivo general

Ha: Existe relación entre Gestión de compra y Just in time en la empresa Alfya Medica EIRL Breña 2021.

Ho: No existe relación entre Gestión de compra y Just in time en la empresa Alfya Medica EIRL Breña 2021.

#### 4.5.1: Tabla cruzada entre Gestión de compra y Just in time

		Just in time			Total	Correlación
		Deficiente	Regular	Optimo		
Gestión de compra	Deficiente	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	Rho de Spearman ,757** Sig.(bilateral) ,000
	Regular	0,0%	30,0%	0,0%	30,0%	
	Optimo	0,0%	70,0%	0,0%	70,0%	
Total		0,0%	100%	0,0%	100%	

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

Fuente: SPSS 25

### Interpretación

En la tabla 4.7.1, según la correlación de Rho de Spearman el valor de ,757\*\* representa una buena correlación positiva considerable entre las variables Gestión de compra y Just in time, evidenciándose que el nivel de significancia es menor a 0,05 (sig.=0,000). Por lo que se acepta la hipótesis alterna en donde existe relación entre Gestión de compra y Just in time en la empresa Alfya Medica EIRL, Breña, 2021 y se rechaza la hipótesis nula. Así mismo se evidencia una relación altamente significativa, entre la dimensión proveedores y tiempo de entrega, la cual es sustentada por el cruce de porcentaje, donde los proveedores tiene una influencia de manera regular en el tiempo de entrega, con un 70%. Por ende a mayor desorganización que se tiene al momento de gestionar la compra de los materiales será mayor el incumplimiento que se tiene hacia el cliente por no tener el producto en el momento y tiempo en que lo solicita a la empresa. A mayor gestión de compra, en donde se realice las actividades de cada encargado correctamente, y teniendo la responsabilidad necesario sobre el compromiso en el que desempeñan su función repercutirá en mejor Just in time la cual se lograra que trabajen las áreas de logística de forma ordena, controlada y conjunta.

## V. DISCUSIÓN

En la presente investigación el objetivo general fue determinar la relación entre gestión de compra y just in time en la empresa Alfy Medica EIRL, Breña 2021, a través del Rho Spearman en la Tabla 4.4.1, se evidencia que las variables gestión de compra y just in time tienen una correlación fuerte de 0,757 y un nivel de significancia de 0,000 por lo que se acepta la hipótesis alterna. Se concuerda con lo mencionado en el marco teórico por Mora (2016) en donde menciona que existe una relación entre la gestión de compra que es brindar una buena satisfacción al cliente ofreciendo el producto o material en el tiempo que el cliente lo disponga en la calidad y cantidad requerida. Por ello, en la empresa no existe una coordinación entre el área de compras y almacén trayendo como consecuencia que los productos no lleguen en el momento indicado, debido a que los encargados no tenían la responsabilidad necesaria para realizar un seguimiento correcto hasta que el producto llegue al cliente. De esta forma las dimensiones de la variable gestión de compra, las cuales son proceso de compra, proveedores y negociación se relacionan directamente con las dimensiones de la variable Just in time siendo estas las siguientes; control de inventario, tiempo de entrega y cantidad necesaria. Así mismo en el antecedente Cruz (2018) concuerda en su tesis gestión de compra y ventaja competitiva en la empresa Benny SAC de Villa el Salvador donde la gestión de compra tenía un rol muy importante ya que el mantener un control de los productos que se tenían que adquirir hacia posible que el cliente pueda recibir su pedido en el momento en que estaba pactado en el contrato y se fidelice con la empresa, de esta manera se realizó la entrevista a 43 trabajadores y se concluyó que existe un relación fuerte entre gestión de compras y ventaja competitiva de 0.607 mediante un RHO Spearman, donde indica que si la gestión de compra aumenta se desarrolla la ventaja competitiva.

Respecto al primer objetivo específico, en donde fue determinar la relación entre proceso de compra y control de inventario en la empresa Alfy Medica EIRL, Breña 2021, a través del Rho Spearman en la Tabla 4.5.1, se evidencia que las dimensiones proceso de compra y control de inventario tienen una correlación fuerte de 0,645 y un nivel de significancia de 0,002 por lo que se acepta la hipótesis alterna. Se concuerda con lo mencionado en el marco teórico por Escriva, Savall y Martinez



(2014) en la cual señala que para adquirir un material debe tenerse en consideración los materiales que están en almacén, según un control de inventario que es parte de la variable Just in time. Por ello en la empresa solo se maneja un cuadro Excel que no se actualiza constantemente para tener conocimiento de los productos que se necesitan y no incurrir en gastos de almacén innecesarios por productos que tienen menor rotación que otros, por lo que el proceso de compra que se realiza es a ciegas de la cantidad que se encuentra dentro de la empresa. Teniendo en consideración que la finalidad de la empresa es aumentar la competitividad en el rubro de medicina donde debe detectarse las rotaciones de los productos de acuerdo a las compras que se realizan habitualmente, conociendo que productos tienen mayor o menor rotación, por consecuencia la empresa será más atractiva para los clientes y se generara la confiabilidad entre ambas partes. Así mismo en el antecedente Quispe (2017) concuerda en su tesis la metodología Just in time y los procesos de gestión de riesgos en la empresa Electro Sur SA en donde tuvo como objetivo determinar la relación del Just in time en el proceso de gestión de riesgos se concluyó que conociendo los stocks bajo un control de inventario puede realizarse las compras de una forma correcta la cual reduce los costos de almacén al mínimo y se puede entregar los pedidos al cliente en el tiempo establecido y con la cantidad exacta que lo requiere, siendo de esta forma una gestión eficiente, las técnicas utilizadas del control del inventario que son parte de la segunda variable Just in time genero resultados excelentes con una mejor gestión del mantenimiento disminuyendo costos teniendo un control de lo que se compra en un momento indicado que la empresa lo requiere, minimizando materiales en stock.

