



**UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO**

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

**La influencia del proceso de compra en la adquisición de materiales para producción de cintas adhesivas, Lima 2019.**

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

**AUTOR:**

**Br. Alex Humberto Gamonal Rubio (ORCID: 0000-0003-3775-5450)**

**ASESOR:**

**Dra. Liz Maribel Robladillo Bravo (ORCID: 0000-0002-8613-1882)**

**LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:**

**Control Administrativo**

**Lima – Perú**

**2019**

**Dedicatoria:**

Dedico el presente trabajo de manera muy especial a mi abuela y mamá, gracias a ellas he sabido construir mi vida profesional, han sido las bases fundamentales para lograr mis metas, a mis tíos que siempre han estado apoyándome en todo momento.

**Agradecimiento:**

Agradezco de manera muy especial a mi familia, por brindarme todo el apoyo para continuar estudiando, a todos mis compañeros de estudio, a Dios por darme sabiduría para salir adelante.

## DICTAMEN DE LA SUSTENTACIÓN DE TESIS

EL / LA BACHILLER (ES): **GAMONAL RUBIO ALEX HUMBERTO**

Para obtener el Grado Académico de *Maestro en Gerencia de Operaciones y Logística*, ha sustentado la tesis titulada:

**LA INFLUENCIA DEL PROCESO DE COMPRA EN LA ADQUISICIÓN DE MATERIALES PARA PRODUCCIÓN DE CINTAS ADHESIVAS, LIMA 2019**

Fecha: 17 de agosto de 2019

Hora: 10:15 a.m.

### JURADOS:

**PRESIDENTE:** Dr. Angel Salvatierra Melgar

Firma: 

**SECRETARIO:** Dra. Patricia Mónica Bejarano Alvarez

Firma: 

**VOCAL:** Dra. Liz Maribel Robladillo Bravo

Firma: 

El Jurado evaluador emitió el dictamen de:

..... *Aprobado por mayoría* .....

Habiendo encontrado las siguientes observaciones en la defensa de la tesis:

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

Recomendaciones sobre el documento de la tesis:

..... *Revisión APA* .....

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

**Nota:** El tesista tiene un plazo máximo de seis meses, contabilizados desde el día siguiente a la sustentación, para presentar la tesis habiendo incorporado las recomendaciones formuladas por el jurado evaluador.

### **Declaratoria de autenticidad**

Yo, Alex Humberto Gamonal Rubio, estudiante de la Escuela de Posgrado, del programa Maestría en Gestión de Operaciones y Logística, de la Universidad César Vallejo, Sede Lima Norte; presento mi trabajo académico titulado: La influencia del proceso de compra en la adquisición de materiales para producción de cintas adhesivas, Lima 2019, en 62 folios para la obtención del grado académico de Maestro en Gerencia de Operaciones y Logística, es de mi autoría.

Por tanto, declaro lo siguiente:

- He mencionado todas las fuentes empleadas en el presente trabajo de investigación, identificando correctamente toda cita textual o de paráfrasis proveniente de otras fuentes, de acuerdo con lo establecido por las normas de elaboración de trabajos académicos.
- No he utilizado ninguna otra fuente distinta de aquellas expresamente señaladas en este trabajo.
- Este trabajo de investigación no ha sido previamente presentado completa ni parcialmente para la obtención de otro grado académico o título profesional.
- Soy consciente de que mi trabajo puede ser revisado electrónicamente en búsqueda de plagios.
- De encontrar uso de material intelectual ajeno sin el debido reconocimiento de su fuente o autor, me someto a las sanciones que determinen el procedimiento disciplinario.

Lima, 17 de agosto del 2019

  
\_\_\_\_\_  
Alex Humberto Gamonal Rubio  
D.N.I: 46952995

## Índice

	Pág.
Carátula	i
Dedicatoria	ii
Agradecimiento	iii
Página del jurado	iv
Declaratoria de autenticidad	v
Índice	vi-vii
Índice de tablas	viii
Índice de figuras	ix
Resumen	x
Abstract	xi
I. Introducción	1
II. Método	29
2.1. Tipo y diseño de investigación	30
2.2. Operacionalización	31
2.3. Población, muestra y muestreo	31
2.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad	32
2.4.2 Validez	33
2.4.4 Validez de confiabilidad	34
2.5. Procedimiento	35
2.6. Métodos de análisis de datos	36
2.7. Aspectos éticos	36
III. Resultados	37
IV. Discusión	46
V. Conclusiones	54
VI. Recomendaciones	57
VII. Referencias	59
VIII. Anexos	65
Anexo 1: Matriz de Consistencia	66
Anexo 2: Operacionalización de la variable 1: Influencia del proceso de compra.	67
Anexo 3: Operacionalización de la variable 2: Adquisición de materiales.	68
Anexo 4: Instrumento - El Cuestionario	69
Anexo 5: Base de datos	70
Anexo 6: Validación del instrumento	71
Anexo 7: Consentimiento informado - Autorización de estudio en la empresa	74
Anexo 8: Formatos de análisis de datos para compras.	75
a. Ficha de visita a proveedores	76
b. Ficha de Inscripción de proveedor	77
c. Reevaluación de proveedores actuales	78
d. Ficha de evaluación de material	79
e. Ficha de evaluación de muestras	80
f. Resultado de evaluación de muestras	81

g.	Hoja de control de producto No Conforme – PNC	82
h.	Hoja de Solicitud de acción correctiva – SAC	83
	Anexo 9: Ventas nacionales de cintas masking 2016, 2017 y 2018.	84
	Anexo 10: Histórico de Ventas de cintas de embalaje los últimos 3 años	85
	Anexo 11: Valorización de Ventas anuales durante los últimos 5 años	86
	Anexo 12: Proceso de compras locales de la Organización	87
	Anexo 13: Flujograma de Compras Locales Propuesto	88
	Anexo 14: Certificaciones de proveedores:	89
a)	Certificación ISO 9001:2008 - CARTONES VILLA MARINA	90
b)	Certificación ISO 9001:2008 - PAPELERA DEL SUR	91
c)	Constancia de Homologación – SGS - TRUPAL S.A	92
d)	Constancia de Homologación – SGS - CORPORACION SABIC S.A.C	93
e)	Certificado de Homologación – SGS – CGB	94

## Índice de tablas

	Pág.
Tabla 1: Operacionalización de la variable Proceso de compra y Adquisición de materiales	31
Tabla 2: Validez del instrumento de la V1: Proceso de compra	34
Tabla 3: Validez del instrumento de la V2: Adquisición de materiales	34
Tabla 4: Análisis de datos del Alfa de cronbach, Estadística de fiabilidad	35
Tabla 5: Nivel de percepción para la variable proceso de compra	38
Tabla 6: Nivel de percepción de la variable adquisición de materiales	39
Tabla 7: Pseudo coeficiente (variable 1 y 2), que establece la influencia del proceso de compra en la adquisición de materiales.	40
Tabla 8: Pseudo coeficiente que establece la influencia del proceso de compra en la relación con proveedores.	40
Tabla 9: Coeficientes de regresión logística ordinal de la influencia del proceso de compra en la relación con proveedores.	41
Tabla 10: Pseudo coeficiente que establece la influencia del proceso de compra en la mejora continua.	41
Tabla 11: Coeficientes de regresión logística ordinal de la influencia del proceso de compra en la mejora continua.	42
Tabla 12: Pseudo coeficiente que establece la influencia del proceso de compra en los tipos de compra.	42
Tabla 13: Coeficientes de regresión logística ordinal de la influencia del proceso de compra en los tipos de compra.	43
Tabla 14: Pseudo coeficiente que establece la influencia del proceso de compra en la gestión de pedidos.	43



