



**UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO**

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES**

**ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN**

**Gestión de compras y eficacia de ejecución en Consultora de seguridad Industrial. Miraflores. 2021**

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:

Licenciada en Administración

**AUTORAS:**

Gargate Chaupis, Sandy Sofía (ORCID: 0000-0003-1373-3708)

Lopez Moreano, Karina Elizabeth (ORCID: 0000-0002-7564-6039)

**ASESOR:**

Mg. Díaz Torres, William Ricardo (ORCID: 0000-0003-2204-6635)

**LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:**

Gestión de Organizaciones

LIMA - PERÚ

2021

## **Dedicatoria**

En primer lugar, a Dios, por ser mi soporte en estos años de recorrido Universitario, a mis padres por el ser quienes impulsaron el cumplimiento de mi carrera y a mi familia y amigos por su apoyo incondicional.

Karina Lopez

A Dios por darme fortaleza en los momentos más difíciles durante la pandemia. A mi mamita María y familiares, aunque ya no se encuentren cerca de mi quiero que sepan que sirvieron de inspiración a lo largo de mi carrera. A mis padres por haber inducido en mí el deseo de superación.

Sandy Gargate.

## **Agradecimiento**

A Dios, por darme sabiduría y ser mi guía, a mis padres por ser uno de mis mayores soportes a lo largo de mi carrera. A la Universidad César Vallejo por ser parte del proceso final de mi carrera, al Mg. William Díaz por su paciencia y apoyo en la elaboración de esta investigación y a la empresa Consultora de seguridad Industrial por su disposición.

Karina Lopez

A Dios quien me brindo sabiduría y me acompañó en el largo camino universitario. A la UCV por haberme permitido culminar el proceso final de mi carrera. A nuestro guía Mg. William Díaz por su soporte y paciencia que nos ofreció a lo largo de nuestra investigación de tesis. A la empresa Consultora de seguridad Industrial por permitirnos realizar las encuestas y a sus colaboradores por su participación.

Sandy Gargate

## ÍNDICE DE CONTENIDOS

Carátula	i
Dedicatoria	ii
Agradecimiento	iii
ÍNDICE DE CONTENIDOS	iv
ÍNDICE DE TABLAS	vi
ÍNDICE DE FIGURAS	vii
RESUMEN	viii
ABSTRACT	ix
I. INTRODUCCIÓN	1
II. MARCO TEÓRICO	8
III. METODOLOGÍA	18
3.1. Tipo y diseño de investigación	18
3.2. Variables y operacionalización	22
3.3. Población (criterios de selección), muestra, muestreo, unidad de análisis.	22
3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos	22
3.5. Procedimientos	23
3.6. Método de análisis de datos	24
3.7. Aspectos éticos	25
IV. RESULTADOS	26
V. DISCUSIÓN	30
VI. CONCLUSIONES	33
VII. RECOMENDACIONES	34
VIII. PROPUESTAS	35
REFERENCIAS	39
ANEXOS	42

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. <i>Operacionalización de variable Gestión de Compra</i>	20
Tabla 2. <i>Operacionalización de variable Eficacia de Ejecución</i>	21
Tabla 3. Gestión de compras de la Consultora de seguridad Industrial	26
Tabla 4. Eficacia de ejecución en la Consultora de seguridad Industrial	27
Tabla 5. Coeficiente de correlación de Spearman	28
Tabla 6. Matriz de Consistencia	36
Tabla 7. Plan de Acción	37
Tabla 8. Resumen de Plan de Acción	38

## ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Gráfico del diseño de la Investigación	19
Figura 2. Alfa de Cronbach	24
Figura 3. <i>Promedio 2.95 del nivel de Gestión de Compra</i>	27
Figura 4. <i>Promedio 2.908 del nivel de Eficacia de Ejecución</i>	28

## RESUMEN

El presente trabajo de investigación titulado “Gestión de compras y eficacia de ejecución, Consultora de seguridad Industrial. Miraflores. 2021” tiene como objetivo establecer la relación entre la Gestión de compras y Eficacia de ejecución en la Consultora de seguridad Industrial. Miraflores. 2021.

Con la finalidad de lograr este objetivo, el proceso de la investigación se lleva a cabo en el área de compras, con la finalidad de conocer el entorno actual de compras, explicar y analizar los problemas dentro del área, para posteriormente realizar una propuesta de mejora para la gestión compras, así como la realización de un plan de acción que busque mejorar la eficacia de ejecución dentro de la empresa.

Es necesario recalcar que la metodología utilizada en el actual tema de investigación es de enfoque cuantitativo, descriptivo, el tipo es correlacional y su diseño es transversal y no experimental. La población estuvo conformada por 15 colaboradores de la empresa, la técnica empleada fue la encuesta mediante el uso de un cuestionario de 16 preguntas, tomando la escala de Likert como instrumento y comprobando su autenticidad a través de la herramienta SPSS.

**Palabras clave:** Gestión, compras, proceso, eficacia.

## **ABSTRACT**

This research entitled "Purchasing Management and Execution Efficiency, Industrial Safety Consultant. Miraflores. 2021" aims to establish the relationship between Purchase Management and Execution Efficiency in the Industrial Safety Consultant. Miraflores. 2021.

In order to achieve this objective, a study of the process in the purchasing area is carried out, our purpose being to know how the current purchasing environment is and describe and analyze the problems within the area, to later make an improvement proposal to purchasing management, as well as the realization of an action plan that seeks to improve the efficiency of execution within the company.

It is well worth mentioning that the method in the current studies examine is quantitative, descriptive, the kind is correlational and its layout is cross-sectional and not experimental. The population consisted of 15 employees of the organization, the method used was the survey the usage of a questionnaire of 16 questions, taking the Likert scale as an tool and verifying its authenticity thru the SPSS device.

**Keywords:** Management, purchasing, process , efficiency.



## I. INTRODUCCIÓN

En el presente capítulo se detalla la situación problemática en correspondencia con las variables de estudio, asimismo, las investigaciones preliminares, las teorías vinculadas al tema, así como el planteamiento del problema, justificación del estudio, hipótesis, objetivo general y objetivos específicos.

El presente estudio se orientó a establecer el índice de correlación entre la variable indicadores de gestión de compras y eficacia de ejecución en la Consultora de seguridad Industrial, en Miraflores.

Actualmente el proceso de gestión de compras es de suma importancia dado a que es el principal medio por el que se adquiere y gestiona el ingreso de suministros para la realización de las actividades ya sea productiva o de gestión dentro de una organización, tratando siempre de reducir costos, optimizar tiempos y garantizar la adquisición de productos de buena calidad.

En el ámbito Internacional, encontramos que el éxito o fracaso de la operatividad de una organización, sea cualquiera la rama a la que se especialice, depende de la optimización del proceso de gestión de compras, mediante el uso de un manejo correcto de los inventarios, la toma en consideración de la calidad de la materia prima, repuestos e insumos adquiridos, así como también de un buen manejo de los proveedores con los que se adquiere los suministros. (Berrueta y Manaure, 2017)

También es importante llevar una planificación de compras, dado a que esto ayudará a la organización a conseguir los objetivos estratégicos que se planteen, conseguir los

mejores precios dentro del mercado, efectuar compras necesarias y aumentar la productividad de la organización. (Arenal, 2016)

Dentro de la gestión compras, tenemos como un proceso importante la selección de proveedores, por lo que se debe tener en cuenta evaluar ciertos factores específicos como la calidad del producto, el precio, el descuento, la fecha o tiempo de entrega, los costos de envío, el empaque, la reputación del proveedor y el método de pago, el servicio que ofrece en caso de reposición y pos-venta, todo esto para asegurar la eficacia del proceso. (Escudero, 2019)

Asimismo, la estructura del departamento de compras debe hacer frente a los cambios en el entorno externo y dado a que no hay un modelo específico de estructura para las empresas, este debe ser dinámico a lo largo del tiempo. Por lo tanto, tener una estructura dinámica es uno de los retos a los que se enfrenta el área de Gestión de compras dentro del ámbito empresarial. (Bedey, Eklund, Najafi...Westerlund, 2009)

Actualmente, algunas empresas extranjeras asumen de como una estrategia el hecho de expandir una red de proveedores locales y globales, como el caso de la empresa Roxell en Bélgica, en donde aseguran que la combinación adecuada de proveedores garantizará que puedan responder rápidamente a las necesidades materiales de cada una de sus instalaciones, por lo que se esfuerzan por lograr colaboraciones a largo plazo con proveedores que se desempeñen a un alto nivel en términos de calidad, servicio y precio.(Williams, 2021)

Bolton (2016) en su artículo de investigación científica realizado en Sudáfrica, explica la importancia que es tener las Compras Públicas como herramienta para la innovación en este país, divide el proceso de Compras en cinco etapas, que son las siguientes: identificar la necesidad y/o problema social, describirlo en especificaciones funcionales, ejecutar un

proceso de licitación, evaluar y adjudicar el contrato, y finalmente el proceso de entrega del producto y/o servicio.

Finalmente, la principal diferencia de este proceso con el pasado es que existirá constante diálogo entre el sector público y los proveedores, como resultado varios sectores olvidados serán beneficiados, poniendo como ejemplo, la alta necesidad de tecnología innovadora en el sector salud garantizará un servicio más eficiente y competitivo.

Sewpersadh, Mubangizi (2017) En su artículo de investigación científica presentan la problemática existente en Sudáfrica sobre el uso de la ley para combatir la corrupción en el sector de compras públicas y las lecciones a tomar de Hong Kong. El artículo recalca la importancia de tener una Ley de Competencia en la Constitución que promueva un Sistema Estructurado de Adquisiciones que tenga como objetivo seleccionar la mejor alternativa relacionada a un precio ajustado a la calidad del servicio o producto. Como consecuencia, se generará un clima competitivo y el sector público será rentable ya que se enriquecerá al proveer servicios y/o productos de alta calidad ajustados a las necesidades de los ciudadanos.

En el contexto nacional; las empresas están afrontando diversos cambios, debido al interés constante en sustentabilidad, responsabilidad corporativa, avances tecnológicos, cambios políticos, geográficos y económicos. Es por ello que, es importante que los gestores del proceso de gestión de compras, sean capaces de adaptarse y afrontar estos desafíos mediante el desarrollo de nuevos procesos y estrategias, así como el aprendizaje continuo de nuevas competencias y habilidades; como resultado serán una organización competitiva a nivel nacional e internacional (De la Vega, 2019)

Posada (2020) comentó que el principal efecto en la cadena de suministros, debido al COVID-19, es el almacenamiento forzado en depósitos extra portuarios de bienes sin

autorización por no ser de primera necesidad y cuellos de botella en el flujo de distribución de los bienes autorizados por falta de almacenes; como resultado esta medida ha ocasionado un incremento de costos de depósito. Posada recomienda que se plantee un mecanismo por el Estado peruano de apoyo a los empresarios, lo cual les pueda ayudar a cubrir estos costos y agilizar el proceso para evitar atascos o pérdidas mayores de bienes y hacer frente a la curva decreciente de comercio.

*Según PRODUCE: Núcleos ejecutores de Compras a MYPERú “tendrán duración indefinida para promover el crecimiento de las mypes” (2018) Ministerio de la Producción del Perú.* El objetivo del ministro de la Producción, Raúl Pérez-Reyes, es implementar una norma para lograr la motivación de cooperación de las medianas y pequeñas empresas hacia las adquisiciones públicas que realicen las entidades del Poder Ejecutivo y gobiernos regionales y con ello se permita mitigar la curva de informalidad, aumentar la producción, generar estabilidad financiera a corto y largo plazo, y a su vez tener mejoras en la gestión de calidad.

En el contexto regional, las empresas también se han visto en la necesidad de adoptar ciertos cambios para seguir garantizando su operación tras el impacto generado por el Covid-19. Según el Instituto Nacional de Estadísticas e Informática - INEI (2020). En su nota de prensa N° 128 titulada “En Lima Metropolitana el 75,5% de las empresas se encuentran operativas”; menciona con relación a la modalidad de trabajo empleado en la capital, que “39 de cada 100 empresas operan con la modalidad de trabajo presencial de los trabajadores, en donde el 38,8% de las empresas opera con trabajo presencial de sus trabajadores, 33,0% trabajo mixto (presencial y remoto) y el 28,2% solo trabajo remoto”.

Dado a que, en Lima, el sector de la construcción ha venido creciendo rápidamente, Cabrera (2018) realiza la recomendación a las áreas de logística y compras de las empresas, a que intensifiquen sus gestiones de compras, las cuales deben de fundarse en la organización, previsión y control de las actividades, en condicionar la gestión de compras a

trabajar en función a la calidad del producto final. Por consiguiente, lo que se desea es dinamizar las intervenciones previas a la compra, la selección de suministradores, evaluación, negociación, seguimiento y control, para así seguir garantizar su sustentabilidad.

En el contexto interno, la empresa de estudio se encuentra localizada en el distrito de Miraflores, lugar que como mencionó el Sr. Luis Molina, actual alcalde de Miraflores, “es una urbe cosmopolita, destino turístico, gastronómico, sostenible, inclusivo, verde, amable; es una vitrina que transmite cultura, esperanza y pasión por el futuro”, (Molina, 2019).

Según el alcalde Molina en el mismo artículo, indicó que la municipalidad de Miraflores se distinguió por haber cumplido al 100% las metas del “Programa de Incentivos a la Mejora de la Gestión Municipal” y de haber obtenido 5 millones de soles como premio a la transparencia por parte del MEF, lo cual aprovecharon en invertir en obras públicas para el distrito miraflorentino.