En alusión al segundo objetivo específico fue determinar la relación entre proveedores y tiempo de entrega en la empresa Alfya Medica EIRL, Breña 2021, a través del Rho Spearman en la Tabla 4.6.1, se evidencia que las dimensiones proveedores y tiempo de entrega tienen una correlación fuerte de 0,718 y un nivel de significancia de 0,002 por lo que se acepta la hipótesis alterna. Se concuerda con lo mencionado en el marco teórico por Campo (2017) donde señala que la existencia entre la relación que se tenga con el proveedor debe ser esencial para tener en cuenta las especificación técnicas como la calidad, precio y tiempo de entrega del producto. Por ello en la empresa el abastecimiento que brindan los proveedores es

esencial ya que de concluir correctamente un pedido y hacerle seguimiento al proveedor, este disminuirá los ciclos de órdenes de compra y el producto llegara en el tiempo establecido por el cliente. Teniendo en consideración que el encargado de la realización de investigar o tener la cartera de proveedores debe investigar cuales son las especificaciones técnicas que le benefician a la empresa. Así mismo en el antecedente de Calderón y Sánchez (2019) es su tesis gestión de compras y satisfacción del cliente de una ferretería donde tuvo como objetivo determinar la relación entre gestión de compras y satisfacción de los clientes fue aceptada la cual era de suma importancia que al contactar con la carta de proveedores se realizara una evaluación exhaustiva a cada uno en cumplir con las especificaciones técnicas y aprovisionar el almacén con lo requerido en el tiempo y cantidad establecido por la empresa, ya que si se atendiera a los clientes proporcionándole su pedido en el momento que realizo el pedido, tendría una satisfacción y crearía una fidelidad a la empresa. Todo ello teniendo un control y planificación de la compra con los proveedores con materiales de buena calidad y buen precio.

Por ultimo con respecto al tercer objetivo específico fue determinar la relación entre negociación y cantidad demandada en la empresa Alfya Medica EIRL, Breña 2021, a través del Rho Spearman en la tabla 4.7.1, se evidencia una correlación media de 0,561 y un nivel de significancia de 0,010 por lo que se acepta la hipótesis alterna. Se concuerda con lo mencionado en el marco teórico por Tramon (2018) en la cual señala que debe existir una relación entre la cantidad necesaria a requerir para poder negociar con exactitud y ganar ambas partes. Por ello en la empresa al desconocer la cantidad demandada no se puede negociar de forma correcta y por ende la empresa no ganaría, sino al contrario estaría perdiendo al abastecerse de material innecesario. Teniendo en consideración que el encargado de negociar debe conocer las estrategias de negociación para que el encargado de la empresa pueda traer beneficio y aumente la rentabilidad de esta misma, y no adquirir los productos por compras mínimas sino todo lo contrario, de esta forma la empresa al comprar en volumen las cantidades que se necesita no se generara un costo de adicional. Así mismo se afirma en el antecedente Cepeda (2015) en su tesis gestión de compras y su impacto de rentabilidad de la empresa Autofrenos Palacios. Tuvo como objetivo determinar la existencia entre la gestión de compra y la rentabilidad. Se llegó a la conclusión que el 77,75% del pasivo es a causa de los proveedores

por una mala negociación ya que al no conocer los stock mínimo ni teniendo un seguimiento de los productos en almacén se hacen compras innecesarias, lo cual tiene un gran impacto en la rentabilidad teniendo un menor porcentaje cada año , así mismo dentro de la empresa existió una ineficiente planificación entre áreas en la cual la negociación con los proveedores tiene un impacto en la rentabilidad de la empresa, ya que al momento de adquirir materiales innecesarios generan que se genere stocks y se tiene un porcentaje menor. Por ello es imprescindible saber la cantidad a requerir para que ambas partes esté un ganar- ganar.

## VI. CONCLUSIONES

1. Según el Rho de Spearman con un valor de ,757\*\* se evidencia que existe una relacion entre gestion de compra y just in time, en donde tienen una correlacion positiva fuerte. Por lo que la falta de organización que existe entre el departamento de compras y el departamento de almacen da como resultado que el pedido no se entregue justo a tiempo al cliente y por ello este se vaya a la competencia, quedando el producto en almacen, generando un costo adicional.
2. Según el Rho de Spearman con un valor de ,645\*\* se evidencia que existe una relacion entre proceso de compra y control de inventario, en donde tienen una correlación positiva fuerte. Por lo que en la empresa al no existir el desempeño correcto de los encargados en la compra, no se capacita para conocer el inventario que ya existe dentro de la empresa, trayendo como consecuencia que no se detecte la necesidad y se busque soluciones sobre los materiales que existen o no dentro de almacén.
3. Según el Rho de Spearman con un valor de ,718\*\*se evidencia que existe una relacion entre proveedores y tiempo de entrega, en donde tienen una correlación positiva media. Por lo que en la empresa al contar con una cartera de proveedores, no se han actualizado y sigue cometiendo los mismo errores y al no buscar nuevos proveedores que respeten los acuerdos establecidos de entregar el pedido en el tiempo, calidad y cantidad requerida, la empresa no tiene un beneficio equitativo, en la cual solo los proveedores ganan y la empresa pierde, así mismo los clientes no obtienen el producto en el tiempo justo ya que el aprovisionamiento de los proveedores hacia la empresa no llega en el momento requerido y en las cantidad establecidas.
4. Según el Rho de Spearman con un valor de ,561\*\* se evidencia que existe una relacion entre negociación y cantidad necesaria, en donde tienen una correlación positiva media. Por lo que en la empresa al tener encargados de negociar con los proveedores y no conocer la cantidad que se demanda por el cliente, no pueden negociar correctamente con el proveedor, por lo que no existe la relación ganar-ganar.

## **VII. RECOMENDACIONES**

Primera.- Se recomienda que la empresa Alfya Medica EIRL continúe detectando puntos de mejora en la gestión de compras, ya que en el rubro de venta de productos farmacéuticos es de suma importancia contar con los stocks necesarios según la temporada y el consumo; por otro lado, debe adquirir nueva cartera de proveedores para poder entregar los productos en el tiempo justo que el cliente lo solicite, así mismo incorporar capacitaciones sobre el Just in time que plantea trabajar conjuntamente las áreas encargadas de compras e inventario.

Segunda.- Es importante realizar inventarios de forma periódica con la finalidad de validar el stock físico y virtual, de esta forma registrar las alertas que se den en el abastecimiento, estas alertas advertirán al encargado de compras el stock diario para poder abastecer de forma correcta el almacén de la empresa.

Tercera.- De acuerdo al departamento de logística, se recomienda la implementación de un sistema de control a los proveedores y evaluar a cada uno de ellos para que pueda cumplir con sus ofrecimientos y tener un abanico de proveedores con quien trabajar a la medida de su cumplimiento con la organización.

Cuarta.- Se recomienda al departamento de Recursos Humanos cumplir con los requisitos de personal en cada área y reclutar personal altamente competente y comprometido con la organización, en lo posible que cuente con experiencia en el rubro para que pueda realizar la negociación correctamente.