## Índice de figuras

	Pág.
Figura 1: Países de exportación de cintas adhesivas	14
Figura 2: Diagrama Ishikawa: Causas constantes de desabastecimiento de Materiales	15
Figura 3: Cadena de suministro de las organizaciones.	23
Figura 4: Escala de control interno del instrumento	35
Figura 6: Nivel de percepción para la variable proceso de compra	38

## Resumen

El presente trabajo de investigación titulado, la influencia del proceso de compra en la adquisición de materiales para producción de cintas adhesivas, Lima 2019, tiene como objetivo principal determinar la influencia de los procesos de compra en la adquisición de materiales para producción de cintas adhesivas. Para la investigación se empleará el método deductivo, así también en la investigación se emplea el enfoque cuantitativo, la investigación a desarrollar es de tipo no experimental. La técnica utilizada para esta investigación es la encuesta, útil para la recopilación de información. Se llegó a identificar el problema general de la organización, encontrando que es el inadecuado proceso del planeamiento de las compras de materiales para la producción, lo que genera grandes pérdidas económicas; para lo cual se desarrollará el presente proyecto de investigación, para el desarrollo se sustenta con apoyo en Veritas (2009) que explica a detalle el proceso de compras y servicios a nivel general con principios de la gestión de calidad para lograr la mejora continua. Utilizando el diagrama Ishikawa se logró encontrar las causas y efectos que originaba el problema dentro del proceso de compra, debido a ello se busca la mejora continua. Se aplicó la regresión logística ordinal en la que se estableció que el proceso de compra influye significativamente en la adquisición de materiales, aplicando el coeficiente de Nagalkerke, donde se refleja que la variabilidad de la adquisición de materiales depende del 92% para el proceso de compra.

El análisis permitió llegar a la conclusión que se debe realizar una buena gestión de pedidos, realizando la capacitación constante de las áreas internas de la empresa, por ello se empieza por el área de ventas donde en conjunto con la planificación de materiales realizan pedidos oportunos al área de compras, ello generará entregas perfectas, en el tiempo establecido para su producción y por último la gestión documentaria de manera adecuada. Así como también para mejorar la gestión de relación con los proveedores y mantener un adecuado abastecimiento de los materiales se debe establecer formatos adecuados que ayuden a mantener un buen control de los materiales a compra.

Palabras clave: Mejora continua, proceso, compras.

## **Abstract**

This research work entitled, the influence of the purchase process on the acquisition of materials for the production of adhesive tapes, Lima 2019, has as main objective to determine the influence of the purchase processes on the acquisition of materials for the production of adhesive tapes.

For the investigation the deductive method will be used, so also in the research the quantitative approach is used, the research to be carried out is of a non-experimental type. The technique used for this investigation is the survey, useful for the collection of information. The general problem of the organization was defined as the inadequate planning process for the purchase of materials, which generates large economic losses; for which the present research project will be developed, for development it is supported with support in Veritas (2009) that explains in detail the process of purchases and services at a general level with principles of quality management to achieve continuous improvement. Using the Ishikawa diagram it was possible to find the causes and effects that caused the problem within the purchase process, due to this the continuous improvement is sought. The ordinal logistic regression was applied in which it was established that the purchase process significantly influences the acquisition of materials, which is based on the Nagalkerke coefficient, implying that the variability of the acquisition of materials depends on 92% for the process of purchase.

The analysis allowed to conclude according to the results obtained, a good order management must be carried out, carrying out the constant training of the internal areas of the company, so it begins with the sales area where in conjunction with the planning of materials make timely orders to the purchasing area, this will generate perfect deliveries, in the time established for its production and finally the appropriate document management. As well as to improve the relationship management with suppliers and maintain an adequate supply of materials, appropriate formats must be established to help maintain good control of the materials to be purchased.

**Keywords:** Continuous improvement, process, purchases.

## **I. Introducción**

En el desarrollo del trabajo de investigación que se presenta, se aplicará métodos de mejora continua a fin de mejorar los diferentes desarrollos internos de la empresa. Actualmente la organización mantiene un constante desabastecimiento de materiales, por lo cual afecta notablemente la producción de los productos, los tiempos de entrega y esto a su vez genera el constante desabastecimiento de materiales para la producción, de acuerdo a ello se requiere realizar las mejoras que logren optimizar los procesos. En la actualidad la organización gestiona la compra de una gran cantidad de materiales para su producción de cintas adhesivas, cuyo porcentaje en dinero ascendió a finales del año 2012 debido al cambio radical que sufrió la empresa por la implementación de una nueva planta en Huachipa, donde amplió su nivel de atención a clientes, diversificó sus productos y aumentó sus materiales para fabricación. Luego de los constantes reclamos por demoras de materiales, se pudo observar que la empresa carece de una adecuada planificación de abastecimiento de los diversos materiales al momento que aumenta la demanda de producción. Así también considerando que el crecimiento económico de las empresas ha marcado el contexto empresarial en el Perú, donde las organizaciones buscan cada vez lograr un mayor ingreso, crecimiento, rentabilidad a corto y largo plazo para su avance en el tiempo.

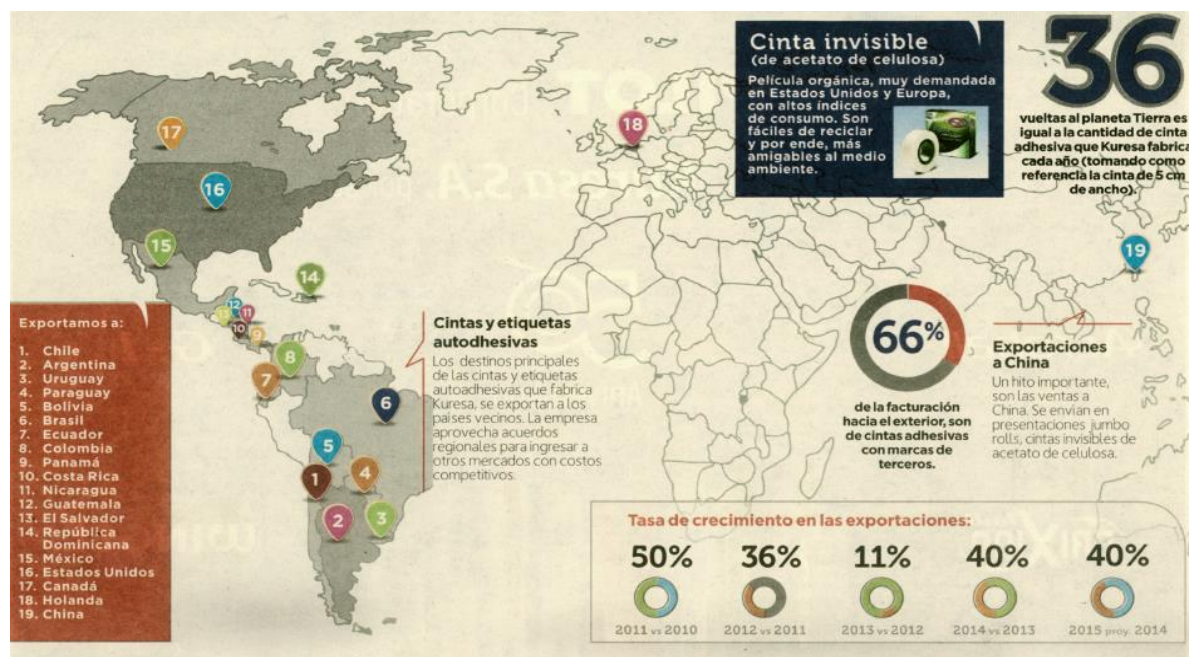
Histórico de Ventas de Cintas Masking los últimos 3 años, según anexo 10 y 11.