La empresa de estudio, nació en el año 2012 con el fin de ayudar a sus clientes a mejorar y optimizar sus procesos productivos, trabajando de la mano con marcas internacionales las cuales garantizan la calidad en sus procesos. Tal como menciona Fausto Tancella, Product Manager Automatización Industrial de la empresa Transworld en la feria Expo Automatización 2019, sobre la relación de ambas compañías, explicó que “como Transworld, nos encargamos de la distribución, asesoramiento pre-venta y del soporte post-venta, mientras que la empresa de estudio, se especializa en análisis de riesgos e instalación de sistemas” (Tancella, 2019)

En los últimos años la empresa ha demostrado tener un considerable crecimiento, lo cual también se ve reflejado en el incremento de sus compras, por lo que es necesario optimizar ciertos procesos los cuales ayuden a reducir tiempo, disminuir los costos e incrementar la productividad.

Algunos de los puntos a fortalecer dentro del actual proceso de gestión de compra son el hecho de no tener un plan de compras, lo cual se traduce en no llevar una evaluación de proveedores, en gestionar compras de último momento, en falta de información ante una requisición y no realizar una evaluación periódica de cómo va la gestión, en otras palabras, en no llevar un correcto control del proceso de compras.

Ante la realidad descrita anteriormente en base al contexto internacional, nacional, regional e interno, se planteó la realización de esta investigación en función de brindar respuesta a la formulación del siguiente problema; ¿Cuál es la relación entre la gestión de compras y eficacia de ejecución en la Consultora de seguridad Industrial en Miraflores en el 2021?

La justificación teórica del estudio de investigación, estuvo enfocado en aportar conocimiento, así como concluir si la gestión de compras desarrollada en la Consultora de seguridad Industrial es o no lo suficientemente eficaz, para posteriormente con los resultados obtenidos desarrollar una propuesta de gestión de compras que pueda maximizar su nivel de eficacia en la ejecución y por consiguiente lograr incrementar su productividad.

En el aporte científico o teórico, este estudio de investigación tuvo como objetivo primordial definir la eficacia de la actual gestión de compras en la Consultora de seguridad Industrial y su incidencia en la eficacia de su ejecución; de esta forma los resultados servirán como aporte teórico lo cual permitirá analizar la implementación de un plan de gestión de compras.

En el aporte tecnológico o práctico, este estudio de investigación otorgará a la actual gestión de la Consultora de seguridad Industrial, en la mejora de su nivel de gestión de compras y la eficacia en la ejecución; mediante la descripción y análisis de la situación, así como la implementación de un plan de mejora que permitirá incrementar su productividad y diferencia competitiva en el mercado.

En el aporte metodológico, este estudio de investigación se decidió emplear como instrumento de medición el cuestionario, posteriormente con los resultados obtenidos se

elaborará el plan que asegure el mejoramiento de la gestión de compras, a su vez se revisó detalladamente los métodos estadísticos a emplear.

El estudio tuvo como objetivo general, establecer la relación entre la gestión de compras y eficacia de ejecución en la Consultora de seguridad Industrial en Miraflores en el 2021; de la misma forma se plantearon objetivos específicos (a) Estimar el nivel de gestión de compras en la Consultora de seguridad Industrial en Miraflores en el 2021; (b) Medir el nivel de eficacia de ejecución en la Consultora de seguridad Industrial en Miraflores en el 2021; (c) Establecer la relación entre la gestión de compras y la eficacia de ejecución en la Consultora de seguridad Industrial en Miraflores en el 2021; (d) Formular una propuesta de gestión de compras para impactar en la eficacia de ejecución en la Consultora de seguridad Industrial. en Miraflores en el 2021.

Por último, el estudio de investigación planteó como hipótesis general, *“Existe relación entre la Gestión de compras y eficacia de ejecución en la Consultora de Seguridad Industrial, Miraflores, 2021”* y como hipótesis específicas las siguientes:

1. *El promedio de la Gestión de compra en la Consultora de Seguridad Industrial, Miraflores. 2021, se incrementará en un 60%. Hi:  $x > 60$ .*
2. *El promedio de la eficacia de ejecución en la Consultora de Seguridad Industrial, Miraflores. 2021, se incrementa en un 60%. Hi:  $x > 60$ .*
3. *Si una propuesta de Gestión de Compra es elaborada en base a la teoría de los juegos y comportamiento económico (Morgenstern y von Neumann, 1944) en relación a la eficacia de ejecución en la Consultora de Seguridad, Miraflores, 2021”.*

## II. MARCO TEÓRICO

En relación con nuestras variables, se recolectaron aportes de otros estudios tanto a nivel internacional, nacional y local.

En el contexto internacional, en lo que respecta a los indicadores de gestión de compras y la forma de pensar sobre la transformación del proceso de compras ha evolucionado en América Latina, Asia y Pacífico. Pacheco, Marteletti y Da Silveira (2021) en su artículo de investigación científica titulado: *Desafíos para la gestión de inventarios en empresas de distribución de bienes de consumo*. Tuvieron como principal objetivo examinar los retos que enfrentan las empresas distribuidoras de bienes de consumo en su gestión de inventarios. En este sentido, proponen que es necesario que las empresas determinen sus necesidades reales, lo cual les ayudará a definir en qué invertir, como efecto lograrán diferenciarse de su competencia.

A su vez, determinan que uno de los problemas constantes que enfrentan estas empresas son exceso de bienes y desabastecimiento de los mismos. Entre sus propósitos se encontraba realizar el análisis de la curva ABC e indicador de rotación de stock, como resultado, se logró definir el tipo de sistema de gestión de stock para este tipo de negocio. Dado esto, se considera que la importancia de estos indicadores puede asegurar que los bienes y/o servicios adquiridos cumplan con la cantidad, calidad y precio deseado por el consumidor final, así como que sean distribuidos en el lugar y tiempo exacto, logrando evitar las roturas y exceso de stock.

Como se menciona en el libro "Gestión de compras y cadena de suministro", el área de compras realiza muchas actividades para garantizar que ofrece el máximo valor a la organización. Los ejemplos incluyen la identificación y selección de proveedores; compra, negociación y contratación; suministro de investigación de mercado; medición y mejora de



proveedores; y desarrollo del sistema de compras. Comprar se ha referido a hacer "los cinco derechos": obtener la calidad correcta, en la cantidad correcta, en el momento correcto, por el precio correcto, de la fuente correcta. En este texto intercambiaremos los términos "compras" y "adquisiciones". (Monczka, Handfield, Giunipero y Patterson, 2016).

Como menciona el autor Callender (2019) en su libro "Eficiencia y Gestión":

"Además, hay evidencia de que, en ausencia de una teoría desarrollada de la eficiencia de la gestión contemporánea, y una definición adecuada de la noción básica de eficiencia, la práctica de la gestión ahora está siendo informada por teorías y opiniones desarrolladas fuera del enfoque de la gestión en los resultados de la empresa, como la riqueza de los accionistas, en lugar de en los procesos organizativos internos aparentemente practicados por organizaciones como General Motors. Estas fuentes incluyen la práctica de gestión tal como la definen los organismos profesionales, el discurso de los comentaristas económicos en los medios de comunicación y el contenido de las actividades de desarrollo profesional, así como otros gerentes. También se ha emprendido una exploración de la capacidad relativa de estas fuentes para ofrecer una definición más adecuada de la noción de eficiencia que la que ha proporcionado la literatura de gestión general." (p.8)

En el presente libro el autor nos comenta sobre la poca información y búsqueda que se da al término de eficacia en la gestión, también pone de ejemplo el caso de General Motors que sobreponen o toman mayor enfoque al aumento de las acciones o al resultado de cada año cuando lo importante es optimizar los diferentes procesos, esto generará mayor impacto a largo plazo para la empresa.

También tenemos a Eichhorn y Towers (2018) quienes mencionan en su libro "Principios de Gestión: Eficiencia y Efectividad en el Sector Público y Privado":

“La eficacia expresa la medida en que se han cumplido las metas y los objetivos. Puede definirse como la relación entre el resultado real y el resultado deseado del uso de una determinada asignación de recursos. Aquí también debemos diferenciar entre dos aspectos: económico y meta-económico. La eficacia económica mide, por ejemplo, los costos laborales reales de un proceso de transformación particular frente a los costos planificados y esperados para los ingresos totales generados. Este enfoque se puede aplicar de manera similar a objetivos políticos, sociales, técnicos u otros objetivos reales y específicos.”(p.12)

El presente libro define los principios de la administración donde explica el impacto de la eficiencia y eficacia para la gestión del sector público y privado, centrándonos más en la eficacia, el autor considera que la definición de la misma es la correlación que existe en lo que se obtuvo y lo que se deseaba, desde el punto de vista de negocios podemos aplicarlo en lo que se deseaba de resultados a fin de año y lo que se obtuvo.

También tenemos a Lawler, Worley y Creelman (2011), quienes en su libro “Reinicio de la gestión: organización para una eficacia sostenible” mencionan:

"El comité de eficacia organizacional debe ser responsable del trabajo de elaboración de estrategias necesario para preparar a la junta en pleno para discutir la elaboración de estrategias a largo plazo. Además, debe encargarse de observar la eficacia sostenible de la organización con respecto a las prácticas de gestión que utiliza la empresa y cómo interactúan entre sí con la estrategia. ¿Estas prácticas se complementan entre sí de manera que produzcan las capacidades y competencias que necesita la organización? ¿Conducen al tipo y niveles de eficacia sostenible que exige la estrategia empresarial? ¿Conducen a riesgos peligrosos por parte de los empleados? ¿Conducen a una orientación demasiado a corto plazo? Las respuestas a estas preguntas son fundamentales para que la junta cumpla su función de supervisión con respecto a qué tan bien está operando el SMO (Sustainable

Management Organization) y si las prácticas utilizadas brindan una ventaja competitiva." (p.120)

El autor mencionado explica en su libro la importancia de establecer estrategias a largo plazo las cuales garanticen llevar a cabo una gestión de manera eficaz, nos brinda preguntas las cuales nos ayudarán a saber si la organización de gestión sostenible (SMO) está operando de manera óptima y si todas estas funciones nos brindan una ventaja competitiva sobre los demás.

Por otro lado, también tenemos a Chorafas en su libro "Efectividad de la gestión de calificaciones: con estudios de caso en telecomunicaciones" donde menciona lo siguiente:

"Las empresas administradas de manera efectiva aprecian los riesgos asociados con la miopía, la obsolescencia de las habilidades, la centralización excesiva y los acuerdos dudosos. Como demostrarán varios estudios de caso, cocinar los libros mediante el apalancamiento de instrumentos derivados y la construcción de un laberinto de empresas extranjeras no es una prueba de la eficacia de la gestión, sino de una extrema debilidad de la gestión. El crecimiento lo dedica el cliente, no sobrepasando la propia empresa y dando rehenes a la fortuna. Jugar con las cifras financieras tampoco es una prueba de mejora en los ingresos, las ganancias o el valor para los accionistas." (p.14)

Chorafas da a entender que en su libro que, para tener una gestión eficaz, la empresa se enfrentará a diferentes riesgos a los cuales debe sacar ventaja y no enfrentarlos simplemente con la utilización de instrumentos mecanizados, ya que el crecimiento de la empresa no lo dicta el hecho de jugar con las cifras o las ganancias de los accionistas, el crecimiento se dedica directamente al cliente.

Como se menciona en el libro "Gestión de compras", el concepto que le otorga a la gestión de compras es que busca medir la serie de fases que da lugar al desarrollo de la

compra que se inicia cuando surge la necesidad de abastecer y termina cuando el material con su respectiva factura de compra arriba al almacén. (Escribá, Savall y Martínez, 2014).

En el contexto nacional, Briceño y Cuentas (2018) en su trabajo de investigación presentado con el nombre de “Proceso de gestión de compras de la empresa Cencosud S.A. Metro Próceres”. Menciona que su estudio de investigación tiene como propósito general identificar el nivel del proceso de gestión de compras de la compañía Cencosud S.A. Metro. Se concluyó mediante un enfoque cuantitativo, que la mayoría de trabajadores de la mencionada empresa, consideraba que, la gestión de compra era poco eficiente. Al final se sugiere implementar un mecanismo de mejora continua, mediante entrenamientos al personal de la división de compras y a los operarios que laboran en tienda.

Espino (2016) En su trabajo de tesis “Implementación de mejora en la gestión compras para incrementar la productividad en un concesionario de alimentos”, tiene como objeto de estudio realizar una implementación de mejora en el área de compra dirigida a aumentar la productividad en una pequeña empresa de Concesionario de alimentos. Como conclusión de su trabajo señaló que los principales problemas que enfrentan este tipo de empresas están relacionados principalmente con una gestión compras ineficaz: como exceso de costo en los productos, en las horas del personal, tiempo del proceso desperdiciado, disminución de la productividad y descenso en la demanda de clientes.

Las recomendaciones que se plantean en el presente trabajo de investigación son: efectuar controles e indicadores de precios y proveedores, con esto se logrará corroborar los costes mensuales de manufactura; también se considera que es necesario la reducción de horas extras, así como la disminución de los costos; y finalmente es necesario tener un conteo de la demanda de clientes atendida. Las presentes sugerencias si llegan a ser implementadas harán que el proceso que se maneja en la gestión de compras sea eficiente.