## REFERENCIAS

- Arango, J., Giraldo, J., Castrillón, O. (2014). Gestión de compras e inventarios a partir de pronósticos Holt-Winters y diferenciación de nivel de servicio por clasificación ABC. *Scientia Et Technica*, 18(4), p.747. <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=84929984023>
- Atnafu y Balda (2018) El impacto de la práctica de gestión de inventarios en la competitividad de las empresas y el desempeño organizacional: evidencia empírica de micro y pequeñas empresas en Etiopía. P.680 <https://www.tandfonline.com/doi/full/10.1080/23311975.2018.1503219>
- Arias, E. (2012) El proyecto de investigación. Introducción a la metodología científica. 6ta edición. Editorial: Episteme. <https://es.slideshare.net/juancarlos777/el-proyecto-de-investigacion-fidias-arias-2012-6a-edicion>
- Ayala, J. (2016) Gestión de compras. Editorial Editex. Edición, 1ª ed. P.224
- Campos, J. (2017). El poder de los KPIs en la relación cliente–proveedor. <http://jesuscampos.mx/wp-content/uploads/2017/09/83-KPIS-%C3%89nfasisMayo-2017-impres.pdf>
- Calderón y Sánchez (2019) Gestión de compras y satisfacción del cliente en una empresa de ferretería (pregrado), Universidad Peruana Union, Ucayali. Peru. p.72
- Carreño, A. (2014). Logística de la A a la Z. Editorial: Pontificia Universidad Católica del Perú. 422p
- Carrillo, A. (2015). Planteamiento de una ecuación diferencial para la determinación del diametro de la valvula de ventosa en un sistema de abastecimiento de agua. *Umbral Científico*, 41. <http://ri.uaemex.mx/oca/view/20.500.11799/35134/1/secme-21544.pdf>
- Castro, G. (2019) Técnicas e instrumentos de recolección de datos. Editorial: Madrid: España. P. 85
- Cepeda, L. (2015) Gestión de compras y su impacto en la rentabilidad de la empresa Autofrenos Palacios, en la Universidad Técnica de Ambato. Ecuador. p.130

- Cisneros, J. (24 de septiembre del 2019). La gestión de compras en el área de logística. España: Blog Datadec.  
<https://www.datadec.es/blog/la-gestion-de-compras-en-el-area-logistica>
- Correa,E. y Gomez, R. (2016) "Cadena de suministro en el sector minero como estrategia para su productividad", Universidad Nacional de Colombia. Publicado por Scientific Electronic Library Online Colombia Número 25, Medellín, p. 363  
<http://www.scielo.org.co/pdf/bcdt/n25/n25a07.pdf>
- Cruz, K. (2018) Gestión de compras y ventaja competitiva en la empresa grupo Benny SAC del distrito de Villa el Salvador. Universidad Autónoma del Perú. Lima. P.120
- Díaz, J. (2017) La metodología justo a tiempo y su relación con la productividad en la empresa Ransa Comercial SAC, Universidad Cesar Vallejo. Lima .p. 43
- Escobar, S. (2016) La gestión de inventarios y la técnica del justo a tiempo en la empresa Renzo Costa SAC, Universidad Autónoma del Perú. Lima.p.114
- Escrivá, J., Savall, V., Y Martínez, A., (2014). Gestión de compras. (1era ed.). España: McGraw Hill Interamericana de España.
- García, E. (2014) Cuentas por cobrar. España: Madrid. Esic Editorial. p.24
- González, G., García, S. y Gayol, A. (2018). La investigación actual y sus retos multidisciplinares. Editorial GEDISA.
- Gonzales, J. (2006). Efectos competitivos de la integración estratégica de la gestión de compras. *Universia Business Review*, (12), p.21 ISSN: 1698-5117.  
<https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=43301202>
- Hernández, R y Mendoza, C. (2018). Metodología de la Investigación: Las rutas cuantitativa, cualitativa y mixta. McGraw-Hill
- Hernández, Fernández y Baptista (2014). Metodología de la investigación. (6ª ed.). México: McGraw-Hill. <https://www.uca.ac.cr/wp-content/uploads/2017/10/Investigacion.pdf>
- Herrera, C. (2015) El just in time y su relación con la productividad de la empresa Creaciones Luigi, en la Universidad Técnica de Ambato. Ecuador. P.189

- Intep (2018). Tipos de Investigación. Intep.edu.com. Recuperado el 21 de marzo de 2018 de [https://www.intep.edu.co/Es/Usuarios/Institucional/CIPS/2018\\_1/Documentos/INVESTIGACION\\_NO\\_EXPERIMENTAL.pdf](https://www.intep.edu.co/Es/Usuarios/Institucional/CIPS/2018_1/Documentos/INVESTIGACION_NO_EXPERIMENTAL.pdf)
- Martínez, E. (2014). Gestión de compras. 5ta Ed. Editorial: Ediciones de la U.p.220
- Montoya, A. (2015) Administración de compra. 3ra edición. Bogotá, Colombia. Ecoe Ediciones.p.11  
<https://www.ecoediciones.com/wp-content/uploads/2015/08/Administraci%C3%B3n-de-compras-3ra-Edici%C3%B3n.pdf>
- Mora, L. (2016). Gestión logística integral: las mejores prácticas en la cadena de abastecimiento. 2da edición. Colombia: Ecoe Ediciones. P.354  
<https://www.ecoediciones.com/wp-content/uploads/2016/12/Gestion-logistica-integral-2da-Edici%C3%B3n.pdf>
- Morales, L., Pachacama, V., y Gómez, F. (2017). Didáctica de la estadística descriptiva.  
<http://www.dspace.uce.edu.ec/bitstream/25000/14209/1/Did%C3%A1ctica%20de%20la%20estad%C3%ADstica%20descriptiva.pdf>
- Moya , J (2015) Gestion de la producción con enfoque sistémico. Editorial : Quito. UTE. Ecuador. P.120
- Parrales, M. (2017) Diseño de un manual de procedimientos para la gestión de compras en Shoe Store, en la Universidad de Guayaquil.Colombia.p.107
- Pérez, J. (2014) Gestión por procesos. 3ra edición. España: Esic Editorial. P.349  
<https://books.google.com.pe/books?id=koSkh64nRb4C&printsec=frontcover&hl=es#v=onepage&q&f=false>
- Pimenta, C. (2002). Gestión de compras y contrataciones gubernamentales. ISSN: 1676-5648. <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=205118143013>
- Quispe, A. (2017) La metodología Just in time y los procesos de gestión de riesgos en la empresa Electrosur S.A (pregrado), Universidad Privada de Tacna, Peru. P.116
- Romero, N. (2012). Control interno de inventarios. Veracruz.
- Tramon, L. (2018). El proceso de compras: Etapas y aspectos clave.  
[https://www.todostartups.com/emprendedores/marketing/elproceso-de-compras-etapas-y-aspectos-clave#Negociacion\\_y\\_sus\\_fases](https://www.todostartups.com/emprendedores/marketing/elproceso-de-compras-etapas-y-aspectos-clave#Negociacion_y_sus_fases)