La situación actual de la organización. Mercado: Actualmente vende los diferentes productos a 19 países, donde se encuentran también países como China y Holanda. Los principales países de Exportación son: Argentina, Chile, Ecuador y Colombia. Debido a su capacidad de producción tiene el 60% del mercado de cintas adhesivas con su marca propia, también está abocada a la fabricación de etiquetas para la industria, sector en el que tienen 700 clientes. Inversión: Se encuentra en capacidad de seguir creciendo, considerando que la capacidad de producción de la fábrica se encuentra en un 50% de su capacidad instalada. En la nueva planta se ha adquirido una máquina cortadora en más de 1 millón de soles, con esta inversión logrará llegar a más mercados en el exterior. La empresa participa de forma continua con stands propios en ferias internacionales de empaques y embalajes más importantes de la industria nacional e internacional, como PaperWorld en Alemania, National Hardware Show, Pack Expo USA, y Market Place, en Estados Unidos. Además de la Feria Escolar en Brasil, la Andina Pack en Colombia, entre otros. Ventajas: Una de las ventajas competitivas más resaltantes frente a sus pares nacionales e internacionales, se sustenta en la integración de sus procesos, la calidad de la fabricación de las cintas adhesivas

está asegurada en cada etapa de producto. Compiten los fabricantes en Taiwan y China, y relación a estas alternativas de abastecimiento. Gracias al impecable trabajo, la empresa se ha ganado una reputación intachable como fabricante de cintas adhesivas en la región americana y en todo el mundo. Ventas: Los clientes señalan que con la empresa obtienen importantes beneficios en costos (ahorros), por los siguientes conceptos detallados como por ejemplo, menores costos en fletes marítimos para nuestros clientes (Perú vs China o Taiwan), así también al comprar artículos de la marca, los clientes obtienen una gran variedad en sus inventarios, ya que los tiempos de entrega y de travesía son menores a los de cualquier fabricante de Asia. Una de las principales ventajas arancelarias por pertenecer a la Comunidad Andina y por tener importantes acuerdos bilaterales con E.E.U.U, Canadá, México, Unión Europea, entre otros mercados. Productos: Cintas adhesivas, Cintas aislantes, Cintas de escritorio, Cintas especiales, Cintas con dispensador, Cintas adhesivas de embalaje, Cintas masking tape. Países de exportación de toda América del sur, Nicaragua, Guatemala, Panamá, Costa Rica, El Salvador, República Dominicana, México, Estados Unidos, Canadá, Holanda, China. Producción, Cada artículo pasa, obligatoriamente por Formulación y elaboración de adhesivos; Engomado de las bobinas, entre otro tipo de servicios.

Figura 1:

*Países de exportación de cintas adhesivas*



Fuente: Suplemento Económico El Comercio, Agosto 2015

En esta investigación, nos enfocaremos básicamente en el proceso de compras de materiales para producción de cintas adhesivas; donde existen diversos problemas que deben ser analizados y solucionados. Se realizará un diagrama Ishikawa a fin de establecer las principales causas que influyen directamente en el desabastecimiento de materiales. El Diagrama Ishikawa es la representación gráfica compuesta de símbolos y líneas que tienen como principal objetivo representar una relación existente entre las causas y efectos del problema. Este diagrama será creado para describir un conjunto de factores concretos dentro de la organización. Para el desarrollo de las causas de la investigación se detallan las siguientes figuras, que consiste en el flujograma de proceso de compras actual para pedidos de materiales y el Diagrama Ishikawa, donde nos dan un alcance de cada uno de los problemas que se presentan en la organización.

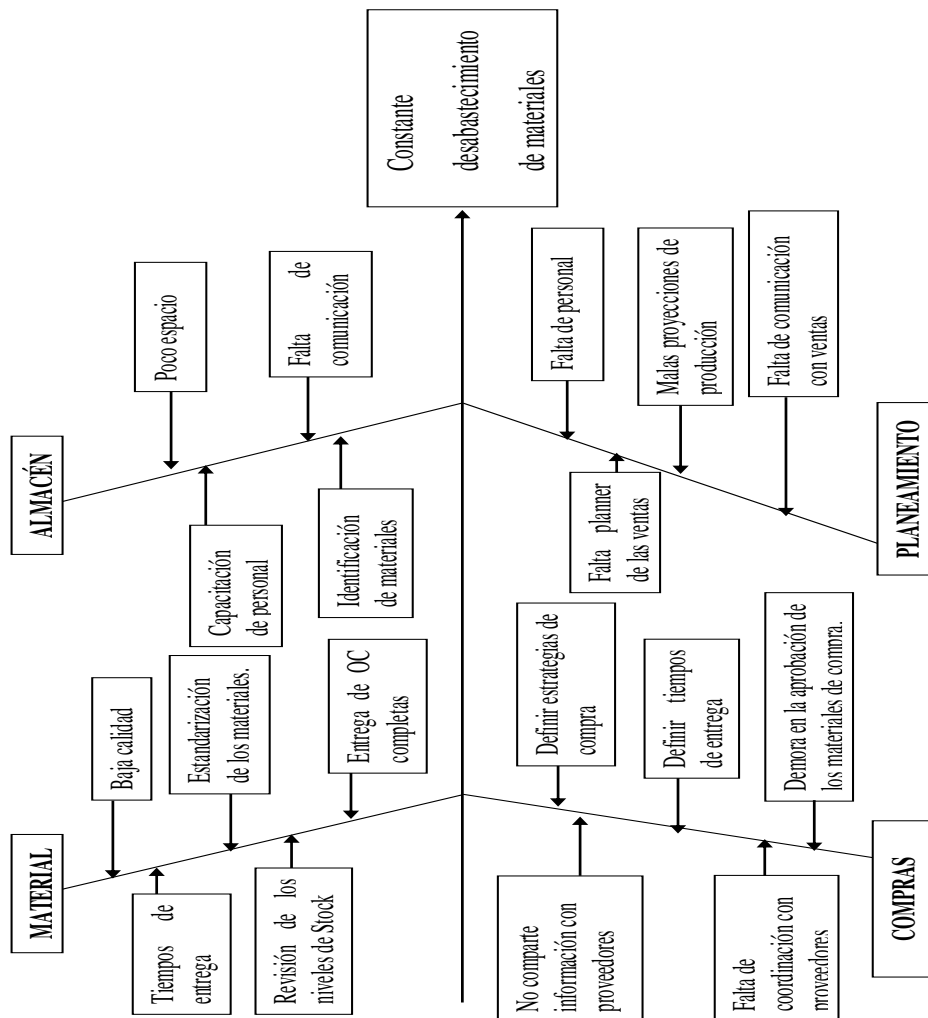


Figura 2:

*Diagrama Ishikawa: Causas constantes de desabastecimiento de materiales*

*Fuente: Elaboración propia*

En la actualidad existen diversas metodologías/métodos de mejora continua; la presente investigación está relacionada con la gestión de relación con proveedores, las entregas a tiempo de materiales, matrices que ayuden a encontrar cuales con los principales materiales para la producción, en ese sentido se cuenta con diferentes casos de éxito de organizaciones que han aplicado métodos de mejora continua que han ayudado notablemente en su crecimiento, uno de los casos es el Grupo Bimbo, La corporación Toyota y Darden Restaurants; por ello es importante recalcar lo aplicado en estas empresas puesto que han sido favorables para su crecimiento y desarrollo.

En el Perú, se conoce que el principal inconveniente de las empresas, instituciones públicas o privadas no solo es la falta de capital para sus proyectos o inversiones, ni tampoco el progreso lento de la tecnología, sino la poca capacidad entre la normalización de procesos internos dentro de las organizaciones; la baja capacidad de las organizaciones de optar por métodos de mejora continua para optimizar sus procesos internos.