Otro autor identificó que los principales factores de las deficiencias en el área son:

- Los usuarios no respetan las políticas de atención del área de compras, programación de atenciones, consolidados a presentar aportando valor, llenar correctamente los cuadros de requerimiento.

- No se lleva un control adecuado (inventario) de las entregas a los usuarios.

- Se realizan las atenciones JUST IN TIME pero se necesita un JUST IN TIME = CALIDAD. (Gutierrez, 2015, pp 145)

Gutierrez nos presenta su tesis que consiste en una propuesta de mejora para la empresa estudiada, actualmente presenta faltas graves en su división de compras principalmente por falta de un MOF y un Flujo de Procesos, el objetivo de este estudio es lograr implementar las directrices necesarias para los trabajadores, de esta manera tendrán una dirección clara y una hoja de ruta de las metas anuales de su división de compras.

Anaya, Barcena. y Zagastizabal (2017) en su trabajo de investigación titulado “Gestión de compras empresariales a partir del modelo de abastecimiento estratégico”. En su estudio sobre la inteligencia de mercado para un producto “plancha metálica” de una empresa dedicada al rubro de carrocerías”, tiene como principal objetivo colaborar con la mejora del proceso actual de abastecimiento para el producto en mención, a partir de la aplicación de la Inteligencia de Mercado del Modelo de Aprovisionamiento Estratégico.

Como conclusión de este trabajo, se pronosticó un contexto estable en los precios internacionales de los metales, debido al incremento del número de exportadores internacionales, generando a su vez un incremento en la oferta que impida que los precios se eleven y se mantenga una constante variación en los próximos tres años. Esta estabilidad tiene un impacto positivo en las empresas que optan por estos metales para sus procesos de producción, como la empresa de investigación.

Finalmente, como recomendación al presente trabajo se propuso implementar el método de costos totales, para mantener un registro de todos los costos implicados en la adquisición de materiales y así, generar estrategias que disminuyan los costos y aumenten los márgenes de rentabilidad. A su vez, se recomienda hacer uso de la matriz Kraljic, para categorizar sus productos y centrar sus esfuerzos de compras aquellos que creen un mayor valor. En el caso de las planchas y tubos metálicos, al ser productos de uso rutinario, se vio que era conveniente priorizar las compras por volumen, siguiendo la dirección y estrategias definidas por la mencionada matriz.

Según Ávila (2014) en su artículo “Cadena de abastecimiento sostenible, iniciativa que contribuye en el crecimiento de las compañías y del país” menciona que la idea principal cuando nos referimos a una cadena de suministros es que sea viable a largo plazo, que sostenga el negocio, utilice correctamente los recursos y tenga un impacto tanto en los aspectos económicos, medioambientales y social. Se confirma con esto se puede asegurar la creación de una cadena de suministro sostenible entre el correcto uso y gestión de los recursos y el seguimiento de todo el proceso.

Bonilla y Montero (2020) en su estudio “Diseño de un manual para la gestión de compras en la empresa la cosecha tropical SAS”, plantean diseñar un manual de procedimientos en el proceso de compras de suministros e insumos en el área administrativa de La Cosecha Tropical S.A.S., teniendo en cuenta su integración con los procesos comerciales y de producción buscando alinear su operatividad con las políticas de calidad.

Su estudio concluye en que la creación de un manual de gestión del proceso de compra, es una herramienta que brinda una serie de lineamientos y procesos que la empresa y las áreas encargadas deben desarrollar para mantener un orden en su función operacional y mejorar su eficacia en los procedimientos.

En el ámbito regional, Changanaquí, Meza, Paucarcaja y Paredes (2021) y su estudio “Propuesta de mejora en la Gestión de compras de un grupo de empresas del rubro de distribución de energía eléctrica” estudio sustentado para alcanzar el grado académico de Magíster en Dirección de Operaciones y Logística; cuyo objetivo fue realizar un diagnóstico e identificar las causas raíces, plantear una propuesta y la implementación de la metodología Lean, así como el análisis costo-beneficio de la misma.

Se concluye que, al implementar este plan de mejora, se logrará reducir inventario, sobrecostos, plazos y quiebres de stock; así como optimizar la calidad del producto final. Se recupera de Changanaquí, Meza, Paucarcaja y Paredes, la propuesta de implementación de la herramienta 5S, con el objetivo de optimizar el tiempo de los trabajadores y el flujo de información.

Dentro de los trabajos en idioma extranjero tenemos el de Kenneth Lyons y Brian Farrington:

Los inventarios son esenciales por razones comerciales, financieras y de reputación. El desarrollo de sistemas como MRP, MRP II, ERP y VMI ha significado que la adquisición como actividad de la cadena de suministro tiene posiblemente menos participación, especialmente con los elementos de demanda dependientes. En muchas organizaciones, una función de gestión de inventario será responsable de muchas de las actividades descritas en este capítulo. Sin embargo, es importante que los profesionales de las adquisiciones tengan una comprensión sólida de la gestión de inventarios, por lo menos por las cuatro razones siguientes.

1.- El inventario en muchas empresas – por ejemplo, la industria de la construcción – es un activo importante. En algunas pequeñas empresas, el inventario puede ser el activo más importante.

2.- Una gestión ineficiente del inventario aumentará los costes y reducirá la rentabilidad. El exceso de capital de trabajo atado en el inventario puede causar

problemas de flujo de efectivo, resultar en préstamos costosos e impedir gastos deseables en otras direcciones. También están los riesgos siempre presentes de robo, deterioro y obsolescencia. Por el contrario, mantener el inventario puede, en un momento de aumento de los precios, ser una fuente de ganancias inesperadas.

3.- Mantener el inventario puede mejorar la flexibilidad y proporcionar una ventaja competitiva, debido a la capacidad de responder rápidamente a los requisitos de los clientes, como con la producción ágil. Por lo tanto, la política de inventario que se debe seguir es una decisión estratégica de negocio importante.

4.- La gestión eficiente y eficaz del inventario sólo puede lograrse con la cooperación de proveedores eficientes y eficaces. La selección de esos proveedores y la negociación de todos los aspectos de los contratos relacionados con las existencias son actividades en las que los profesionales de las adquisiciones deben esperar desempeñar un papel rector. (Lysons y Farrington, 2016, pp)

El estudio menciona que los inventarios y la gestión de compras son importantes en misma magnitud por razones financieras y de reputación de la marca. También enfatiza que muchas empresas debido a los sistemas integrados de gestión tienden a valorar más a una que a otra, por ello nos brinda cuatro razones para su importancia; el inventario en algunas empresas pequeñas es el activo más importante, la gestión de inventarios puede aumentar o reducir costos y rentabilidad, una buena gestión del inventario proporciona una ventaja competitiva, capacidad de respuesta ágil al consumidor; y finalmente, es importante destacar que la eficiente y efectiva gestión de compras e inventarios no podría desarrollarse sin un equipo robusto de proveedores.

Radoslav, Marek, Radovan (2021), en su trabajo de investigación “Comprensión de los factores determinantes y específicos de la contratación pre comercial” menciona que el éxito de las adquisiciones se decidió como un parámetro de producción que estaba determinado por dos atributos, el ahorro (como atributo que presenta el éxito de la



negociación) y la cooperación (como factor crucial para el éxito de la realización, la adopción y la satisfacción de la IDT). Análisis de requerimientos y fijación de precios como primera fase relacionada con necesidades, parámetros técnicos e identificación de valor esperado o impacto. La decisión sobre la solución innovadora requerida a través de su complejidad determina el volumen de adquisición y el tipo de negociación.

El tipo de negociación o subasta se decidió en relación con la fijación de precios debido a dos razones. El primero está relacionado con la restricción legal de la contratación pública para un volumen determinado, lo que es un enfoque común en la mayoría de los países. La segunda está relacionada con la existencia de modelos de impacto, por ejemplo, el análisis del ACB, ya que en algunos casos los compradores juzgan la fijación de precios únicamente en función de la competencia en el mercado o de la oferta.

El estudio menciona que el éxito de la gestión de compras está determinado por dos atributos: ahorros y cooperación. El primero ya que representa el prestigio del negocio, y el segundo es el logro del momento correcto de desarrollo, adaptación y satisfacción. También comenta la importancia de las soluciones innovadoras en la gestión de compras que permite determinar el volumen de compra y el tipo de negociación.

Zevallos Valverde, Patricia (2017) en su tesis para obtener el grado académico de Maestra en Gestión Pública, titulada "Eficacia en la ejecución del Plan Operativo Anual de la Unidad Ejecutora 123 del Sector Salud, Lima - 2016", menciona que para lograr cuantificar la eficacia respecto al plan es necesario lograr cumplir con los objetivos estratégicos que fueron propuestos, a su vez esto se puede definir su eficacia al evaluar el resultado del ejercicio anual, el porcentaje de cobertura de demanda, focalización y la capacidad operativa.

Oscar Carmona A. (2018) en su tesis para optar por el grado académico de Maestro en Ciencias, titulada "ANÁLISIS DE LA EFICIENCIA Y EFICACIA EN EL PROCESO DE

EJECUCIÓN PRESUPUESTARIA DE LA UNIVERSIDAD NACIONAL DE CAJAMARCA: 2017", define que la eficacia es la variable que determina la etapa en la que se encuentra la ejecución del presupuesto respecto al presupuesto institucional modificado. También especifica que según el MEF una forma de medir la eficacia en el sector público es mediante la división entre la suma total de ejecución presupuestaria de ingresos sobre la suma total del presupuesto institucional modificado.

José Luis Ventura-León (2017) en su artículo científico titulado "¿Población o muestra?: Una diferencia necesaria" muestra la disimilitud entre la población y la muestra, siendo la primera definida como un grupo de componentes con características diversas que pueden ser sujetos de estudio, mientras que la segunda es producto de la primera y fue discriminada en base a un carácter lógico pero sigue siendo representante de la primera. Asimismo señaló sobre la importancia de los niveles de la población, la cual tiene dos niveles; la primera llamada "diana", suele ser extensa y presenta dificultad de acceso, el segundo nivel de población es accesible ya que la cantidad de caracteres es menor y fue filtrado en base a posiciones de inclusión y exclusión. Finalmente, es importante indicar el tipo de muestreo, siendo probabilístico o no probabilístico, y si se usó el primero se debe referir entre: simple, sistemático, estratificado y conglomerado; en caso del segundo muestreo nos podemos referir si fue por cuota, conveniencia o intencional.

Por otro lado, Christiansen, Bryan (2015) en su libro "Handbook of Research on Global Supply Chain Management" explica sobre el Modelo de dos dimensiones de Bensaou, donde argumentó que el propósito de este estudio realizado a once japoneses y tres estadounidenses fabricantes automovilísticos, fue definir los tipos de relaciones con los proveedores, los cuales son: comprador cautivo, socio estratégico, intercambio de mercado y proveedor cautivo. A su vez resalta que es importante encontrar el balance ideal a la hora de la negociación, dependiendo del producto, mercado y proveedor. Finalmente, propone una

matriz que permite identificar las probabilidades de inversiones tangibles e intangibles del comprador y proveedor.

Robert Huggins (2018) en su libro "The Business of Networks: Inter-Firm Interaction, Institutional Policy and the TEC experiment" resalta que la influencia de la teoría de costo de transacción asociada con Coase y Williamson ayuda a definir la diferencia del costo de proveer algún producto o servicio si el mismo fue adquirido en el mercado o dentro del grupo de empresas, plantean también tres conceptos: los costos de transacción, especificación de los activos y la distribución asimétrica de información. El primero comprende los costos de búsqueda, negociación, decisión, auditoría y ejecución. El segundo comprende la falta de transferibilidad, en donde se identificaron seis tipos de activos: sitios, activos físicos, activos humanos, marcas, activos dedicados y temporales. Finalmente, el tercero comprende al acceso desigual de información entre ambas partes, lo que puede ocasionar una ventaja en la negociación después del contrato.

Antonio S. y María Rosa V. (2005) en su revista científica titulada "Teoría de los juegos: Vigencia y limitaciones", mencionan a la Teoría de los juegos y comportamiento económico con Oskar Morgenstern y John von Neumann, también explican cómo se aplica la teoría de juegos a la división de compras. La presente teoría ayuda a que las negociaciones sigan una misma estructura al poner a ambas partes en el mismo contexto. También adhiere simplicidad al proceso y asegura que tanto el proveedor como el comprador logren llegar a un acuerdo en menor tiempo y sin afectar sus intereses. Finalmente, es importante recalcar que los compradores pueden lograr aumentar sus ahorros, incrementar el retorno de su inversión y lograr tener una cartera de proveedores diversificada lo que permita minimizar sus costos mientras retienen a los proveedores competitivos.

### **III. METODOLOGÍA**

En el presente capítulo abordaremos: El tipo y diseño de investigación, las variables y operacionalización, población, muestra y muestreo, técnicas e instrumentos de recolección de datos, métodos de análisis de datos y finalmente aspectos éticos. Estos puntos nos ayudarán a comprender el capítulo que desarrollaremos a continuación.

#### **3.1. Tipo y diseño de investigación**

El tipo de esta investigación se denomina No experimental. Como Hernández, Fernández y Baptista (2010) mencionan, que la investigación no experimental es sistemática y empírica, en donde las variables no se manipulan por el hecho de que ya han sucedido. Se puede inferir acerca de las relaciones entre variables se ejecutan sin intervención o influencia directa, y estas relaciones se observan a medida que ocurren en una situación natural.