- Salirrosas, E. (2016) Incidencia de la Planificación en los Requerimientos de los Pedidos de Compra para lograr la Eficiencia en la Gestión de compras de bienes en el Instituto Regional de Oftalmología La Libertad (posgrado), Universidad Nacional de Trujillo, Peru. P.93
- Sanchez, A. (2015) Validez interna y externa de la investigación cualitativa. Revista: CCCSS. Transferibilidad. Ecuador. P.50  
<https://www.eumed.net/rev/cccss/2015/04/transferibilidad.html>
- Sangri, A. (2016) Administración de compras: Adquisiciones y abastecimientos. México: Grupo Editorial Patria.p.250  
<https://editorialpatria.com.mx/mobile/pdf/files/9786074386202.pdf>
- Vargas, M. y Toro, L. (2016) Modelo de Implementación JIT para PYMES. Grupo de Investigación KIMSA. P.52
- Vidal , S. (2007). Estrategia logística del justo a tiempo para crear ventajas competitivas en las organizaciones. PROSPECTIVA, 5(1), p.81. ISSN: 1692-8261.  
<https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=496251109013>
- Westing, y Zenz (2017) ¿Qué es la gestión de compra? Órdenes de compra. Editorial: Madrid. España. P.59

## ANEXOS

### 3.2.6: Matriz de Operacionalización de Gestión de compra

Variable	Definición conceptual	Definición operacional	Dimensión	Indicadores	Escala de medición
Gestión de compra	Mora (2016) es brindar una buena satisfacción al cliente tanto interno como externo, ofreciendo los productos o materiales en el momento en que lo requiere, a un precio justo con una calidad del producto óptima. (p.70).	Es la satisfacción de los requerimientos necesarios de la empresa, que se desagrega en las siguientes dimensiones: proceso de compra, proveedores y negociación.	Proceso de compra	Detección de necesidad	Ordinal
			Proveedores	Evaluación Selección	
			Negociación	Nivel de relación entre las partes Nivel ganar	

**Fuente: Elaboración propia**

### 3.2.7: Matriz de Operacionalización de Just in time

Variable	Definición conceptual	Definición operacional	Dimensión	Indicadores	Escala de medición
Just in time	Atnafu y Balda(2018) es una técnica encargada de eliminar cualquier despilfarro desde que se realiza la compra con el proveedor hasta la distribución del pedido del cliente, logrando que el proceso se vuelva estratégicamente eficiente(p.40)	Es fijada en la mejora continua de la organización a través de la búsqueda de procesos de excelencia mediante sus dimensiones: control de inventario, tiempo de entrega y cantidad necesaria	Control de inventario	Control de entrega y control de salida	Ordinal
			Tiempo de entrega	Recepción del pedido	
			Cantidad necesaria	Demanda	

**Fuente: Elaboración propia**

## 8: Matriz de consistencia

PROBLEMA	OBJETIVO	HIPOTESIS	VARIABLES	METODOLOGIA
<p>¿Cuál es la relación entre gestión de compras y just in time en la empresa Alfy Medica EIRL Breña 2021?</p> <p><b>PROBLEMAS ESPECÍFICOS</b></p> <p>-¿Qué relación existe entre proceso de compra y control de inventario en la empresa Alfy Medica EIRL Breña 2021?</p> <p>-¿Qué relación existe entre proveedores y tiempo de entrega en la empresa Alfy Medica EIRL Breña 2021?</p> <p>- ¿Qué relación existe entre la negociación y cantidad requerida en la empresa Alfy Medica EIRL Breña 2021?</p>	<p>Determinar la relación entre gestión de compras y just in time en la empresa Alfy Medica EIRL Breña 2021</p> <p><b>OBJETIVOS ESPECÍFICOS</b></p> <p>-Definir la relación entre proceso de compra y control de inventario en la empresa Alfy Medica EIRL Breña 2021</p> <p>-Definir la relación entre proveedores y tiempo de entrega en la empresa Alfy Medica EIRL Breña 2021</p> <p>-Definir la relación entre negociación y cantidad requerida en la empresa Alfy Medica EIRL Breña 2021.</p>	<p>Ha:Existe relación entre gestión de compras y just in time en la empresa Alfy Médica EIRL Breña 2021. Ho: No Existe relación entre gestión de compras y just in time en la empresa Alfy Médica EIRL Breña 2021.</p> <p><b>HIPÓTESIS ESPECÍFICAS</b></p> <p>Ha:Existe relación entre proceso de compra y control de inventario en la empresa Alfy Medica EIRL Breña 2021 Ho: No existe relación entre proceso de compra y control de inventario en la empresa Alfy Medica EIRL Breña 2021</p> <p>Ha:Existe relación entre proveedores y tiempo de entrega en la empresa Alfy Medica EIRL Breña 2021 Ho: No existe relación entre proveedores y tiempo de entrega en la empresa Alfy Medica EIRL Breña 2021</p> <p>Ha:Existe relación entre negociación y cantidad requerida en la empresa Alfy Medica EIRL Breña 2021. Ho:No existe relación entre negociación y cantidad requerida en la empresa Alfy Medica EIRL Breña 2021.</p>	<p><b>VARIABLE INDEPENDIENTE</b></p> <p>Gestión de compras</p> <p><b>Dimensiones</b></p> <p>Proceso de compra Proveedores Negociación</p> <p><b>VARIABLE DEPENDIENTE</b></p> <p>Just in time</p> <p><b>Dimensiones</b></p> <p>Control de inventario Tiempo de entrega Cantidad necesaria</p>	<p><b>Tipo de Investigación:</b> Básica</p> <p><b>Nivel de Investigación:</b> Correlacional</p> <p><b>Diseño:</b> No experimental</p> <p><b>Enfoque:</b> Cuantitativo</p> <p><b>Población:</b> 20 trabajadores</p> <p><b>Muestra:</b> 20 trabajadores</p>

**Fuente: Elaboración propia**

## CUESTIONARIO DE GESTIÓN DE COMPRA Y JUST IN TIME

El presente instrumento tiene como finalidad conocer como la Gestión de compras y el JUST IN TIME en la empresa Alfy Medica EIRL Breña 2021. Por ello se le solicita responda todos los siguientes enunciados con veracidad. Agradeciéndole de antemano su colaboración

INSTRUCCIONES: Marque con una X la respuesta que crea usted sea la correcta.