En cuanto a los trabajos revisados previamente para el desarrollo de la investigación, se cuentan con diversos estudios e investigaciones para la solución de la problemática dentro y fuera de las empresas, por ello Jiménez (2016) En su investigación se estudia las diversas estrategias para mejorar la calidad y productividad dentro de la empresa Ecuair, principalmente en el área técnica; por ello se determinó principalmente como objetivo buscar la mejorar de sus procesos y procedimientos de calidad y productividad, el principal problema de esta organización es la ineficiencia del personal técnico al momento de la solicitud de pedidos; no tienen establecidos parámetros que apoyen a su gestión, por ello posterior a la identificación de estos problemas se buscaron alternativas de solución y estratégicas que ayuden a su mejora, se trató de una investigación de tipo cuantitativa, donde se determinó numéricamente las variables, utilizando indicadores de gestión en afán de diagnosticar los diferentes escenarios y el manejo de las diferentes áreas, para ellos se trabajaron mediante análisis comparativos de los años 2014 y 2015 los costos, ingresos y metas, así llegando a la conclusión que debido a los procesos mal manejados se realizó un reestructuramiento interno, aplicando métodos de mejora continua como el ciclo de Deming, el JIT, asimismo los indicadores trabajados lograron demostrar que la realización de un taller es rentable para la organización y ayuda en su crecimiento. Viramontes (2014) presentó el caso del grupo Harco, donde realizó el Rediseño del sistema de gestión del almacén, el principal problema de esta organización es que no cuenta con una organización lo suficientemente concreta dentro de su sistema de almacenaje, que ayuden a su gestión y logre



sostener los diferentes procesos internos dentro de la organización. Dentro de la organización se trabajó en auditorías para los desarrollos y controles que se involucran dentro del sistema como sus controles internos, procesos propios de almacén, para ellos se elaboraron modelos de inventarios, controles diarios, debido a que contaban con niveles de inventario que no eran ciertos, las entregas no se desarrollaban a tiempo, etc. Por otro lado, la base de datos, conforme se va avanzando se viene actualizando y así se disminuye el inventario físico, gracias a ese cambio mejoró los controles en los inventarios de la empresa, donde se establecieron tiempos de entrega para los diferentes materiales a utilizar. La principal conclusión de esta investigación es la implementación de un sistema integrado para la administración de almacenes, puesto que cualquier empresa puede realizar el rediseño y para ello se debe hacer un exhaustivo estudio completo de todos los componentes que forman parte de la gestión de almacenes.

De igual forma Méndez (2017) presenta una propuesta de mejora del proceso de compras, considerando su globalización con los procesos comerciales y planeamiento dentro de la empresa ARTPRINT, el objetivo principal fue el de diseñar una propuesta de mejora en el proceso actual de las compras, integrando los diferentes procesos tales como la producción y el área comercial, en esta investigación se quiere lograr que las políticas estén acorde a las políticas de calidad. El problema se presenta en la baja comunicación entre todas las áreas, teniendo retrasos en las atenciones de materiales y servicios. Es así que se trabaja en la proposición de mejora del proceso del área de las compras, donde se visualiza a las áreas con mayor índice de problemas son el área comercial, planificación, producción, el área de ventas y por ende el área de compras. Se concluye en la presente investigación que al implementar un nuevo y renovado sistema dentro de la empresa se logrará generar mayor competencia, tanto en la parte externa como interna.

Por ello se ha revisado también a Chaves (2015) señala en su propuesta para mejorar el proceso de compras y la logística para la compra de reactivos médicos en la empresa Equitrón, donde se plantea el objetivo general que consiste en la realizar métodos de mejora continua de todo el proceso del área de compras así como la logística para el crecimiento de la satisfacción de necesidad del cliente, el principal problema encontrado es la baja atención de suministros médicos para una óptima reacción de la empresa frente a sus clientes. En el presente trabajo de investigación se desarrolló utilizando herramientas de mejora continua, y una encuesta de satisfacción, como también se llegó a encontrar que el proceso de compras y la gestión logística es un punto demasiado crítico para la organización, ya que los factores

como relación con proveedores y gestión de pedidos influyen mucho en los precios, y esto es fundamental para la organización. De acuerdo a lo expuesto se propone alternativas de mejora continua en el proceso del área de compras, eliminando los procesos que no generan ganancia para la empresa, mejorando el inventario de la empresa con los sistemas de información debidamente trabajados, reduciendo los pasos que se trabajan de manera interna y estandarizando el proceso de manejo de los clientes para la atención de pedidos, a fin de no generar pérdida en las ventas.

Así mismo Espinoza (2017) presenta el diseño de un sistema logístico para la Gestión de Compras dentro de una empresa de agro industrias en Trujillo. La investigación logra la búsqueda de crear un sistema integrado global de administración de las compras para así lograr garantizar la disponibilidad constante de los materiales para su funcionamiento. El objetivo principal de la investigación básicamente es crear un sistema óptimo de gestión logística eficaz que permita gestionar mejorar las compras de la empresa. Se encontraron diversos problemas que generaban demora en la atención de materiales por parte de los diferentes proveedores, así también la empresa no cuenta con personal calificado para desarrollar las labores del área de compras. Por ello la implementación de funciones y nuevos procedimientos para efectuar las compras y almacenamiento adecuado de los materiales otorgará beneficios económicos, por ellos se elaboró formatos que ayuden a controlar los proveedores, los materiales que se compran y así tener un control adecuado para evitar problemas con los clientes internos y externos. Dentro del primer año obtuvieron indicadores económicos favorables, obteniendo un VAN de S/ 870,108.93, TIR de 37,81%, Beneficio Costo de 13.02 y un PRI de 3 meses, siendo favorable dentro de la inversión que se desarrolló para la implementación de la investigación. Los diferentes indicadores ayudarán en la implementación de la aplicación y los diversos resultados mejorarán notablemente una mejora continua en la organización.

Lupo (2014), desarrolló la gestión logística en una empresa constructora en la ciudad de Tumbes, donde el principal objetivo fue determinar los diferentes niveles de gestión de la logística dentro de la empresa así dar una propuesta para su mejora continua, la investigación es descriptiva aplicativa, la recolección de datos fue entrevistas y cuestionario, el problema principal de la organización se presenta en el área de compras debido a que no cuentan con una cartera de proveedores, así también no cuentan con un registro de proveedores organizado, se cuentan con otros dos principales problemas, el primero es la desorganización e Informalidad, como también, recursos humanos insuficientes, poca

capacitación y el deficiente sistema de comunicación, se tiene también la carencia de sistemas informáticos, y como último las políticas internas de la organización. Como conclusión final tenemos que la mejora continua ayudará a mejorar de manera constante los diferentes procesos internos de la empresa, la gestión de relación con proveedores generará un buen abastecimiento de los materiales, así como también la capacitación de las diferentes áreas mejorará y reducirá los tiempos aplicando formatos que ayuden a un mejor control de sus diferentes procesos.

Zamanez (2017) El ciclo Deming es importante para mejorar la eficacia en la logística, básicamente del área de compras en la organización Fejucy SA, hoy en día la empresa Fejucy SAC, maneja también el proceso del almacén, distribución, exportación e importación, todos a cargo del Jefe de Logística como también del Jefe de Operaciones. En los últimos años, por políticas internas de la alta dirección, las importaciones de materia prima y mercadería, sobre todo la mercancía, debido al principal problema que se originó en la empresa, la falta de coordinación entre las áreas internas, la baja colaboración de los proveedores bajó notablemente, por lo que las compras locales aumentaron para cubrir ambas líneas de ventas. Por ello se hace referencia en la actualidad, que al cubrir las necesidades en el rubro de la metalmecánica en el Perú es de gran importancia debido al crecimiento del sector minero e infraestructura, debido a ello ha generado que las organizaciones rediseñen sus procesos y procedimientos internos que contribuyan al avance correcto de la cadena de suministro y satisfagan el alza de la demanda. En la actualidad el área de compras está ligado estrechamente con la rentabilidad de las organizaciones, así también es el caso de la industria Fejucy SAC; por tal motivo, para esta organización el control y mejora de tiempos es importante como parte de sus procesos logísticos, sino también, para áreas relacionadas, lo cual se reflejará en la reducción sistemática de costos y sobrecostos en el proceso logístico y en la fabricación de elementos de sujeción; ayudará a mejorar la empresa.

