UNIVERSIDAD NACIONAL PEDRO RUIZ GALLO

ESCUELA DE POSGRADO
MAESTRIA EN ADMINISTRACIÓN
CON MENCIÓN EN GERENCIA EMPRESARIAL

Propuesta de mejora en la gestión de compras para incrementar la eficiencia del área de proyectos en una agroexportadora, 2021

TESIS

PRESENTADA PARA OPTAR EL GRADO ACADÉMICO DE MAESTRA EN ADMINISTRACIÓN CON MENCIÓN EN GERENCIA EMPRESARIAL

INVESTIGADOR:
BACH. Jennyfer Maricielo Cahuana Cadena

ASESOR:
MBA. Jose Carlos Montes Ninaquispe

Lambayeque, 02 de Marzo del 2023

"Propuesta de mejora en la gestión de compras para incrementar la eficiencia del área de proyectos en una agroexportadora, 2021."

Bach. Jennyfer Maricielo Cahuana Cadena
Autor

MBA. Jose Carlos Montes Ninaquispe
Asesor

Proyecto de Tesis presentada a la Escuela de Postgrado de la Universidad Nacional Pedro Ruiz Gallo para optar el Grado Académico de: MAESTRA EN ADMINISTRACIÓN CON MENCIÓN EN GERENCIA EMPRESARIAL

Aprobado por:

Dr. Guido Alarcón Villanueva
Presidente del jurado

Mg. Jorge Hernán Atoche Pacherres
Secretario del jurado

Dr. Denny John Fuentes Adrianzen
Vocal del jurado

Lambayeque, 02 de Marzo del 2023

UNPRG UNIVERSIDAD NACIONAL PEDRO RUIZ GALLO	ESCUELA DE POSGRADO *M.Sc. Francis Vilena Rodríguez*	Versión:	01
		Fecha de Aprobación	02-03-2023
UNIDAD DE INVESTIGACION	FORMATO DE ACTA DE SUSTENTACIÓN VIRTUALDE TESIS	Pág. 1 de 3	

ACTA DE SUSTENTACIÓN VIRTUAL DE TESIS

Siendo las 16 horas del jueves 02 de marzo de 2023, se dio inicio a la Sustentación Virtual de Tesis soportado por el sistema Google Meet, preparado y controlado por la Unidad de Tele Educación de la Escuela de Posgrado de la Universidad Nacional Pedro Ruiz Gallo de Lambayeque, con la participación en la Video Conferencia de los miembros del Jurado, nombrados con Resolución Nº606-2022-EPG, de fecha 07 de junio de 2022, conformado por:

Dr. GUIDO ALARCÓN VILLANUEVA	Presidente
Mg. JORGE HERNÁN ATOCHE PACHERRES	Secretario
Mg. DENNY JOHN FUENTES ADRIANZEN	Vocal
Mg. JOSÉ CARLOS MONTES NINAQUISPE	Asesor

Para evaluar el informe de tesis de la tesista JENNYFER MARICIELO CAHUANA CADENA, candidata a optar el grado de MAGISTER EN ADMINISTACIÓN CON MENCIÓN EN GERENCIA EMPRESARIAL con la tesis titulada *"PROPUESTA DE MEJORA EN LA GESTIÓN DE COMPRAS PARA INCREMENTAR LA EFICIENCIA DEL ÁREA DE PROYECTOS EN UNA AGROEXPORTADORA, 2021"*

El Sr. Presidente, después de transmitir el saludo a todos los participantes en la Video Conferencia de la Sustentación Virtual ordenó la lectura de la Resolución Nº204-2023-EPG de fecha 27 de febrero de 2023, que autoriza la Sustentación Virtual del Informe de tesis correspondiente, luego de lo cual autorizó a la candidata a efectuar la Sustentación Virtual, otorgándole 25 minutos de tiempo y autorizando también compartir su pantalla.

Culminada la exposición dela candidata, se procedió a la intervención de los miembros del jurado, exponiendo sus opiniones y observaciones correspondientes, posteriormente se realizaron las preguntas a la candidata.

Culminadas las preguntas y respuestas, el Sr. Presidente, autorizó el pase de los miembros del Jurado a la sala de video conferencia reservada para el debate sobre la Sustentación Virtual del Informe de tesis realizada por la candidata, evaluando en base a la rúbrica de

UNPRG UNIVERSIDAD NACIONAL PEDRO RUIZ GALLO	ESCUELA DE POSGRADO *M.Sc. Francis Villena Rodríguez*	Versión:	01
		Fecha de Aprobación	02-03-2023
UNIDAD DE INVESTIGACION	FORMATO DE ACTA DE SUSTENTACIÓN VIRTUALDE TESIS	Pág. 2 de 3	

sustentación y determinando el resultado total de la tesis con 16 puntos, equivalente a BUENO, quedando la candidata apta para optar el Grado de MAGISTER EN ADMINISTACIÓN CON MENCIÓN EN GERENCIA EMPRESARIAL.

Se retornó a la Video Conferencia de Sustentación Virtual, se dio a conocer el resultado, dando lectura del acta y se culminó con los actos finales en la Video Conferencia de Sustentación Virtual.

Siendo las 17 horas con 20 minutos, se dio por concluido el acto de Sustentación Virtual.

Dr.GUIDO ALARCÓN VILLANUEVA
PRESIDENTE

Mg. JORGE HERNÁN ATOCHE PACHERRES
SECRETARIO

Mg. DENNY JOHN FUENTES ADRIANZEN
VOCAL

Mg. JOSÉ CARLOS MONTES NINAQUISPE
ASESOR

Formato : Físico/Digital	**Ubicación :** UI- EPG - UNPRG	**Actualización:**

Dedicatoria

A Dios porque por él somos todo y sin él nada.

Agradecimiento

A Dios por brindarme salud y resiliencia para continuar ante las adversidades.

A mis padres Alejandrina y Jorge por su motivación constante.

Y a mí asesor de tesis y docentes que también formaron parte de mi vida profesional.

Índice General

Acta de sustentación (copia)..... **¡Error! Marcador no definido.**

Dedicatoria..... v

Agradecimiento vi

Índice General..... vii

Índice de Tablas..... x

Índice de Figuras xii

Índice de Anexos xiii

Resumen xiv

Abstract..... xv

Introducción..... 1

Capítulo I. Diseño Teórico 5

1.1 Antecedentes de la Investigación..... 5

1.1.1 Ámbito internacional..... 5

1.2 Bases Teóricas 9

1.2.1 Fundamentación teórica de la gestión de compras..... 9

1.2.2 Fundamentación teórica de la eficiencia 14

1.3 Definiciones Conceptuales..... 18

1.3.1 Eficiencia..... 18

1.3.2 Gestión de compras 18

1.3.3 Logística 18

1.3.4 Aprovisionamiento 18

1.3.5 Cadena de suministro 19

1.4 Operacionalización de Variables 19

1.5 Hipótesis 20

1.5.1 Hipótesis específicas 20

Capítulo II. Métodos y Materiales 21

2.1 Tipo de Investigación 21

2.2 Método de Investigación 21

2.3 Diseño de Contrastación 21

2.4 Población, Muestra y Muestreo 22

2.5 Técnicas, Instrumentos, Equipos y Materiales de Recolección de Datos 22

2.6 Procesamiento y Análisis de Datos 22

Capítulo III. Resultados 26

3.1 Nivel de gestión de compras del área de proyectos 28

3.2 Nivel de eficiencia en el área de proyectos 36

3.3 Relación entre la gestión de compras y la eficiencia del área de proyectos 39

Capítulo IV. Discusión 43

Capítulo V. Propuesta 47

5.1 Propuesta de mejora en la gestión de compras para incrementar la eficiencia del área de proyectos. 47

5.1.1 Descripción de la propuesta 47

5.1.2 Objetivos 47

5.1.3 Proceso de compras actual 48

5.1.4 Proceso de compras propuesto 52

5.1.5 Presupuesto 55

5.1.6 Cronograma 56

5.1.7 Impacto de la propuesta y conclusiones 57

Conclusiones 59

Recomendaciones 61

Referencias Bibliográficas 63

Anexos 69

Índice de Tablas

Tabla 1 Operacionalización de variables 19

Tabla 2 Percentiles de Gestión de compras y dimensiones 23

Tabla 3 Percentiles de eficiencia y sus dimensiones 25

Tabla 4 Confiabilidad de los instrumentos 26

Tabla 5 Resumen de procesamiento de casos 26

Tabla 6 Estadísticas de fiabilidad 27

Tabla 7 Resumen de procesamiento de casos 27

Tabla 8 Estadísticas de fiabilidad 28

Tabla 9 Nivel de la variable Gestión de Compras 28

Tabla 10 Solicitud de compras 29

Tabla 11 Evaluación y selección de proveedor 30

Tabla 12 Negociación de condiciones de compra. 32

Tabla 13 Seguimiento de pedido. 33

Tabla 14 Recepción de mercancía. 34

Tabla 15 Recepción de factura de compra. 35

Tabla 16 Nivel de la variable eficiencia 36

Tabla 17 Eficiencia técnica. 37

Tabla 18 Eficiencia económica. 38

Tabla 19 Relación entre gestión de compras y eficiencia del área de proyectos en una agroexportadora, 2021. 39

Tabla 20 Resumen de las correlaciones 40

Tabla 21 Sistema de calificación de proveedores 52

Tabla 22 Criterios de evaluación 53

Tabla 23 Rúbrica para la evaluación de los proveedores 53

Tabla 24 Propuestas de sistemas de seguimiento con proveedores 54

Tabla 25 Presupuesto para la implementación de la propuesta 55

Tabla 26 Cronograma para el desarrollo de la propuesta 56

Tabla 27 Presupuesto designado para el área de proyectos 57

Índice de Figuras

Figura 1 Fases de compras..... 13

Figura 2 Dimensiones de la eficiencia..... 16

Figura 3 Nivel de la variable Gestión de compras..... 29

Figura 4 Solicitud de compras..... 30

Figura 5 Evaluación y selección de proveedor..... 31

Figura 6 Negociación de condiciones de compra..... 32

Figura 7 Seguimiento de pedido..... 33

Figura 8 Recepción de mercancía..... 34

Figura 9 Recepción de factura de compra..... 35

Figura 10 Nivel de la variable eficiencia..... 36

Figura 11 Eficiencia técnica..... 37

Figura 12 Eficiencia económica..... 38

Índice de Anexos

Anexo 1 Instrumentos de Recolección de Datos para la variable gestión de compras y eficiencia..... 699

Anexo 2 Formato de Tabulación de Datos 744

Anexo 3 Rúbricas de Expertos de Instrumentos para la variable gestión de compras y eficiencia..... 755

Resumen

La presente investigación aborda la problemática acerca de la gestión de compras y la eficiencia en el área de proyectos de una empresa agroexportadora en el 2021, en la que se planteó como objetivo principal construir una propuesta de mejora en la gestión de compras para incrementar la eficiencia del área de proyectos en una agroexportadora, 2021. Para ello en la metodología se planteó un estudio descriptivo, de enfoque cuantitativo, con un diseño no experimental, y de corte transversal. Se aplicó un cuestionario con escalamiento Likert con una confiabilidad de 0.934 (gestión de compras) y 0.882 (eficiencia) a 15 trabajadores del área de proyectos en una agroexportadora. Los resultados mostraron que la gestión de compras presenta un nivel medio (40%) y la eficiencia también presenta un nivel medio (46.7%), además, la gestión de compras tiene una relación con la eficiencia estadísticamente significativa con un p-valor menor a 0.05 y con un alto coeficiente de correlación de Pearson de 0.935. Por tal motivo, la propuesta plantea un protocolo para la selección de proveedores, así como la implementación de software para llevar a cabo un sistema integral logístico en el área de proyectos. La investigación concluye en que la propuesta servirá para mejorar la eficiencia de la gestión de compras en el área de proyectos.

Palabras clave: Gestión de compras, proveedores, eficiencia

Abstract

This research addresses the problem of purchasing management and efficiency in the project area of an agro-export company in 2021, in which the main objective was to build a proposal for improvement in purchasing management to increase the efficiency of the project area in an agro-exporter, 2021. To this end, a descriptive study, with a quantitative approach, with a non-experimental design, and cross-sectional study was proposed in the methodology. A questionnaire with Likert escalation with a reliability of 0.934 (purchasing management) and 0.882 (efficiency) was applied to 15 workers in the project area of an agro-export company. The results showed that purchasing management presents an average level (40%) and efficiency also presents an average level (46.7%), in addition, purchasing management has a statistically significant relationship with efficiency with a p-value less than 0.05 and with a high Pearson correlation coefficient of 0.935. For this reason, the proposal proposes a protocol for the selection of suppliers, as well as the implementation of software to carry out an integral logistics system in the project area. The research concludes that the proposal will serve to improve the efficiency of purchasing management in the project area.

Keywords: Purchasing management, suppliers, efficiency

Introducción

El presente estudio trata sobre la gestión de compras, y la posición importante durante las últimas décadas, debido a que muchas de las necesidades organizacionales pasan por dicha área en la que se deben de manejar de manera cuidadosa la selección de proveedores y los mejores precios para reforzar la rentabilidad de la entidad en el momento indicado satisfaciendo a los consumidores. Así mismo, Fontalvo et al. (2019) indicaron que la secuencia de abastecimiento llega a ser un eslabón muy importante en cualquier organización puesto que partiendo de allí la organización se puede mantener de manera interconectada en el ámbito global además de generar estrategias de diferenciación que la logren destacar de la competencia.

Debido a secuencia de acontecimientos que fueron producto de la pandemia trayendo efectos negativos a las cadenas de suministro, viéndose reflejado en el incremento en las tarifas marítimas como lo indica el BCRP (2021) el cual señala que el incremento en los costos se ha venido intensificando en rutas marítimas originarias de China, las cuales parten desde Shanghái a Rotterdam alcanzando los 14 294 dólares en septiembre de 2021 (ocasionando un incremento de más del 116% en el mismo año), otros destinos en los que se elevaron los costos fueron aquellos con destino a Los Ángeles en donde las tarifas alcanzaron casi un 200% en el 2021. De esta forma, el incremento en los costos marítimos y la importancia que radica la cadena de suministro ha ocasionado que muchas empresas pierdan eficiencia ya sea en sus tiempos o costos por lo que trajo como consecuencias que cada vez más las empresas se enfoquen en esta área dentro de la organización.

A pesar de ello, las importaciones de Perú hasta diciembre del 2021 alcanzaron un 40.7% con respecto al 2020 mientras que en el 2019 el incremento fue de apenas 19.9%; este crecimiento aconteció debido principalmente a la recuperación económica además de

precios mayores en petróleo y algunos de los principales alimentos, además del incremento del dólar en el transcurrir del 2021. Cabe mencionar además que las importaciones tuvieron un crecimiento promedio que bordeaba el 10.6% entre el 2002 hasta el 2021 y solo en diciembre crecieron un 21.5% con valor total de 4.8 millones de dólares americanos.

Tomando en cuenta lo anterior mencionado, en el reporte anual del 2021 del desempeño exportador de la región Lambayeque elaborado por MINCETUR (2021) indicó que Lambayeque es el 4to agroexportador más importante del país solo por detrás de Ica, Piura y La Libertad. Incrementando sus exportaciones en un 27% cuyo valor monetario fue de 920 millones de dólares en comparación al año anterior, así mismo, el informe indica que el desempeño agroexportador de la región tuvo un incremento de 39 % en las exportaciones de frutas de las cuales se destacan la palta, el arándano, uva y mango con incrementos de 39%, 60%. 40% y 21% respectivamente con respecto al 2020. Por otro lado las importaciones en aduana de Chiclayo registraron montos por un valor de 532 millones de dólares siendo un 39% mayor que en el 2020 además de ser un récord histórico, así mismo, las importaciones de bienes crecieron en un 33% debido principalmente a la mayor compra de diésel con un incremento del 33%, siendo el principal producto importado.

Si bien es cierto como se aprecia en los datos obtenidos por algunas entidades, hay compañías a nivel nacional que carecen del perfil profesional en cuanto a conocimientos en gestión que les permitan administrar adecuadamente con el área de compras de éstas compañías, Aspilcueta (2020) llegó a determinar que el 90% (en su mayoría micro y pequeñas empresas) en sus respectivas áreas de compras están en el liderazgo personas que no lograr gestionar adecuadamente el área de compras mermando de ese modo las utilidades de las compañías puesto que no pueden identificar las mejoras e incrementar la competitividad en materia de gestión de compras al seleccionar mejores condiciones para el

aprovisionamiento de recursos necesarios para la operatividad de la empresa. Así mismo, las utilidades de las empresas pueden ser mejoradas en base a la correcta selección de proveedores, las condiciones idóneas para almacenar ciertos productos considerando la forma y el lugar en donde se guardan y también cuando estos productos deben ser comprados por lo que debe haber una buena gestión de los tiempos de requerimientos así como también en qué momento se deben rotar para lograr una eficiente gestión de abastecimiento que permita no solo adquirir la mercancía que necesite la empresa u organización, sino también el momento preciso en el cual se debe comprar o utilizarse en las condiciones pertinentes.

En una agroexportadora del norte del Perú, que se dedica al cultivo y comercialización de frutos como la palta y arándano; específicamente en el área de proyectos que se encarga de la planeación, supervisión y ejecución de las diferentes obras civiles así como implementación de estructuras que garantizan los objetivos de la empresa; se evidenció deficiencias en las compras denominadas compras directas, de aquellos materiales o insumos cuyos requerimientos técnicos son gestionadas directamente por el área de proyectos que son solicitadas por el área usuaria a través de proyectos aprobados; aquí es en donde se realiza la búsqueda de proveedores, cotizaciones y se escoge el mejor precio que beneficie a la empresa con la finalidad de reducir costos y tiempo. Sin embargo, en muchas ocasiones no se realizan los procedimientos adecuados, como por ejemplo gestionar las cotizaciones mínimas (siendo tres las cotizaciones mínimas que se deben realizar según políticas de la empresa); induciendo a malas negociones o precios que no favorecen a la empresa. Por lo que es importante incrementar la eficiencia en la gestión de compras con la finalidad de evitar cotizaciones desfavorables y además mejorar el nivel de negociación del personal.

Se formula el siguiente cuestionamiento en base a la problemática ¿Cómo se podría mejorar la gestión de compras para incrementar la eficiencia del área de proyectos en una agroexportadora, 2021?

Así mismo, se establece como objetivo general: proponer una mejora en la gestión de compras para incrementar la eficiencia del área de proyectos en una agroexportadora, 2021. Como objetivos específicos están: (1) Determinar el nivel de gestión de compras del área de proyectos en una agroexportadora, 2021; (2) Determinar el nivel de eficiencia del área de proyectos en una agroexportadora, 2021; (3) Determinar la relación entre la gestión de compras y la eficiencia del área de proyectos en una agroexportadora, 2021.

La presente investigación brindará un aporte al conocimiento académico y empresarial, ya que se abordará una problemática específica que puede ser transversal para empresas no solo del sector agroexportador, sino llegando también a alcanzar a empresas logísticas, comerciales, distribuidoras y de otra índole que esté estrechamente relacionada con la gestión de compras y que tengan problemas en la gestión de cotizaciones, con la elección de mejores proveedores y dificultad para adquirir mercancía en tiempos reducidos que puedan afectar a sus clientes, consumidores finales, costos o calidad de servicio.

Además, este estudio va a contribuir a la eficiencia de la ejecución de los proyectos permitiendo la mejora continua de los procesos para el alcance de los objetivos de la empresa agroexportadora.