N	GESTION DE COMPRA	SIEMPRE	CASI SIEMPRE	A VECES	CASI NUNCA	NUNCA
		5	4	3	2	1
	PROCESO DE COMPRA					
	I1: DETENCION DE NECESIDAD					
1	Se identifica la necesidad de cada material, en el momento preciso y al menor costo posible					
2	Existe control de unidades mínimas en el almacén					
3	Se reconoce el problema y se plantea alternativas de solución					
4	Se realiza por lo menos dos alternativas de solución según la detección de la necesidad					
	PROVEEDOR					
	I1: EVALUACION					
5	Se evalúa los proveedores con referencia a precio y nivel tecnológico					
6	Se considera a los proveedores aliados del negocio					
	I2: SELECCION					
7	Los proveedores son seleccionados en función a la calidad, precio y servicio correcto					
8	Los proveedores comparten principios e ideales a fines a la compañía					
	NEGOCIACION					
	I1: NIVEL DE RELACION ENTRE LAS PARTES					
9	La relación entre agentes de ambas empresas es amena y cordial					
10	La comunicación e interrelación es eficaz con los proveedores					
	I2: NIVEL GANAR - GANAR					
11	Se llegan acuerdos donde el proveedor gana y la empresa gana					
12	La negociación es integrativa con los proveedores de la empresa					

N	JUST IN TIME	SIEMPRE	CASI SIEMPRE	A VECES	CASI NUNCA	NUNCA
		5	4	3	2	1
	TIEMPO DE ENTREGA					
	I1: RECEPCION DEL PEDIDO					
1	Al momento de comprar, sus pedidos llegan dentro del tiempo de entrega establecido					
2	Revisa la mercadería antes de aceptar lo enviado por su proveedor					
3	Le pregunta a su proveedor en cuanto tiempo llegara su producto después de entregada la orden					
	CANTIDAD NECESARIA					
	I1: DEMANDA					
4	Antes de comprar productos hace una revisión específica de qué le falta					
5	Toma en cuenta la exigencia de sus clientes para poder generar sus compras					
6	Antes de realizar una compra verifica las cantidades que se vendieron al mes, para no generar compras sin movimiento de stock					
7	Identifica cuando sus clientes compran con mayor frecuencia un producto					
	CONTROL DE INVENTARIO					
	I1: CONTROL DE ENTRADA Y SALIDA					
8	La empresa cuenta con algún sistema para el control de sus entradas y salidas de sus mercaderías					
9	Existe frecuencia para verifica los inventarios en la empresa					
10	Existe clasificación de las compras en la empresa					

## FICHA DE VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO

### FICHA DE VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO CUESTIONARIO DE GESTIÓN DE COMPRA

#### 1. DATOS GENERALES:

##### 1.1 Título Del Trabajo De Investigación:

Gestión de compra y Just in time en la empresa Alfy Medica Breña 2021

##### 1.2 Investigador (a) (es):

Bach. Bernardino Becerra Gil

#### 2. ASPECTOS A VALIDAR:

Indicadores	Criterios	Deficiente 0-20	Baja 21-40	Regular 41-60	Buena 61-80	Muy buena 81-100
Claridad	Está formulado con lenguaje apropiado					90
Objetividad	Está expresado en conductas observables					90
Actualidad	Adecuado al avance de la ciencia y tecnología					90
Organización	Existe una organización lógica					90
Suficiencia	Comprende los aspectos en cantidad y calidad					90
Intencionalidad	Adecuado para valorar aspectos de la estrategias					90
Consistencia	Basado en aspectos teóricos científicos					90
Coherencia	Existe coherencia entre los índices, dimensiones e indicadores					90
Metodología	La estrategia responde al propósito del diagnóstico					90
Pertinencia	Es útil y adecuado para la investigación					90

PROMEDIO DE VALORACIÓN

90

#### 3. OPINION DE APLICABILIDAD:


El instrumento elaborado cumple con los criterios y estándares requeridos para la aplicación teniendo relación con las variables objeto de estudio

#### 4. Datos del Experto:

Nombre y apellidos: Abraham José García Yovera DNI: 80270538

Grado académico: Mg. Talento Humano y Dr. Gestión Pública - Centro de Trabajo: UCV

Formación profesional: Lic. Administración



Firma:

Fecha: 11 de mayo de 2021

**FICHA DE VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO**  
**CUESTIONARIO DE JUST IN TIME**

**1. DATOS GENERALES:**

**1.1 Título Del Trabajo De Investigación:**

Gestión de compra y Just in time en la empresa Alfy Medica Breña 2021

**1.2 Investigador (a) (es):**

Bach. Bernardino Becerra Gil

**2. ASPECTOS A VALIDAR:**

Indicadores	Criterios	Deficiente 0-20	Baja 21-40	Regular 41-60	Buena 61-80	Muy buena 81-100
Claridad	Está formulado con lenguaje apropiado					90
Objetividad	Está expresado en conductas observables					90
Actualidad	Adecuado al avance de la ciencia y tecnología					90
Organización	Existe una organización lógica					90
Suficiencia	Comprende los aspectos en cantidad y calidad					90
Intencionalidad	Adecuado para valorar aspectos de la estrategias					90
Consistencia	Basado en aspectos teóricos científicos					90
Coherencia	Existe coherencia entre los índices, dimensiones e indicadores					90
Metodología	La estrategia responde al propósito del diagnóstico					90
Pertinencia	Es útil y adecuado para la investigación					90

PROMEDIO DE VALORACIÓN

**90**

**3. OPINION DE APLICABILIDAD:**

El instrumento elaborado cumple con los criterios y estándares requeridos para la aplicación teniendo relación con las variables objeto de estudio

**4. Datos del Experto:**

Nombre y apellidos: Abraham José García Yovera

DNI: 80270538

Grado académico: Mg. Talento Humano y Dr. Gestión Pública - Centro de Trabajo: UCV

Formación profesional: Lic. Administración



Firma:

Fecha: 11 de mayo de 2021

**FICHA DE VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO**  
CUESTIONARIO DE JUST IN TIME

**1. DATOS GENERALES:**

**1.1 Título Del Trabajo De Investigación:**

Gestión de compra y Just in time en la empresa Alfy Medica Breña 2021

**1.2 Investigador (a) (es):**

Bach. Bernardino Becerra Gil

**ASPECTOS A VALIDAR:**

Indicadores	Criterios	Deficiente 0-20	Baja 21-40	Regular 41-60	Buena 61-80	Muy buena 81-100
Claridad	Está formulado con lenguaje apropiado					95
Objetividad	Está expresado en conductas observables					95
Actualidad	Adecuado al avance de la ciencia y tecnología					95
Organización	Existe una organización lógica					95
Suficiencia	Comprende los aspectos en cantidad y calidad					95
Intencionalidad	Adecuado para valorar aspectos de la estrategias					95
Consistencia	Basado en aspectos teóricos científicos					95
Coherencia	Existe coherencia entre los índices, dimensiones e indicadores					95
Metodología	La estrategia responde al propósito del diagnóstico					95
Pertinencia	Es útil y adecuado para la investigación					95