En Lima, Ponce (2016) El poner en funcionamiento la Gestión por Procesos mediante la transformación del desarrollo actual, la generación de un nuevo proceso que apoye optimizando y desarrollando los diferentes instrumentos de ingeniería para mejorar los procesos internos, dirigidas a cubrir la brecha encontrada “GAP” y aumentar los grados de productividad dentro de la organización. Implementar la Gestión por Procesos y las diferentes herramientas de mejora continua apoyan a realizar un mejor control en el desarrollo y así reduce otros defectos que puedan ocurrir en el proceso como durante la

migración, tales como: líneas de fricción, manchas blancas, degradé, suciedad y solidez. Este tipo de errores contempla aproximadamente el 30% de las PNC producto no conforme por re proceso del producto. Implementar nuevos procesos de mejorar toma tiempo para su implementación, debido a ello la Gestión por Procesos se implementará poco a poco considerando el desarrollo y puesta en marcha de diversas herramientas de avance existentes como las 5 “S” y Poka-yoke, de no realizarse este la optimización del presente proceso se llegaría a perder en el tiempo y terminaría siendo una simple propuesta o un manual de adecuación en los diferentes procedimientos difícil de utilizar. Para la elaboración de los diferentes solicitudes y estándares solicitados por proveedores internos en los diferentes procedimientos, toma tiempo para ponerlo en práctica, como también cuenta con evaluaciones, funciones, formatos y reglas de negocios; además de estandarizar el proceso; se favorecerá la mejora de la comunicación, ofreciendo información importante respecto a los estándares ofrecidos por la empresa. Para finalizar, en esta mejora la simulación de la gestión por buena administración bota un ahorro significativo para la empresa, la cual tiene una gran probabilidad de incrementar sus niveles de productividad.

Por otro lado Lora (2014) en su investigación de mejora en la gestión de almacenes e inventarios en una empresa molinera, utilizó diversas herramientas de calidad con el fin de detectar, y dar solución a los problemas presentados dentro de la cadena de abastecimiento, para la investigación realizó entrevistas internas a sus directivos, logrando detectar diversos problemas dentro de sus operaciones y así aplicar la metodología idónea con el objetivo de ordenar la gestión de inventario y almacenaje; puesto que su problema principal se centralizaba en el bajo nivel de productividad debido a los problemas con los tiempos de entrega para la gestión de pedidos de manera correcta, debido a ello se llegaron a utilizar diferentes herramientas de calidad tales como diagramas de flujo, diagrama de Pareto, matrices con la finalidad y el diagrama Ishikawa que ayudaron a identificar el origen del problema y realizar mejoras en la gestión de almacenes.

Vásquez (2015) realizó investigación respecto al Análisis, Diagnóstico y Propuesta de Mejora para la Gestión de Inventarios en una empresa gráfica, dentro de esta organización se analizó y diagnosticó el problema principal que se centralizaba en el proceso en gestión de inventarios y gestión de almacén, para ello se realizó la investigación que buscó mantener y desarrollar sus ventajas competitivas en sus procedimientos logísticos. Se trabajó en la mejora económica utilizando la clasificación ABC tradicional, también se empleó procedimientos de tomas de tiempo, utilizando el JIT. Por ello se logró evaluar el proceso

actual de su almacén, logrando una modificación en su sistema para obtener mayor eficiencia avalado por el rediseño de Layout, como conclusión final se obtuvo que la implementación generó un ahorro de S/ 133,355.28 reflejado en costo total bajo política actual y una reducción de S/ 14,976.00 en las diversas tareas de picking al año. La TIR obtenida reflejó un 13.36%, este valor que indica una tasa vistosa de recuperación de inversión en beneficio de la empresa.

Blanco (2016) El registro, búsqueda y desarrollo de nuevos proveedores altamente competitivos son indispensables para adquirir nuevo proveedores de buen nivel y lograr ser sus socios estratégicos que ayuden a la sostenibilidad de la empresa; la problemática principal siempre es la falta de homologación de los antiguos y nuevos proveedores que cumplan los estándares nacionales e internacionales para poder abastecer de manera correcta, considerando la calidad de sus productos, las conclusiones más resaltante en la propuesta metodológica de este tipo, es que se brindó apoyo con capacidades únicas logrando una gran ventaja competitiva en la organización que lo pone en marcha para la homologación y certificación de antiguos y nuevos proveedores. Los procesos de compra no solo se desarrollan en las industrias, sino también en todo tipo de organizaciones como es el caso de casas de estudio.

Cotrina (2016) La Universidad Cesar Vallejo en este proceso tiene su principal problema que corresponde a realizar compras de manera independiente por filial y no realizarlo de manera corporativa; la presente metodología se basa principalmente en el análisis de trámite documentario y su instrumento fue una ficha de análisis mediante documentos probatorios, se realizaron también encuestas. El estudio realizado tuvo como ahorro el monto de S/ 246,541.00 soles, como principal conclusión fue que la centralización de pedido, la cual tiene como incidencia buenos resultados económicos financieros de alta liquidez a fin de realizar las compras corporativas, obteniendo mejores costos y así mejorando las compras.

Salirrosas (2016) Desarrolla una investigación para el proceso de compra tener una cierta cantidad de errores nos ayudan a determinar las incidencias que se pueden presentar en la planificación de diversos requerimientos internos de compra, es así que para mejorar la gestión de compras locales e internacionales, se aplican diferentes métodos de mejora continua. En este caso su población fue tomada en base a 182 doctores y la muestra fue de 52 individuos a quienes se tomó el cuestionario. El principal problema de la investigación

es el poco conocimiento de los usuarios sobre priorizar las diversas necesidades internas y tener una empresa demasiado burocratizada y cerrada, lo que provoca que el área de compras también lo tenga. Dentro de las principales conclusiones es que las solicitudes de compra no lo realizan según cronograma establecido, bajo un cuadro de necesidades, lo que genera pérdida de tiempo en el área de compras locales, esto provocando realizar compras repetitivas sin mejorar las compras por volumen y así mejorando los costos a beneficio de la organización, así también tomando en cuenta que la organización no se realizan controles de calidad, lo que provoca no tener la seguridad de contar con un producto en óptimas condiciones y que este sea seguro. La gestión de la logística, principalmente en el área de compras es muy importante en las organizaciones, se debe tener en cuenta que las auditorías son importantes para esta área a fin de medir el grado de cumplimiento de las diferentes políticas, procedimientos, etc. A pesar de tener una buena estructura de procesos internos para las compras.

Abarca (2015) Uno de los tantos problemas principales dentro de las empresas son las malas prácticas abastecimiento que engloba a la cadena de suministro, por ello las empresas siempre buscan mejorar la gestión de su administración, principalmente la logística con el objetivo de reducir y optimizar tiempos y costos, este caso se tomará en cuenta una empresa constructora. Para este desarrollo se tomó una encuesta a 12 individuos y se utilizó como muestra 3 obras concluidas satisfactoriamente. El principal problema arraiga en el desconocimiento de métodos de mejora y/o modelos de gestión tanto logística como empresarial, la mala administración, personal con poco conocimiento y capacitación, como la falta de pago a proveedores. Su metodología radica principalmente en diferentes metodologías para mejorar la cadena de logística, iniciando con la conclusión situacional actual y luego planteando la nueva propuesta de mejora constante. Como consecuencia de las mejoras presentadas se generará un beneficio de S/ 537,857.00 soles de manera anual lo que resulta un TIR de 25.46 %. Se finaliza indicando que la inversión de S/ 358,108.53 soles anual fue rentable para la empresa. La conclusión principal es que no se puede implementar un proceso de mejora continua si no se cuenta con los elementos necesarios para su desarrollo, en este caso la implementación de un software para contar usar como base de datos, que ayuden y brinden facilidades en los diferentes procesos internos. Se sugiere que la organización compre un software, como también implementar las compras libres sin restricciones para montos pequeños y también por consignación, así llegando a una buena relación de compromiso de pago entre los proveedores y la organización.