Capítulo I. Diseño Teórico

1.1 Antecedentes de la Investigación

1.1.1 Ámbito internacional

Álvarez y Ramos (2021) dice que "La selección de abastecedores, causante de logro en la administración de compras del artículo restauración", se plantearon como objetivo lograr una correcta gestión de adquisición, mediante proveedores escogidos de manera correcta y pertinente; esto es debido a que se ha evidenciado en muchos estudios como la correcta gestión de compras en una organización influye en gran medida al éxito de una empresa y que se ha convertido en un factor vital en la actualidad, haciendo conciencia en los gerentes de las organizaciones para contar con diferentes herramientas que les permitan realizar una correcta selección de proveedores, tomar decisiones oportunas necesarias para el correcto aprovisionamiento de la organización. Para ello, empleó un método lógico, deductivo e inductivo tomando en cuenta factores cuantitativos y cualitativos para la correcta selección de proveedores considerando criterios como calidad, precio, experiencia en años y comercializador mayorista en la que el instrumento tuvo una autencidad por discernimiento de especialistas de coeficiente de Kendall con un valor de 0.758. Los resultados mostraron la regulación de inventarios va claramente en el proceso de compra, así como los procedimientos concernientes a la solicitud de requerimientos. Los autores concluyeron en que es imperativo establecer una adecuada administración de compras mediante pautas para optar por el o los mejores proveedores que pueda necesitar el grupo con el fin de reducir costos, mejorar la cooperación con los mismos y brindar una mayor calidad a los clientes finales. Esta investigación aportará un enfoque más específico puesto que la selección de proveedores es una parte esencial en la obtención de riquezas y servicios, y cómo seleccionar adecuadamente los proveedores puede incrementar la eficiencia del trámite de compras en el sector de proyectos.

Méndez et al. (2020) en su estudio científico “Tramite de compras como táctica participativa en las empresas”, tuvieron como objetivo elaborar una propuesta para que las organizaciones dedicadas a la elaboración de cemento de Ecuador puedan mejorar su gestión de compras y de esa forma incrementar su competitividad. Debido a que las organizaciones han dado importancia al área de compras ya que a través de esta área puede reducir significativamente los costos y tiempos lo cual termina resultando en una ventaja competitiva y generando mayores utilidades a la organización a través del rendimiento. La pesquisa presentó un diseño no experimental, con un alcance descriptivo y de corte transversal; utilizaron como instrumento la encuesta, esta fue aplicada a 18 trabajadores del sector de compras de la compañía antes mencionada. Los resultados descriptivos mostraron que los empleados calificaron como muy baja la gestión de compras en un 30%, el 20% lo calificó como bajo, mientras que en medio, alto y muy alto sumo un total de 50% evidenciando de esa forma la precaria organización de adquisición de la entidad. La investigación concluye en que la gestión de adquisición llega a ser una parte esencial para cualquier organización, ya que es necesario mantener una actualización constante de los requerimientos de cada área, así como sucursales a nivel nacional o internacional, requerimientos que deben ser detallados, claros e inmediatos. Esta investigación aporta una visión mayor ya que se toma en cuenta a la productividad como ventaja competitiva y no solo la eficiencia.

Espinoza (2018) en su trabajo “Estudio del progreso de compras para el diseño de una proposicion de indicadores de gestión que pueda optimizar los procedimientos de la zona de compras”, cuyo fin fue precisar la condición de los proceso de compra de la compañía para proponer indicadores de gestión contribuyendo a la optimizacion del procedimiento. La investigación tuvo un diseño exploratorio y descriptivo con enfoques cuantitativos y

cualitativos. Para lograr su objetivo, analizó el proceso de ese momento en la empresa mediante la aplicación de cuestionarios a trabajadores, realizó un estudio a la empresa y a cada uno de sus promotores. Los resultados arrojaron que la falta de indicadores no generaban una información relevante ni creíble cuando los empresarios toman disposiciones, además la autora diseñó parámetros cuantitativos de gestión con la determinacion de establecer la eficacia, efectividad y rentabilidad en el proceso de compras. Esta investigación profundiza los procesos de compras a través de indicadores de gestión como la eficiencia, efectividad y rentabilidad, enfoques los cuales no fueron considerados para la presente investigación.

1.1.1.1 Ámbito nacional

Cieza y Siancas (2020) en su investigación “Tramite de compras para optimizar la producción en el sector de compras de la compañía CAMIAR SAC. Lima- 2019”, indagan sobre la influencia de la administración en relación con la rentabilidad en el sector de compras de la compañía, esto se logra mediante una correcta gestión, y permite acudir de forma inmediata a los clientes, generando satisfacción y calidad en la atención trayendo consigo el cumplimiento de sus necesidades, sin embargo en dicha empresa el área de compras se vio comprometida puesto que no mostraba la eficiencia en ciertas actividades críticas necesarias para el abastecimiento de materia prima. La presente pesquisa fue de enfoque cuantitativo, aplicada y de nivel explicativo. Como técnica de obtención de información aplicaron, en el área de compras, la técnica de observación directa tomando en cuenta las cifras de las ordenes de compras diarias a través del sistema ERP de la compañia. Los resultados mostraron que un incremento en la productividad, eficacia y eficiencia en un 10.38%, 10.38% y 17.92% respectivamente; así mismo los valores post test y post test demostraron mejorías significativas en donde la productividad pasó de 35.42% a 53.03%;

en el caso de la eficacia, pasó de 57.37% a 67.75%; y finalmente en el caso de la eficiencia pasó de tener valores de 61.53% a 79.45%. Llegaron a la conclusión de que el trámite de conseguir riquezas y servicios mejora significativamente en relación con la productividad, eficacia y eficiencia. La tesis mencionada en comparación a la presente investigación no está considerando la satisfacción por parte de los clientes, puesto que los clientes se considerarían a las demás áreas de la agroexportadora en donde sus requerimientos son gestionados por el área de proyectos.

Dueñas (2018) en su trabajo *"*Gestión logística y la toma de decisiones en la gestión de compras en la Industria Kosmoplast SAC – Los Olivos, 2018", establece como propósito a partir de la gestión de compras establecer si existe relación entre gestión logística y toma de decisiones en la empresa mencionada en el 2018. Esto es debido a que se ha evidenciado que la competencia directa de esta organización tiene mayor posicionamiento en el mercado, debido a que muchas de las empresas competidoras manejan eficientemente la gestión logística, esto se convierte en un punto clave para una organización ya que va a aumentar de manera eficiente su competitividad. La pesquisa fue de tipo aplicada, con un alcance correlacional, además consideró apoyarse en el enfoque cuantitativo. Como muestra población y sujetos de estudio, encuestó a 50 trabajadores a través del cuestionario como instrumento en escala Likert con 29 preguntas. Los resultados mostraron la existencia de una correspondencia entre logística y elección de decisiones, esto se obtuvo a partir del análisis de resultados se encontró un p-valor de 0.000 y con una fuerza de correlación de Pearson de 0.808; además de la toma de decisiones, el autor también encontró relación con la gestión de compras con un nivel de significancia de 0.000 esto indicó relación estadística con un coeficiente de 0.850. Como conclusión, se tiene de que existe una relación positiva tanto por las dimensiones con la variable, así como entre dimensiones. La investigación aporta un

enfoque diferente (toma de decisiones) la cual es crucial para una buena gestión de compras, sin embargo, no se considera eficiente la toma de decisiones si se considera a partir de la gestión.

1.1.1.2 Ámbito regional

Vigil (2018) en su trabajo de investigación "Proyecto para mejorar en el trámite de compra para incrementar el rendimiento de la compañía agroindustrial Pomalca S.A.A. – 2018", se enfoca en el rol de la gestión de obtención de una organización y la existencia de factores que afecten de cualquier manera dicha gestión, convirtiéndola en poco eficiente. La investigación se propuso incrementar el nivel de la gestión de adquisición de la entidad en mención con la finalidad de aumentar el rendimiento de esta, se usó el método deductivo, de tipo descriptiva y propositiva, con un diseño no experimental y con enfoque cuantitativo. Como instrumento, construyó en cuestionario con escalamiento Likert aplicado a 20 trabajadores del área de logística. Como resultados obtuvo que el 55% de los colaboradores consideran que la gestión se encuentra en un nivel regular; así mismo, el 50% de los trabajadores eran considerados como colaboradores con productividad con nivel malo, mientras que el 30% consideró el nivel de la productividad como regular. Por último, el investigador recomienda emplear la propuesta para contribuir de manera directa en una mejor gestión de compras aumentando así la productividad dentro de la organización.

1.2 Bases Teóricas

1.2.1 Fundamentación teórica de la gestión de compras

1.2.1.1 Gestión

Para comprender de mejor manera el término gestión y partiendo desde la terminología, esta palabra ha sido usada y aplicada para todo tipo de campos y áreas en las

organizaciones ya sean grandes, pequeñas o medianas, por ello Huergo (s.f., p. 2- 3) lo define como una acción artística y creativa que no es cíclica pero sí estructurada que gesta procesos colectivos para trabajar organizada y coordinadamente diferentes perspectivas y avanzar hacia el logro de objetivos. Por ello, para llegar a una correcta gestión se deben orientar esfuerzos y recursos en un determinado tiempo y con el recurso humano necesario para los fines de la organización.

González & Canós (2022, p.21), por su parte menciona que la gestión implica trabajar armónicamente entre las distintas áreas para el logro de objetivos empresariales, ya sea para mejorar beneficios o incrementar su posición a nivel competitivo, por medio del establecimiento de políticas, así como objetivos en distintos tiempos y plazos. Cabe mencionar que el autor menciona que se deben orientar esfuerzos y recursos, sin embargo, se deben gestionar de manera eficiente dichos recursos para que puedan ser eficientes puesto que el mal uso de esos recursos puede conducir a la ineficiencia y por tanto a una mala gestión.

1.2.1.2 Gestión de compras

Para comprender mejor esta definición, es necesario definir la gestión logística, término que engloba diferentes procesos incluida la gestión de compras, por lo tanto, consiste en el movimiento de mercancías como de información con la finalidad de aminorar los costos, optimizar el plazo de entrega para lograr la satisfacción de los clientes consumidores (Escudero, 2018).

En base a lo mencionado algunas de estas funciones son recurrentes en cada una de las áreas de la logística puesto que no solo comprende desplazar las mercancías, sino también solicitarlas mediante ciertas documentaciones o autorizaciones que permitan el correcto flujo

ininterrumpido en el momento justo y además sin dejar de lado la calidad con la que es solicitada. Esto a su vez debe estar acompañada de una correcta gestión de compras y ser eficiente en el proceso.

La gestión como tal es aplicada en todos los sectores de una compañía, manejándose de manera transversal por cada área administrativa esto es, debido a qué todas las áreas requieren de una correcta gestión, con respecto a objetivos de organización, llevar a cabo todas las actividades y procesos importantes que pongan en marcha el logro de objetivos que presente la organización. Para (Galiana, 2018)Galiana (2018, p. 13) la gestión de compras contribuye de modo positivo a la estrategia de objetivos afines a cualquier organización, por lo que es importante que exista una relación entre la empresa y los proveedores para que la gestión sea exitosa. Por ello las compañías requieren de competencias que ayuden a facilitar el abastecimiento estratégico donde se incluya las estrategias y procesos para las compras, entorno de abastecimiento, gestión de función y competencias en las compras.

Asimismo, Ayala (2020, p.10) menciona que el aprovisionamiento, o dicho de otro modo, el proceso en donde la empresa adquiere los bienes y materia prima para su posterior producción, está muy relacionada con la gestión de compras, debido a que un mal aprovisionamiento implica no conocer las demandas y el público objetivo, lo que llevaría consigo posibles costos extras que sean innecesarios a la empresa y reduzcan su utilidad. Es por ello que empresa con la gestión de compras asume una función muy importante, ya que vela por los requerimientos solicitados en diferentes áreas a fin de obtener óptimas cotizaciones en beneficio de la empresa.

1.2.1.3 El ciclo de compras

Como todo proceso tiene una serie de pasos o etapas que el área de gestión de compras debe realizar, las etapas clave en las que se adquiere mercancías desde el surgimiento de la necesidad de adquisiciones por parte de una empresa o un área específica hasta el ingreso de los productos hacia los depósitos de una empresa.

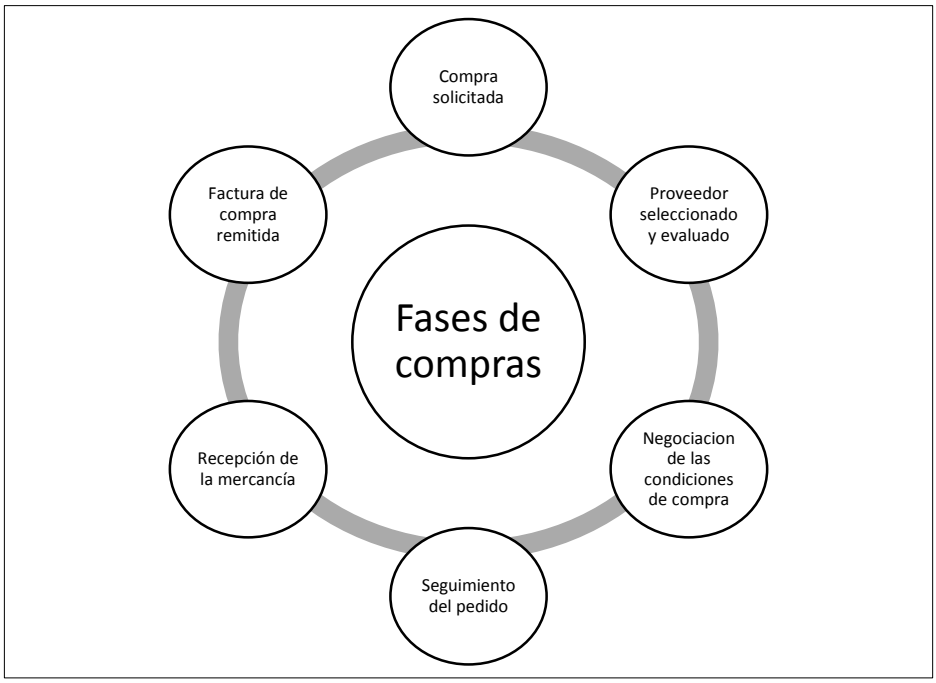
Las principales fases son: (1) compra solicitada: en donde un área reconoce la urgencia de compra (bien o servicio) para utilización, esta misma área remite un documento de manera interna para que el área de compras sea notificada de dicho requerimiento; (2) Proveedor seleccionado y evaluado: en esta etapa los encargados analizan la mejor alternativa que cumpla con los requerimientos del área solicitante teniendo en cuenta condiciones como plazo, precios, descuentos; opciones de crédito como intereses, medios de pago entre otras condiciones. (3) Negociación de las condiciones de compra: En esta fase se busca acercar lo máximo posible las condiciones presentadas por el proveedor y el área de compras para que la negociación se lleve a cabo y beneficie a ambas partes tomando en cuenta la calidad, cantidad, requerimientos técnicos o de normativa legales, entre otros.

Luego continúa (4) Seguimiento del pedido: En esta etapa se realiza un seguimiento o tracking (normalmente mediante tecnología GPS) para conocer el proceso de entrega de la mercancía, así como determinar si se cumplirá o no con el plazo estipulado puesto que si se detectara una demora o retraso en este proceso sería perjudicial para la organización no pudiendo disponer de los requerimientos a tiempo. (5) Recepción de la mercancía: Una vez recibida la mercancía se procede a inspeccionarla para verificar que las condiciones que se plantearon cumplen con las recibidas o brindadas por parte del proveedor; sí todas estas condiciones son correctas se realiza la entrada a almacén. Finalmente, en la etapa de (6) Factura de compra remitida: Se recibe la documentación remitida por el proveedor

registrándose y guardándose como prueba de que se realizó la compra de dicho requerimiento (Arévalo et al., 2022).

Figura 1

Fases de compras



1.2.1.4 La gestión de compras dentro de la logística

La función de la gestión de compras y su rol con la logística, se orienta en buscar las fuentes de suministro en base a la demanda que se haya proyectado, además debe buscar la forma en la cual cumplir con las necesidades para que las áreas o la compañía en general pueda desarrollar sus actividades con normalidad, así mismo se relaciona mucho con otras áreas como almacén quien, una vez recibidas las mercancías y verificar que se encuentren en correcto estado se encarga de manipularlas y conservarlas en los almacenes. Concluyendo que la gestión de compras incide de modo directo al retorno de la inversión de recursos, dado que es necesario la medición del nivel de efectividad y la implementación de mejoras en los procesos (Salazar, 2022, en mención a López & Gómez, 2013).

1.2.1.5 Objetivos de la gestión de compras

Según Álvarez, Nevarez, Sisalema & Ramos (2020) la gestión de compra se produce en forma empírica, pues al querer dar continuidad al abastecimiento para tener un mínimo stock, se requiere asegurar la adquisición de productos, resultando un costo de oportunidad para la búsqueda de proveedores nuevos y mejora de calidad además del precio. Por ello se necesitar estudiar constantemente las fuentes de suministro y definir los inventarios.

1.2.2 Fundamentación teórica de la eficiencia

1.2.2.1 Eficiencia

La eficiencia ha venido teniendo acepciones similares entre diferentes autores, citando en primera instancia a la Real Academia Española - RAE (2022), considera que la eficiencia es la capacidad alcanzar con pocos recursos los resultados deseados. Se puede considerar entonces que para que algo sea eficiente se tiene que trabajar con el mínimo de recursos que se dispone sin sacrificar los resultados, ya que este es el objetivo de toda organización.

Por otro lado, Acevedo (2019, p. 115), considera un concepto muy similar al de la Real Academia Española - RAE (2022), puesto que afirma que el cumplir objetivos a menores esfuerzos y costos con una menor cantidad de productos no significa exactamente ser eficientes, debido a que pueden cumplir ciertos objetivos, pero disminuyendo calidades, por lo que para que una acción resulte eficiente debe ser a su vez eficaz, complementando la definición descrita por la RAE con la eficacia.

Así mismo, Rojas, Jaimes & Valencia (2017), aporta a la teoría aseverando que es un criterio económico que sirve de indicativo a la capacidad de administrar y producir un resultado máximo usando el mínimo tiempo, recursos y energía, por ende, buscar un óptimo

uso con los recursos disponibles logrando obtener resultados esperados. Además, se podría considerar a la eficiencia como una relación donde los componentes son esfuerzo y resultado, y que para que sea medible, este se aplica mediante la división de las salidas versus las entradas (Rojas, Jaimes & Valencia, 2017, en mención a Díez De Castro et al., 2002).

Es por ello que también se considera una secuencia de metas avizorando la óptima forma de funcionamiento en la organización. Para lograrlo se tiene en consideración elementos para un área determinada, por lo que están involucrados con (1) la eficiencia en el capital, (2) eficiencia en el costo; y por último (3) la eficiencia en tiempo, todo ello puesto que una buena gestión de compras que sea eficiente, será capaz de proveer a la organización el bien o servicio que necesita en el tiempo requerido.

1.2.2.2 La eficiencia en la organización

Tras la revisión teórica de la eficiencia, según Rojas, Jaimes & Valencia (2017, en mención a ISO 9000, 2008) se entiende que la eficiencia organizacional es entendida como una extensión donde se realizan actividades con planificación para alcanzar resultados con metas esperadas, y que estos resultados cuando se alcancen cumplan con los requisitos exigidos de calidad, por lo que la eficiencia en las organizaciones es el resultado de buenas habilidades directivas, así como de la participación activa de los colaboradores, ambiente organizacional y tecnología (Gonzáles & Canós, 2021, p. 365), mas no una serie de esfuerzos o procesos como mencionaban los autores mencionados en párrafos anteriores.