PROMEDIO DE VALORACIÓN

95

**2. OPINION DE APLICABILIDAD:**

El instrumento elaborado cumple con los criterios y estándares requeridos para la aplicación teniendo relación con las variables objeto de estudio

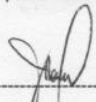
**3. Datos del Experto:**

Nombre y apellidos: Cavero Aybar Juan Raul

Grado académico: Magister

Centro de Trabajo: UNMSM

Formación profesional: Marketing y negocios internacionales

Firma   
Cod. De colegiatura:  
CEL 2642

Fecha: 11 de mayo de 2021



**FICHA DE VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO**  
CUESTIONARIO DE GESTION DE COMPRA

**1. DATOS GENERALES:**

**1.1 Título Del Trabajo De Investigación:**

Gestión de compra y Just in time en la empresa Alfy Medica Breña 2021

**1.2 Investigador (a) (es):**

Bach. Bernardino Becerra Gil

**ASPECTOS A VALIDAR:**

Indicadores	Criterios	Deficiente 0-20	Baja 21-40	Regular 41-60	Buena 61-80	Muy buena 81-100
Claridad	Está formulado con lenguaje apropiado					95
Objetividad	Está expresado en conductas observables					95
Actualidad	Adecuado al avance de la ciencia y tecnología					95
Organización	Existe una organización lógica					95
Suficiencia	Comprende los aspectos en cantidad y calidad					95
Intencionalidad	Adecuado para valorar aspectos de la estrategias					95
Consistencia	Basado en aspectos teóricos científicos					95
Coherencia	Existe coherencia entre los índices, dimensiones e indicadores					95
Metodología	La estrategia responde al propósito del diagnóstico					95
Pertinencia	Es útil y adecuado para la investigación					95

PROMEDIO DE VALORACIÓN

95

**2. OPINION DE APLICABILIDAD:**

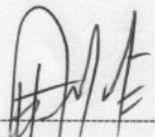
El instrumento elaborado cumple con los criterios y estándares requeridos para la aplicación teniendo relación con las variables objeto de estudio

**3. Datos del Experto:**

Nombre y apellidos: Tony Elbert Rojas Espinoza

Grado académico: Magister Centro de Trabajo: Universidad Tecnológica del Perú

Formación profesional: Administración

  
 Firma  
 Cod. De colegiatura:  
 23854

Fecha: 13 de mayo de 2021

**FICHA DE VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO**  
**CUESTIONARIO DE GESTION DE COMPRA**

**1. DATOS GENERALES:**

**1.1 Título Del Trabajo De Investigación:**

Gestión de compra y Just in time en la empresa Alfy Medica Breña 2021

**1.2 Investigador (a) (es):**

Bach. Bernardino Becerra Gil

**ASPECTOS A VALIDAR:**

Indicadores	Criterios	Deficiente 0-20	Baja 21-40	Regular 41-60	Buena 61-80	Muy buena 81-100
Claridad	Está formulado con lenguaje apropiado					95
Objetividad	Está expresado en conductas observables					95
Actualidad	Adecuado al avance de la ciencia y tecnología					95
Organización	Existe una organización lógica					95
Suficiencia	Comprende los aspectos en cantidad y calidad					95
Intencionalidad	Adecuado para valorar aspectos de la estrategias					95
Consistencia	Basado en aspectos teóricos científicos					95
Coherencia	Existe coherencia entre los índices, dimensiones e indicadores					95
Metodología	La estrategia responde al propósito del diagnóstico					95
Pertinencia	Es útil y adecuado para la investigación					95

PROMEDIO DE VALORACIÓN

95

**2. OPINION DE APLICABILIDAD:**


El instrumento elaborado cumple con los criterios y estándares requeridos para la aplicación teniendo relación con las variables objeto de estudio

**3. Datos del Experto:**

Nombre y apellidos: Cavero Aybar Juan Raul

Grado académico: Magister Centro de Trabajo: UNMSM

Formación profesional: Marketing y negocios internacionales

  
 Firma  
 Cod. De colegiatura:  
 C.E. 2642

Fecha: 11 de mayo de 2021

**FICHA DE VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO**  
CUESTIONARIO DE JUST IN TIME

**1. DATOS GENERALES:**

**1.1 Título Del Trabajo De Investigación:**

Gestión de compra y Just in time en la empresa Alfya Medica Breña 2021

**1.2 Investigador (a) (es):**

Bach. Bernardino Becerra Gil

**ASPECTOS A VALIDAR:**

Indicadores	Criterios	Deficiente 0-20	Baja 21-40	Regular 41-60	Buena 61-80	Muy buena 81-100
Claridad	Está formulado con lenguaje apropiado					95
Objetividad	Está expresado en conductas observables					95
Actualidad	Adecuado al avance de la ciencia y tecnología					95
Organización	Existe una organización lógica					95
Suficiencia	Comprende los aspectos en cantidad y calidad					95
Intencionalidad	Adecuado para valorar aspectos de la estrategias					95
Consistencia	Basado en aspectos teóricos científicos					95
Coherencia	Existe coherencia entre los índices, dimensiones e indicadores					95
Metodología	La estrategia responde al propósito del diagnóstico					95
Pertinencia	Es útil y adecuado para la investigación					95

PROMEDIO DE VALORACIÓN

95

**2. OPINION DE APLICABILIDAD:**

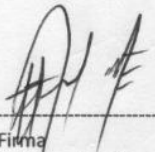
El instrumento elaborado cumple con los criterios y estándares requeridos para la aplicación teniendo relación con las variables objeto de estudio

**3. Datos del Experto:**

Nombre y apellidos: Tony Elbert Rojas Espinoza

Grado académico: Magister Centro de Trabajo: Universidad Tecnológica del Perú

Formación profesional: Administración

  
 Firma  
 Cod. De colegiatura:  
 23855

Fecha: 13 de mayo de 2021

## Carta de la empresa



## ALFY MEDICA E.I.R.L

Importación y Distribución de Productos Médicos  
Los Hornos 270 Int. 106 Urb. Industrial Infantas - Los Olivos - Lima  
Jirón Pilcomayo 642 - Urbanización Azcona Breña  
Lima

Lima, 24 de marzo del 2021

Señor(es)  
**Universidad Cesar Vallejo**  
Presente. -

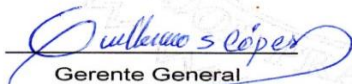
**Asunto:** Autorización de ejecución de tesis

Estimados señores:

La empresa Alfy Medica EIRL, con ruc 20517758991 autoriza al Sr. Bernardino Becerra Gil, identificado con DNI 09476476, perteneciente a la facultad de Ciencias Empresariales, de la Escuela Profesional de Administración, para que desarrolle la tesis titulada "**Gestión de compras y Just in time en la empresa ALFY MEDICA EIRL Breña 2021**", así mismo nos comprometemos a brindarle todas las facilidades e información necesaria para su realización.