Soriano (2016) La propuesta de mejora continua del proceso de compra de materiales, consumibles y suministros dentro de una petrolera, se concluye que durante la implementación de este sistema se recomienda involucrar de la alta dirección con el fin de reducir la resistencia dentro de la organización y así aumentar la colaboración de sus integrantes ante cualquier cambio que retrase el avance del proyecto. Por ello se busca generar alianzas estratégicas entre proveedor cliente, de manera que ambos puedan ganar y generar un menor costo por el servicio y/o venta. Por ello es importante se realice de manera constante la actualización de su base de datos, para evitar cualquier tipo de riesgo, la investigación a realizar es de tipo descriptiva, donde se utilizó las entrevistas con encuestas. Frente a estos problemas se concluye con el desarrollo teniendo como resultados favorables dentro de la mejora continua y la gestión de relación con proveedores SRM, el aumento de la productividad en la empresa y la calidad, la mejora en la gestión fue favorable.

Se han manejado diversas definiciones para el proceso y desarrollo de la presente investigación, la gestión de compras es desarrollada de manera muy extensa debido a los diversos procesos que se desarrollan en las organizaciones.

Gestión de la cadena de suministro, Sánchez (2005) Se define como la coordinación estratégica y sistemática de las diferentes funciones del principal negocio.

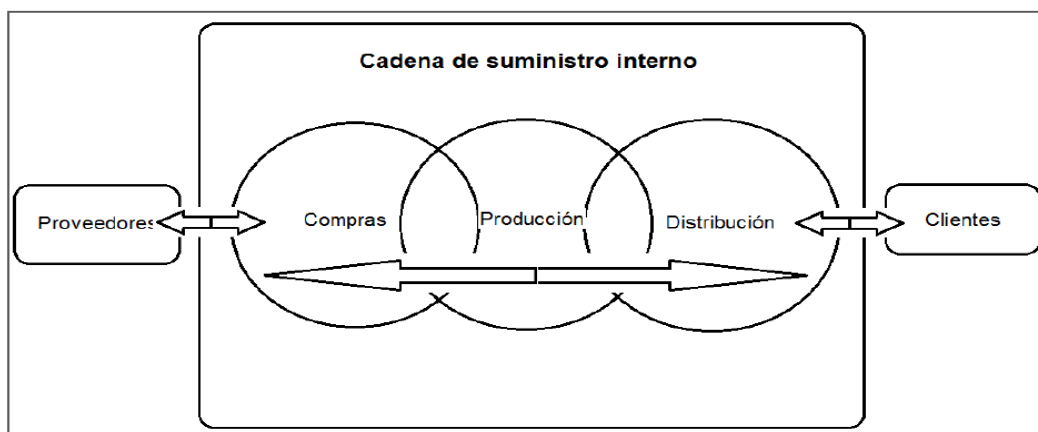


Figura 3:

*Cadena de suministro de las organizaciones*

*Fuente: Chen y Paulraj, 2004, p.2*

Matriz de Kraljic, Rivas (2014) El desarrollo de diferentes métodos ayudan en la mejora continua, por ello también la matriz de Kraljic es uno de los métodos de organización del departamento de compras más común y es aplicable a la mayoría de negociaciones,

excepto cuando existen muy pocos proveedores a nivel global. La matriz de Kraljic implica posicionar las categorías de compra en función a los parámetros fundamentales, tales como el volumen de compra o impacto financiero de las categorías en los resultados de la empresa., así también la complejidad o riesgo de la negociación, derivado del mayor o menor número de proveedores a estar presentes dentro de la negociación. Dong y Drake (2009) La evolución de la cadena de suministro mide también el riesgo, el cual se evalúa en base a disponibilidad, la gran demanda de materiales suministrados por los demás proveedores, el número de proveedores, las oportunidades de poder comprar, el riesgo que este significa y las posibilidades de almacenamiento. Desarrollo de la matriz, Observando en gráfico, existen cuadrantes nombrados en base a ítems estratégicos, ítems no críticos e ítems cuello de botella, ítems de apalancamiento, y en estos 04 cuadrantes se señala las estrategias para realizar las compras.

Mejora Continua, este tipo de herramienta ayuda de manera considerable para las diferentes empresas que ponen en práctica diferentes métodos que son utilizados para minimizar tiempos y costos y el flujo interno a fin de reducir costos.

Perez y Múnera (2007) Nos señalan respecto al ciclo de PHVA como un ciclo dinámico, el cual se podría aplicar en todos los procesos internos de las empresas. El ciclo PHVA está muy bien relacionado con la planificación, control, desarrollo, implementación, y proceso de mejora continua, tanto en el desarrollo del producto como en otras operaciones del sistema de gestión de la calidad.

El presente trabajo de investigación se sostiene en las teorías y definiciones; Veritas (2009) proceso de compra, se puede medir o evaluar a la gestión de compras como la realización de las operaciones previas a las compras, la gestión de búsqueda y proceso de selección de proveedores, negociación y realización del pedido, seguimiento y control del pedido, modelo de selección de oferta idónea. Veritas (2009) En ese sentido se tienen las dimensiones, planificación de las compras, calidad en la atención de materiales, entrega a tiempo y almacenamiento de materiales. Es indispensable entender que la planificación de las compras se encuentra destinada del planeamiento y coordinación de todas las actividades relacionadas con aprovisionamiento, según la planificación el proceso del producto o servicio, debe llevarse a cabo mediante secuencias de actividades relacionadas entre sí, llamado procesos, que surgen a partir del desglose del proceso global en procesos unitarios



y que en su conjunto dan lugar al cumplimiento de los objetivos de la organización. Todos estos tipos de proceso deben ser planificados de antemano, de este modo se garantizará que no se producirán incertidumbres en su ejecución. Se tiene también el desarrollo de la calidad en la atención de materiales, donde se establece una política de calidad para la organización a través de un documento en el que la dirección se comprometa a liderar la organización en el cumplimiento de unos objetivos que se concretan en el cumplimiento de los requisitos y en la mejora continua de los procesos, para ellos la organización establece objetivos medibles y coherentes para cada función. La entrega a tiempo contempla los diferentes materiales que son gestionados por el área de compras, de acuerdo al seguimiento que este pueda tener según el número de órdenes de compra realizadas, los mismos son medidos de acuerdo a las políticas internas de la organización. Por ello la identificación y trazabilidad es importante para garantizar la identificación del producto a comprar, además de permitir el estado en el que se encuentra; la trazabilidad según la norma ISO 9000, se encuentra definida como la capacidad para seguir la historia, la aplicación o la localización de todo aquello que está bajo consideración. Como también se establece el almacenamiento de materiales, debe ser adecuado y de mucha importancia para la conservación del producto. El producto debe conservarse en condiciones adecuadas, estableciendo procedimiento para las operaciones de identificación, manipulación, embalaje, almacenamiento y protección del producto, es conveniente también evaluar los productos de manera periódica cuando se encuentran almacenados.