Sin embargo, Calvo, Peregrín & Gil (2018, en mención a Robbins & Coulter, 2006), acerca del término de eficiencia en las organizaciones desde su enfoque económico, manifiestan que la eficiencia no es más que alcanzar los objetivos, no con el mínimo costo sino con la mínima inversión; puesto que en una inversión se espera una rentabilidad en

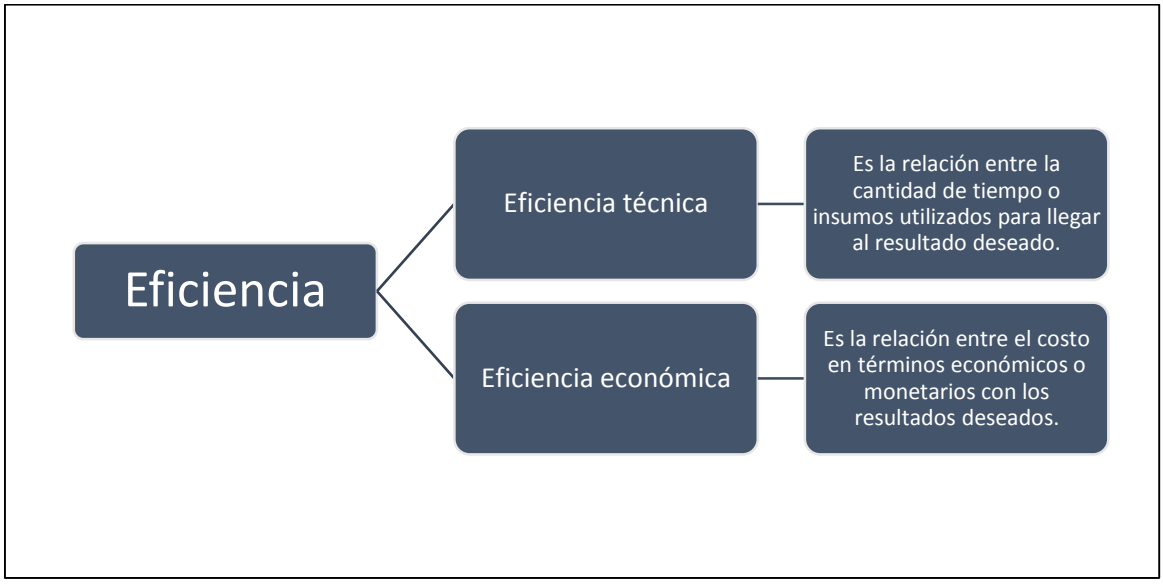
adición tras el desempeño organizacional y todas las acciones que involucran, la eficiencia retorne en términos financieros.

1.2.2.3 Tipos de eficiencia

Según Dermindo, Guerra y Gondinho (2020, p. 13) los tipos de eficiencia aplicados son la eficiencia técnica, que se define como la gestión eficiente que debe estar comprometida con la utilización de recursos y obtención de resultados, para maximizar resultados definidos previamente en la empresa esta corresponde a la relación entre la cantidad de tiempo o insumos utilizados para llegar al resultado deseado, ya que en este aspecto se evalúa que tantos de los recursos disponibles se llegaron a utilizar, sin embargo dicha definición no abarca la totalidad del concepto de eficiencia; (b)la eficiencia económica, en esta se origina la correspondencia entre costo (económicos o monetarios) y los resultados deseados, desde esta perspectiva se pueden comparar más de un proyecto los cuales pudieron ser iguales en cuanto a eficiencia técnica, más no en eficiencia económica, asignando un valor monetario a cada uno de los recursos utilizados así como los beneficios generados.

Figura 2

Dimensiones de la eficiencia



Nota. Adaptado de García et al (2019)

1.2.2.4 Medición de la eficiencia

La medición es planteada de diversos puntos de vista, ya que Rojas et al. (2017), en mención a Díez De Castro et al. (2002), indican que es el resultado de dividir salidas entre entradas, para se puede evaluar la eficiencia no tanto por la finalidad, sino de la forma en la que se llegó a ese punto, tal como lo indican Santiesteban et al. (2020), quienes evaluaron los procesos por la rentabilidad, ello implica análisis de la rentabilidad neta, valor económico agregado (EVA), flujo de caja después de operaciones o ganancias antes de los intereses. También se puede correlacional con los resultados teniendo en cuenta la dirección, el liderazgo, la planeación, la gestión y el control.

Existen múltiples maneras de evaluar la eficiencia, una de ellas es mediante el Análisis Envolvente de Datos (DEA), este método de evaluación fue propuesto por los estudiosos Charnes et al. en 1978 (Fontalvo & De la Hoz, 2021) dichos autores diseñaron este modelo para establecer el cálculo de eficiencia técnica utilizando programación de manera lineal, esta técnica inicia a partir de la observación directa, el autor solo es espectador, es decir no asume necesidad de ejecutar funciones o adquirir insumos y/o productos. La DEA busca mejorar de manera unificada y analítica la eficiencia, con el objetivo de establecer una línea fronteriza sustentada en el juicio de Pareto.

En base a lo antes mencionado, la eficiencia fue medida a través del presente estudio de manera cuantitativa a través de un cuestionario con escalamiento Likert, puesto que por la naturaleza y amplitud de proyectos que se manejan en el área de proyectos de la empresa agroexportadora, motivo por el cual, la variable será medida a través de un cuestionario.

1.3 Definiciones Conceptuales

1.3.1 Eficiencia

Utilización correcta de los recursos procurando que sean los mínimos posibles para conseguir objetivos y obtener ganancias con un mínimo esfuerzo y costo (Acevedo, 2019, p. 115).

1.3.2 Gestión de compras

Sector encargado de gestionar el recurso económico y de informar requerimientos internos y cotizaciones, para la toma de decisiones en la adquisición de los recursos necesarios en las diferentes áreas de la empresa, optimizando los recursos económicos pero que satisfagan la calidad y cantidad (Rocha, et. al, 2020, p. 37).

1.3.3 Logística

Es el movimiento tanto de mercancías como de información con la finalidad de aminorar los costos, reducir plazos de entrega y lograr la satisfacción de los individuos solicitantes (Escudero, 2018).

1.3.4 Aprovisionamiento

Es un área dentro de la cadena de suministros debido a su incidencia en costos totales y su atención de demandas, por lo que mediante la ejecución de actividades para satisfacer esa necesidad empresarial mediante fuentes externas de suministro, empieza con el proceso hasta que se cumple lo deseado. Está comprendida la planificación y gestión de compras, además del almacenaje de productos y aplicar técnicas para un mantenimiento de exigencia mínima para los materiales, buscando que se ejecute a un menor costo y en las condiciones más óptimas (Parra et al., 2022).

1.3.5 Cadena de suministro

Se concibe como aquellas interacciones entre un grupo empresarial con el propósito de la satisfacción del consumidor por medio de la planificación y gestión en materiales, flujos informativos y actividades de logística entre las organizaciones. Por ello se aprovechan oportunidades brindadas por el entorno de producción y plataformas entre compañías para diseñar soluciones para cada cliente (Maruri & Torres, 2019, p. 1525).

1.4 Operacionalización de Variables

Tabla 1

Operacionalización de variables

Variables	Definición Conceptual	Dimensión	Indicadores	Instrumento
Variable dependiente: Eficiencia	Utilización de los mínimos recursos necesarios para producir ganancias y por ende ser capaz de lograr los objetivos propuestos con el menor esfuerzo y costo posible (Acevedo, 2019).	Eficiencia técnica	Tiempo/Recursos	Cuestionario
		Eficiencia económica	Costos/Recursos	
Variable Independiente: Gestión de compras	Movimiento tanto de mercancías como de información con la finalidad de aminorar los costos, reducir plazos de entrega y lograr la satisfacción de los individuos solicitantes. (Escudero, 2018).	Compra solicitada	Notificación de solicitud	Cuestionario
		Proveedor seleccionado y evaluado	Selección de proveedor	
		Negociación de las condiciones de compra	Condición de compra	
		Seguimiento de pedido	Plazo de pedido Localización del pedido	

	Recepción de mercancía	Inspección de pedido
	Factura de compra remitida	Registro de compra

Nota. Extraído de la base teórica

1.5 Hipótesis

La propuesta de mejora en la gestión de compras incrementaría la eficiencia del área de proyectos en una agroexportadora, 2021.

1.5.1 Hipótesis específicas

- El nivel de la gestión de compras de una agroexportadora, 2021 es bajo.
- El nivel de eficiencia del área de proyectos en una agroexportadora, 2021 es bajo.
- La relación entre la gestión de compras y la eficiencia del área de proyectos en una agroexportadora, 2021 es estadísticamente significativa.

Capítulo II. Métodos y Materiales

2.1 Tipo de Investigación

La presente investigación es de tipo descriptiva, el investigador se limita a reunir y exponer los resultados o hechos que se hallan en un momento determinado, así mismo es de corte transversal, tal como lo indican Guevara et al. (2020), debido a que se ha recabado información de un determinado momento y no a lo largo de un periodo.

2.2 Método de Investigación

De acuerdo con Hernández y Mendoza (2017) es de enfoque cuantitativo, debido a que se empleó herramientas estadísticas con la finalidad de describir y explicar la relación de las variables a través de la medición numérica. Además, en investigaciones con este enfoque se busca probar hipótesis a través de encuestas y recolección de datos.

2.3 Diseño de Contrastación

El diseño de esta investigación es no experimental lo cual es particular del tema económico - sociales. Según Arias (2021) se busca capturar el comportamiento de los trabajadores del área de proyectos sin propagar el acontecimiento, por lo cual se les aplicará dos cuestionarios, acerca de su eficiencia en el área y la gestión de compras. Así mismo, para el desarrollo de la comprobación de hipótesis se diseñará correlaciones de Pearson y Spearman, tablas de eventualidad y algún retroceso entre variables de naturaleza simple y logístico ordinal para exhibir, de igual modo la conexión entre variables y por nivel de calificación mediante escalamiento Likert, de esta forma se dará solución y apoyo en la parte estadística a la hipótesis.

2.4 Población, Muestra y Muestreo

La investigación posee una población limitada y con número reducido de sujetos de estudio. La población está constituida por los 15 integrantes del área de proyectos, donde no fue necesaria la muestra ni muestreo.

2.5 Técnicas, Instrumentos, Equipos y Materiales de Recolección de Datos

Los datos fueron recolectados mediante la aplicación de dos cuestionarios, cada uno de los cuestionarios constó de un conjunto de preguntas con escalamiento Likert dirigidas a los trabajadores del área de proyectos los cuales son para medir el nivel tanto de la gestión de compras como la eficiencia con valores desde 1 = Totalmente en desacuerdo hasta 5 = Totalmente de acuerdo. Este tipo de test mide la evaluación perceptiva de los trabajadores (Abanto, 2020).

Los resultados fueron procesados a través del software estadístico SPSS versión 26, así como Excel para la elaboración de gráficos y tablas que permiten un análisis más sencillo para la interpretación de estos tomando la base de datos recolectados por los cuestionarios.

2.6 Procesamiento y Análisis de Datos

De acuerdo con Vaca (2019) en este paso una vez recopilados los datos obtenidos de los instrumentos, son cuantificados para posteriormente realizar el tratamiento estadístico que permitan llegar a conclusiones y comprobar las hipótesis planteadas.

El procesamiento de resultados se realizó a través del software estadístico SPSS versión 26 para el análisis inferencial; así como Excel para el análisis estadístico descriptivo para la construcción de tablas y gráficos que permitieron un análisis más sencillo para la

interpretación de estos tomando la base de datos que fueron recolectados por los cuestionarios.

Además, para hallar los niveles de cada una de las variables, así como de sus respectivas dimensiones (bajo, medio y alto), se detalla a continuación el proceso que se usó para hallar los niveles de cada uno:

Tabla 2

Percentiles de Gestión de compras y dimensiones

		Solicitud de compras	Evaluación y selección de proveedor	Negociación de condiciones de compra	Seguimiento de pedido	Recepción de mercancía	Recepción de factura de compra	Gestión de Compras
N	Válido	15	15	15	15	15	15	15
	Perdidos	0	0	0	0	0	0	0
Percentiles	30	11,00	10,80	11,80	6,60	9,00	10,00	60,80
	70	14,60	16,00	15,00	11,20	12,00	12,00	76,00

Nota. Elaboración propia

De la tabla anterior se consideró para el estudio los percentiles 30 y 70 para realizar el proceso de baremación obteniendo que, el 30% de la suma de ítems para la dimensión solicitud de compras es menor o igual a 11 considerando como nivel bajo, respecto al rango de percentiles que abarca de 30% a 70% son mayores a 11 pero menores o iguales a 14.6 considerando como un nivel medio, y a partir del 70% a más, son mayores a 14.6 se considera

al nivel alto. Respecto a la dimensión evaluación de selección de proveedor el 30% de la suma de ítems es menor o igual a 10.8 considerando como nivel bajo, respecto al rango de percentiles que abarca de 30% a 70% son mayores a 10.8 pero menores o iguales a 16 considerando como un nivel medio, y a partir del 70% a más, son mayores a 16 se considera al nivel alto. La dimensión Negociación de condiciones de compra obtuvo que, el 30% de la suma de ítems es menor o igual a 11.8 considerando como nivel bajo, respecto al rango de percentiles que abarca de 30% a 70% son mayores a 11.8 pero menores o iguales a 15 considerando como un nivel medio, y a partir del 70% a más, son mayores a 15 se considera al nivel alto. La dimensión seguimiento de pedido obtuvo que, el 30% de la suma de ítems es menor o igual a 6.6 considerando como nivel bajo, respecto al rango de percentiles que abarca de 30% a 70% son mayores a 6.6 pero menores o iguales a 11.2 considerando como un nivel medio, y a partir del 70% a más, son mayores a 11.2 se considera al nivel alto. La dimensión recepción de mercancía obtuvo que, el 30% de la suma de ítems es menor o igual a 9 considerando como nivel bajo, respecto al rango de percentiles que abarca de 30% a 70% son mayores a 9 pero menores o iguales a 12 considerando como un nivel medio, y a partir del 70% a más, son mayores a 12 se considera al nivel alto. La dimensión recepción de factura de compra obtuvo que, el 30% de la suma de ítems es menor o igual a 10 considerando como nivel bajo, respecto al rango de percentiles que abarca de 30% a 70% son mayores a 10 pero menores o iguales a 12 considerando como un nivel medio, y a partir del 70% a más, son mayores a 12 se considera al nivel alto. Finalmente, la variable gestión de compras obtuvo que, el 30% de la suma de ítems es menor o igual a 69.8 considerando como nivel bajo, respecto al rango de percentiles que abarca de 30% a 70% son mayores a 60.8 pero menores o iguales a 76 considerando como un nivel medio, y a partir del 70% a más, son mayores a 76 se considera al nivel alto.

Tabla 3

Percentiles de eficiencia y sus dimensiones

		Eficiencia técnica	Eficiencia económica	Eficiencia
N	Válido	15	15	15
	Perdidos	0	0	0
Percentiles	30	29,80	24,60	56,60
	70	36,40	30,20	66,60

Nota. Elaboración propia

De la tabla anterior se observó que el 30% de la suma de ítems para la dimensión eficiencia técnica es menor o igual a 29.8 considerando como nivel bajo, respecto al rango de percentiles que abarca de 30% a 70% son mayores a 29.8 pero menores o iguales a 36.4 considerando como un nivel medio, y a partir del 70% a más que son mayores a 36.4 se considera al nivel alto. Respecto a la dimensión eficiencia económica el 30% de la suma de ítems es menor o igual a 24.8 considerando como nivel bajo, respecto al rango de percentiles que abarca de 30% a 70% son mayores a 24.6 pero menores o iguales a 30.2 considerando como un nivel medio, y a partir del 70% a más que son mayores a 30.2 se considera al nivel alto. Finalmente, la variable eficiencia obtuvo que, el 30% de la suma de ítems es menor o igual a 56.6 considerando como nivel bajo, respecto al rango de percentiles que abarca de 30% a 70% son mayores a 56.6 pero menores o iguales a 66.6 considerando como un nivel medio, y a partir del 70% a más, son mayores a 66.6 se considera al nivel alto.

Capítulo III. Resultados

Las respuestas obtenidas en el cuestionario se procesaron con la finalidad de obtener las estadísticas de confiabilidad de los instrumentos, también se agregaron figuras descriptivas y las tablas de estadística inferencial, los cuales se presentan a continuación:

Tabla 4

Confiabilidad de los instrumentos

Coeficiente	Relación
0	Nulo
]0.1, 0.3]	Muy baja
]0.3, 0.5]	Baja
]0.5, 0.7]	Regular
]0.7, 0.8]	Aceptable
]0.8, 0.99]	Elevado
1	Perfecta

Nota. Hernández y Mendoza (2018). Metodología de la Investigación Científica

Se recurrió a utilizar la escala de relación, para confiabilidad del instrumento, la cual comprende desde 0 a 1, en donde 0 es nulo y por ende los ítems del instrumento no guardan relación entre sí o el instrumento no es fiable, hasta 1 que es fiable y los ítems guardan relación entre sí.

Tabla 5

Resumen de procesamiento de casos

		N	%
Casos	Válido	15	100.0
	Excluido	0	0.0
	Total	15	100.0

Nota. Procesamiento de datos en SPSS

En la tabla 5, refleja el procesamiento de casos, siendo estos las respuestas que se obtuvieron por parte del área de proyectos, los cuales fueron 15 en su totalidad.

Tabla 6

Estadísticas de fiabilidad

Alfa de Cronbach	N de elementos
0.934	20

Nota. Procesamiento de datos en SPSS

En relación con los resultados analizados, se obtiene que el instrumento que mide la variable Gestión de compras resultó tener un coeficiente elevado, proporcionando un valor de 0.934, por lo que se concluye que la confiabilidad del instrumento es del 93.4%.

Tabla 7

Resumen de procesamiento de casos

		N	%
Casos	Válido	15	100.0
	Excluido	0	0.0
	Total	15	100.0

Nota. Procesamiento de datos en SPSS

En la tabla 7, se puede apreciar que el procesamiento de datos a través del software estadístico SPSS fueron validadas las 15 encuestas, resultando en un procesamiento de 100%.

Tabla 8

Estadísticas de fiabilidad

Alfa de Cronbach	N de elementos
0.882	16

Nota. Procesamiento de datos en SPSS

Por otro lado, con respecto a la confiabilidad para la variable eficiencia, el instrumento mostró tener un coeficiente elevado, proporcionando un valor de 0.882 por lo tanto, la confiabilidad del instrumento es del 88.2%.

3.1 Nivel de gestión de compras del área de proyectos

En base a los resultados analizados, se evidencia que la confiabilidad del instrumento que mide la Eficiencia resultó tener un coeficiente del 0.882.

Uno de los objetivos específicos de la investigación fue determinar el nivel de gestión de compras del área de proyectos en una agroexportadora, 2021, objetivo que se desarrolla según sus resultados en los siguientes párrafos.

Tabla 9

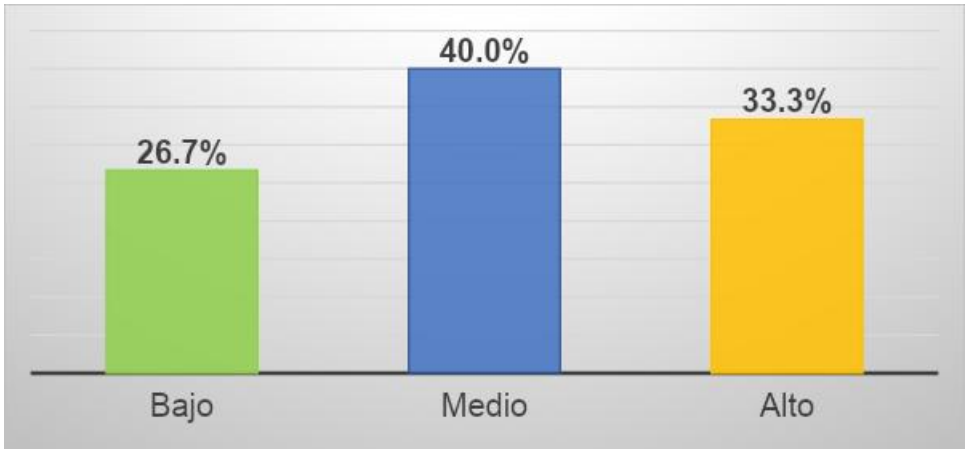
Nivel de la variable Gestión de Compras

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Bajo	4	26.7	26.7
Medio	6	40.0	66.7
Alto	5	33.3	100.0
Total	15	100.0	

Nota. Elaboración propia

Figura 3

Nivel de la variable Gestión de compras.



De acuerdo con lo obtenido en la tabla 9 y la figura 3, se evidencia que un 40% de los colaboradores del área de proyectos en una agroexportadora en el 2021, demostró tener un nivel medio en gestión de compras, mientras que el 33.3% consideró a la gestión de compras en un nivel elevado y en menor medida el 26.7% consideró que la gestión de compras se encontraba en un nivel deficiente.