El diseño respecto al instante o tiempo en que se recolectaron los datos es Transeccional (descriptivo o correlacional) propositivo, debido a que se recogen en un momento específico. Según estos mismos autores, evidenciamos que esta investigación es descriptiva, puesto que se trata de identificar las principales características, propiedades y rasgos importantes de cualquier fenómeno analizado. Explica las tendencias de un grupo o población.

A su vez es correlacional; según Hernández, Fernández y Baptista (2010) “este tipo de estudios tiene como finalidad conocer la relación o grado de asociación que exista entre dos o más conceptos, categorías o variables en un contexto en particular”.

El diseño de la investigación será la siguiente:

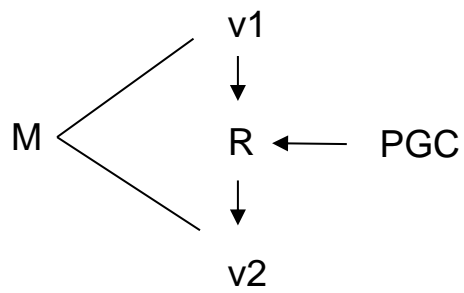


Figura 1. Gráfico del diseño de la Investigación

Dónde:

- M: Muestra
- V1: Nivel de Gestión de compra
- V2: Nivel de Eficacia de ejecución
- R: Relación existente
- PGC: Plan de gestión de Compra y su impacto en la eficacia de ejecución

Tabla 1. Operacionalización de variable Gestión de Compra

Variables	Definición	Dimensiones	Indicadores	Ítems	Técnica e Instrumento de medición.
Variable 1: Gestión de Compra	El hecho de adquirir mercancías para el desarrollo de la actividad empresarial, implica poner una serie de fases concatenadas que se inicia cuando surge la necesidad y concluye cuando el producto y la factura llegan (Scrivá, Savall y Martínez, 2014)	Evaluación del proveedor	Liderazgo en Costos	¿Cuál es el nivel de liderazgo en costos en la evaluación del proveedor en la gestión de compras relacionado a su eficacia de ejecución?	Técnica: Encuesta  Instrumento: Cuestionario  Escala de Medición: Ordinal (Tipo Likert)  (5) Muy alto (4) Alto (3) Regular (2) Bajo (1) Muy bajo
			Plazo de entrega	¿Cuál es el nivel de plazo de entrega en la evaluación del proveedor de la gestión de compra relacionado a su eficacia de ejecución?	
		Solicitud de compra	Planificación de compras	¿Cuál es el nivel de planificación en la solicitud de gestión de compra relacionado a su eficacia de ejecución?	
			Análisis de calidad de compra	¿Cuál es el nivel de análisis de calidad de compra en la solicitud de gestión de compra relacionado a su eficacia de ejecución?	
		Negociación de las condiciones de compra	Acuerdo	¿Cuál es el nivel de Acuerdo en la Negociación de las condiciones de compra relacionado a su eficacia de ejecución?	
			Seguimiento	¿Cuál es el nivel de seguimiento de las condiciones de compra relacionado a su eficacia de ejecución?	
		Recepción de la mercancía y factura	Inspección de cantidad	¿Cuál es el nivel de Inspección de cantidad en la Recepción de mercancía y factura en la gestión de compra relacionado a su eficacia de ejecución?	
			Inspección de calidad	¿Cuál es el nivel de Inspección de calidad en la Recepción de mercancía y factura en la gestión de compra relacionado a su eficacia de ejecución?	

Tabla 2. Operacionalización de variable Eficacia de Ejecución

Variables	Definición	Dimensiones	Indicadores	Ítems	Técnica e Instrumento de medición.
Variable 2: Eficacia de Ejecución	Por eficacia de ejecución o gestión eficaz entendemos la capacidad que posee una empresa para lograr, con mucha rapidez importantes resultados operativos que la coloquen en posición de alcanzar el éxito tanto a corto como a medio y largo plazo (Díaz, 1997)	Compras realizadas	Tiempo total del proceso(TTP)	¿Cómo mediría el nivel del tiempo total del proceso en las compras realizadas para su eficacia de ejecución relacionado en gestión de compras?	Técnica: Encuesta  Instrumento: Cuestionario  Escala de Medición: Ordinal (Tipo Likert)  (5) Muy alto (4) Alto (3) Regular (2) Bajo (1) Muy bajo
			Descuentos en precios preferenciales	¿Cómo mediría el nivel de descuento en precios preferenciales en las compras realizadas para eficacia de ejecución relacionado en gestión de compras?	
		Fijación de prioridades claras	Plan Operativo	¿Cómo mediría el nivel del plan operativo en la fijación de prioridades claras para eficacia de ejecución relacionado en gestión de compras?	
			Monitoreo de cumplimiento	¿Cómo mediría el nivel de monitoreo en la fijación de prioridades claras para eficacia de ejecución relacionado en gestión de compras?	
		Perspectiva Interna del Proceso	Inventario	¿Cómo mediría el nivel de Inventario en la perspectiva interna del proceso para eficacia de ejecución relacionado en gestión de compras?	
			Asignación de Recursos	¿Cómo mediría el nivel de asignación de recursos en la perspectiva interna del proceso para eficacia de ejecución relacionado en gestión de compras?	
		Perspectiva Financiera	Retorno de la inversión (ROI)	¿Cómo mediría el nivel de retorno en la perspectiva financiera para eficacia de ejecución relacionado en gestión de compras?	
			Ahorros conseguidos e implementados	¿Cómo mediría el nivel de ahorros en la perspectiva financiera para su eficacia de ejecución relacionado en gestión de compras?	

## **3.2. Variables y operacionalización**

### 3.2.1 Variables

Variable 1: Nivel esperado de gestión de compras.

Variable 2: Nivel de percepción en la eficacia de ejecución.

### 3.2.2 Operacionalización de variables

Se presentan en dos tablas para relacionar las variables Gestión de compras esperado y nivel de percepción en la eficacia de ejecución que corresponde a los anexos.

## **3.3. Población (criterios de selección), muestra, muestreo, unidad de análisis.**

La población para relacionar las variables de Gestión de compras esperado y nivel de Eficacia de ejecución con escala de medición cualitativa (Ordinal) estuvo representada por los datos provenientes del Cuestionario que se anexa respectivamente.

La población de la presente investigación tiene los siguientes parámetros:

Lugar: Miraflores.

Periodo: Desde septiembre de 2020 a junio de 2021.

Dimensiones: Debe tener relación con el título, hipótesis, variables y objetivos.

Muestra

Para el cálculo de la muestra se tomó el total de 15 trabajadores de diferentes divisiones que interaccionan con la División de Compras, atendidos desde septiembre de 2020 a junio de 2021.

Muestra no probabilística y por el principio de conveniencia consideramos a toda la población.

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

Por el tipo y diseño de investigación, se emplea la técnica de la encuesta, puesto que durante el desarrollo de la investigación se aplicará como instrumento el cuestionario, el cual permitirá recolectar información sobre la gestión de compras y el nivel de eficacia de ejecución en los trabajadores de la Consultora.

El tipo de escala para las respuestas de las preguntas es tipo Likert. (Bertram, 2008) Las llamadas "escalas Likert" son instrumentos psicométricos donde el encuestado debe indicar



su acuerdo o desacuerdo sobre una afirmación, ítem o reactivo, lo que se realiza a través de una escala ordenada y unidimensional.

### 3.5. Procedimientos

Para asegurar el proceso de validación y confiabilidad, se emplea la matriz de correlación

Alfa de Cronbach, cuya fórmula es:

$$\alpha = \frac{K}{K-1} \left[ 1 - \frac{\sum S_i^2}{S_T^2} \right]$$

Dónde:

$\alpha$ : Alfa de cronbach

K: número de ítems

$V_i$ : varianza de cada ítem

$V_t$ : varianza del total

El resultado permitirá identificar:

Si,  $\alpha$  de Cronbach < 0.60 el instrumento no es confiable

Si,  $\alpha$  de Cronbach > 0.61 el instrumento es confiable

Si,  $\alpha$  de Cronbach se encuentra en un rango de 0.81 - 1.00 la confiabilidad es alta.

#### Resumen del procesamiento de los casos

		N	%
Casos	Válidos	15	100,0
	Excluidos <sup>a</sup>	0	,0
	Total	15	100,0

a. Eliminación por lista basada en todas las variables del procedimiento.

#### Estadísticos de fiabilidad

Alfa de Cronbach	N de elementos
,845	16

Figura 2. Alfa de Cronbach (SPSS)

El resultado del alfa de Cronbach obtenido fue 0.845, lo que significa que el cuestionario es altamente confiable.

Además, para realizar la validación, el instrumento será sometido a un juicio de especialistas conformado por docentes de la Universidad César Vallejo con grado académico de magíster y/o doctor en temas relacionados a la gestión de compras.

El juicio de los especialistas consistirá en evaluar el instrumento, los resultados determinarán si es válido o no para realizar el estudio.

### 3.6. Método de análisis de datos

El método de análisis y su procesamiento se ejecutarán a través del método deductivo; que parte desde lo general a lo particular y el procesamiento se hace aplicando la estadística descriptiva como la media, moda, mediana. Para Muñoz (2011) “consiste en lograr conclusiones generales a partir de las inferencias particulares; es decir, se tiene que partir de un problema el cual permitió llegar a las conclusiones de la presente investigación”.

Mediante la prueba de estadística inferencial como método de análisis y mediante la aplicación del Coeficiente de correlación de Spearman, se obtuvo como resultado 0.779 concuerda en valores próximos a 0; indican una relación positiva.

$$r_R = 1 - \frac{6\sum_i d_i^2}{n(n^2 - 1)}$$

Dónde:

n= número de puntos de datos de las dos variables

di= diferencia de rango del elemento "n"

El resultado del Coeficiente de correlación de Spearman puede tomar:

Un valor de < 1 significa una perfecta asociación de rango

Un valor 0 significa que no hay asociación de rangos

Un valor de >1 significa una perfecta asociación negativa entre los rangos.

El resultado del Coeficiente de correlación de Spearman fue 0.779.

### **3.7. Aspectos éticos**

En el presente proceso de investigación necesariamente se consideró el aspecto ético, en esa perspectiva, durante la ejecución de la investigación se guardó cuidado de registrar información de fuentes válidas y confiables, la misma que fue materia de análisis objetivo e imparcial; asimismo, se respetaron los derechos reservados de los autores mencionados en el informe de investigación y se registraron como referencias en cumplimiento a las reglas internacionales APA.

#### IV. RESULTADOS

En el presente capítulo, se presentan los resultados estadísticos en función a los objetivos de la investigación.

##### 4.1 Respecto al objetivo (a) Estimar el nivel de gestión de compras en la Consultora de seguridad Industrial en Miraflores en el 2021.

Tabla 3

Gestión de compras de la Consultora de seguridad Industrial en Miraflores julio del año 2021.

MUESTRA	15	15	15	15	15	15	15	15
MODA	3	3	3	4	3	3	2	3
MEDIANA	3.00	3.00	3.00	3.00	3.00	3.00	3.00	3.00
MEDIA	2.80	2.87	3.00	2.93	3.00	2.87	3.00	3.13

Nota: Los ítems son las preguntas del cuestionario.

La media o promedio de Gestión de compra de la Consultora de seguridad Industrial en Miraflores julio del año 2021, es de 2.95, entre el mínimo 2.80 y el máximo 3.13, esto indica una escala de promedio de 5 categorías "*Regular*".

Respecto a la mediana 3.00, indica que la muestra tiene una percepción menor o igual a 3.00.

Respecto a la moda refleja que es 3.00 lo que indica que es "*Regular*".

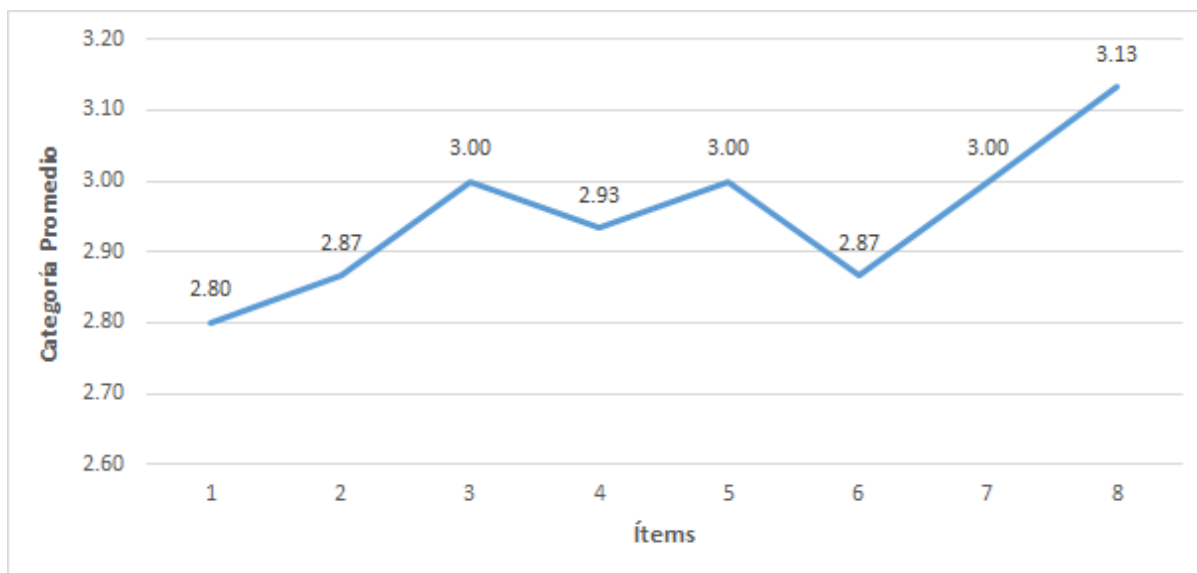


Figura 2. Promedio 2.95 del nivel de Gestión de Compra de la Consultora de seguridad Industrial del 2021.