Por medio de la presente, se deja constancia de lo antes señalado.

Atentamente,

  
Gerente General

-----  
Telefax: 250-3276 / 485-5143  
Cel: 995495784  
E-mail: [ventas@alfymedica.com](mailto:ventas@alfymedica.com) / [ventasinstitución@alfymedica.com](mailto:ventasinstitución@alfymedica.com)  
[www.alfymedica.com](http://www.alfymedica.com)

## CUADRO DE EXCEL: RESPUESTAS DE CUESTIONARIO

Caja	RESPUESTAS AL CUESTIONARIO GESTION DE COMPRA Y JUST IN TIME																				GESTION DE COM			VD: JUST IN TIME			v1	v2		
	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	P9	P10	P11	P12	P13	P14	P15	P16	P17	P18	P19	P10	D1	D2	D3	D1	D2	D3				
1	3	3	3	3	3	3	3	4	3	4	2	3	3	4	4	3	3	4	2	3	2	2	12	13	12	11	10	9	37	30
2	3	2	3	2	3	2	3	2	3	2	3	3	3	3	3	2	3	2	3	2	3	2	10	10	12	9	8	9	32	26
3	3	2	3	3	2	2	3	2	3	2	3	2	3	3	4	3	2	3	2	1	3	2	11	9	10	10	8	8	30	26
4	3	3	2	2	2	3	2	3	3	2	4	2	3	3	3	4	2	3	2	3	2	1	10	10	11	9	9	8	31	26
5	2	3	2	4	3	4	2	3	4	3	2	3	2	3	3	3	3	3	3	2	2	2	11	12	12	8	9	9	35	26
6	3	2	3	4	2	3	2	2	4	2	2	3	3	4	3	2	3	3	1	3	3	2	12	9	11	10	8	9	32	27
7	3	2	3	2	2	3	3	2	4	3	3	3	3	3	3	4	3	2	2	4	3	3	10	10	13	9	9	12	33	30
8	3	2	4	3	2	3	3	2	3	3	4	2	3	3	4	3	3	3	3	3	2	3	12	10	12	10	9	11	34	30
9	4	2	3	3	3	3	3	3	3	1	3	3	3	4	3	3	4	1	2	3	3	12	12	10	10	10	9	34	29	
10	2	3	3	3	3	2	3	2	4	3	4	3	4	3	2	3	3	3	3	3	3	11	10	15	9	9	12	36	30	
11	4	3	2	3	2	3	2	3	3	3	2	2	4	2	3	3	2	3	2	2	3	2	12	10	10	9	8	9	32	26
12	2	3	4	4	2	4	3	2	4	3	3	3	4	3	3	2	2	3	3	3	3	13	11	13	10	8	11	37	29	
13	3	2	3	3	2	3	2	2	4	2	2	3	3	3	3	3	2	3	2	2	2	2	11	9	11	9	8	9	31	26
14	3	2	4	2	3	2	2	3	3	3	3	3	3	3	1	3	4	1	2	3	3	11	10	12	9	8	9	33	26	
15	3	2	2	3	3	2	3	2	4	2	3	4	3	3	2	3	3	3	3	2	3	1	10	10	13	8	9	9	33	26
16	4	3	3	2	3	2	3	3	4	3	4	2	4	3	3	4	3	3	1	3	1	3	12	11	13	10	10	8	36	28
17	2	3	3	3	2	3	3	2	3	2	3	3	2	3	3	3	3	2	3	1	2	11	10	10	9	9	8	31	26	
18	2	3	4	4	1	3	2	3	3	2	3	3	2	4	3	3	2	3	1	3	2	13	9	11	9	8	9	33	26	
19	3	3	2	3	2	2	3	2	4	3	1	1	3	3	3	2	3	3	2	2	2	11	9	9	9	8	9	29	26	
20	3	3	2	2	3	2	2	2	3	1	2	2	3	3	3	2	3	2	1	3	2	10	9	8	9	8	8	27	25	

## SPSS 25

\*Sin título1 [ConjuntoDatos0] - IBM SPSS Statistics Editor de datos

Archivo Editar Ver Datos Transformar Analizar Gráficos Utilidades Ampliaciones Ventana Ayuda

1: V2D3 9 Visible: 30 de 30 variables

	P16	P17	P18	P19	P20	P21	P22	V1D1	V1D2	V1D3	V2D1	V2D2	V2D3	VI	VD	v1	v2
1	2	1	2	2	3	2	3	14	14	12	11	11	9	40	25		
2	2	1	2	2	3	2	3	11	10	12	8	9	9	31	27		
3	2	2	2	2	3	1	4	11	12	10	8	9	8	33	26		
4	2	1	3	2	2	1	2	10	12	11	8	10	8	33	26		
5	2	2	3	3	2	2	2	12	14	12	9	9	9	35	27		
6	2	1	3	3	2	3	2	13	11	11	10	10	9	33	25		
7	2	2	2	2	4	3	4	10	12	13	10	9	12	35	27		
8	3	2	2	2	3	3	3	13	11	12	10	9	11	32	27		
9	3	2	2	3	3	3	4	13	13	10	10	11	9	35	29		
10	3	2	2	3	3	3	3	12	11	15	11	10	12	38	29		
11	2	2	1	2	4	2	3	14	12	10	11	9	9	33	26		
12	2	1	1	2	3	2	3	13	12	13	10	9	11	36	25		
13	2	2	1	2	2	2	2	11	11	11	11	10	9	33	20		
14	3	2	2	3	2	3	4	11	14	12	10	11	9	37	29		
15	3	1	2	3	2	3	2	10	11	13	9	9	9	34	28		
16	2	1	3	2	3	3	3	12	12	13	11	10	8	35	27		
17	1	1	3	1	3	2	3	11	11	10	10	9	8	32	25		
18	1	2	2	1	3	3	3	13	13	11	9	11	8	37	28		
19	2	2	3	2	2	2	2	11	11	9	8	9	9	29	24		
20	1	2	2	1	2	2	4	10	12	8	9	11	8	30	26		
21																	
22																	
23																	