Tabla 10

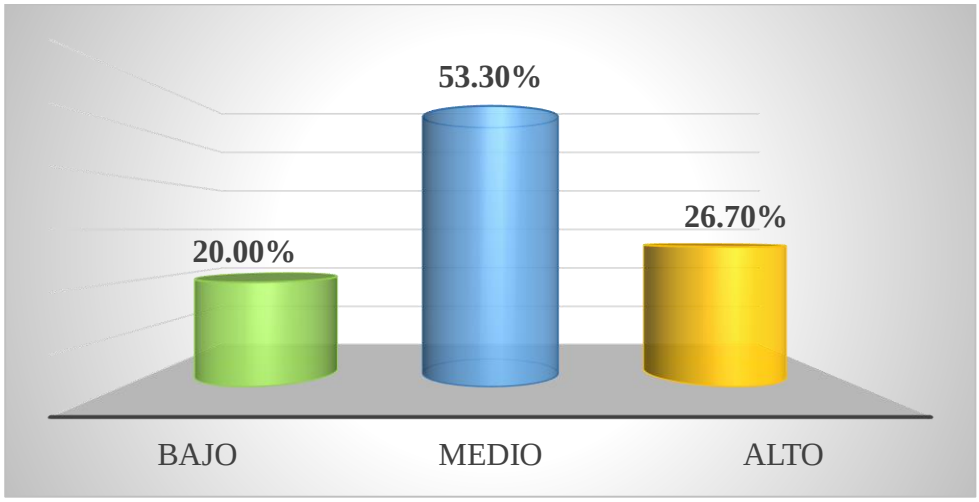
Solicitud de compras

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Bajo	3	20.0	20.0
Medio	8	53.3	73.3
Alto	4	26.7	100.0
Total	15	100.0	

Nota. Elaboración propia

Figura 4

Solicitud de compras



De acuerdo con los resultados observados en la tabla 10 y figura 4, evidenció que el personal del área de proyectos en una agroexportadora en el 2021 con respecto a la dimensión solicitud de compras, el 53% consideraba que se encontraban en nivel medio, asimismo, el 26.7% consideró que se encontraba en un nivel alto y solo el 20% se posicionó en un nivel bajo, todo ello en relación con la dimensión solicitudes de compras de la variable gestión de compras.

Tabla 11

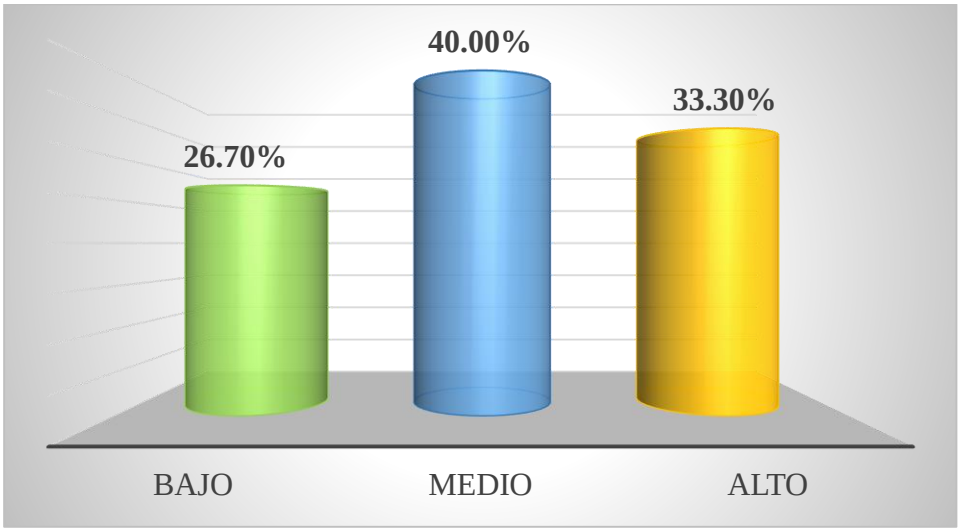
Evaluación y selección de proveedor

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Bajo	4	26.7	26.7
Medio	6	40.0	66.7
Alto	5	33.3	100.0
Total	15	100.0	

Nota. Elaboración propia

Figura 5

Evaluación y selección de proveedor



Por otro lado, de acuerdo con la percepción sobre la dimensión evaluación y selección de proveedor, en la figura 5, se evidenció que el personal del área de proyectos en una agroexportadora en el 2021 consideró encontrarse en un 40% en un nivel medio; seguidamente el 33.3% afirmó estar en un nivel alto y en menor grado el 26.7% en un nivel bajo.

Tabla 12

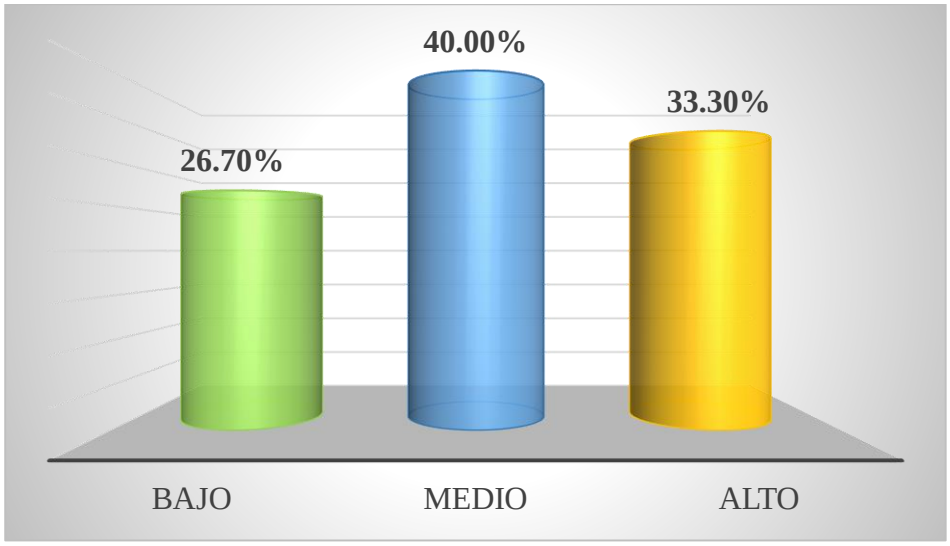
Negociación de condiciones de compra.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Bajo	4	26.7	26.7
Medio	6	40.0	66.7
Alto	5	33.3	100.0
Total	15	100.0	

Nota. Elaboración propia

Figura 6

Negociación de condiciones de compra



De acuerdo con lo obtenido en la tabla 12 y figura 6, se evidenció que el personal del área de proyectos en una agroexportadora en el 2021, consideró que el 26.7% resultó en un bajo nivel, por otro lado, el 40% se posicionó en un nivel medio y el 33.3% se colocó en un alto nivel.

Tabla 13

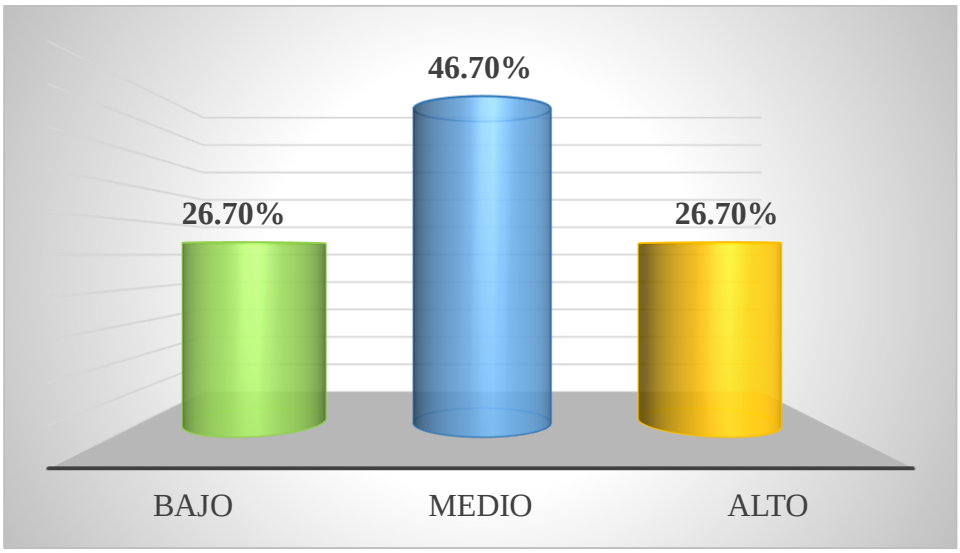
Seguimiento de pedido.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Bajo	4	26.7	26.7
Medio	7	46.7	73.3
Alto	4	26.7	100.0
Total	15	100.0	

Nota. Elaboración propia

Figura 7

Seguimiento de pedido



De acuerdo con los resultados mostrados de la tabla 13 y figura 7, se establece que el 46.7% del personal del área de proyectos en una agroexportadora en el 2021 consideró encontrarse en un nivel medio, por otro lado, el 26.7% se encuentra en un nivel alto lo cual es equivalente al 26.7% que afirmaron encontrarse en un nivel bajo, en relación con el seguimiento de pedido.

Tabla 14

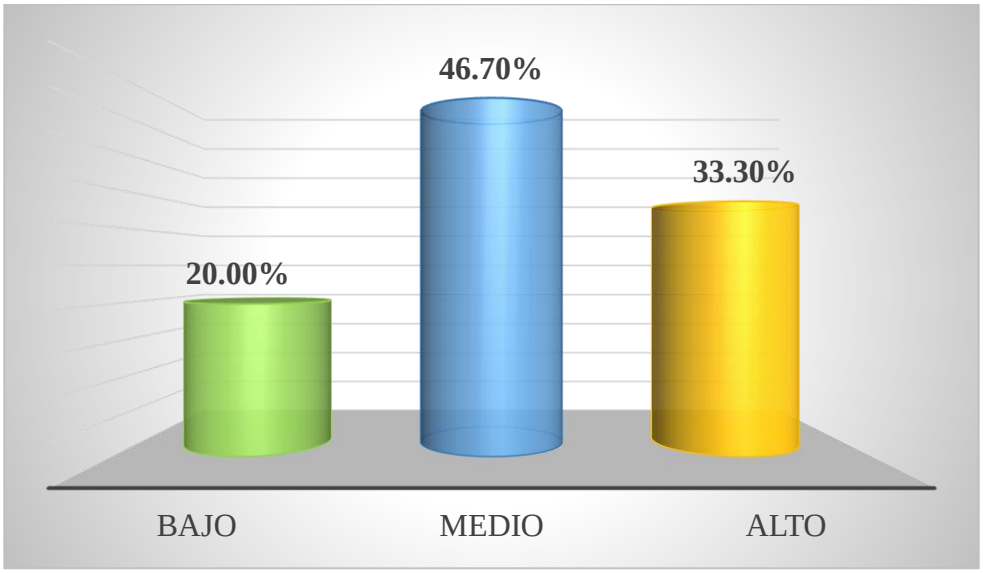
Recepción de mercancía.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Bajo	3	20.0	20.0
Medio	7	46.7	66.7
Alto	5	33.3	100.0
Total	15	100.0	

Nota. Elaboración propia

Figura 8

Recepción de mercancía



En la tabla 14 y figura 8 se refleja que 46.7% de los integrantes del área de proyectos en una agroexportadora en el 2021, posee un nivel medio; seguidamente, el 33.3% se encuentra en un nivel alto y solo el 20% nivel bajo, referente a la recepción de mercancía.

Tabla 15

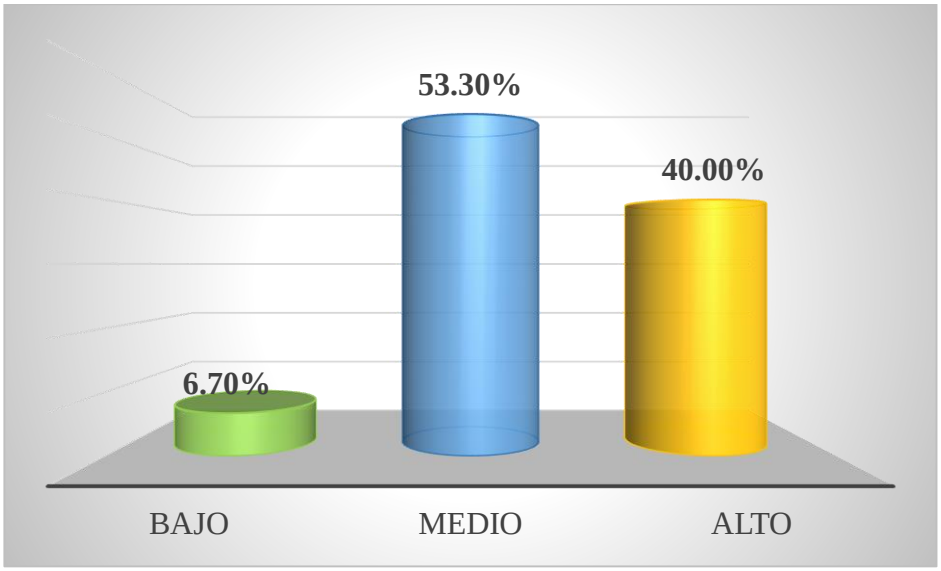
Recepción de factura de compra.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Bajo	1	6.7	6.7
Medio	8	53.3	60.0
Alto	6	40.0	100.0
Total	15	100.0	

Nota. Elaboración propia

Figura 9

Recepción de factura de compra



Los resultados arrojados en la tabla 15 y figura 9 fueron que 53.3% de los integrantes del área de proyectos en una agroexportadora en el 2021, se encuentran en nivel medio; asimismo, el 40% se coloca en un nivel alto y solo 6.7% lo percibe en un nivel bajo, en cuanto a la recepción de factura de compra.

3.2 Nivel de eficiencia en el área de proyectos

Se evaluó el nivel de la variable eficiencia, así como de cada una de sus dimensiones, todo esto en relación con el segundo objetivo planteado en la investigación:

Tabla 16

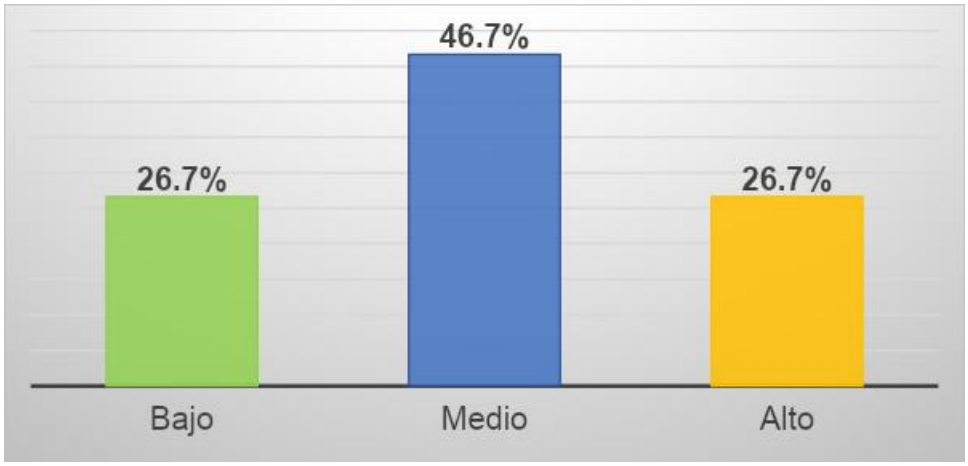
Nivel de la variable eficiencia

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Bajo	4	26.7	26.7
Medio	7	46.7	73.3
Alto	4	26.7	100.0
Total	15	100.0	

Nota. Elaboración propia

Figura 10

Nivel de la variable eficiencia



De acuerdo con los resultados la tabla 16 y la figura 10, se evidenció que el personal del área de proyectos en una agroexportadora en el 2021, se encuentran en un 46.7% con un nivel medio; por otro lado, tanto el nivel alto como el nivel bajo, obtuvieron cada uno un 26.7%, en relación a la eficiencia.

Tabla 17

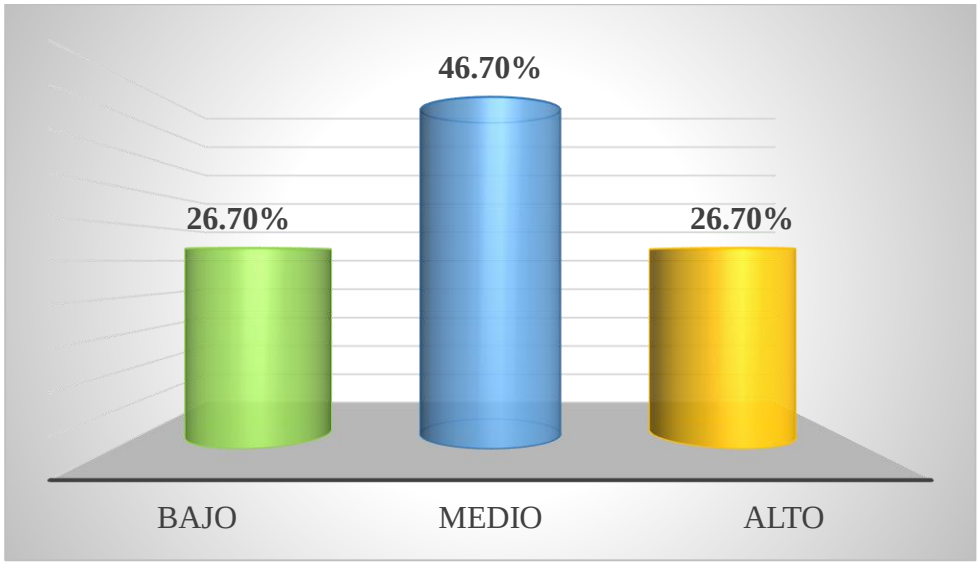
Eficiencia técnica.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Bajo	4	26.7	26.7
Medio	7	46.7	73.3
Alto	4	26.7	100.0
Total	15	100.0	

Nota. Elaboración propia

Figura 11

Eficiencia técnica



La tabla 17 y figura 11, evidenció que 46.7% de los integrantes del área de proyectos en una agroexportadora en el 2021, se posicionan en nivel medio, por otro lado, tanto el nivel alto como el nivel bajo, obtuvieron cada uno un 26.7%, en relación a la eficiencia técnica.

Tabla 18

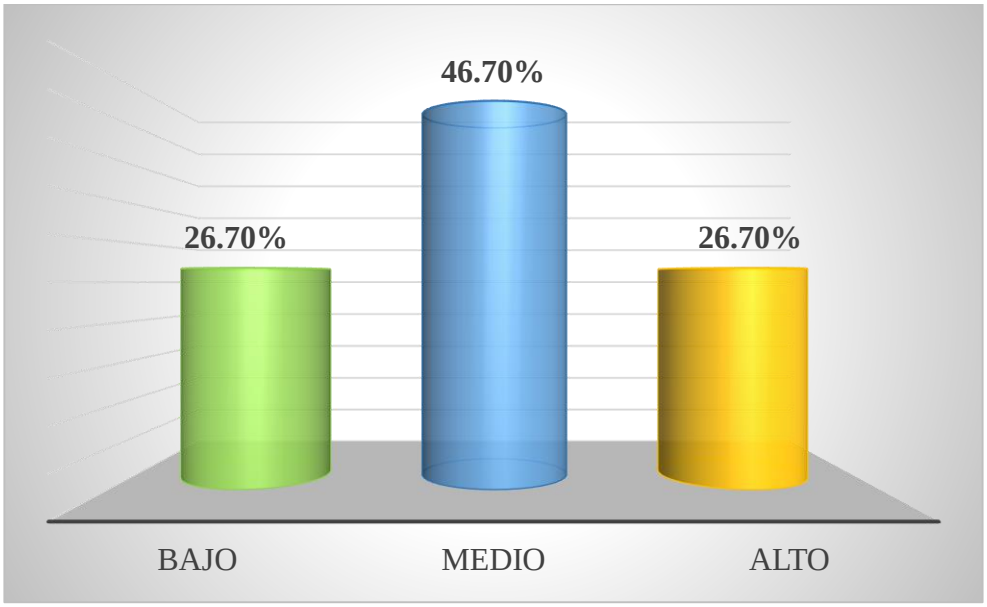
Eficiencia económica.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Bajo	4	26.7	26.7
Medio	7	46.7	73.3
Alto	4	26.7	100.0
Total	15	100.0	

Nota. Elaboración propia

Figura 12

Eficiencia económica



En la tabla 18 y figura 12, se evidenció que los integrantes del área de proyectos en una agroexportadora en el 2021, el 46.7% se encuentran en nivel medio, el 26.7% se posiciona en nivel alto y el 26.7% perciben que se encuentran en un nivel bajo, en cuanto a la Eficiencia económica.