#### 4.2 Respecto al objetivo (b) Medir el nivel de eficacia de ejecución en la Consultora de seguridad Industrial en Miraflores en el año 2021.

Tabla 4

Eficacia de ejecución en la Consultora de seguridad Industrial en Miraflores julio del año 2021.

MUESTRA	15	15	15	15	15	15	15	15
MODA	3	3	3	4	3	3	3	3
MEDIANA	3.00	3.00	3.00	3.00	3.00	3.00	3.00	3.00
MEDIA	2.93	2.87	3.07	2.80	2.73	2.80	3.00	3.07

Nota: Los ítems son las preguntas del cuestionario.

La media o promedio de Eficacia de ejecución en la Consultora de seguridad Industrial en Miraflores julio del año 2021, es de 2.908, entre el mínimo 2.73 y el máximo 3.07, esto indica una escala de promedio de 5 categorías "Regular".

Respecto a la mediana 3.00, indica que la muestra tiene una percepción menor o igual a 3.00.

Respecto a la moda refleja que es 3.00 lo que indica que es "Regular"

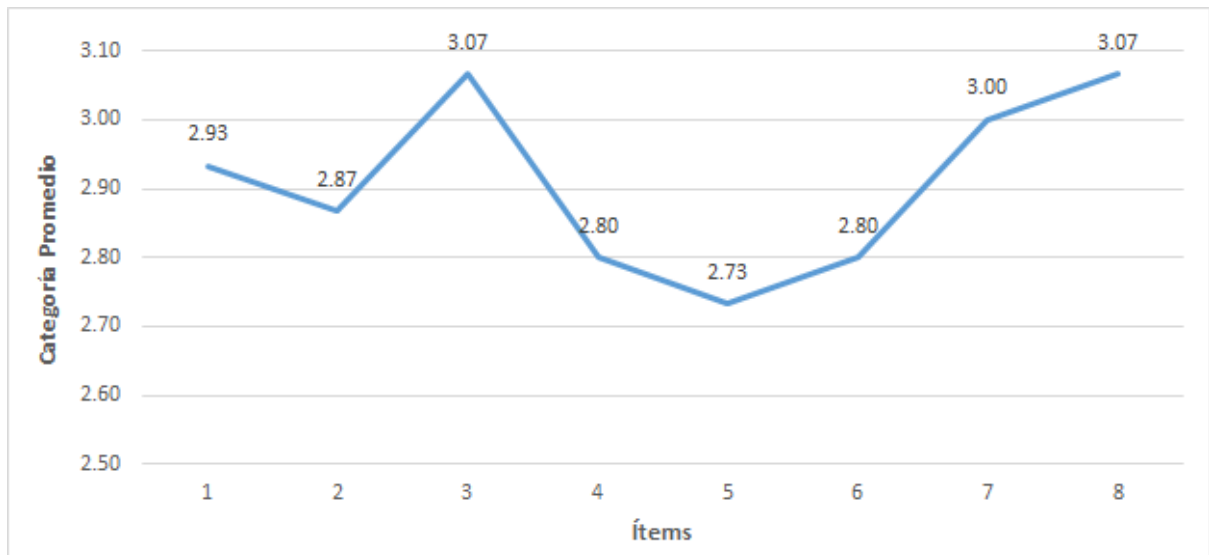


Figura 3 Promedio 2.908 del nivel de Eficacia de Ejecución de la Consultora de seguridad Industrial del 2021.

4.3 Respecto al objetivo (c) Establecer la relación entre la gestión de compras y la eficacia de ejecución en la Consultora de seguridad Industrial en Miraflores en el año 2021, se obtuvo como resultado 0.779 en Coeficiente de correlación de Spearman.

Tabla 5

Coeficiente de correlación de Spearman de las variables gestión de compras y eficacia de ejecución. Consultora de seguridad Industrial. Miraflores. Junio, 2021.

Correlaciones			Gestión de Compra	Eficacia de Ejecución
Rho de Spearman	Gestión de Compra	Coeficiente de correlación	1,000	,779**
		Sig. (bilateral)	.	,001
		N	15	15
	Eficacia de Ejecución	Coeficiente de correlación	,779**	1,000
		Sig. (bilateral)	,001	.
		N	15	15

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

Fuente: Cuestionario aplicado a los trabajadores de la Consultora de seguridad Industrial en Miraflores, junio, 2021.

Podemos decidir que respecto a la Gestión de Compras respecto a la variación en la escala es de una unidad categórica; la variación en el emprendimiento es de 0.779; es decir que hay una relación positiva. Considerando esta como “perfecta”; todo esto con una probabilidad de acertar de 99%; o con una probabilidad de error de 1%.

Por cada unidad categórica que incrementaría la escala de Gestión de Compras, también incrementaría la escala de Eficacia de ejecución en 0.779. Asimismo, por cada unidad categórica que incrementaría en la escala de Eficacia de ejecución, también incrementaría en la escala de Gestión de Compras en la Consultora de seguridad Industrial en Miraflores.

Las afirmaciones anteriores tienen una certeza mayor a 99%; o una probabilidad de error menor a 1%. Finalmente se acepta la hipótesis general: “*Existe relación entre la gestión de compra y la eficacia de ejecución en la Consultora de seguridad Industrial en Miraflores en el 2021*”.

La escala para el análisis para la correlación ha sido el siguiente:

0 - 0.25= Nula

0.26 - 0.50= Débil

0.51 - 0.75= Moderada

0.76 - 1.00= Perfecta

## V. DISCUSIÓN

En este capítulo, se analizarán los resultados obtenidos en la investigación, relacionándolos con: los objetivos y la hipótesis propuestos, con los antecedentes y el marco teórico. Para entender este análisis, es necesario precisar que esta investigación enfocó sus variables gestión de compras y eficacia de ejecución en la Consultora de seguridad Industrial. Además, debido a su naturaleza de investigación correlacional, como aspecto central, se halló el índice de relación entre ellas.

Bajo lo ya mencionado, el objetivo general planteado en esta investigación se orientó a establecer la relación entre la gestión de compras y la eficacia de ejecución en la Consultora de seguridad Industrial. Como sucede con toda investigación, el objetivo general se logra a partir de alcanzar los objetivos específicos, por lo que a continuación se procederá a detallar dichos objetivos.

### **5.1 Respecto al Objetivo específico (a) el cual consiste en consistió en estimar el nivel de gestión de compras en la Consultora de seguridad Industrial en Miraflores en el 2021**

Podemos decir, que los datos presentados en la Tabla 3 indica que el 33,33% lo evalúan con un nivel de bajo y muy bajo, el 35,83% de nivel regular y el 30,83% con un nivel alto y muy alto, por lo que podemos inferir que la mayoría del personal se siente regularmente satisfecha con el nivel actual de gestión de compras, aunque un porcentaje significativo de ellos expresa el nivel es pocamente satisfactorio.

Los resultados obtenidos conllevan a analizar las ideas de Espino (2016) donde en su trabajo muestra que los principales problemas con los que este tipo de empresas se enfrentan están vinculadas en su gran mayoría con la deficiente gestión compras y las recomendaciones que plantea son: efectuar controles e indicadores de precios y proveedores, con esto se logrará corroborar los importes mensuales de manufactura; también se considera que es necesario la reducción de los costos. Las presentes sugerencias si llegan a ser implementadas harán que el proceso que se maneja en la gestión de compras sea eficiente.



## **5.2 Respecto al objetivo específico (b) Medir el nivel de eficacia de ejecución en la Consultora de seguridad Industrial en Miraflores en el 2021**

Se buscó medir el nivel de eficacia de ejecución, y los resultados contenidos en la Tabla 4 indican que el 32,50% lo evalúan con un nivel de bajo y muy bajo, el 39,17% de nivel regular y el 28,33% con un nivel alto y muy alto, por lo que podemos inferir que la mayoría del personal se siente regular o medianamente satisfecha con el nivel actual de Eficacia de Ejecución, aunque un porcentaje significativo de ellos expresa que el nivel es pocamente satisfactorio. Esto refuerza lo mencionado por Lawler, Worley y Creelman (2011). Quienes indican que la organización debe encargarse de observar la eficacia sostenible de la organización con respecto a las prácticas de gestión que utiliza la empresa y cómo interactúan entre sí con la estrategia. De esta manera podríamos incrementar los porcentajes obtenidos en el resultado.

## **5.3 Respecto al objetivo específico (c) Establecer la relación entre gestión de compras y eficacia de ejecución en la Consultora de seguridad Industrial en Miraflores en el 2021.**

Se orientó a establecer la relación entre las variables gestión de compras y eficacia de ejecución en la Consultora de seguridad Industrial, revisando los datos presentados en la Tabla 5, muestran que el valor de correlación de Rho de Spearman tiene un índice de 0.779, asumiendo que existe relación directa positiva alta entre ambos componentes. Por lo tanto, se concluye que existe correlación alta entre la variable y la dimensión, indicando que, si se eleva el nivel de la gestión de compras, de mayor nivel será la eficacia de su ejecución, expresado de otra manera, el nivel de eficacia de ejecución será alta porque tendrá un buen nivel de gestión de compras.

#### **5.4 Respecto a las limitaciones de la investigación**

La presente investigación tuvo ciertas complicaciones en la ejecución del mismo, debido a la resistencia al cambio de la gestión de compras por parte del recurso humano y la relación con la eficacia de la ejecución.

Limitación de recursos humanos dado que es una empresa pequeña.

Limitación de recursos de tiempo y espacio.

Limitación de apertura al cambio de mejora en la ejecución de procesos.

Se puede dejar constancia que este estudio, si bien es cierto, no pretende ser una fiel presentación manuscrita, escrupulosamente calculada y analizada, sino; intenta poner en evidencia la alta importancia del tema de investigación de las variables

## VI. CONCLUSIONES

En el presente estudio de investigación se logró diagnosticar y dar una propuesta de mejora dentro del proceso de la empresa, en donde se ha podido determinar que los principales problemas a los que se enfrenta tienen que ver a la deficiente gestión compras; lo cual trae sobrecostos en los productos y pérdida de tiempo en los procesos.

Es así que se determinó que las conclusiones serán alusivas al objetivo general, los objetivos específicos y a la confrontación de las hipótesis.

1.- El nivel de Gestión de Compras de la Consultora de seguridad Industrial en Miraflores en el 2021 es Regular, con un valor promedio de 2.95, a su vez su valor máximo es 3.13, el valor mínimo es 2.80, y su mediana siendo 3.00 que significa que los empleados indican que el nivel de gestión de compras estaría bajo o igual a ese valor.

2.- El nivel de Eficacia de Ejecución de la Consultora de seguridad Industrial en Miraflores en el 2021 es Regular, con un valor promedio de 2.908, su valor máximo es 3.07, su valor mínimo es 2.73 y su mediana siendo 3.00 que significa que los empleados indican que el nivel de gestión de compras estaría bajo o igual a ese valor.

3.- El nivel de correlación entre las variables Gestión de Compras y Eficacia de Ejecución es 0.779 lo cual implica que es una relación positiva alta; el valor del error es 0.001 el cual es menor a 0.05, esto indica que la data con el objetivo de pronósticos va a tener un error menor o igual a 1%.

4.- Se comprueba la hipótesis General de esta investigación: "Existe relación entre la Gestión de compras y eficacia de ejecución en la Consultora de Seguridad Industrial, Miraflores, 2021".

## VII. RECOMENDACIONES

En base a los resultados obtenidos en la Consultora de seguridad Industrial, nos permitimos dar las siguientes recomendaciones:

- a) Dado a que la gestión de compra afecta a la productividad y rentabilidad de la empresa, se sugiere asegurar una cartera con los proveedores más competitivos en precio y calidad del sector, así como la implementación de un formato de requisición de compra, en la que el solicitante pueda detallar los requisitos como centro de costos y especificaciones necesarias para iniciar con el proceso de gestión de compra. Implementar un Plan de auditorías para determinar si se han seguido los correctos procedimientos dentro del departamento de compras y garantizar que todas las decisiones se tomaron teniendo en cuenta optimizar la gestión de la empresa.
- b) Con respecto a la aplicación de estudio, el contenido de fondo de esta investigación se puede emplear en cualquier otra empresa que comparta la misma industria que la Consultora de seguridad Industrial, pues este serviría de inicio de medir la Gestión de compras en función al promedio de este indicador. Las empresas que superen el promedio serían aquellas cuya Gestión de Compra impacta positivamente en su eficacia de ejecución, lo que significa que llevan a cabo una óptima gestión.
- c) Respecto al diseño de estudio, se podría cambiar de no experimental, a uno experimental, donde podríamos aplicar el plan de acción, empezar a hacer uso de las actividades planteadas en función a la estrategia y objetivos de cada indicador y empezar a ver los resultados en la mejora de la gestión de compra y como este impactaría positivamente en su eficacia de ejecución.