Veritas (2009) La adquisición de materiales, Corresponde a los procesos de adquisición de material, repuesta e insumos en la cantidad necesaria, niveles de calidad adecuada y precios acorde al mercado, puestos a disposición inmediata de acuerdo a las necesidades de las organizaciones, los mismos son puestos en el lugar y momento requerido. Lo propuesto en la actualidad es básicamente una asociación con los proveedores con el fin de desarrollar actividades conjuntas y coordinadas con el fin de obtener ventajas competitivas mutuas, que esto genere una mayor seguridad del suministro y una reducción de costos que pueda proporcionar beneficios para ambos. Por ello los proveedores para demostrar que poseen capacidad suficiente para proporcionar un buen suministro de calidad, deben hacerlo mediante la existencia de sistemas de control auditables y prestaciones satisfactorias; los mismos pueden ser sometidos a verificaciones necesarias por parte de sus clientes, por ello los proveedores deben responder a cuestionarios que verifiquen aspectos

que sean precisos, los mismos deben ser realizados en auditorias periódicas; para ellos el comprador debe llevar un registro o control de auditorías.

En cuanto a la variable dependiente se tiene la dimensión de la adquisición de materiales, por ello se desarrollan también las diversas dimensiones, según Veritas (2009) tenemos como primera dimensión la gestión de relación con proveedores debido a que es fundamental, considerando que ambas partes logren aumentar sus beneficios, optimizar sus costos y sus recursos, durante los últimos años las relaciones entre empresas y proveedores han experimentado múltiples cambios, principalmente debido a la evolución existente en el mercado, puesto que una empresa no solo depende de sus proveedores habituales, sino que en un determinado número de actividades depende de otras empresas que subcontrata y genera una cadena de suministro más compleja. Es preciso señalar también que las organizaciones deben compartir información y datos acerca de sus intenciones de futuras compras, se debe crear también un ambiente de comunicación transparente y abierta entre ambos. La mejora continua, es un punto clave para el correcto funcionamiento de un sistema de gestión de la calidad, por lo que es un objetivo permanente para la organización. Para la mejora continua se debe tener en cuenta ciertos aspectos muy importantes como la concienciación de todos los miembros de la empresa, todos deben tener como meta la mejora continua, por ellos es necesario fijar los objetivos y establecer sistemas de medida para comprobar su efectividad. Puesto que si una organización tiene este principio fundamental genera una ventaja competitiva, así también permitirá también tener una mayor flexibilidad de reacción ante oportunidades que se presenten. Por ello también se concentra las ventajas de compra, para este desarrollo principalmente concentrado en los productos comprados.

Este tipo de estrategias se desarrollan para obtener la Matriz de Kraljic. Esto genera ahorro económico para la organización, reducción de forma significativa de los stocks y garantía de la adecuación de los productos al nivel de calidad requerida. Gestión de pedidos, actualmente en el mercado se dispone de numerosas herramientas que brindan ayuda para la gestión de pedidos, como también el flujo de los almacenes, las compras y los diferentes procesos de fabricación. Principalmente se enfoca en gestionar el registro de ingresos al almacén y por último la salida del mismo para el cliente final, esto detalla básicamente la revisión de los requisitos relacionados con el producto, desde la aceptación de la muestra, cambios que se generen, asegurando que no existan malos entendidos para el material, evitando consecuencias negativas para las empresas, se define los requisitos del producto, es

necesario que ambas organizaciones tengan perfectamente definidos las especificaciones de los materiales antes de su entrega, por ello la comunicación con el cliente es indispensable.

Para el desarrollo de la presente investigación la justificación principal es determinar la influencia en el proceso de las compras dentro de la organización y determinar el impacto que tendrá a corto plazo. Dado a los diversos problemas existentes en el interior de la organización en cuanto al abastecimiento oportuno y óptimo, se tiene la necesidad de mejorar de manera continua el proceso de compra y determinar su impacto que pueda tener. Se busca mejorar el proceso de compras de materiales para no generar quiebres de stock, así como mantener inventarios de productos críticos para la producción; dar a conocer los tiempos de atención de materiales para el área de producción a fin pueda organizar su plan de producción. La capacitación adecuada al personal en el uso del MRP, ayudará a mejorar los tiempos de entrega de diversos MT críticos para producción y así integrar las diferentes áreas internas de la organización para un mayor rendimiento. Dentro de las principales limitaciones con las que se cuentan es la poca concertación de tiempo y baja colaboración de sus colaboradores dentro de la organización; no obstante, se lograría manejar con el soporte del gerente de la misma. Así también la otra limitación existente fue el difícil acceso a datos reservados por parte de la organización para con los proveedores, lo que limita las atenciones diarias de materiales para producción.

En la investigación se cuenta con un principal problema que es ¿Cómo el proceso de compra influye en la adquisición de materiales para producción de cintas adhesivas - Lima, ¿2019? Por ello se han desarrollado también cuatro problemas específicos, el primero vendría a ser ¿Cómo el proceso de compra influye en la relación con proveedores para la adquisición de materiales de producción de cintas adhesivas - Lima, ¿2019? En segundo lugar tenemos ¿Cómo el proceso de compra influye en la mejora continua para la adquisición de materiales de producción de cintas adhesivas - Lima, 2019?, como tercer problema tenemos ¿Cómo el proceso de compra influye en los tipos de compra para la adquisición de materiales de producción de cintas adhesivas - Lima, 2019?, como último problema específico tenemos, ¿Cómo el proceso de compra influye en la gestión de pedidos para la adquisición de materiales de producción de cintas adhesivas - Lima, 2019?. En cuanto a la hipótesis general, se tiene lo siguiente; el proceso de compra influye en la adquisición de materiales para producción de cintas adhesivas - Lima, 2019. Para ello también se cuenta con las hipótesis específicas, la primera es el proceso de compra influye en la relación con proveedores para la adquisición de materiales de producción de cintas adhesivas - Lima

2019. En segundo lugar tenemos el proceso de compra influye en la mejora continua para la adquisición de materiales de producción de cintas adhesivas - Lima 2019; como tercera hipótesis específica tenemos, el proceso de compra influye en los tipos de compra para la adquisición de materiales de producción de cintas adhesivas - Lima 2019, por último tenemos la hipótesis específica a el proceso de compra influye en la gestión de pedidos para la adquisición de materiales de producción de cintas adhesivas - Lima 2019.

Continuando con el desarrollo de la investigación tenemos como principal objetivo el cual es determinar la Influencia del proceso de compra en la adquisición de materiales para producción de cintas adhesivas - Lima 2019. Para ello también se ha desarrollado cuatro objetivos específicos, el primero es determinar cómo el proceso de compra influye en la relación con proveedores para la adquisición de materiales de producción de cintas adhesivas - Lima 2019. El segundo objetivo específico es determinar cómo el proceso de compra influye en la mejora continua para la adquisición de materiales de producción de cintas adhesivas - Lima 2019, como tercer objetivo específico tenemos determinar cómo el proceso de compra influye en los tipos de compra para la adquisición de materiales de producción de cintas adhesivas – Lima 2019, por último se tiene como objetivo específico determinar cómo el proceso de compra influye en la gestión de pedidos para la adquisición de materiales de producción de cintas adhesivas - Lima, 2019

## **II. Método**

## **2.1. Tipo y diseño de Investigación**

Por su naturaleza, para la investigación se emplea el enfoque cuantitativo, la investigación a desarrollar es de tipo no experimental. Para el desarrollo se logró recolectar diversos datos, los cuales se obtienen a partir de encuestas realizadas a una cierta población de la organización, comprendida por trabajadores del área de estudio y áreas internas que se ven comprometidas en la investigación.

Hernandez (2014) Explicó para el desarrollo de este método, que las investigaciones cuantitativas son precisas y delimitados, principalmente enfocadas en el desarrollo de las variables a fin sean más exactas y precisas. El desarrollo de basa principalmente en la búsqueda de la literatura, se orienta a probar teorías, hipótesis, así como a evaluar efectos de unas variables sobre otras.