3.3 Relación entre la gestión de compras y la eficiencia del área de proyectos

Tabla 19

Relación entre gestión de compras y eficiencia del área de proyectos en una agroexportadora, 2021.

		Gestión de Compras	Eficiencia
Gestión de Compras	Correlación de Pearson	1	0.935**
	Sig. (bilateral)		<0.001
	N	15	15
Eficiencia	Correlación de Pearson	0.935**	1
	Sig. (bilateral)	<0.001	
	N	15	15

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

H0: No existe relación entre la gestión de compras y eficiencia del área de proyectos de una agroexportadora, 2021.

H1: Existe relación entre la gestión de compras y eficiencia del área de proyectos de una agroexportadora, 2021.

Los resultados, luego del instrumento aplicado a 15 integrantes del área de proyectos en una agroexportadora, 2021, se evidenció que el estimado es de 0.935 a partir de la aplicación del coeficiente de correlación de Pearson, siendo dicho coeficiente positivo y por tanto directamente proporcional por aproximarse a 1, una relación alta entre la variable de Gestión de compras y Eficiencia. Además, la significancia entre las variables resultó de 0.001, motivo por el cual se rechazaría la hipótesis nula, afirmando de esa forma que hay una relación entre dichas variables de forma estadísticamente significativa.

Tabla 20

Resumen de las correlaciones

		Eficiencia
Dimensión Solicitud de compras	Correlación de Pearson	0.818
	Sig. (bilateral)	<0.001
	N	15
Dimensión Evaluación y selección de proveedor	Correlación de Pearson	0.683
	Sig. (bilateral)	0.005
	N	15
Dimensión Negociación de condiciones de compra	Correlación de Pearson	0.849
	Sig. (bilateral)	<0.001
	N	15
Dimensión Seguimiento de pedido	Correlación de Pearson	0.857
	Sig. (bilateral)	<0.001
	N	15
Dimensión Recepción de mercancía	Correlación de Pearson	0.882
	Sig. (bilateral)	<0.001
	N	15
Dimensión Recepción de factura de compra	Correlación de Pearson	0.778
	Sig. (bilateral)	<0.001
	N	15

Nota. Elaboración propia

Según la tabla 20, el valor de la correlación de Pearson es de 0.818 en relaciona a las dos variables Solicitud de compras y Eficiencia, por ser positivo indicaría la existencia de una correlación directamente proporcional y, por estar cercano de 1, una relación muy alta entre la variable analizadas. Así mismo, arrojó un nivel de significancia menor a 0.001, por tal motivo se rechazaría la hipótesis nula, se establece como conclusión la existencia de una relación significativa entre las variables, Solicitud de compras y Eficiencia.

Así mismo para la variable Evaluación y selección de proveedores y variable eficiencia evaluado mediante el Coef. de Pearson que arrojó como resultado un coeficiente de 0.683, dicho coeficiente demuestra una relación estadística directamente proporcional, además el coeficiente es alto por aproximarse a 1. Además, se afirma que la significancia entre las variables resultó de 0.005, descartándose de ese modo la hipótesis nula, se estableció como conclusión la existencia de una relación estadísticamente significativa entre Evaluación y Selección de proveedor y Eficiencia.

Por otro lado, para las variables Negociación de condiciones de compra y eficiencia también fueron evaluados con el coeficiente de correlación de Pearson, los datos reflejados fueron de 0.849, este coeficiente indica una alta relación entre las variables, además de ser directamente proporcional. Además, se obtuvo 0.001 de nivel de significancia, por lo tanto se rechazaría la hipótesis nula, concluyéndose la existencia de relación estadísticamente significativa entre Negociación de condiciones de compra y eficiencia, que fueron las variables de estudio.

Del mismo modo para las variables Seguimiento de pedido y eficiencia se aplicó el coeficiente de correlación de Pearson para su evaluación, obteniendo como respuesta un coeficiente 0.857, al ser este positivo indicaría la existencia de una correlación directamente proporcional y, por estar cercano de 1, una relación muy alta entre las variables analizadas. Así mismo, una significancia de 0.001 es por este resultado, que al ser menor se rechazaría la hipótesis nula. Se concluye con la existencia de una relación significativa entre Seguimiento de pedido y eficiencia, que fueron las variables de estudio. Por otra parte, para las variables Recepción de mercancía y eficiencia también evaluadas con el mismo Coeficiente de Pearson arrojó un coeficiente de 0.882, indicando una correlación

directamente proporcional y, muy alta entre la variable analizadas debido a que su coeficiente se aproxima a 1.

Por otro lado, 0.001 fue el resultado del nivel de significancia, este resultó ser menor nuevamente, motivo por el cual se rechazaría la hipótesis nula, llegando a la conclusión de que existe una relación estadísticamente significativa entre Recepción de mercancía y eficiencia, que conforman las variables de estudio. Finalmente, para las variables Recepción de factura de compra y Eficiencia evaluado con el mismo coeficiente anterior, mostró un coeficiente de 0.778, por ser positivo indicaría la existencia de una correlación directamente proporcional y, por estar cercano de 1, una relación alta entre la variable analizadas. Entonces, se rechazaría la hipótesis nula, ya que su nivel de significancia fue menor a 0.001, en este sentido se concluye con la existencia de una relación estadísticamente significativa entre las variables mencionadas líneas arriba.

Capítulo IV. Discusión

En el presente capítulo, se contrastará con otros autores la similitud de esta investigación o sus diferencias de acuerdo a los objetivos planteados en esta tesis.

De acuerdo al objetivo general de proponer una mejora en la gestión de compras para incrementar la eficiencia del área de proyectos en una agroexportadora, 2021, han sido pocos los autores citados en el presente trabajo que llegaron hasta la propuesta. Los resultados se pueden comparar con Méndez et al. (2020) halló que el nivel de la gestión de compras fue calificado como muy baja y baja en un 50%, mientras que, en medio, alto y muy alto suma un total de 50% indicando de esa manera la poca capacidad de gestión en la administración de compras. En contraste con la pesquisa, se identificó que el 40% de los integrantes consideró la gestión en un nivel medio, 33.3% nivel alto y 26.7% nivel bajo, en relación con el nivel de la gestión de compras. Estos resultados dan a entender el poco interés que las empresas tienen sobre esta área, puesto que, a pesar de ser los primeros en contactar y negociar con los proveedores, el personal no lleva a ser bien cualificado o no son preparados con la tecnología y requerimientos que necesitan, puesto que el nivel de la gestión de compras para ambos casos se considera en un nivel medio.

Los datos encontrados también se pueden comparar con los de Vigil (2018) quien obtuvo que el 55% de los encuestados consideran a la gestión en un nivel regular, por otro lado, en esta tesis se halló que el nivel medio o regular fue calificado según el 40% de los encuestados, lo cual demuestra que la gestión de compras sigue siendo un área crítica a la cual se deben aplicar ciertas medidas para mejorar la gestión en cada uno de sus aspectos clave. Además el autor asevera que su propuesta de ser aplicada incrementará su productividad en la empresa, cabe mencionar que la productividad no fue una variable estudiada en la presente tesis, sin embargo, se halló una correlación por cada una de las

dimensión de la gestión de compras con la eficiencia, obteniéndose que las dimensiones demanda de compras, proveedor seleccionado y evaluado, convenio y condicionamiento de compra, rastreo del producto, aceptación de producto y facturas de compras; guardan relación con el nivel de la eficiencia (siendo todas estadísticamente significativas menor a 0.05).

A partir de la discusión de este párrafo, se puede concluir que muchas empresas no cuentan con un nivel alto en cuanto a la gestión de compras, debido a que no han adoptado prácticas que les permitan mejorar la eficiencia, además el área de compras resulta siendo una de las que menos importancia le dan las empresas, siendo uno de los procesos principales en la logística, sin importar si las compras que realiza se destina para la producción de los productos o servicios propiamente dichos o para implementar o equipar algún área en particular.

Por otro lado, Méndez et al. (2020) Los resultados descriptivos mostraron que los empleados calificaron como muy baja la gestión de compras en un 30%, el 20% lo calificó como bajo, mientras que, en medio, alto y muy alto sumo un total de 50% evidenciando de esa forma la precaria organización de adquisición de la entidad. Finalmente, los resultados de hallados por Álvarez y Ramos (2021) el instrumento tuvo una validez por juicio de expertos de coeficiente de Kendall con un valor de 0.758. S el control de inventarios incide directamente en el proceso de compra, así como los procedimientos concernientes a la solicitud de requerimientos.

Seguidamente, en cuanto al nivel de eficiencia del área de proyectos en una agroexportadora, 2021. Hay un grupo de investigadores cuyos resultados difieren o complementan a los hallados por el autor de esta tesis, tal es el caso de Espinoza (2018) en donde sus resultados demostraron que la falta de indicadores no permitía tomar desiciones

por parte de los ejecutivos para medir la eficiencia del proceso de compras, así mismo, Cieza y Siancas (2020) mostró que la eficiencia incrementó en un 17.92%, si bien en esta investigación no se realiza la aplicación de la propuesta, resulta que los integrantes del área de proyectos un 46.7% se encuentran en nivel medio, 26.7% nivel elevado y 26.7% nivel deficiente.

En concordancia con la gestión de compras y la eficiencia del área de proyectos en una agroexportadora, 2021. Álvarez y Ramos (2021) demostraron que se establece relación con la selección de proveedores y gestión de adquisición; en el presente trabajo se halló una relación entre la evaluación y selección de proveedores con la eficiencia (Sig. 0.005) y un coeficiente de correlación de Pearson de 0.683. Con estos resultados se afirma que la selección de proveedores está relacionada con la gestión de adquisiciones o compras y al mismo tiempo con la eficiencia; motivo por el cual, la gestión debe ser eficiente si se quieren obtener buenos proveedores y mantener una relación a largo plazo con los mismos, además la presente propuesta se enfoca justamente en la correcta selección de los proveedores, ya que como se evidenció en el diagnóstico de la empresa, es una de las partes más deficientes y poco estratégicas de la gestión de compras en el área de proyectos.

Los resultados obtenidos concuerdan con Dueñas (2018) quien pudo hallar correlación significativa (Sig. 0.000) entre toma de decisiones y gestión logística, con un una fuerza de correlación de Pearson de 0.808, lo que quiere decir que la relación entre ambas variables se encuentra en un 80.8%, dichos resultados concuerdan con lo obtenido en la investigación, puesto que el nivel de significancia entre las variables gestión de compras y eficiencia fue menor a 0.001 con un coeficiente de Pearson de 0.935 lo cual explica la relación en un 93.5%, la conclusión a la que llegan tanto Dueñas como que se encontró en esta

investigación, es que la toma de decisiones cumple un papel fundamental en la gestión de compras.

Capítulo V. Propuesta

5.1 Propuesta de mejora en la gestión de compras para incrementar la eficiencia del área de proyectos.

5.1.1 Descripción de la propuesta

La presente propuesta busca mejorar la gestión de compras con la finalidad a través de la eficiencia del área de proyectos de una agroexportadora en el 2021, en base a los resultados obtenidos, las deficiencias encontradas en el área y el análisis de información.

5.1.2 Objetivos

Los objetivos de la presente propuesta son los siguientes:

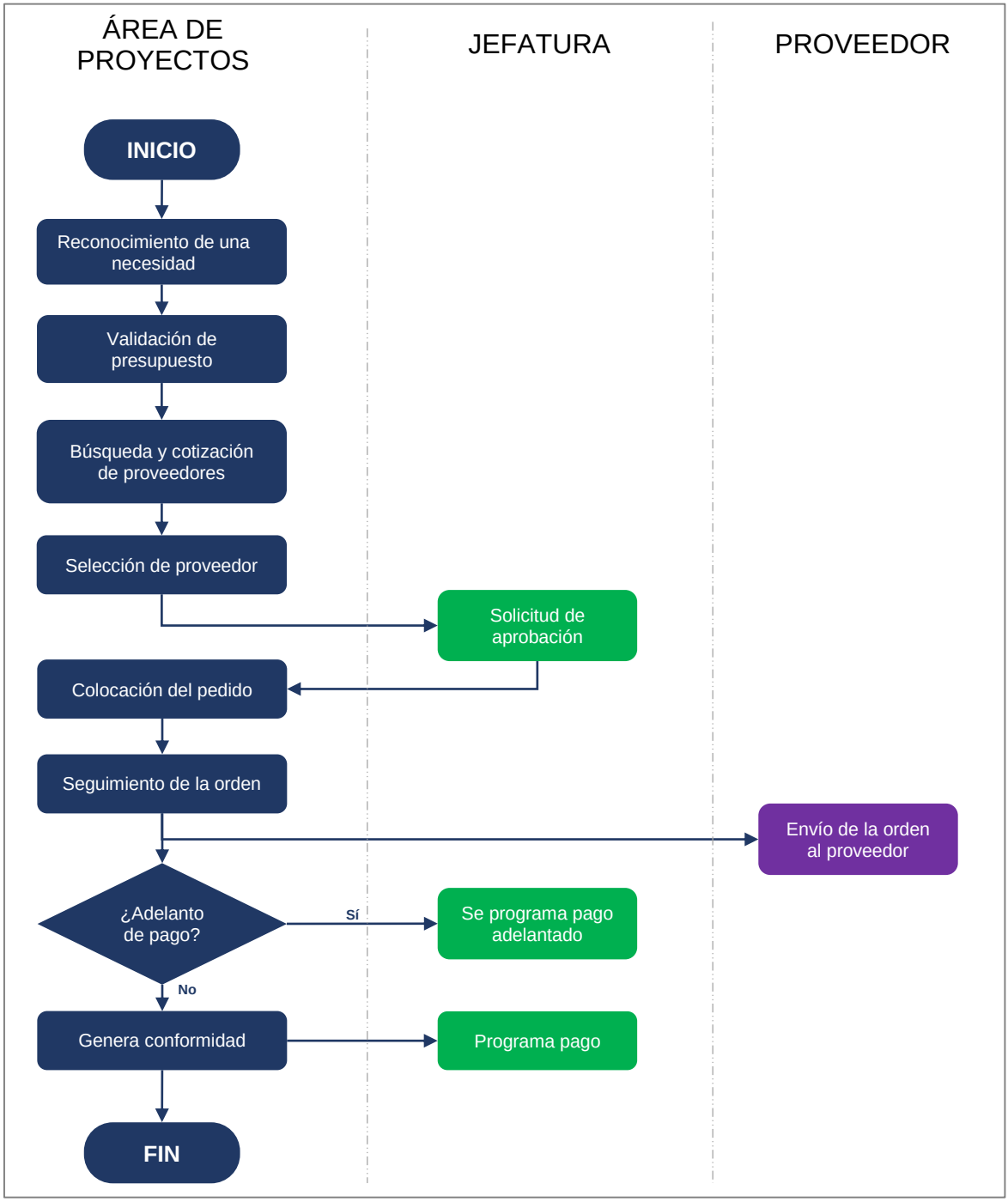
- Diagnosticar la situación actual del proceso de compras del área de proyectos.
- Determinar los lineamientos para la selección y evaluación de proveedores.
- Establecer los protocolos para las negociaciones con proveedores.
- Establecer las pautas para la recepción y verificación de las mercancías.
- Mejorar el sistema de seguimiento de pedidos.

5.1.3 Proceso de compras actual

5.1.3.1 Diagnóstico general del área de proyectos

Figura 13

Proceso de compras del área de proyectos



Nota. Elaboración propia

De acuerdo con el proceso actual del diagnóstico del área de proyectos, comienza con el reconocimiento de una necesidad, la cual puede ser enviada por cualquier otra área dentro de la organización que necesite algún requerimiento; posterior a ello, se realiza una validación de presupuesto con la jefatura del área, una vez aprobado, se realiza una búsqueda y cotización de los proveedores en las que actualmente no se realizan pautas específicas para su selección debido a que se escogen a los más cercanos a la empresa o a los que ya han trabajado anteriormente con la misma.

Luego de la selección de proveedor, se envía una solicitud de aprobación a la jefatura, la cual se encargará de evaluar y dar el visto bueno a la propuesta. Una vez aprobada la solicitud, se procede a colocar el pedido y dar seguimiento a la orden, para notificar al mismo tiempo al proveedor, el cual si se negoció un adelanto, se programará un pago por adelantado; de no ser ese el caso simplemente una vez recibido el pedido y generándose la conformidad del servicio/ compra para programar el pago.

5.1.3.2 Selección de proveedores y evaluación de desempeño actual

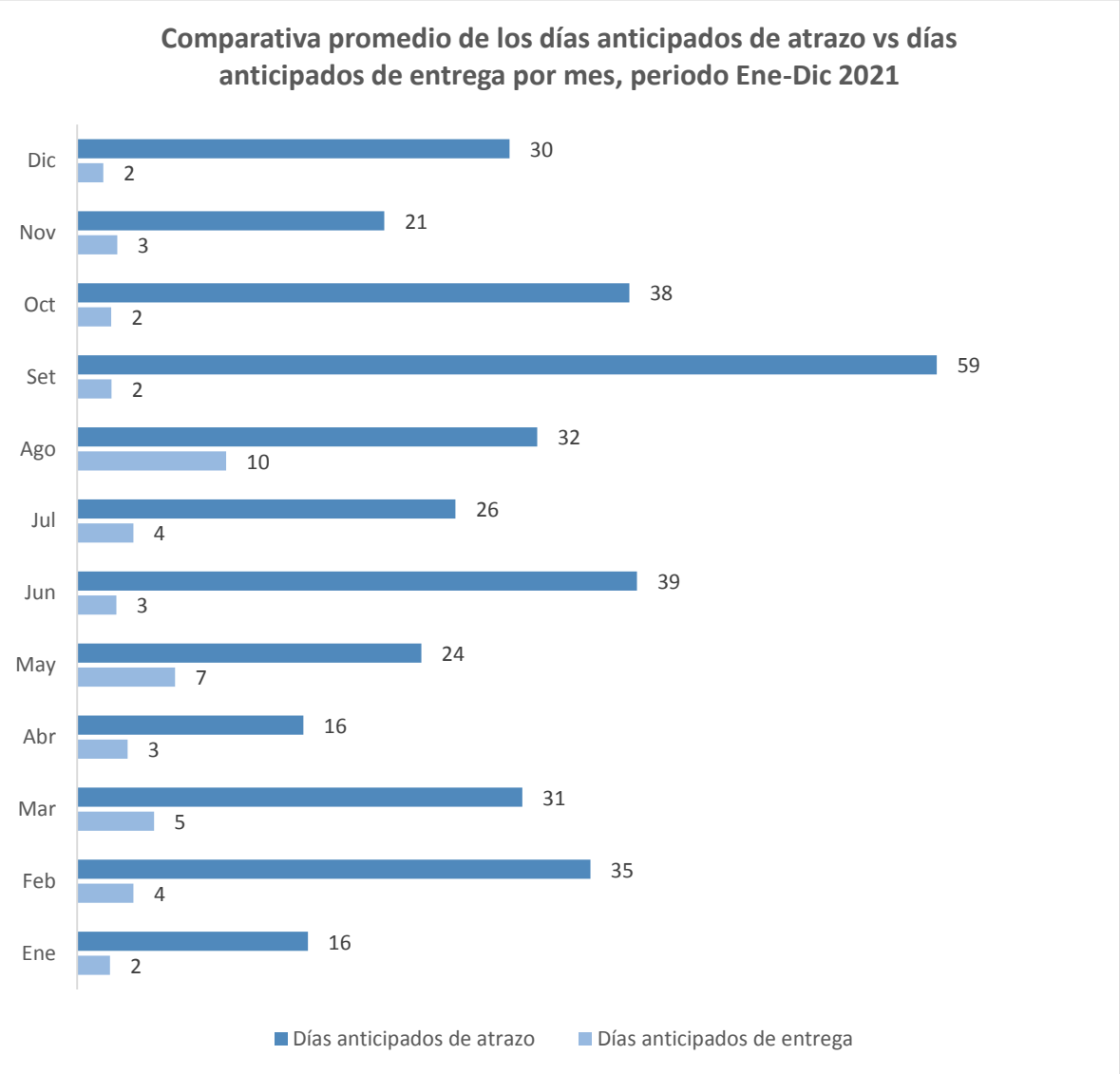
En el transcurso en el que se ha venido desarrollando la presente investigación, el área de proyectos de la empresa agroexportadora no cuenta con un proceso establecido para la evaluación de selección y desempeño de los proveedores, puesto que normalmente se elegían a aquellos a los que se podían contar por cercanía logística, siendo ese el principal factor para ser seleccionados, por lo que el proceso de compras no era el más adecuado al momento de elegir al proveedores y realizar diferentes cotizaciones.