## **VIII. PROPUESTAS**

### **8.1 Objetivos**

Objetivo General:

Establecer la relación entre la Gestión de compras y eficacia de ejecución en la Consultora de Seguridad Industrial, Miraflores, 2021

Objetivos Específicos:

O1. Estimar el nivel de gestión de compras en la Consultora de seguridad industrial en Miraflores en el 2021.

O2. Medir el nivel de eficacia de ejecución en la Consultora de seguridad industrial en Miraflores en el 2021.

O3. Establecer la relación entre gestión de compras y eficacia de ejecución en la Consultora de seguridad industrial Miraflores en el 2021.

O4. Formular una propuesta de gestión de compras para impactar en la eficacia de ejecución en la Consultora de seguridad industrial en Miraflores en el 2021.

## 8.2 Matriz de consistencia

Tabla 6. Matriz de Consistencia.

Problema de la investigación	OBJETIVOS	HIPOTESIS	VARIABLES	TIPO DE INVESTIGACIÓN	POBLACIÓN	TÉCNICAS	MÉTODOS DE ANÁLISIS DE DATOS	CONCLUSIONES	RECOMENDACIONES
General	General	General							
¿Cuál es la relación entre la Gestión de compras y eficacia de ejecución en la Consultora de Seguridad Industrial, Miraflores, 2021?	Establecer la relación entre la Gestión de compras y eficacia de ejecución en la Consultora de Seguridad Industrial, Miraflores, 2021	Existe relación entre la Gestión de compras y eficacia de ejecución en la Consultora de Seguridad Industrial, Miraflores, 2021		No Experimental	La población esta conformado por todos el personal en la Consultora de seguridad industrial 2021	Encuesta		1.- El nivel de Gestión de Compras de la Consultora de seguridad industrial en Miraflores en el 2021 es Regular, con un valor promedio de 2.95. 2.- El nivel de Eficacia de Ejecución de la Consultora de seguridad industrial en Miraflores en el 2021 es Regular, con un valor promedio de 2.908.	a) Dado a que la gestión de compra afecta a la productividad y rentabilidad de la empresa, se sugiere asegurar una cartera con los proveedores más competitivos en precio y calidad del sector b) Con respecto a la aplicación de estudio, el contenido de fondo de esta investigación se puede emplear en cualquier otra empresa que comparta la misma industria c) Respecto al diseño de estudio, se podría cambiar de no experimental, a uno experimental, donde podríamos aplicar el plan de acción
Específico	Específico	Específico		DISEÑO	MUESTRA	INSTRUMENTOS			
1. ¿Cuál es el nivel de gestión de compra en la Consultora de Seguridad Industrial, Miraflores 2021? 2. ¿Cómo se desarrolla el nivel de eficacia de ejecución en la Consultora de Seguridad Industrial, Miraflores 2021? 3. ¿Cual es la relación entre Gestión de Compra y variable de ejecución en la Consultora de Seguridad Industrial? 4. ¿Que proppuesta de gestión de compra y eficacia de ejecución en la Consultora de Seguridad Industrial, Miraflores 2021 será la indicada?	1. Estimar el nivel de gestión de compras en la Consultora de seguridad industrial en Miraflores en el 2021. 2. Medir el nivel de eficacia de ejecución en la Consultora de seguridad industrial en Miraflores en el 2021. 3. Establecer la relación entre la gestión de compras y la eficacia de ejecución en la Consultora de seguridad industrial Miraflores en el 2021. 4. Formular una propuesta de gestión de compras para impactar en la eficacia de ejecución en la Consultora de seguridad industrial en Miraflores en el 2021.	1. El promedio de la Gestión de compra en la Consultora de Seguridad Industrial, Miraflores. 2021, se incrementará en un 60%. Hi: $x > 60$ . 2. El promedio de la eficacia de ejecución en la Consultora de Seguridad Industrial, Miraflores. 2021, se incrementa en un 60%. Hi: $x > 60$ . 3. Si una propuesta de Gestión de Compra es elaborada en base a la teoría de los juegos y comportamiento económico (Morgenstern y von Neumann, 1944) en relación a la eficacia de ejecución en la Consultora de Seguridad, Miraflores, 2021".	Variable I: Gestión de Compra  Variable II: Eficacia de Ejecución	Transeccional (Descriptivo - correlacional)	La muestra está conformada por la cantidad de 15 personas del personal en la Consultora de seguridad industrial 2021	Cuestionario	1. Estadística descriptiva: Pruebas estadísticas: Media, moda y mediana  2. Estadística no paramétrica: Con las pruebas estadísticas de rangos ordenados de Spearman.	3.- El nivel de correlación entre las variables Gestión de Compras y Eficacia de Ejecución es 0.779 lo cual implica que es una relación positiva alta. 4. Se acepta la hipótesis General: "Existe relación entre la gestión de compra y eficacia de ejecución en la Consultora de Seguridad Industrial, Miraflores, 2021"	

### 8.3 Plan de acción

Tabla 7. Plan de Acción

Dimensión: ITEM	Objetivos	Estrategia	Actividades	Recursos	Cronograma	Presupuesto	Responsable	Índice		
								Actual	Proyectado	Variación
Evaluación del proveedor: Liderazgo en costo	Optimizar utilidades	Asegurar una cartera con los proveedores más competitivos en precio del sector	Busqueda de proveedores Clasificar agenda por carteras de visitas al proveedor	Hardware y recurso humano	3 meses	S/6.000,00	Gerencia de Logística y de RR.HH	2,80	4,00	1,20
Evaluación del proveedor: Plazo de entrega	Tener una cadena de suministro más ágil y productiva	Implementar el sistema de inventario JIT (Just in Time)	Realizar un estricto control de inventarios Hacer el uso de TIC	Uso de Software	3 meses	S/500,00	Gerencia de Sistemas	2,87	4,00	1,13
Solicitud de compra: Planificación de compras	Asegurar la adquisiciones de manera oportuna a un costo razonable	Definir las necesidades de producción e insumos	Tener clara la necesidad de compra y su centro de costos Hacer uso de formato de requisición de compra	Uso de formatos de requisición de compra	3 meses	S/0,00	Gerencia de Sistemas	3,00	4,00	1,00
Solicitud de compra: Análisis de calidad de compra	Mantener o incrementar la satisfacción del consumidor final	Implementar Políticas de Calidad y Diagramas de flujo	Determinar los principales usuarios y componentes en un proceso. Desarrollar y comunicar las políticas en base a la necesidad y utilidad	Base de datos de Excel	3 meses	S/0,00	Gerencia de Sistemas	2,93	4,00	1,07
Negociación de las condiciones de compra: Acuerdo	Reducir los costos	Precisar alianzas estratégicas	Congresos y Eventos de Compradores y Asociarse a la Cámara de Comercio de Lima (CCL)	Inscripción a Eventos y asociación a la camara de comercio	3 meses	S/1.500,00	Gerencia de Recursos Humanos y Administración	3,00	4,00	1,00
Negociación de las condiciones de compra: Seguimiento	Desarrollar una cadena de suministro saludable y ética.	Implementar SAP Arriba Contract Management	Recopilar y centralizar los contratos en una base de datos Agendar el entrenamiento del personal en el uso de este programa	TIC, entrenadores (recursos humanos), software.	3 meses	S/2.500,00	Gerencia de Recursos Humanos y Sistemas	2,87	4,00	1,13
Recepción de la mercancía y factura: Inspección de cantidad	Calcular el stock y evitar la obsolescencia de los productos	Implementar una matriz FIFO	Definir el Inventario actual y el Inventario esperado Desarrollar una plantilla de Inventario en Excel	Recursos humanos y Microsoft Excel.	3 meses	S/0,00	Gerencia de Recursos Humanos y Sistemas	3,00	4,00	1,00
Recepción de la mercancía y factura: Inspección de calidad	Identificar puntos de mejora del sistema de gestión	Implementar un Plan de auditorías	Desarrollar una agenda de auditorías (cronograma) Definir el tipo, criterio y método de auditoría	Calendarios (Google Calendar) y Auditor externo	3 meses	S/1.000,00	Gerencia de Sistemas y Administración	3,13	4,00	0,87
S/11.500,00								2,95	4,00	1,05

#### 8.4 Resumen Plan de Acción.

Tabla 8. Resumen de Plan de Acción

<b>Indicadores</b>	<b>Objetivos</b>	<b>Estrategia</b>	<b>Actividades</b>	<b>Responsables</b>	<b>Tiempo</b>	<b>Presupuesto</b>
8	8	8	16	4	3 meses	S/. 11500

El plan se sustenta en el coeficiente de correlación de Spearman obtenido  $\rho = 0,779$  lo cual indica que aumentando la variable Gestión de Compras , también incrementaría la variable Eficacia de Ejecución.



## REFERENCIAS

- Arenal, C (2016). Gestión de compras en el pequeño comercio. Editorial Tutor formación.
- Anaya C., Barcena A. y Zagastizabal K. (2017). Gestión de compras empresariales a partir del modelo de abastecimiento estratégico. Estudio de la inteligencia de mercado para el producto “plancha metálica” de una empresa de carrocerías. Pontificia Universidad Católica Del Perú.
- Ávila Diana (2014). Cadena de abastecimiento sostenible, iniciativa que contribuye en el crecimiento de las compañías y del país. Universidad Militar Nueva Granada.
- Bedey, Eklund, Najafi,..Westerlund (2009). Purchasing Management [Gestión de Compras]. Chalmers.
- Berrueta, D. y Manaure, Y. (2017). Gestión de compras e inventario de materia prima del sector cervecero de la parroquia Cristo de Aranza del municipio de Maracaibo. Tesis de pregrado, Universidad Rafael Urdaneta.
- Bolton, P. (2016). Public procurement as a tool to drive innovation in South Africa [La contratación pública como herramienta para impulsar la innovación en Sudáfrica]. AJOL.
- Bonilla V. y Montero M. (2020). Diseño De Un Manual Para La Gestión De Compras En La Empresa La Cosecha Tropical Sas. Universidad Cooperativa de Colombia.
- Briceño J. y Cuentas E. (2018). Proceso de gestión de compras de la empresa Cencosud S.A. Metro Próceres, San Juan de Lurigancho. Universidad Cesar Vallejo.
- Cabrera Maceda, C. E. (2018). Gestión de compras en empresas constructoras Lima, 2017. Universidad Cesar Vallejo.
- Callender G. (2009) Efficiency and Management [Eficiencia y Gestión]. Routledge.
- Changanaquí, Meza, Paucarcaja y Paredes (2018). Propuesta de mejora en la gestión de compras de un grupo de empresas del rubro de distribución de energía eléctrica. Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas.

- Chorafas D. (2004) Rating Management's Effectiveness: With Case Studies in Telecommunications [Efectividad de la gestión de calificaciones: con estudios de caso en telecomunicaciones]. Palgrave Macmillan.
- Christiansen, B. (2015) Handbook of Research on Global Supply Chain Management [Manual de investigación sobre la gestión de la cadena de suministro global]. IGI Global.
- Edmondson A. (2012). Teaming: How Organizations Learn, Innovate, and Compete in the Knowledge Economy. [Trabajo en equipo: cómo las organizaciones aprenden, innovan y compiten en la economía del conocimiento]. Harvard Business School.
- Eichhorn P. y Towers I. (2018). Principles of Management: Efficiency and Effectiveness in the Private and Public Sector. [Principios de gestión: eficiencia y eficacia en el sector público y privado]. Springer
- Escribá J., Savall V. y Martínez A (2014). Gestión de Compras. Editorial McGraw-Hill.
- Escudero, M. (2019). Gestión logística y comercial. Ediciones Paraninfo (2da Edición).
- Espino E. (2016). Implementación de mejora en la gestión compras para incrementar la productividad en un concesionario de alimentos. Universidad San Ignacio de Loyola.
- De la Vega, M (2019) La transformación digital elevará competitividad empresarial peruana. Andina.
- Gutierrez K. (2015). Deficiencias en el área de compras de la empresa Autonort Cajamarca S.A. C.: una propuesta de mejora a través de un manual de procedimientos. Universidad Nacional de Cajamarca.
- Huggins R. (2018). The Business of Networks: Inter-Firm Interaction, Institutional Policy and the TEC experiment. [El negocio de las redes: interacción entre empresas, política institucional y el experimento TEC]. Routledge Revivals.
- INEI (2020). En Lima Metropolitana el 75,5% de las empresas se encuentran operativas. Nota de prensa Instituto Nacional de Estadística e Informática.
- Lawler E, Worley C y Creelman D. (2011). Management Reset: Organizing for Sustainable Effectiveness [Reinicio de la gestión: organización para una eficacia sostenible]. Jossey – Bass.

Lysons K. y Farrington B. (2016). Procurement and supply chain management. Pearson.

Miraflores listo para dar el gran salto hacia el “Smart City” (Ciudad Inteligente). (2021). Artículo de noticias página Municipalidad de Miraflores.

Molina, L. (2019). Miraflores dará un gran salto a la modernidad, afirmó alcalde Luis Molina (2019). Artículo de Polémica Municipal, edición N°908.

Monczka, Handfield, Giunipero y Patterson (2016). Purchasing and Supply Chain Management. Cengage Learning.

Pacheco, Marteletti y Da Silveira (2021). Desafios para a gestão de estoques em empresas de distribuição de bens de consumo. Universidad Federal de Rio Grande del Sul.

Posada, C (2020) Urgen Decisiones Para Estabilizar el Comercio Exterior Peruano. La Cámara (Cámara de Comercio de Lima).