Vista de datos Vista de variables

IBM SPSS Statistics Processor está listo Unicode ON

30:16 25/05/2021

Nom...	Tipo	A...	Etiqueta	Valores	Perdidos	C...	Alineación	Medida	Rol
1	P1	N Numérico	8 0	¿Se identifica la necesidad de cada material, en el momento preciso y al menor costo posible?	{0, Nun...	Ninguno	8	Derecha Escala	Entrada
2	P2	N Numérico	8 0	¿Existe control de unidades mínimas en el almacén?	{0, Nun...	Ninguno	8	Derecha Escala	Entrada
3	P3	N Numérico	8 0	¿Se reconoce el problema y se plantea alternativas de solución?	{0, Nun...	Ninguno	8	Derecha Escala	Entrada
4	P4	N Numérico	8 0	¿Se realiza por lo menos dos alternativas de solución según la detección de la necesidad?	{0, Nun...	Ninguno	8	Derecha Escala	Entrada
5	P5	N Numérico	8 0	¿Se evalúa los proveedores con referencia a precio y nivel tecnológico?	{0, Nun...	Ninguno	8	Derecha Escala	Entrada
6	P6	N Numérico	8 0	¿Se considera a los proveedores aliados del negocio?	{0, Nun...	Ninguno	8	Derecha Escala	Entrada
7	P7	N Numérico	8 0	¿Los proveedores son seleccionados en función a la calidad, precio y servicio correcto?	{0, Nun...	Ninguno	8	Derecha Escala	Entrada
8	P8	N Numérico	8 0	¿Los proveedores comparten principios e ideales a fines a la compañía?	{0, Nun...	Ninguno	8	Derecha Escala	Entrada
9	P9	N Numérico	8 0	¿La relación entre agentes de ambas empresas es amena y cordial?	{0, Nun...	Ninguno	8	Derecha Escala	Entrada
10	P10	N Numérico	8 0	¿La comunicación e interrelación es eficaz con los proveedores?	{0, Nun...	Ninguno	8	Derecha Escala	Entrada
11	P11	N Numérico	8 0	¿Se llegan acuerdos donde el proveedor gana y la empresa gana?	{0, Nun...	Ninguno	8	Derecha Escala	Entrada
12	P12	N Numérico	8 0	¿La negociación es integrativa con los proveedores de la empresa?	{0, Nun...	Ninguno	8	Derecha Escala	Entrada
13	P13	N Numérico	8 0	¿La empresa cuenta con algún sistema para el control de sus entradas y salidas de sus mer...	{0, Nun...	Ninguno	8	Derecha Escala	Entrada
14	P14	N Numérico	8 0	¿Con qué frecuencia se verifica los inventarios en la empresa?	{0, Nun...	Ninguno	8	Derecha Escala	Entrada
15	P15	N Numérico	8 0	¿Clasifican las compras en la empresa?	{0, Nun...	Ninguno	8	Derecha Escala	Entrada
16	P16	N Numérico	8 0	¿Al momento de comprar, sus pedidos llegan dentro del tiempo de entrega establecido?	{0, Nun...	Ninguno	8	Derecha Escala	Entrada
17	P17	N Numérico	8 0	¿Revisa la mercadería antes de aceptar lo enviado por su proveedor?	{0, Nun...	Ninguno	8	Derecha Escala	Entrada
18	P18	N Numérico	8 0	¿Le pregunta a su proveedor en cuanto tiempo llegará su producto después de entregada la o...	{0, Nun...	Ninguno	8	Derecha Escala	Entrada
19	P19	N Numérico	8 0	¿Antes de comprar productos hace una revisión específica de que le falta?	{0, Nun...	Ninguno	8	Derecha Escala	Entrada
20	P20	N Numérico	8 0	¿Toma en cuenta la exigencia de sus clientes para poder generar sus compras?	{0, Nun...	Ninguno	8	Derecha Escala	Entrada
21	P21	N Numérico	8 0	¿Antes de realizar una compra verifica las cantidades que se vendieron al mes, para no gener...	{0, Nun...	Ninguno	8	Derecha Escala	Entrada
22	P22	N Numérico	8 0	¿Identifica cuando sus clientes compran con mayor frecuencia un producto	{0, Nun...	Ninguno	8	Derecha Escala	Entrada
23	V1D1	N Numérico	8 0	Proceso de compra	{0, Nun...	Ninguno	8	Derecha Escala	Objetivo
24	V1D2	N Numérico	8 0	Proveedores	{0, Nun...	Ninguno	8	Derecha Escala	Objetivo

## Interpretación del coeficiente de Spearman

Valores	Interpretación
-1,00	= correlación negativa perfecta
-0,90	= correlación negativa muy fuerte
-0,75	= correlación negativa considerable
-0,50	= correlación negativa media
-0,25	= correlación negativa débil
-0,10	= correlación negativa muy débil
0,00	= <b>No existe correlación alguna entre las variables</b>
+0,10	= correlación positiva muy débil
+0,25	= correlación positiva débil
+0,50	= correlación positiva media
+0,75	= correlación positiva considerable
+0,90	= correlación positiva muy fuerte
+1,00	= correlación positiva perfecta

Fuente: Valderrama y Jaimes (2018)

Como se muestra en la tabla (anexo) ; según Valderrama y Jaimes (2018) señala que para un análisis de correlación se debe tener en cuenta los valores de -1 hasta +1 en donde menos -1 significa que existe una correlación negativa perfecta y +1 significa una correlación positiva perfecta (p.32)



**UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO**

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

**Declaratoria de Autenticidad del Asesor**

Yo, GARCÍA YOVERA ABRAHAM JOSÉ, docente de la FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES de la escuela profesional de ADMINISTRACIÓN de la UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO SAC - LIMA NORTE, asesor de Tesis titulada:

"GESTIÓN DE COMPRAS Y JUST IN TIME EN LA EMPRESA ALFY MEDICA EIRL BREÑA, 2021.", cuyo autor es BECERRA GIL BERNARDINO, constato que la investigación cumple con el índice de similitud establecido, y verificable en el reporte de originalidad del programa Turnitin, el cual ha sido realizado sin filtros, ni exclusiones.

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

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

LIMA, 23 de noviembre del 2021

Apellidos y Nombres del Asesor:	Firma
GARCÍA YOVERA ABRAHAM JOSÉ DNI: 80270538 ORCID 0000-0002-5851-1239	