Por otro lado, la empresa tampoco cuenta con una evaluación de desempeño dirigida a los proveedores, ocasionando que se generen continuas demoras o entregas sin las

especificaciones correspondientes a lo solicitado; haciendo que todas estas deficiencias no sean evaluadas ni documentadas, lo cual hace precario el proceso de compras.

Figura 14

Promedio de días de entrega vs. días anticipados



Nota. Elaboración propia

5.1.3.3 Protocolo de negociación actual con proveedores

Actualmente la empresa y específicamente el área de proyectos, no cuenta con un protocolo claro y preciso en donde se establezcan los pasos a seguir para generar

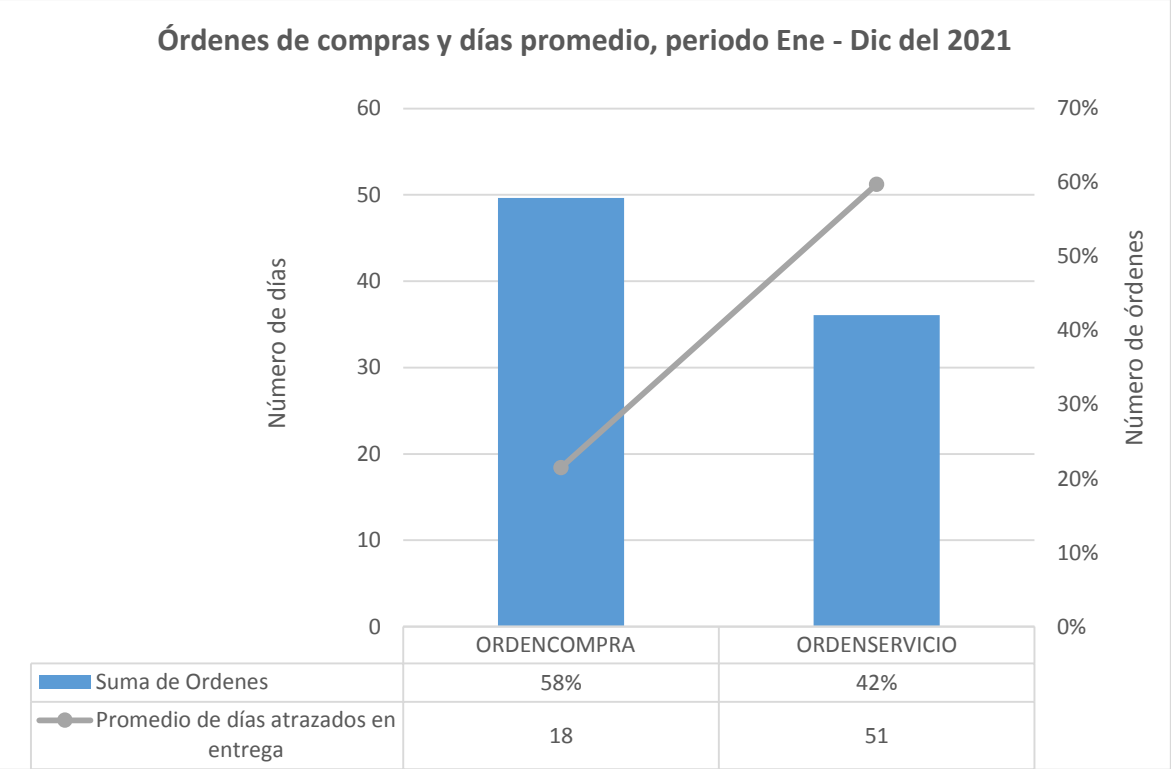
negociaciones con los proveedores, careciendo de la documentación necesaria para obtener ofertas que se encuentren acorde a lo solicitado por la empresa.

5.1.3.4 Sistemas utilizados para el seguimiento de mercancías de los proveedores

La empresa, actualmente no cuenta con sistemas para el seguimiento de la mercancía, puesto que toda la información es transmitida directamente por el proveedor, motivo por el cual se tendrá en consideración este punto para la propuesta planteada.

Figura 15

Órdenes de compra por tipo y días promedio



Nota. Elaboración propia en base al reporte de órdenes.

5.1.4 Proceso de compras propuesto

El proceso de compras que se detalla a continuación busca mejorar el proceso actual que se ha venido desarrollando en la agroexportadora, del mismo modo, se busca cubrir algunas carencias o pasos que no estaban establecidos.

5.1.4.1 Selección de proveedores y evaluación de desempeño

Debido a que el área de proyectos actualmente no cuenta con una lista de criterios ni ponderaciones para seleccionar y evaluar el desempeño de los proveedores, el sistema de calificación propuesto es el siguiente:

Tabla 21

Sistema de calificación de proveedores

Parámetros	Puntuación
Mala	1
Regular	2
Aceptable	3
Buena	4
Muy buena	5

Nota. Elaboración propia

De acuerdo a la tabla 21, el sistema de calificación de proveedores estará estructurada a través de una escala de percepción (desde malo hasta muy bueno) en la que cada parámetro tiene su respectivo puntaje (desde 1 siento el puntaje más bajo hasta 5, siendo el puntaje más alto).

Tabla 22

Criterios de evaluación

Criterios	Peso
Precio	30%
Ubicación	20%
Calidad	20%
Cumplimiento alcanzado	10%
Solvencia	5%
Comunicaciones y tecnología	5%
Servicio postventa	10%

Nota. Elaboración propia

De acuerdo a la tabla 22, se detallan los factores de que permitirán la correcta selección de proveedores, a los cuales se les ha asignado un peso; para el precio es de 30%, para la ubicación y calidad es de 20% cada uno, para el cumplimiento alcanzado y servicio postventa es de 10% cada uno y para la solvencia y comunicaciones y tecnología es de un 5% cada uno de igual forma. Dichas ponderaciones fueron basadas en Mora (2016) el cual establece que dichos criterios son necesarios para evaluar a los proveedores considerando los criterios más comunes que se realizan en la gestión de compras.

Tabla 23

Rúbrica para la evaluación de los proveedores

		1	2	3	4	5	Total, puntos
Calidad	Sistemas de calidad en los procesos						
	Cuenta con un manual de calidad y su aseguramiento						
	Metodología de acciones en la empresa						
	Procesos de capacitación						

Subtotal							
Fabricación	Cuenta con programas de prevención						
	Procesos de producción documentados						
	Ambiente físico de trabajo adecuado						
	Cuenta con sistemas de gestión y control						
Subtotal							

Nota. Adaptado de Mora (2016)

5.1.4.2 Protocolo de negociación con proveedores

Se ha evidenciado que la empresa agroexportadora no cuenta con un protocolo establecido en donde se especifiquen las pautas con los proveedores para obtener la mejor oferta y evitar de esa forma la improvisación, motivo por el cual se presenta a continuación la siguiente propuesta de negociación. Es por ello que, para establecer una relación profesional a largo plazo con proveedores, se deben considerar los siguientes aspectos:

5.1.4.3 Implementación de un sistema de seguimiento en conjunto con los proveedores

Se presentan propuestas para implementar mejoras de software para el seguimiento de mercancías.

Tabla 24

Propuestas de sistemas de seguimiento con proveedores

Propuestas	Objetivo
ERP's	El objetivo de los ERP es crear y aprobar requerimientos de compra, además de ubicar las órdenes de compra y recibir mercancías y servicios a través de software en la web.
E-MRO (Mantenimiento, Reparación y Operación)	Su finalidad como ERP está enfocada a las mercancías y servicios.
E-sourcing	Con este software se busca identificar nuevos prestadores a través de la web.
E-tendering	Se envían requerimientos de información y precios a proveedores, así como las respuestas de estos. De esta manera

	la información se mantiene interconectada entre los proveedores y la empresa.
E-reverse auctioning	Se usa la web para la compra de bienes o servicios de un determinado número de proveedores.
E-informing	Distribuye la información desde y hacia grupos internos

Nota. Adaptado de Mora (2016)

Como se puede apreciar en la tabla, es importante implementar al menos un sistema integrado de ERP, el cual dará un soporte al área de proyectos en su gestión de compras.

5.1.5 Presupuesto

A continuación, y en base a lo establecido en párrafos anteriores, la implementación de la presente propuesta consistirá en lo siguiente:

Tabla 25

Presupuesto para la implementación de la propuesta

Descripción	Cantidad	Precio unitario (S/.)	Monto (S/.)
Licencia profesional	2	10,398*	20,796
Servicio de implementación	1	11,510**	11,510
Soporte de salida en vivo	1	1,918**	1,918
Laptops	2	3,000	6,000
Capacitación de personal	15	250	3,750
Total			43,974

Nota. Elaboración propia
(*) Fuente extraída de Artesap (2020)
(*) Fuente extraída de Bardales y Galarza (2018)

Como se pueden detallar, el monto total para la implementación de la propuesta es de S/43,974. Se han considerado licencias para dos personas del área de proyectos debido a

que no todos van a manejar el software, no obstante para que se incremente sueficiencia es necesario que todos lleven una capacitación; así mimo el servicio de implementación será necesario para implementar el ERP SAP Business One así como el soporte en caso de algún imprevisto y el uso de 2 laptops valorizadas en S/3,000 cada una para las personas que llevarán a cabo el uso del software. Además se ha elegido este software debido a que está dirigido para pequeñas y medianas empresas, cuenta con las funciones básicas para gestiar una empresa, además de estar disponible en más de 150 países y en 27 idiomas, cabe mencionar que entre sus módulos se encuentran aquellos especializados como la planificación de requisitos de materiales (European Knowledge Center for Information Technology, 2016).

5.1.6 Cronograma

Se detallan a continuación los plazos y actividades para implementar la propuesta:

Tabla 26

Cronograma para el desarrollo de la propuesta

Pasos para el desarrollo de la propuesta	**Semanas**									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Presentación de la propuesta	X									
Análisis de la propuesta		X								
Diagnóstico del proceso del área de proyectos		X	X	X						
Identificación de los procesos que afectan la eficiencia del área de proyectos					X	X				
Implementación de las mejoras						X	X	X		
Presentación de resultados de la propuesta									X	X

Evaluación de la propuesta	X

Nota. Elaboración propia

Se busca implementar y desarrollar la propuesta presentándola en la primera semana de acuerdo al cronograma; posteriormente el análisis de la propuesta por parte del personal competente se estima tendrá una duración aproximada de una semana; luego en la segunda hasta la cuarta semana se realizará un diagnóstico general al proceso del área de proyectos; en la quinta y sexta semana se buscará identificar aquellos procesos que afectan a la eficiencia del área de proyectos; paralelamente en la semana seis hasta la semana ocho se llevará a cabo la implementación de la mejoras; en la novena y décima semana se presentarán los resultados de la propuesta y en la décima semana se evaluará la propuesta.

5.1.7 Impacto de la propuesta y conclusiones

La propuesta presentada en esta investigación mejorará significativamente la eficiencia de la gestión de compras en la empresa agroexportadora, puesto que todos los lineamientos presentados se realizaron con la finalidad de mejorar cada uno de los procesos de la gestión de compras, dicha implementación asciende a un total de S/43 974, además la presente propuesta puede servir de ejemplo para otras empresas del rubro similar.

Tabla 27

Presupuesto designado para el área de proyectos

Detalle	**Año 1**	**Año 2**	**Año 3**
Ingresos netos anuales (segmentado en el área de proyectos)	$ 121,166.00	$ 127,224.30	$ 133,585.52
Salarios	$ 18,000.00	$ 18,000.00	$ 18,000.00
Adicional, Viajes y Representación Qali (Adicional)	$ 18,000.00	$ 18,000.00	$ 18,000.00

Proyectos, Gasto, Viajes y Representación	$ 11,500.00	$ 11,500.00	$ 11,500.00
Servicios Prestados por Terceros	$ 6,213.00	$ 6,213.00	$ 6,213.00
Gastos Repuestos y Accesorios de Equipos	$ 5,711.00	$ 5,711.00	$ 5,711.00
Gastos útiles de escritorio	$ 1,254.00	$ 1,254.00	$ 1,254.00
Gasto Combustibles y Lubricantes	$ 916.00	$ 916.00	$ 916.00
Implementación de la propuesta	$ 10,993.50*	-	-
Egresos netos anuales del área de proyectos	$ 72,587.50	$ 61,594.00	$ 61,594.00
B/C	$ 1.67	$ 2.07	$ 2.17

Nota: Información extraída de la empresa agroexportadora.
(*) Monto de la propuesta convertido a dólares (costo en nuevos soles S/43,974 convertido a un T.C. de 4.00)

Como se puede analizar en la tabla, si se llega a implementar la propuesta con el sistema ERP SAP, el beneficio costo de implementar SAP es de 1.67 USD, para el primer año, lo cual indica que por cada dólar invertido se obtiene una ganancia de 0.67 dólares. No obstante, para el año 2 y 3 el B/C se incrementa a 2.07 USD y 2.17 USD respectivamente, lo cual indica que por cada dólar invertido se obtendría un beneficio de 1.07 y 1.17 respectivamente.

Conclusiones

Como conclusión general la propuesta de mejora en la gestión de compras incrementará la eficiencia del área de proyectos de la agroexportadora, ya que como se mostró mediante la constatación de hipótesis, la gestión de compras se relaciona significativamente en la eficiencia de dicha área con una significancia de 0.000 y un coeficiente de correlación de Pearson de 0.935.

El nivel de la gestión de compras es medio según el 40% de los encuestados del área de proyectos, además, 33.3% considerados en nivel alto y 26.7% en nivel bajo. Demostrando la poca capacitación de los empleados con respecto a dicho tema, debido a que no se han implementado protocolos que les permitan realizar correctamente su trabajo de manera conjunta.

El nivel de eficiencia del área de proyectos es medio, según el 46.7% de encuestados, además, es nivel de eficiencia está considerado en un nivel bajo y alto solo por el 26.7% respectivamente. Lo cual demuestra la precariedad en el cumplimiento de requerimientos para ser tratados en el área de proyectos.

La Gestión de compras y eficiencia del área de proyectos en una agroexportadora, guardan relación elevada, esto queda comprobado con los datos estadísticos donde se obtuvo un nivel de significancia de 0.000 y un Coeficiente Pearson del 0.935. Motivo por el cual la empresa debe poner énfasis en la capacitación del personal de área de compras para hacer más eficiente su gestión.

Finalmente, la propuesta servirá para mejorar la eficiencia de la gestión de compras, a través de protocolos que permita al personal del área de proyectos gestionar de una mejor

forma los requerimientos solicitados mediante software especializado que les permita monitorear en tiempo real los procesos de compra de la empresa.

Recomendaciones

En concordancia con el objetivo general de proponer una mejora en la gestión de compras para incrementar la eficiencia del área de proyectos en una agroexportadora, 2021. Se recomienda a la empresa agroexportadora que se mejoren los procesos de gestión de compra como se planteó en la propuesta ya que como se evidenció en los resultados no cuenta con un nivel alto (estando en la mayor parte de procesos de gestión de compras en un nivel medio) así como la eficiencia ya que se encuentra en un nivel medio para el área de proyectos.

Se recomienda a la empresa agroexportadora, de acuerdo al objetivo específico determinar el nivel de la gestión de compras del área de proyectos de una agroexportadora, 2021 implementar las propuestas establecidas previamente para incrementar el nivel de la gestión de compras, puesto que como se determinó en los resultados, el nivel fue medio en el 40% de los encuestados. Aplicar las medidas correctivas permitirá mejorar la calidad en cuanto a la selección de proveedores, reduciendo los tiempos de espera y atrasos por parte de los mismos, con la finalidad de que puedan priorizar los requerimientos y que estos lleguen en el momento justo.

Se recomienda al área de proyectos de la empresa agroexportadora, en relación con el objetivo específico determinar el nivel de eficiencia del área de proyectos en una agroexportadora, 2021 implementar prácticas, procesos y protocolos para incrementar el nivel de eficiencia en área de proyectos, debido a que se encuentra en un nivel medio con un 40% según los trabajadores, en un 33.3% en un nivel alto y en un 26.7% situándose en un nivel bajo. Motivo por el cual se sugiere a la empresa el número de indicadores que les permitan mejorar el nivel de eficiencia del área de proyectos.

Por último, se recomienda a la empresa agroexportadora, en base al objetivo específico determinar la relación entre la gestión de compras y la eficiencia del área de proyectos en una agroexportadora, 2021 desarrollar habilidades en los miembros del área de proyectos para que el nivel de gestión de compras se pueda incrementar y a su vez optimizar la eficiencia en el área de proyectos.

Referencias Bibliográficas

Abanto, V. (2020). *Guía para la elaboración y aplicación de encuestas.* MINEDU-SINEACE. https://repositorio.sineace.gob.pe/repositorio/bitstream/handle/20.500.12982/6431/Gu%C3%ADa%20para%20elaboraci%C3%B3n%20y%20aplicaci%C3%B3n%20de%20encuestas.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Acevedo, D. (2019). *Medición y Control en la Gestión y Resultados* (Cuarta ed.). https://books.google.com.pe/books?id=EeNDEAAAQBAJ&lpg=PA369&dq=definicion%20de%20%20eficiencia&pg=PA4#v=onepage&q&f=false

Álvarez, V., & Ramos, A. (2021). Selección de proveedores, factor de éxito en la gestión de compras del producto restauración. *Revista Científica Arbitrada de Investigación en Comunicación, Marketing y Empresa REICOMUNICAR, 4*(7), 15-26. https://doi.org/https://doi.org/10.46296/rc.v4i7.0022

Arévalo, M., Inga, D., & Quispe, J. (2022). Gestión de compras como estrategia competitiva en una empresa agroindustrial. *Ciencia Latina Revista Científica Multidisciplinar, 6*(5), 3745-3758. https://doi.org/10.37811/cl_rcm.v6i5.3353

Artesap. (23 de Marzo de 2020). *Cuánto cuesta implementar SAP Business One*. Artesap: https://www.artesap.com/cuanto-cuesta-implementar-sap-business-one/

Aspilcueta, A. (2020). Gestión de Aprovisionamiento adaptado a MyPEs Comercializadoras de Productos de Consumo Masivo para incrementar las Utilidades Operacionales en Lima, Perú. *Neumann Business Review, 6*(1), 27-53. https://doi.org/https://doi.org/10.22451/3006.nbr2020.vol6.1.10044

Ayala, J. (2020). *Gestión de compras.* Editex. https://books.google.com.pe/books?id=Dg4tEAAAQBAJ&lpg=PP1&dq=gestion%20de%20compras&pg=PA1#v=onepage&q&f=false

Bardales, A., & Galarza, M. (2018). Implementación de un ERP para la automatización del proceso logístico en una empresa de servicios técnicos. *(Tesis de licenciatura).* Universidad San Ignacio de Loyola, Lima. https://repositorio.usil.edu.pe/handle/usil/8838

BCRP. (17 de Septiembre de 2021). *REPORTE DE INFLACIÓN: Panorama actual y proyecciones macroeconómicas.* Banco Central de Reserva del Perú: https://www.bcrp.gob.pe/docs/Publicaciones/Reporte-Inflacion/2021/setiembre/ri-setiembre-2021-recuadro-4.pdf

Calvo, J., Pelegrín, A., & Gil, M. (2018). Enfoques teóricos para la evaluación de la eficiencia y eficacia en el primer nivel de atención médica de los servicios de salud del sector público. *Retos de la Dirección, 12*(1), 96-118. http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2306-91552018000100006&lng=es&tlng=es

Charnes, A., Cooper, W., & Rhodes, E. (1978). Measuring the efficiency of decision making units. *European Journal of Operational Research, 2*(6), 429-444.