PRODUCE: Núcleos ejecutores de Compras a MYPErú tendrán duración indefinida para promover el crecimiento de las mypes”. (2018). Ministerio de la Producción del Perú.

Radoslav D., Marek G., Radovan D. (2021). Understanding the Determinants and Specifics of PreCommercial Procurement. [Comprensión de los factores determinantes y específicos de la contratación precomercial]. Journal of Theoretical and Applied Electronic Commerce Research. Universidad de Talca.

Sewpersadh, P., Mubangizi, JC. (2017). Using the Law to Combat Public Procurement Corruption in South Africa: Lessons from Hong Kong [Uso de la ley para combatir la corrupción en las adquisiciones públicas en Sudáfrica: lecciones de Hong Kong].

Soto A. y Valente M. (2005). Teoría de los juegos: Vigencia y limitaciones. Universidad del Zulia.

Tancella, F. (2019). Expo automatización 2019. Revista Electro Industria.

Williams L. (2021) New challenge as a Global Purchasing Manager and Operations director [Nuevo desafío como gerente de compras global y director de operaciones] The Poultry Site.

Radoslav Delina, Marek Gróf, Radovan Dráb (2021) Understanding the Determinants and Specifics of PreCommercial Procurement.

## ANEXOS

### Anexo 1. Matriz de consistencia

Problema de la investigación	OBJETIVOS	HIPOTESIS	VARIABLES	TIPO DE INVESTIGACIÓN	POBLACIÓN	TÉCNICAS	MÉTODOS DE ANÁLISIS DE DATOS	CONCLUSIONES	RECOMENDACIONES
General	General	General							
¿Cuál es la relación entre la Gestión de compras y eficacia de ejecución en la Consultora de Seguridad Industrial, Miraflores, 2021?	Establecer la relación entre la Gestión de compras y eficacia de ejecución en la Consultora de Seguridad Industrial, Miraflores, 2021	Existe relación entre la Gestión de compras y eficacia de ejecución en la Consultora de Seguridad Industrial, Miraflores, 2021		No Experimental	La población esta conformado por todos el personal en la Consultora de seguridad industrial 2021	Encuesta		1.- El nivel de Gestión de Compras de la Consultora de seguridad industrial en Miraflores en el 2021 es Regular, con un valor promedio de 2.95. 2.- El nivel de Eficacia de Ejecución de la Consultora de seguridad industrial en Miraflores en el 2021 es Regular, con un valor promedio de 2.908.	a) Dado a que la gestión de compra afecta a la productividad y rentabilidad de la empresa, se sugiere asegurar una cartera con los proveedores más competitivos en precio y calidad del sector b) Con respecto a la aplicación de estudio, el contenido de fondo de esta investigación se puede emplear en cualquier otra empresa que comparta la misma industria c) Respecto al diseño de estudio, se podría cambiar de no experimental, a uno experimental, donde podríamos aplicar el plan de acción
Específico	Específico	Específico		DISEÑO	MUESTRA	INSTRUMENTOS			
<p>1. ¿Cuál es el nivel de gestión de compra en la Consultora de Seguridad Industrial, Miraflores 2021?</p> <p>2. ¿Cómo se desarrolla el nivel de eficacia de ejecución en la Consultora de Seguridad Industrial, Miraflores 2021?</p> <p>3. ¿Cual es la relación entre Gestión de Compra y variable de ejecución en la Consultora de Seguridad Industrial?</p> <p>4. ¿Que proppuesta de gestión de compra y eficacia de ejecución en la Consultora de Seguridad Industrial, Miraflores 2021 será la indicada?</p>	<p>1. Estimar el nivel de gestión de compras en la Consultora de seguridad industrial en Miraflores en el 2021.</p> <p>2. Medir el nivel de eficacia de ejecución en la Consultora de seguridad industrial en Miraflores en el 2021.</p> <p>3. Establecer la relación entre la gestión de compras y la eficacia de ejecución en la Consultora de seguridad industrial Miraflores en el 2021.</p> <p>4. Formular una propuesta de gestión de compras para impactar en la eficacia de ejecución en la Consultora de seguridad industrial en Miraflores en el 2021.</p>	<p>1. El promedio de la Gestión de compra en la Consultora de Seguridad Industrial, Miraflores. 2021, se incrementará en un 60%. Hi: <math>x &gt; 60</math>.</p> <p>2. El promedio de la eficacia de ejecución en la Consultora de Seguridad Industrial, Miraflores. 2021, se incrementa en un 60%. Hi: <math>x &gt; 60</math>.</p> <p>3. Si una propuesta de Gestión de Compra es elaborada en base a la teoría de los juegos y comportamiento económico (Morgenstern y von Neumann, 1944) en relación a la eficacia de ejecución en la Consultora de Seguridad, Miraflores, 2021".</p>	<p>Variable I: Gestión de Compra</p> <p>Variable II: Eficacia de Ejecución</p>	Transeccional (Descriptivo - correlacional)	La muestra está conformada por la cantidad de 15 personas del personal en la Consultora de seguridad industrial 2021	Questionario	<p>1. Estadística descriptiva: Pruebas estadísticas: Media, moda y mediana</p> <p>2. Estadística no paramétrica: Con las pruebas estadísticas de coeficientes de rangos ordenados de Spearman.</p>	<p>3.- El nivel de correlación entre las variables Gestión de Compras y Eficacia de Ejecución es 0.779 lo cual implica que es una relación positiva alta.</p> <p>4. Se acepta la hipótesis General: "Existe relación entre la gestión de compra y eficacia de ejecución en la Consultora de Seguridad Industrial, Miraflores, 2021"</p>	

## **Anexo 2. Cuestionario sobre variables Gestión de Compras y Eficacia de Ejecución**

Estimado(a),

El presente cuestionario tiene como objetivo determinar la relación que existe entre la “Gestión de Compras y la eficacia de ejecución en una Consultora de seguridad Industrial. Miraflores, 2021”. Por ello, solicitamos su colaboración para la realización del mismo, cabe destacar que es de carácter confidencial y la información obtenida será utilizada para fines académicos.

Lea cuidadosamente cada ítem y marque con un check (✓) la alternativa que considere acertada.

Leyenda	
5	Muy alto
4	Alto
3	Regular
2	Bajo
1	Muy Bajo

## Cuestionario sobre variable Gestión de Compras

Variable Gestión de Compras							
Dimensiones	Indicadores		5	4	3	2	1
Evaluación del Proveedor	Liderazgo en Costos						
	1	¿Cuál es el nivel de liderazgo en costos en la evaluación del proveedor en la gestión de compras relacionado a su eficacia de ejecución?					
	Plazo de entrega						
	2	¿Cuál es el nivel de plazo de entrega en la evaluación del proveedor de la gestión de compra relacionado a su eficacia de ejecución?					
Solicitud de compra	Planificación de compras						
	3	¿Cuál es el nivel de planificación en la solicitud de gestión de compra relacionado a su eficacia de ejecución?					
	Análisis de calidad de compra						
	4	¿Cuál es el nivel de análisis de calidad de compra en la solicitud de gestión de compra relacionado a su eficacia de ejecución?					
Negociación de las condiciones de compra	Acuerdo						
	5	¿Cuál es el nivel de Acuerdo en la Negociación de las condiciones de compra relacionado a su eficacia de ejecución?					
	Seguimiento						
	6	¿Cuál es el nivel de seguimiento de las condiciones de compra relacionado a su eficacia de ejecución?					
Recepción de la mercancía y factura	Inspección de cantidad						
	7	¿Cuál es el nivel de Inspección de cantidad en la Recepción de mercancía y factura en la gestión de compra relacionado a su eficacia de ejecución?					
	Inspección de calidad						
	8	¿Cuál es el nivel de Inspección de calidad en la Recepción de mercancía y factura en la gestión de compra relacionado a su eficacia de ejecución?					

## Cuestionario sobre variable Eficacia de ejecución

Variable Eficacia de Ejecución							
Dimensiones	Indicadores		1	2	3	4	5
Compras realizadas	Tiempo total del proceso (TTP)						
	1	¿Cómo mediría el nivel del tiempo total del proceso en las compras realizadas para su eficacia de ejecución relacionado en gestión de compras?					
	Descuentos en precios preferenciales						
	2	¿Cómo mediría el nivel de descuento en precios preferenciales en las compras realizadas para eficacia de ejecución relacionado en gestión de compras?					
Fijación de prioridades claras	Plan Operativo						
	3	¿Cómo mediría el nivel del plan operativo en la fijación de prioridades claras para eficacia de ejecución relacionado en gestión de compras?					
	Monitoreo de cumplimiento						
	4	¿Cómo mediría el nivel de monitoreo en la fijación de prioridades claras para eficacia de ejecución relacionado en gestión de compras?					
Perspectiva Interna del Proceso	Inventario						
	5	¿Cómo mediría el nivel de Inventario en la perspectiva interna del proceso para eficacia de ejecución relacionado en gestión de compras?					
	Asignación de Recursos						
	6	¿Cómo mediría el nivel de asignación de recursos en la perspectiva interna del proceso para eficacia de ejecución relacionado en gestión de compras?					
Perspectiva Financiera	Retorno de la inversión (ROI)						
	7	¿Cómo mediría el nivel de retorno en la perspectiva financiera para eficacia de ejecución relacionado en gestión de compras?					
	Ahorros conseguidos e implementados						
	8	¿Cómo mediría el nivel de ahorros en la perspectiva financiera para su eficacia de ejecución relacionado en gestión de compras?					

### Anexo 3. Correlación de Spearman

*Coefficiente de correlación de Spearman de las variables gestión de compras y eficacia de ejecución. Consultora de seguridad Industrial. Miraflores. Junio, 2021.*

**Correlaciones**

			Gestión de Compra	Eficacia de Ejecución
Rho de Spearman	Gestión de Compra	Coefficiente de correlación	1,000	,779**
		Sig. (bilateral)	.	,001
		N	15	15
	Eficacia de Ejecución	Coefficiente de correlación	,779**	1,000
		Sig. (bilateral)	,001	.
		N	15	15

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

*Fuente: Cuestionario aplicado a los trabajadores de la Consultora de seguridad Industrial en Miraflores, junio, 2021.*



ANEXO 5. CONSTANCIA DE VALIDEZ DEL INSTRUMENTO DE RECOLECCIÓN DE DATOS

CONSTANCIA DE VALIDEZ DEL INSTRUMENTO DE RECOLECCION DE DATOS

GESTIÓN DE COMPRAS Y SU IMPACTO EN LA EFICACIA DE EJECUCIÓN, CONSULTORA DE SEGURIDAD INDUSTRIAL. MIRAFLORES. 2021

Autores:		Escala de Likert		Pertinencia		Relevancia		Claridad		Sugerencias
Nº	ITEMS	SI	NO	SI	NO	SI	NO	SI	NO	
1	El nivel de liderazgo en costos para la vinculación en la evaluación del proveedor en la gestión de compras que se relaciona a su eficacia de ejecución									
2	El nivel de plazo de entrega para la vinculación en la evaluación del proveedor de la gestión de compra que se relaciona a su eficacia de ejecución									
3	El nivel de planificación para la vinculación en la solicitud de gestión de compra que se relaciona a su eficacia de ejecución									
4	El nivel de análisis de calidad para la vinculación de compra en la solicitud de gestión de compra que se relaciona a su eficacia de ejecución									
5	El nivel de Acuerdo en la Negociación para la vinculación de las condiciones de compra que se relaciona a su eficacia de ejecución									
6	El nivel de seguimiento de las condiciones de compra para la vinculación a su eficacia de ejecución									
7	El nivel de Inspección de cantidad en la Recepción de mercancía y factura en la gestión de compra para la vinculación a su eficacia de ejecución									
8	El nivel de Inspección de calidad en la Recepción de mercancía y factura para la vinculación en la gestión de compra se relaciona a su eficacia de ejecución									
9	El nivel del tiempo total del proceso en las compras realizadas para la vinculación a su eficacia de ejecución que se relaciona en gestión de compras									
10	El nivel de descuento en precios preferenciales en las compras realizadas para la vinculación a su eficacia de ejecución que se relaciona en gestión de compras									
11	El nivel del plan operativo en la fijación de prioridades claras para la vinculación en su eficacia de ejecución que se relaciona en gestión de compras									
12	El nivel de monitoreo en la fijación de prioridades claras para la vinculación en la eficacia de ejecución que se relaciona en gestión de compras									
13	El nivel de inventario en la perspectiva interna del proceso para la vinculación en su eficacia de ejecución que se relaciona en base a su gestión de compras									
14	El nivel de asignación de recursos en la perspectiva interna del proceso para la vinculación eficacia de ejecución que se relaciona en gestión de compras									
15	El nivel de retorno en la perspectiva financiera para la vinculación a su eficacia de ejecución que se relaciona en gestión de compras									
16	El nivel de ahorros en la perspectiva financiera para la vinculación a su eficacia de ejecución que se relaciona en gestión de compras									

Observaciones (precisar si hay suficiencia) .....

19 de octubre del 2021

Opinión de la aplicabilidad (x) Aplicable ( ) Aplicable después de corregir No aplicable ( )

Apellidos y nombre del juez evaluador: William Ricardo Díaz Torres

Especialidad del autor: Magister en Administración Estrategica de Empresas

DNI: 18140172



Firma

**CONSTANCIA DE VALIDEZ DEL INSTRUMENTO DE RECOLECCION DE DATOS**

**GESTIÓN DE COMPRAS Y SU IMPACTO EN LA EFICACIA DE EJECUCIÓN, CONSULTORA DE SEGURIDAD INDUSTRIAL. MIRAFLORES. 2021**

**Autores:**

- Lopez Moreano, Karina Elizabeth.
- Gargate Chaupis, Sandy Sofia.