CIEN. (21 de Enero de 2022). *Reporte de Importaciones Diciembre 2021*. Centro de Investigación de economía y negocios globales: https://www.cien.adexperu.org.pe/reporte-de-importaciones-diciembre-2021/

Cieza, J., & Siancas, J. (2020). Gestión de compras para mejorar la productividad en el área de compras en la empresa Camiar SAC. Lima 2019. *(Tesis de grado).* Universidad César Vallejo, Lima. https://hdl.handle.net/20.500.12692/52382

Dermindo, M., Guerra, L., & Gondinho, B. (2020). O conceito eficiência na gestão da saúde pública brasileira: uma revisão integrativa da literatura. *JMPHC | Journal of Management & Primary Health Care*, 1-70. https://doi.org/10.14295/jmphc.v12.972

Dueñas, L. (2018). Gestión logística y la toma de decisiones en la gestión de compras en la Industria Kosmoplast SAC – Los Olivos, 2018. *(Tesis de licenciatura).* Universidad César Vallejo, Lima. https://hdl.handle.net/20.500.12692/24596

Escudero, M. (2019). *Gestión logística y comercial* (Segunda ed.). Ediciones Parafino.

Espinoza, C. (2018). Análisis del proceso de compras para diseñar una propuesta de indicadores de gestión que permita mejorar los procesos del área de compras. *(Tesis de maestria).* Universidad Católica de Santiago de Guayaquil, Guayaquil.

European Knowledge Center for Information Technology. (13 de Enero de 2016). *SAP Business One: el programa ERP de SAP para Pymes*. TIC Portal: https://www.ticportal.es/temas/enterprise-resource-planning/programas-erp/sap-business-one

Fontalvo, T., De la Hoz, E., & Mendoza, A. (2019). Los Procesos Logísticos y La Administración de la Cadena de Suministro. *Saber, Ciencia Y Libertad, 14*(2), 102-112. https://doi.org/https://doi.org/10.18041/2382-3240/saber.2019v14n2.5880

Galiana, J. (2018). *Manual de gestión de compras para logísticos.* España: Punto Rojo para Libros, SL. https://books.google.com.pe/books?id=5OVcDwAAQBAJ&lpg=PA1&dq=gestion%20de%20compras&pg=PA4#v=onepage&q&f=false

García, J., Cazallo, A., Barragán, C., Mercado, M., Olarte, L., & Meza, V. (2019). Indicadores de Eficacia y Eficiencia enla gestión de procura de materiales enempresas del sector construcción del Departamento del Atlántico, Colombia. *Revista Espacios, 40*(22), 16-27.

Gideón, U., Morales, L., Muriel, A., & Rodríguez, C. (1998). *Aproximación a la medición de la eficiencia económica y eficiencia de la gestión en los hospitales públicos del distrito de Santafé de Bogotá.* Bogotá: Fedesarrollo.

Gonzales, A. (2022). *El papel de la gestión de compras en las entidades hospitalarias públicas deColombia. Una revisión sistémica de literatura.* [Universidad Piloto de Colombia Seccional del Alto Magdalena, tesis de licenciatura]. Repositorio Universidad Piloto de Colombia Seccional del Alto Magdalena: http://repository.unipiloto.edu.co/handle/20.500.12277/12113

González, Y., & Canós, L. (2022). Las habilidades directivas clave para el desarrollo organizacional. *In Proceedings INNODOCT/20. International Conference on Innovation, Documentation and Education* , 363-371.

Hernández, R., & Mendoza, C. (2018). *Metodología de la investigación. Las rutas cuantitativa, cualitativa y mixta.* (1a ed. ed.). México: McGraw Hill.

Huergo, J. (s.f.). *Los procesos de gestión.* http://servicios.abc.gov.ar/lainstitucion/univpedagogica/especializaciones/seminario/materialesparadescargar/seminario4/huergo3.pdf

Méndez, A., Jácome, M., Quevedo, M., & Carangui, P. (2020). Gestión de compras como estrategia competitiva de las organizaciones. *Revista Arbitrada Interdisciplinaria KOINONIA, 5*(3), 97-124. https://doi.org/http://dx.doi.org/10.35381/r.k.v5i3.890

MINCETUR. (13 de Septiembre de 2021). *Reporte de Comercio - Reporte Comercio Regional - RCR - Lambayeque 2021 - I Semestre.* Ministerio de Comercio Exterior y Turismo: https://cdn.www.gob.pe/uploads/document/file/2861738/RCR%20Lambayeque%202021.pdf

Mokate, K. (Julio de 2001). *Eficacia, eficiencia, equidad y sostenibilidad: ¿Qué queremos decir?* Banco Interamericano de Desarrollo: https://publications.iadb.org/es/publicacion/14536/eficacia-eficiencia-equidad-y-sostenibilidad-que-queremos-decir

Mora, L. (2016). *Gestión logística integral* (Segunda ed.). Ecoe Ediciones.

Pablos Tejeiro, J. M., & Biedma Ferrer, J. M. (2014). La evaluación del rendimiento individual. Un instrumento válido para lograr la eficiencia en la gestión de los Recursos Humanos en las Administraciones Públicas. *Gestión Y Análisis De Políticas Públicas*(10), 6-23.

Parra, J., Niño, Y., & Suarez, M. (2022). Reflexiones en torno a la logística de aprovisionamiento: Antecedentes y tendencias. *Ingeniería, 27*(2). https://doi.org/10.14483/23448393.17043

RAE. (2022). *Real Academia Española*. Diccionario de la lengua española: https://dle.rae.es/eficiencia

Reyes, A. (2007). *Administración Moderna.* México D.F.: Editorial Limusa.

Robbins, S., & Coulter, M. (2010). *Administración* (Décima edición ed.). México: Pearson Educación.

Rocha, L. e. (2020). *Gestión empresarial de la cadena de suministro.* Ediciones de la U. https://books.google.com.pe/books?id=DeEZEAAAQBAJ&lpg=PP1&pg=PP1#v=onepage&q&f=false

Rojas, M., Jaimes, L., & Valencia, M. (2017). Efectividad, eficacia y eficiencia en equipos de trabajo. *Revista Espacios, 39*(6).

Salazar, G. (2022). *Análisis de las experiencias de gestión de inventarios para la optimización de recursos en las empresas industriales durante los últimos diez años. Una revisión de la literatura.* [Trabajo de investigación]. Repositorio de la

Universidad Privada del Norte, Lima, Perú: https://repositorio.upn.edu.pe/handle/11537/30963

Santiesteban, E., Fuentes, V., Leyva, E., Lozada, D., & Cantero, H. (2020). *Análisis de la rentabilidad económica. Tecnología propuesta para incrementar la eficiencia empresarial.* Cuba: Editorial Universitaria. https://books.google.com.pe/books?id=33n1DwAAQBAJ&lpg=PP1&pg=PP1#v=onepage&q&f=false

Springer. (2022). *Materiales y métodos*. Springer: https://www.springer.com/la/authors-editors/tutoriales-de-autores-y-revisores/howtopeerreview/materials-and-methods/12022776

Vaca, M. (2019). *Técnicas de procesamiento y estructuración de la información.* DataLivingLAB. https://cepei.org/wp-content/uploads/2019/11/Tecnicas-de-procesamiento-y-estructuracion-de-la-informacion.pdf

Vigil, C. (2018). Propuesta de mejora en la gestión de compra para aumentar la productividad de la empresa agroindustrial Pomalca S.A.A. – 2018. *(Tesis de licenciatura).* Universidad Señor de Sipán, Pimentel. https://hdl.handle.net/20.500.12802/6237

Anexos

Anexo 1

Instrumentos de Recolección de Datos para la variable gestión de compras y eficiencia

CUESTIONARIO GESTIÓN DE COMPRAS

N°	Ítems	Total desacuerdo	En desacuerdo	Indiferente	De acuerdo	Totalmente de acuerdo
	Variable: Gestión de compras					
	Dimensión: Solicitud de compras					
1	Existen procesos para la generación de solicitudes de cotizaciones y negociaciones tanto para el modo y forma de pago					
2	Se cuenta con toda la información necesaria para la cotización por parte del área de proyectos					
3	Los pagos a los proveedores se realizan de acuerdo con las fechas pactadas					
4	Se cuenta con un plan de contingencia en caso de demoras o mermas con las entregas de los proveedores					
	Dimensión: Evaluación y selección de proveedor					
5	Se cuenta con un proceso de selección de proveedores					
6	La empresa maneja alianzas con sus proveedores					

7	Se revisan las cotizaciones realizadas por los proveedores de acuerdo con los requerimientos de la empresa					
8	Se tienen actualizadas las bases de datos de los proveedores					
	Dimensión: Negociación de condiciones de compra					
9	Se negocian las mejores condiciones de compra de acuerdo con los requerimientos solicitados					
10	Se negocian los precios con los proveedores para obtener la mejor oferta					
11	Las negociaciones se llevan a cabo por personal calificado con los proveedores					
	Dimensión: Seguimiento de pedido					
12	La empresa utiliza métodos para el control de entradas de productos entregados por los proveedores					
13	Se monitorea el plazo de los pedidos que se van realizando					
14	Los pedidos son monitoreados mediante GPS					
	Dimensión: Recepción de mercancía					

15	Los pedidos realizados son inspeccionados antes de realizar su ingreso a almacén o de ser utilizados					
16	Se realizan evaluaciones de los proveedores tras el despacho de las mercancías					
17	Las mercancías son registradas para su posterior trazabilidad					
	Dimensión: Recepción de la factura de compra					
18	Las facturas son archivadas adecuadamente					
19	Las facturas se registran digitalmente en la base de datos del área de proyectos					
20	Se cuenta con un sistema ERP para el registro de las compras realizadas					

CUESTIONARIO EFICIENCIA

N°	Ítems	Total desacuerdo	En desacuerdo	Indiferente	De acuerdo	Totalmente de acuerdo
	Variable: Eficiencia					
	Dimensión: Eficiencia técnica					
1	Se toma en consideración el uso de recursos para la elaboración de los proyectos					
2	Los proyectos son realizados cumpliendo los plazos establecidos					
3	El área de proyectos revisa los materiales disponibles antes de proceder con la solicitud de algun área					
4	Se toman en consideración los recursos humanos disponibles dentro de la empresa antes de cotizar los servicios de terceros					
5	Los requerimientos solicitados por el área de proyectos toman en cuenta criterios de calidad					
6	Los requerimientos solicitados por el área de proyectos cumplen la normativa legal					
7	El área de proyectos cuenta con la información necesaria para llevar a cabo sus actividades					
8	El área de proyectos registra y dispone de la información enviada por los proveedores de manera inmediata					
9	Cuando se solicita un requerimiento el área de proyectos recurre a proveedores con los que					

	se ha trabajado previamente.					
	Dimensión: Eficiencia económica					
10	Los proyectos son realizados minimizando al máximo los costos					
11	En base a la selección de proveedores se seleccionan a los que generen menor costo					
12	Para la elaboración de proyectos se realiza una garantía en caso de problemas con los proveedores					
13	Se valorizan correctamente los montos establecidos por los proveedores					
14	Los proveedores son seleccionados teniendo en cuenta la cercanía geográfica con la empresa					
15	Las negociaciones con los proveedores son realizadas por personal experto					
16	El área de proyectos realiza 3 cotizaciones mínimas con los proveedores					

Nota: Elaboración en base a marco teórico de la investigación.

Anexo 2

Formato de Tabulación de Datos

P1	P2	P3	P4	SumDim1	Dim1	P5	P6	P7	P8	SumDim2	Dim2	P9	P10	P11	SumDim3	Dim3	P12	P13	P14	SumDim4	Dim4	P15	P16	P17	SumDim5	Dim5	P18	P19	P20	SumDim6	Dim6	Suma_Var1	Niv1	PP1	PP2	PP3	PP4	PP5	PP6	PP7	PP8	PP9	SumDim11	Dim11	PP10	PP11	PP12	PP13	PP14	PP15	PP16	Suma_Var2	Niv2	SumDim22	Dim22
4	4	4	2	14	2	4	3	4	4	15	2	4	4	4	12	2	4	4	3	11	2	4	4	3	11	2	4	4	4	12	3	75	2	4	3	3	4	4	4	4	3	4	33	2	5	4	5	5	3	4	5	64	2	31	3
5	4	2	1	12	2	2	1	5	3	11	2	5	5	5	15	3	4	3	1	8	2	4	3	5	12	3	5	1	5	11	2	69	2	4	4	4	5	5	4	4	4	4	38	3	5	3	5	5	1	5	4	66	2	28	2
2	3	4	1	10	1	3	1	4	4	12	2	3	4	4	11	1	1	1	1	3	1	3	1	2	6	1	1	3	4	8	1	50	1	3	1	3	3	4	4	3	3	4	28	1	3	3	4	4	2	4	3	51	1	23	1
2	4	4	1	11	2	1	1	4	1	7	1	2	4	4	10	1	3	4	1	8	2	5	1	4	10	2	2	4	4	10	2	56	1	4	2	4	4	2	4	4	2	4	30	2	3	2	4	4	4	3	5	55	1	25	2
4	2	4	2	12	2	4	3	5	4	16	3	4	4	4	12	2	4	4	4	12	3	4	4	2	10	2	4	4	3	11	2	73	2	4	4	1	1	5	5	5	4	4	33	2	4	3	5	5	3	5	5	63	2	30	2
5	4	5	4	18	3	5	1	5	5	16	3	5	5	5	15	3	5	5	4	14	3	5	5	5	15	3	5	5	5	15	3	93	3	5	4	5	5	5	5	4	5	5	43	3	5	5	5	5	1	4	4	72	3	29	2
3	2	1	1	7	1	1	3	4	1	9	1	2	3	3	8	1	1	2	1	4	1	4	1	1	6	1	3	3	5	11	2	45	1	3	1	3	3	3	4	3	2	4	26	1	3	3	4	4	4	3	1	48	1	22	1
3	2	2	2	9	1	2	2	4	2	10	1	2	2	3	7	1	2	2	1	5	1	4	1	2	7	1	3	3	4	10	2	48	1	3	2	3	4	2	4	3	2	4	27	1	3	2	4	4	2	2	2	46	1	19	1
5	5	5	4	19	3	5	5	5	4	19	3	5	5	5	15	3	5	5	4	14	3	5	5	5	15	3	5	5	5	15	3	97	3	5	4	5	4	5	5	5	5	5	43	3	4	5	5	5	5	5	5	77	3	34	3
4	2	5	2	13	2	3	4	4	3	14	2	5	5	4	14	2	4	4	2	10	2	4	3	4	11	2	3	4	4	11	2	73	2	5	4	4	4	4	4	4	4	5	38	3	5	4	5	4	5	4	4	69	3	31	3
4	4	5	4	17	3	5	3	5	4	17	3	5	5	5	15	3	5	4	3	12	3	4	4	4	12	3	4	5	4	13	3	86	3	5	3	4	4	4	4	4	4	4	36	2	5	5	5	5	3	5	5	69	3	33	3
5	2	4	1	12	2	5	5	5	4	19	3	4	5	4	13	2	4	4	1	9	2	4	5	4	13	3	1	4	5	10	2	76	3	4	1	2	4	5	3	3	3	4	29	1	5	2	4	5	3	5	5	58	2	29	2
4	4	2	2	12	2	4	1	4	3	12	2	4	4	4	12	2	3	3	1	7	2	4	1	4	9	2	3	3	4	10	2	62	2	4	2	3	4	4	4	4	3	4	32	2	4	4	4	4	2	4	3	57	2	25	2
4	4	2	1	11	2	2	1	5	2	10	1	5	5	4	14	2	4	4	1	9	2	4	1	4	9	2	4	4	4	12	3	65	2	4	4	4	4	4	4	4	2	5	35	2	4	3	4	4	3	3	2	58	2	23	1
5	5	5	4	19	3	4	4	4	2	14	2	5	5	5	15	3	2	2	1	5	1	5	1	5	11	2	4	4	4	12	3	76	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	36	2	4	4	4	4	3	4	2	61	2	25	2

Anexo 3

Rubricas de Expertos de Instrumentos para la variable gestión de compras y eficiencia

UNIVERSIDAD NACIONAL PEDRO RUIZ GALLO

ESCUELA DE POSGRADO

INFORME DE OPINIÓN DE EXPERTOS DE INSTRUMENTO DE INVESTIGACION

I. DATOS GENERALES:

1.1 Apellidos y Nombres del validador:____PEDRO ANTONIO PÉREZ ARBOLEDA_____

1.2 Grado académico, cargo e institución donde labora: __MAESTRO EN ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS____DOCENTE EN POSGRADO____ESCUELA DE POSGRADO DE LA UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO FILIAL DE CHICLAYO_____

1.3 Nombre del Instrumento: Cuestionario_____

1.4 Título de la Investigación: "Propuesta de mejora en la gestión de compras para incrementar la eficiencia del área de proyectos en una agroexportadora, 2021"

1.5 Autor(a): Cahuana Cadena Jennyfer Maricielo.

II. ASPECTOS DE VALIDACIÓN:

INDICADORES	CRITERIOS	Defi-ciente 00-20%	Regular 21-40%	Buena 41-60%	Muy Buena 61-80%	Exce-lente 81-100%
1.CLARIDAD	Está formulado con lenguaje apropiado.					85
2.OBJETIVIDAD	Está expresado en conductas observables.					90
3.ACTUALIDAD	Adecuado al avance de la ciencia y la tecnología.					90
4.SUFICIENCIA	Comprende los aspectos en cantidad y calidad					90
5.INTENCIONALIDAD	Adecuado para valorar aspectos de las estrategias o aplicaciones.					85
6.CONSISTENCIA	Basado en aspectos teórico-científicos					90
7.COHERENCIA	Entre los índices, indicadores y las dimensiones.					90
8.METODOLOGIA	La estrategia responde al propósito del trabajo.					85
9. PERTINENCIA	El instrumento es adecuado para el propósito de la investigación.					90
PROMEDIO DE VALIDACION						88.33

III. PROMEDIO DE VALORACIÓN: …88.33 %.

IV: OPINIÓN DE APLICABILIDAD:

(X) El instrumento puede ser aplicado, tal como está elaborado.
(…) El instrumento debe ser mejorado antes de ser aplicado.

Lambayeque, …25…de ……Diciembre…… 2021

……
Firma del Experto

Años de experiencia……18…… DNI. Nº..16456428.....Teléfono Nº..978-156-422.....

GUIA DE ENTREVISTA A LOS EXPERTOS EN LA MATERIA

Estimado señor, **co**nocedores de su trayectoria académica y profesional, se le ha elegido como **JUEZ EXPERTO** para revisar el contenido de las preguntas relacionadas a cada variable (concepto teórico) del tema. Se le solicita marcar con una (X) el grado de pertinencia, calidad y adecuación de cada ítem con su respectivo concepto; los resultados de esta evaluación, servirán para determinar el coeficiente de validez de contenido del presente cuestionario.

TITULO: "Propuesta de mejora en la gestión de compras para incrementar la eficiencia del área de proyectos en una agroexportadora, 2021"

OBJETIVO: Elaborar una propuesta de mejora en la gestión de compras para incrementar la eficiencia del área de proyectos en una agroexportadora, 2021.

N°	Ítems	¿Es pertinente con el concepto?		¿Necesita mejorar la redacción?		¿Es de conformidad para la tesis?	
		Si	No	Si	No	Si	No
	Variable: Gestión de compras						
	Dimensión: Solicitud de compras						
1	Existen procesos para la generación de solicitudes de cotizaciones y negociaciones tanto para el modo y forma de pago.	X		X		X	
2	Se cuenta con toda la información necesaria para la cotización por parte del área de proyectos.	X		X		X	
3	Los pagos a los proveedores se realizan de acuerdo a las fechas pactadas.	X		X		X	
4	Se cuenta con un plan de contingencia en caso de demoras o mermas con las entregas de los proveedores	X		X		X	
	Dimensión: Evaluación y selección de proveedor						
5	Se cuenta con un proceso de selección de proveedores.	X		X		X	
6	La empresa maneja alianzas con sus proveedores.	X		X		X	
7	Se revisan las cotizaciones realizadas por los proveedores de acuerdo a los requerimientos de la empresa.	X		X		X	
8	Se tienen actualizadas las bases de datos de los proveedores	X		X		X	
	Dimensión: Negociación de condiciones de compra						
9	Se negocian las mejores condiciones de compra de acuerdo a los requerimientos solicitados	X		X		X	
10	Se negocian los precios con los proveedores para obtener la mejor oferta	X		X		X	
11	Las negociaciones con los proveedores se llevan a cabo por personal calificado.	X		X		X	
	Dimensión: Seguimiento de pedido						
12	La empresa utiliza métodos de control de entrada de productos entregados por los proveedores	X		X		X	
13	Se monitorea el plazo de los pedidos que se van realizando.	X		X		X	
14	Los pedidos son monitoreados mediante GPS	X		X		X	
	Dimensión: Recepción de mercancía						
15	Los pedidos realizados son inspeccionados antes de realizar su ingreso a almacén o de ser utilizados	X		X		X	
16	Se realizan evaluaciones de los proveedores tras el despacho de las mercancías	X		X		X	
17	Las mercancías son registradas para su posterior trazabilidad	X		X		X	
	Dimensión: Recepción de la factura de compra						
18	Las facturas son archivadas adecuadamente	X		X		X	
19	Las facturas se registran digitalmente en la base de datos del área de proyectos	X		X		X	
20	Se cuenta con un sistema ERP para el registro de las compras realizadas	X		X		X	

N°	Ítems	¿Es pertinente con el concepto?		¿Necesita mejorar la redacción?		¿Es de conformidad para la tesis?	
		Si	No	Si	No	Si	No
	Variable: Eficiencia						
	Dimensión: Eficiencia técnica						
1	Se toma en consideración el uso de recursos para la elaboración de los proyectos	X		X		X	
2	Los proyectos son realizados cumpliendo los plazos establecidos	X		X		X	
3	El área de proyectos revisa los materiales disponibles antes de proceder con la solicitud de algún área	X		X		X	
4	Se toman en consideración los recursos humanos disponibles dentro de la empresa antes de cotizar los servicios de terceros.	X		X		X	
5	Los requerimientos solicitados por el área de proyectos toman en cuenta criterios de calidad	X		X		X	
6	Los requerimientos solicitados por el área de proyectos cumplen la normativa legal.	X		X		X	
7	El área de proyectos cuenta con la información necesaria para llevar a cabo sus actividades	X		X		X	
8	El área de proyectos registra y dispone de la información enviada por los proveedores de manera inmediata	X		X		X	
9	Cuando se solicita un requerimiento el área de proyectos recurre a proveedores con los que se ha trabajado previamente.	X		X		X	
	Dimensión: Eficiencia económica						
10	Los proyectos son realizados minimizando al máximo los costos	X		X		X	
11	En base a la selección de proveedores se seleccionan a los que generen menor costo	X		X		X	
12	Para la elaboración de proyectos se realiza una garantía en caso de problemas con los proveedores	X		X		X	
13	Se valorizan correctamente los montos establecidos por los proveedores	X		X		X	
14	Los proveedores son seleccionados teniendo en cuenta la cercanía geográfica con la empresa.	X		X		X	
15	Las negociaciones con los proveedores son realizadas por personal experto.	X		X		X	
16	El área de proyectos realiza 3 cotizaciones mínimas con los proveedores.	X		X		X	

SUGERENCIAS: _____

_____

_____

Muchas gracias por su colaboración

Firma del experto

UNIVERSIDAD NACIONAL PEDRO RUIZ GALLO

ESCUELA DE POSGRADO

INFORME DE OPINIÓN DE EXPERTOS DE INSTRUMENTO DE INVESTIGACION

I. DATOS GENERALES:

1.1 Apellidos y Nombres del validador: REYNA DIAZ ANDY MAICOL

1.2 Grado académico, cargo e institución donde labora: Magíster en Administración estratégica de empresas, independiente.

1.3 Nombre del Instrumento: Cuestionario

1.4 Título de la Investigación: "Propuesta de mejora en la gestión de compras para incrementar la eficiencia del área de proyectos en una agroexportadora, 2021"

1.5 Autor(a): Cahuana Cadena Jennyfer Maricielo.

II. ASPECTOS DE VALIDACIÓN:

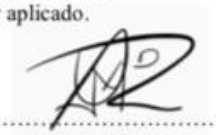
INDICADORES	CRITERIOS	Defi-ciente 00-20%	Regular 21-40%	Buena 41-60%	Muy Buena 61-80%	Exce-lente 81-100%
1.CLARIDAD	Está formulado con lenguaje apropiado.					85
2.OBJETIVIDAD	Está expresado en conductas observables.				80	
3.ACTUALIDAD	Adecuado al avance de la ciencia y la tecnología.					85
4.SUFICIENCIA	Comprende los aspectos en cantidad y calidad					95
5.INTENCIONALIDAD	Adecuado para valorar aspectos de las estrategias o aplicaciones.				80	
6.CONSISTENCIA	Basado en aspectos teórico-científicos					90
7.COHERENCIA	Entre los índices, indicadores y las dimensiones.					90
8.METODOLOGIA	La estrategia responde al propósito del trabajo.					85
9. PERTINENCIA	El instrumento es adecuado para el propósito de la investigación.					95
PROMEDIO DE VALIDACION						87.22

III. PROMEDIO DE VALORACIÓN 87.22%.

IV: OPINIÓN DE APLICABILIDAD:

(X) El instrumento puede ser aplicado, tal como está elaborado.
(…) El instrumento debe ser mejorado antes de ser aplicado.

Lambayeque, 15 de Diciembre 2021



……
Firma del Experto

Años de experiencia 15 DNI. Nº 41262667 Teléfono Nº 955892940

GUIA DE ENTREVISTA A LOS EXPERTOS EN LA MATERIA

Estimado señor, **co**nocedores de su trayectoria académica y profesional, se le ha elegido como **JUEZ EXPERTO** para revisar el contenido de las preguntas relacionadas a cada variable (concepto teórico) del tema. Se le solicita marcar con una (X) el grado de pertinencia, calidad y adecuación de cada ítem con su respectivo concepto; los resultados de esta evaluación, servirán para determinar el coeficiente de validez de contenido del presente cuestionario.

TITULO: "Propuesta de mejora en la gestión de compras para incrementar la eficiencia del área de proyectos enuna agroexportadora, 2021"

OBJETIVO: Elaborar una propuesta de mejora en la gestión de compras para incrementar la eficiencia del área de proyectos en una agroexportadora, 2021.

N°	Ítems	¿Es pertinente con el concepto?		¿Necesita mejorar la redacción?		¿Es de conformidad para la tesis?	
		Si	No	Si	No	Si	No
	Variable: Gestión de compras						
	Dimensión: Solicitud de compras						
1	Existen procesos para la generación de solicitudes de cotizaciones y negociaciones tanto para el modo y forma de pago.	X		X		X	
2	Se cuenta con toda la información necesaria para la cotización por parte del área de proyectos.	X		X		X	
3	Los pagos a los proveedores se realizan de acuerdo a las fechas pactadas.	X		X		X	
4	Se cuenta con un plan de contingencia en caso de demoras o mermas con las entregas de los proveedores	X		X		X	
	Dimensión: Evaluación y selección de proveedor						
5	Se cuenta con un proceso de selección de proveedores.	X		X		X	
6	La empresa maneja alianzas con sus proveedores.	X		X		X	
7	Se revisan las cotizaciones realizadas por los proveedores de acuerdo a los requerimientos de la empresa.	X		X		X	
8	Se tienen actualizadas las bases de datos de los proveedores	X		X		X	
	Dimensión: Negociación de condiciones de compra						
9	Se negocian las mejores condiciones de compra de acuerdo a los requerimientos solicitados	X		X		X	
10	Se negocian los precios con los proveedores para obtener la mejor oferta	X		X		X	
11	Las negociaciones con los proveedores se llevan a cabo por personal calificado.	X		X		X	
	Dimensión: Seguimiento de pedido						
12	La empresa utiliza métodos de control de entrada de productos entregados por los proveedores	X		X		X	
13	Se monitorea el plazo de los pedidos que se van realizando.	X		X		X	
14	Los pedidos son monitoreados mediante GPS	X		X		X	
	Dimensión: Recepción de mercancía						
15	Los pedidos realizados son inspeccionados antes de realizar su ingreso a almacén o de ser utilizados	X		X		X	
16	Se realizan evaluaciones de los proveedores tras el despacho de las mercancías	X		X		X	
17	Las mercancías son registradas para su posterior trazabilidad	X		X		X	
	Dimensión: Recepción de la factura de compra						
18	Las facturas son archivadas adecuadamente	X		X		X	
19	Las facturas se registran digitalmente en la base de datos del área de proyectos	X		X		X	
20	Se cuenta con un sistema ERP para el registro de las compras realizadas	X		X		X	

N°	Ítems	¿Es pertinente con el concepto?		¿Necesita mejorar la redacción?		¿Es de conformidad para la tesis?	
		Si	No	Si	No	Si	No
	Variable: Eficiencia						
	Dimensión: Eficiencia técnica						
1	Se toma en consideración el uso de recursos para la elaboración de los proyectos	X		X		X	
2	Los proyectos son realizados cumpliendo los plazos establecidos	X		X		X	
3	El área de proyectos revisa los materiales disponibles antes de proceder con la solicitud de algún área	X		X		X	
4	Se toman en consideración los recursos humanos disponibles dentro de la empresa antes de cotizar los servicios de terceros.	X		X		X	
5	Los requerimientos solicitados por el área de proyectos toman en cuenta criterios de calidad	X		X		X	
6	Los requerimientos solicitados por el área de proyectos cumplen la normativa legal.	X		X		X	
7	El área de proyectos cuenta con la información necesaria para llevar a cabo sus actividades	X		X		X	
8	El área de proyectos registra y dispone de la información enviada por los proveedores de manera inmediata	X		X		X	
9	Cuando se solicita un requerimiento el área de proyectos recurre a proveedores con los que se ha trabajado previamente.	X		X		X	
	Dimensión: Eficiencia económica						
10	Los proyectos son realizados minimizando al máximo los costos	X		X		X	
11	En base a la selección de proveedores se seleccionan a los que generen menor costo	X		X		X	
12	Para la elaboración de proyectos se realiza una garantía en caso de problemas con los proveedores	X		X		X	
13	Se valorizan correctamente los montos establecidos por los proveedores	X		X		X	
14	Los proveedores son seleccionados teniendo en cuenta la cercanía geográfica con la empresa.	X		X		X	
15	Las negociaciones con los proveedores son realizadas por personal experto.	X		X		X	
16	El área de proyectos realiza 3 cotizaciones mínimas con los proveedores.	X		X		X	

SUGERENCIAS: _____

_____

_____

Muchas gracias por su colaboración

Firma del experto

UNIVERSIDAD NACIONAL PEDRO RUIZ GALLO

ESCUELA DE POSGRADO

INFORME DE OPINIÓN DE EXPERTOS DE INSTRUMENTO DE INVESTIGACION

I. DATOS GENERALES:

1.1 Apellidos y Nombres del validador:____MONTES NINAQUISPE JOSE CARLOS_____

1.2 Grado académico, cargo e institución donde labora: Magister en administración de negocios – MBA, Docente de investigación en la USMP filial Chiclayo.

1.3 Nombre del Instrumento: Cuestionario_____

1.4 Título de la Investigación: "Propuesta de mejora en la gestión de compras para incrementar la eficiencia del área de proyectos en una agroexportadora, 2021"

1.5 Autor(a): Cahuana Cadena Jennyfer Maricielo.

II. ASPECTOS DE VALIDACIÓN:

INDICADORES	CRITERIOS	Defi-ciente 00-20%	Regular 21-40%	Buena 41-60%	Muy Buena 61-80%	Exce-lente 81-100%
1.CLARIDAD	Está formulado con lenguaje apropiado.					95
2.OBJETIVIDAD	Está expresado en conductas observables.					95
3.ACTUALIDAD	Adecuado al avance de la ciencia y la tecnología.					90
4.SUFICIENCIA	Comprende los aspectos en cantidad y calidad					90
5.INTENCIONALIDAD	Adecuado para valorar aspectos de las estrategias o aplicaciones.					95
6.CONSISTENCIA	Basado en aspectos teórico-científicos					90
7.COHERENCIA	Entre los índices, indicadores y las dimensiones.					90
8.METODOLOGIA	La estrategia responde al propósito del trabajo.					95
9. PERTINENCIA	El instrumento es adecuado para el propósito de la investigación.					100
PROMEDIO DE VALIDACION						93.33

III. PROMEDIO DE VALORACIÓN: …93.33 %.

IV: OPINIÓN DE APLICABILIDAD:

(X) El instrumento puede ser aplicado, tal como está elaborado.
(…) El instrumento debe ser mejorado antes de ser aplicado.

Lambayeque, …16…de ……Diciembre…… 2021

……
Firma del Experto

Años de experiencia……7……. DNI. N°..44737032.....Teléfono N°..979985261.....

GUIA DE ENTREVISTA A LOS EXPERTOS EN LA MATERIA

Estimado señor, **co**nocedores de su trayectoria académica y profesional, se le ha elegido como **JUEZ EXPERTO** para revisar el contenido de las preguntas relacionadas a cada variable (concepto teórico) del tema. Se le solicita marcar con una (X) el grado de pertinencia, calidad y adecuación de cada ítem con su respectivo concepto; los resultados de esta evaluación, servirán para determinar el coeficiente de validez de contenido del presente cuestionario.

TITULO: "Propuesta de mejora en la gestión de compras para incrementar la eficiencia del área de proyectos en una agroexportadora, 2021"

OBJETIVO: Elaborar una propuesta de mejora en la gestión de compras para incrementar la eficiencia del área de proyectos en una agroexportadora, 2021.

N°	Ítems	¿Es pertinente con el concepto?		¿Necesita mejorar la redacción?		¿Es de conformidad para la tesis?	
		Si	No	Si	No	Si	No
	Variable: Gestión de compras						
	Dimensión: Solicitud de compras						
1	Existen procesos para la generación de solicitudes de cotizaciones y negociaciones tanto para el modo y forma de pago.	X		X		X	
2	Se cuenta con toda la información necesaria para la cotización por parte del área de proyectos.	X		X		X	
3	Los pagos a los proveedores se realizan de acuerdo a las fechas pactadas.	X		X		X	
4	Se cuenta con un plan de contingencia en caso de demoras o mermas con las entregas de los proveedores	X		X		X	
	Dimensión: Evaluación y selección de proveedor						
5	Se cuenta con un proceso de selección de proveedores.	X		X		X	
6	La empresa maneja alianzas con sus proveedores.	X		X		X	
7	Se revisan las cotizaciones realizadas por los proveedores de acuerdo a los requerimientos de la empresa.	X		X		X	
8	Se tienen actualizadas las bases de datos de los proveedores	X		X		X	
	Dimensión: Negociación de condiciones de compra						
9	Se negocian las mejores condiciones de compra de acuerdo a los requerimientos solicitados	X		X		X	
10	Se negocian los precios con los proveedores para obtener la mejor oferta	X		X		X	
11	Las negociaciones con los proveedores se llevan a cabo por personal calificado.	X		X		X	
	Dimensión: Seguimiento de pedido						
12	La empresa utiliza métodos de control de entrada de productos entregados por los proveedores	X		X		X	
13	Se monitorea el plazo de los pedidos que se van realizando.	X		X		X	
14	Los pedidos son monitoreados mediante GPS	X		X		X	
	Dimensión: Recepción de mercancía						
15	Los pedidos realizados son inspeccionados antes de realizar su ingreso a almacén o de ser utilizados	X		X		X	
16	Se realizan evaluaciones de los proveedores tras el despacho de las mercancías	X		X		X	
17	Las mercancías son registradas para su posterior trazabilidad	X		X		X	
	Dimensión: Recepción de la factura de compra						
18	Las facturas son archivadas adecuadamente	X		X		X	
19	Las facturas se registran digitalmente en la base de datos del área de proyectos	X		X		X	
20	Se cuenta con un sistema ERP para el registro de las compras realizadas	X		X		X	

ANEXO 01

CONSTANCIA DE VERIFICACIÓN DE ORIGINALIDAD

Yo, José Carlos Montes Ninaquispe, usuario revisor del documento titulado:
PROPUESTA DE MEJORA EN LA GESTIÓN DE COMPRAS PARA INCREMENTAR LA EFICIENCIA DEL ÁREA DE PROYECTOS EN UNA AGROEXPORTADORA, 2021

Cuyo autor es, Jennyfer Maricielo Cahuana Cadena
identificado con documento de identidad 72941542; declaro que la evaluación realizada por el Programa informático, ha arrojado un porcentaje de similitud de 13 %, verificable en el Resumen de Reporte automatizado de similitudes que se acompaña.

El suscrito analizó dicho reporte y concluyó que cada una de las coincidencias detectadas dentro del porcentaje de similitud permitido no constituyen plagio y que el documento cumple con la integridad científica y con las normas para el uso de citas y referencias establecidas en los protocolos respectivos.

Se cumple con adjuntar el Recibo Digital a efectos de la trazabilidad respectiva del proceso.

Lambayeque, 22 de Febrero del 2023

JOSE CARLOS MONTES NIÑAQUISPE
NOMBRES Y APELLIDOS
DNI: 44737032
ASESOR
(Precisar si es docente, asesor, docente investigador, administrativo u otro)

Se adjunta:
*Resumen del Reporte automatizado de similitudes
*Recibo Digital

Tesis

INFORME DE ORIGINALIDAD

13%	14%	2%	6%
INDICE DE SIMILITUD	FUENTES DE INTERNET	PUBLICACIONES	TRABAJOS DEL ESTUDIANTE

FUENTES PRIMARIAS

1	repositorio.ucv.edu.pe Fuente de Internet	4%
2	hdl.handle.net Fuente de Internet	2%
3	Submitted to Universidad Cesar Vallejo Trabajo del estudiante	1%
4	Submitted to Universidad Nacional Pedro Ruiz Gallo Trabajo del estudiante	1%
5	dspace.unitru.edu.pe Fuente de Internet	1%
6	repositorio.unprg.edu.pe Fuente de Internet	<1%
7	repositorio.utea.edu.pe Fuente de Internet	<1%
8	repositorio.autonoma.edu.pe Fuente de Internet	<1%
9	repositorio.une.edu.pe Fuente de Internet	

JOSE CARLOS MONTES NINAQUISPE
DNI: 44737032
ASESOR

turnitin

Recibo digital

Este recibo confirma quesu trabajo ha sido recibido por Turnitin. A continuación podrá ver la información del recibo con respecto a su entrega.

La primera página de tus entregas se muestra abajo.

Autor de la entrega:	Jennyfer Cahuana
Título del ejercicio:	trabajo 1
Título de la entrega:	Tesis
Nombre del archivo:	Jennyfer_Cahuana.docx
Tamaño del archivo:	1.08M
Total páginas:	95
Total de palabras:	15,994
Total de caracteres:	81,437
Fecha de entrega:	19-nov.-2022 07:09p. m. (UTC-0500)
Identificador de la entre...	1958860606

UNIVERSIDAD NACIONAL PEDRO RUIZ GALLO
ESCUELA DE POSGRADO
MAESTRIA EN ADMINISTRACIÓN
CON MENCIÓN EN GERENCIA EMPRESARIAL

TESIS

"PROPUESTA DE MEJORA EN LA GESTIÓN DE COMPRAS PARA INCREMENTAR LA EFICIENCIA DEL ÁREA DE PROYECTOS EN UNA AGROEXPORTADORA, 2021"

INVESTIGADOR:
BACH. JENNYFER MARICIELO CAHUANA CADENA

ASESOR:
MBA. JOSE CARLOS MONTES NINAQUISPE

LAMBAYEQUE, 2022

Derechos de autor 2022 Turnitin. Todos los derechos reservados.

JOSE CARLOS MONTES NINAQUISPE
DNI: 44737032
ASESOR