Nº	ITEMS	Escala de Likert	Pertinencia		Relevancia		Claridad		Sugerencias
			SI	NO	SI	NO	SI	NO	
1	El nivel de liderazgo en costos para la vinculacion en la evaluación del proveedor en la gestión de compras que se relaciona a su eficacia de ejecución								
2	El nivel de plazo de entrega para la vinculacion en la evaluación del proveedor de la gestión de compra que se relaciona a su eficacia de ejecución								
3	El nivel de planificación para la vinculacion en la solicitud de gestión de compra que se relaciona a su eficacia de ejecución								
4	El nivel de análisis de calidad para la vinculacion de compra en la solicitud de gestión de compra que se relaciona a su eficacia de ejecución								
5	El nivel de Acuerdo en la Negociación para la vinculacion de las condiciones de compra que se relaciona a su eficacia de ejecución								
6	El nivel de seguimiento de las condiciones de compra para la vinculacion a su eficacia de ejecución	(5) Muy alto							
7	El nivel de Inspección de cantidad en la Recepción de mercancía y factura en la gestión de compra para la vinculacion a su eficacia de ejecución	(4) Alto							
8	El nivel de Inspección de calidad en la Recepción de mercancía y factura para la vinculacion en la gestión de compra se relaciona a su eficacia de ejecución	(3) Regular							
9	El nivel del tiempo total del proceso en las compras realizadas para la vinculacion a su eficacia de ejecución que se relaciona en gestión de compras	(2) Bajo							
10	El nivel de descuento en precios preferenciales en las compras realizadas para la vinculacion a su eficacia de ejecución que se relaciona en gestión de compras	(1) Muy Bajo							
11	El nivel del plan operativo en la fijación de prioridades claras para la vinculacion en su eficacia de ejecución que se relaciona en gestión de compras								
12	El nivel de monitoreo en la fijación de prioridades claras para la vinculacion en la eficacia de ejecución que se relaciona en gestión de compras								
13	El nivel de inventario en la perspectiva interna del proceso para la vinculacion en su eficacia de ejecución que se relaciona en base a su gestión de compras								
14	El nivel de asignación de recursos en la perspectiva interna del proceso para la vinculacion eficacia de ejecución que se relaciona en gestión de compras								
15	El nivel de retorno en la perspectiva financiera para la vinculacion a su eficacia de ejecución que se relaciona en gestión de compras								
16	El nivel de ahorros en la perspectiva financiera para la vinculacion a su eficacia de ejecución que se relaciona en gestión de compras								

Observaciones (precisar si hay suficiencia) .....

19 de octubre del 2021

Opinión de la aplicabilidad      (x) Aplicable      ( ) Aplicable después de corregir      No aplicable ( )

Apellidos y nombre del juez evaluador: Silvio Henry Falconi Martínez

Especialidad del autor: Licenciado en Negocios internacionales

DNI: 47115950



Firma

**CONSTANCIA DE VALIDEZ DEL INSTRUMENTO DE RECOLECCION DE DATOS**

**GESTIÓN DE COMPRAS Y SU IMPACTO EN LA EFICACIA DE EJECUCIÓN, CONSULTORA DE SEGURIDAD INDUSTRIAL. MIRAFLORES. 2021**

Autores:									
- Lopez Moreano, Karina Elizabeth.									
- Gargate Chaupis, Sandy Sofia.									
Nº	ITEMS	Escala de Likert	Pertinencia		Relevancia		Claridad		Sugerencias
			SI	NO	SI	NO	SI	NO	
1	El nivel de liderazgo en costos para la vinculación en la evaluación del proveedor en la gestión de compras que se relaciona a su eficacia de ejecución	(5) Muy alto (4) Alto (3) Regular (2) Bajo (1) Muy Bajo							
2	El nivel de plazo de entrega para la vinculación en la evaluación del proveedor de la gestión de compra que se relaciona a su eficacia de ejecución								
3	El nivel de planificación para la vinculación en la solicitud de gestión de compra que se relaciona a su eficacia de ejecución								
4	El nivel de análisis de calidad para la vinculación de compra en la solicitud de gestión de compra que se relaciona a su eficacia de ejecución								
5	El nivel de Acuerdo en la Negociación para la vinculación de las condiciones de compra que se relaciona a su eficacia de ejecución								
6	El nivel de seguimiento de las condiciones de compra para la vinculación a su eficacia de ejecución								
7	El nivel de Inspección de cantidad en la Recepción de mercancía y factura en la gestión de compra para la vinculación a su eficacia de ejecución								
8	El nivel de Inspección de calidad en la Recepción de mercancía y factura para la vinculación en la gestión de compra se relaciona a su eficacia de ejecución								
9	El nivel del tiempo total del proceso en las compras realizadas para la vinculación a su eficacia de ejecución que se relaciona en gestión de compras								
10	El nivel de descuento en precios preferenciales en las compras realizadas para la vinculación a su eficacia de ejecución que se relaciona en gestión de compras								
11	El nivel del plan operativo en la fijación de prioridades claras para la vinculación en su eficacia de ejecución que se relaciona en gestión de compras								
12	El nivel de monitoreo en la fijación de prioridades claras para la vinculación en la eficacia de ejecución que se relaciona en gestión de compras								
13	El nivel de inventario en la perspectiva interna del proceso para la vinculación en su eficacia de ejecución que se relaciona en base a su gestión de compras								
14	El nivel de asignación de recursos en la perspectiva interna del proceso para la vinculación eficacia de ejecución que se relaciona en gestión de compras								
15	El nivel de retorno en la perspectiva financiera para la vinculación a su eficacia de ejecución que se relaciona en gestión de compras								
16	El nivel de ahorros en la perspectiva financiera para la vinculación a su eficacia de ejecución que se relaciona en gestión de compras								

Observaciones (precisar si hay suficiencia) .....

19 de octubre del 2021

Opinión de la aplicabilidad      (x) Aplicable      ( ) Aplicable después de corregir      No aplicable ( )

Apellidos y nombre del juez evaluador: Ernesto Omar Moreano Córdova

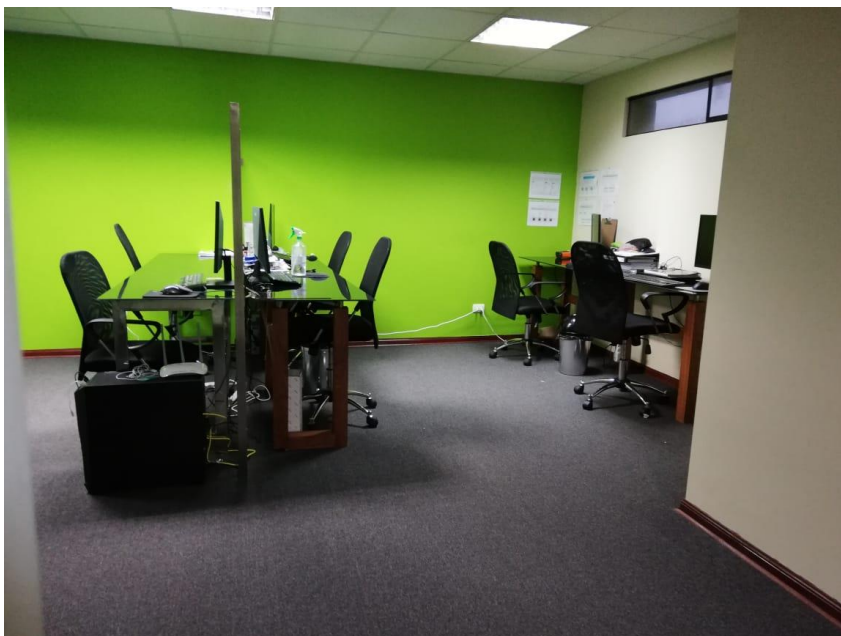
Especialidad del autor: Contador Publico

DNI: 42883411



Firma

## Anexo 10. Evidencias





Anexo 11. Base de Datos del Cuestionario sobre variables Gestión de Compras y Eficacia de Ejecución.

Base de datos variable Gestión de Compra

Variable X	ITEM 1	ITEM 2	ITEM 3	ITEM 4	ITEM 5	ITEM 6	ITEM 7	ITEM 8
1	3	3	3	4	5	4	3	3
2	2	1	2	1	2	1	2	1
3	3	4	4	4	4	5	3	4
4	4	3	1	1	2	1	1	4
5	2	2	3	3	3	3	4	3
6	4	3	3	3	2	3	2	2
7	3	3	2	2	4	2	2	2
8	4	4	3	4	2	3	4	4
9	3	2	2	3	3	3	5	4
10	3	1	5	1	1	2	3	3
11	2	3	3	4	3	2	2	4
12	2	4	3	2	3	3	3	3
13	4	5	4	5	4	5	2	5
14	2	3	4	3	4	3	5	3
15	1	2	3	4	3	3	4	2

Base de datos variable Eficacia de Ejecución

Variable Y	ITEM 1	ITEM 2	ITEM 3	ITEM 4	ITEM 5	ITEM 6	ITEM 7	ITEM 8
1	3	3	3	4	5	4	3	3
2	2	1	5	1	2	1	2	1
3	3	4	1	4	4	5	3	4
4	3	2	4	1	2	1	1	1
5	3	4	3	3	1	4	2	3
6	4	2	3	3	2	3	3	2
7	1	4	2	2	3	1	2	2
8	4	2	3	4	4	3	4	4
9	3	2	3	1	3	3	5	4
10	3	3	2	3	1	2	3	4
11	3	3	3	4	3	2	2	4
12	3	5	3	4	3	3	3	3
13	3	2	4	2	1	5	5	5
14	2	3	4	3	4	3	5	3
15	4	3	3	3	3	2	2	3

Anexo 12. Análisis de Confiabilidad

Alfa de Cronbach	N de elementos
,845	16

**Estadísticos total-elemento**

	Media de la escala si se elimina el elemento	Varianza de la escala si se elimina el elemento	Correlación elemento-total corregida	Alfa de Cronbach si se elimina el elemento
Liderazgo en Costos	44,07	94,638	,056	,854
Plazo de Entrega	44,00	82,571	,622	,828
Planificación de Compras	43,87	86,552	,484	,836
Análisis de Calidad de Compra	43,93	77,210	,787	,816
Acuerdo	43,87	85,695	,491	,835
Seguimiento	44,00	76,857	,878	,811
Inspección de Cantidad	43,87	87,552	,339	,843
Inspección de Calidad	43,73	84,638	,553	,832
Tiempo Total del Proceso	43,93	91,924	,261	,845
Descuentos en Precios Preferenciales	44,00	92,000	,169	,851
Plan Operativo	43,80	103,314	-,393	,873
Monitoreo de Cumplimiento	44,07	84,352	,517	,833
Inventario	44,13	87,838	,315	,845
Asignación de Recursos	44,07	75,638	,835	,812
Retorno de la Inversión	43,87	81,267	,607	,828
Ahorros Conseguidos e Implementados	43,80	79,743	,744	,820

Yo, **Mg. William Ricardo Díaz Torres**, docente de la Facultad de **Ciencias Empresariales** y Escuela Profesional **de Administración** de la Universidad César Vallejo, **Filial – Lima, Campus Los Olivos**, revisor de la tesis titulada:

“Gestión de compras y eficacia de ejecución en Consultora de seguridad Industrial. Miraflores. 2021”, de la estudiante Gargate Chaupis, Sandy Sofia, constato que la investigación tiene un índice de similitud de 22% verificable en el reporte de originalidad del programa Turnitin.

La suscrita analizó dicho reporte y concluyó que cada una de las coincidencias detectadas no constituyen plagio. A mi leal saber y entender la tesis cumple con todas las normas para el uso de citas y referencias establecidas por la Universidad César Vallejo.

Lima, **09** de **octubre** del 2021



.....  
**Mg. William Ricardo Díaz Torres**

DNI: **18140172**

Revisó	Vicerrectorado de Investigación/ <b>DEVAC</b> /Responsable del SGC	Aprobó	<b>Rectorado</b>
--------	--	--------	------------------



Yo, **Mg. William Ricardo Díaz Torres**, docente de la Facultad de **Ciencias Empresariales** y Escuela Profesional de **Administración** de la Universidad César Vallejo, **Filial – Lima, Campus Los Olivos**, revisor de la tesis titulada:

“Gestión de compras y eficacia de ejecución en Consultora de seguridad Industrial. Miraflores. 2021”, de la estudiante Lopez Moreano Karina Elizabeth, constato que la investigación tiene un índice de similitud de 22% verificable en el reporte de originalidad del programa Turnitin.

La suscrita analizó dicho reporte y concluyó que cada una de las coincidencias detectadas no constituyen plagio. A mi leal saber y entender la tesis cumple con todas las normas para el uso de citas y referencias establecidas por la Universidad César Vallejo.

Lima, **09** de **octubre** del 2021



.....  
**Mg. William Ricardo Díaz Torres**

DNI: **18140172**

Revisó	Vicerrectorado de Investigación/ <b>DEVAC</b> /Responsable del SGC	Aprobó	<b>Rectorado</b>
--------	--	--------	------------------