El tipo de método utilizado es deductivo, así también es explicativa, debido a que existe influencia de la variable dependiente; existe dependencia de variables. El estudio desarrollado está enfocado principalmente en la relación y/o asociación de los conceptos, variables existentes en una muestra. En la mayoría de ocasiones se evalúan 2 variables, pero con mayor frecuencia se viene trabajando en 2 o más variables de estudio. Hernandez (2014) se caracteriza porque el investigador actúa conscientemente sobre el objeto de estudio trabajado en la investigación. La investigación trabajada es de tipo no experimental, debido a que la investigación se realiza sin manipular deliberadamente variables.

## **2.2. Operacionalización de las variables**

Para el buen desarrollo de las diferentes variables se trabajaron y establecieron diversas dimensiones, como también indicadores, así también ítems, escalas, niveles y rangos que permiten entender mejor la investigación. Hernandez (2014) menciona que la operacionalización se fundamenta en precisar la parte conceptual y operacional de la variable.

Tabla 1:

*Operacionalización de la variable Proceso de compra y Adquisición de materiales.*

Influencia del proceso de compra.				
Dimensiones	Indicadores	Ítems	Escala	Niveles y Rango
Planificación de las compras	* Plan de producción.	1, 2, 3, 4		ALTA
	* Histórico de Ventas.			
Calidad en la atención de materiales	* Histórico de compra	5, 6	Escala Ordinal 1: Nunca (N) 2: Casi nunca (CN) 3: A veces (AV) 4: Casi siempre (CS)	MEDIA
	* Diagnóstico de la situación existente.			
	* Búsqueda de soluciones.			
Entrega a tiempo	* Cumplimiento de tiempos y cantidades de entrega	7, 8, 9		BAJA
	* Materiales apalancados, críticos y de riesgo.			
	* Ordenes de compra			
Almacenamiento de materiales	* Cumplimiento	10, 11, 12, 13		
	* Adecuado			
	* Importancia			
	* Frecuencia			
Adquisición de materiales.				
Relación con proveedores	* % de cumplimiento de proveedores.	14, 15, 16, 17, 18		ALTA
	* Certificación de los proveedores			
	* % de compra mensual.			
Mejora continua	* % de PNC y SAC de materiales.	19, 20, 21	Escala Ordinal 1: Nunca (N) 2: Casi nunca (CN) 3: A veces (AV) 4: Casi siempre (CS)	MEDIA
	* % de Satisfacción del material.			
Tipos de compra	* Entregas recibidas perfectamente	22, 23, 24, 25		BAJA
	* Compras por volumen			
	* Compras por necesidad de ventas			
Gestión de pedidos	* Entregas perfectas	26, 27, 28, 29		
	* Entregas a tiempo			
	* Documentos sin problemas			

### 2.3. Población, muestra y muestreo

Para la investigación la población se tomó de las diferentes áreas dentro de la organización, tanto como compras locales, importaciones, ventas, producción y almacenes, administración y planificación, teniendo un número de 29 personas.

Para el estudio se realizó de acuerdo a las compras que se realizó durante los últimos 03 años para esto se consideró las compras de los años 2016, 2017 y 2018.

En tal sentido Hernandez (2014), define a la población como un Población o universo Conjunto de todos los casos que concuerdan con determinadas especificaciones. La muestra a desarrollar es un sub grupo tomado de la población, subconjunto de componentes que pertenecen a ese conjunto definido en sus características al que llamamos población.

La muestra a utilizar será de tipo probabilística, Hernández (2014) Una muestra es probabilística cuando todos los componentes que actúan dentro de la muestra tienen la misma potencia de ser elegidos.

El tamaño de la muestra se logró encontrar que es de 29, puesto que son todos los integrantes de las diferentes áreas de la empresa, de acuerdo a ellos se desarrollará la investigación.

Para el desarrollo se empleó la técnica de la encuesta, con un instrumento determinante para la investigación el cual fue la encuesta de opinión, con la finalidad de recabar información respecto a las diferentes variables estudiadas. Se tomó muestra dentro de la organización, determinando a 29 colaboradores internos, los mismos desarrollan diferentes actividades para lograr un mismo propósito. La muestra finalmente se tomará dentro de las áreas de compras locales, importaciones, ventas, producción y almacenes, administración y planificación, organización. Finalizando para la unidad de estudio, se toma el proceso de compra de materiales para producción de cintas adhesivas de la empresa.

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

Se mantuvo la siguiente secuencia, estableciendo una población específica y muestra general, se procedió con la preparación del instrumento para así recolectar los datos, con apoyo del instrumento en referencia a la matriz de operacionalización de la variable trabajada, luego se procedió a la validación mediante aprobación de juicio de expertos y su confiabilidad. Se aplicará la encuesta como técnica con la aplicación de un instrumento, la cual fue la ficha de encuesta, con el fin de recolectar información respecto a una de las variables que es la gestión de compras.

Quezada (2015) La encuesta es una técnica, que permite la averiguación donde se emplean diversos cuestionarios para conocer las diferentes opiniones del público en general. Sánchez y Reyes (2015) El uso de este tipo de técnica de recolección de información, permite al investigador recopilar información sumamente importante de una realidad en relación a los objetivos del estudio. Por último, la aplicación de esta técnica permitió desarrollar el efecto de los métodos de mejora continua sobre la gestión del área de compras en la empresa.



### **2.4.1 Ficha técnica del Instrumento:**

Autor: Alex Humberto Gamonal Rubio

Año: 2019

Tipo: Encuesta

Objetivo: Evaluar los diferentes niveles de la influencia de la compra de materiales para la fabricación de cintas adhesivas.

Tiempo de duración: 30 minutos

Aplicación: Directo

Niveles de aplicación: Trabajadores internos

Norma de aplicación: Desarrollado dentro de las áreas de interés.

Escala: Likert, ordinal

Niveles: 1: Nunca; 2: Casi nunca; 3: A veces; 4: Casi siempre; 5: Siempre

Validez: Por juicio de experto

Confiabilidad: Alfa de Cronbach (0,644)

Número de ítems: 29 ítems

Dimensiones: 08 Dimensiones desarrolladas

Rangos/Niveles: Alta (242 puntos – 347 puntos), Media (136 puntos – 241 puntos)

Baja (29 puntos – 135 puntos).

### **2.4.2 Validez**

La Validez del Instrumento será sometida a la prueba por juicio de expertos, para determinar el grado de confiabilidad que mida la variable empleada, siendo desarrollado por expertos especialistas en el tema a tratar. Hernández (2014) Se asume que la aprobación de juicio de expertos es el nivel que un instrumento mide a la variable de estudio, desarrollando de acuerdo con expertos en el tema a tratar.

Hernández, Fernández y Baptista (2014) precisaron que, la autenticidad es el escalón en que una herramienta es real y evaluar las variables que se buscan, refieren también, que la validez de contenido valora la influencia específica de un instrumento en relación con el contenido a medir. Por ende, la autenticidad del presente contenido del mecanismo se efectuó mediante el veredicto de los entendidos en la materia, quienes validaron, de acuerdo a la coherencia de los ítems y los objetivos de la investigación; por lo que los investigadores mediante un formulario emitieron su opinión debidamente firmados.

Tabla 2:

*Validez del instrumento de la V1: Proceso de compra*

Experto	Resultado
Dra. Robladillo Bravo, Liz Maribel	Aplicable
Dr. Agüero Alva, Hugo Lorenzo	Aplicable
Mg. Edwin Martínez López	Aplicable

Tabla 3:

*Validez del instrumento de la V2: Adquisición de materiales*

Experto	Resultado
Dra. Robladillo Bravo, Liz Maribel	Aplicable
Dr. Agüero Alva, Hugo Lorenzo	Aplicable
Mg. Edwin Martínez López	Aplicable

### **2.4.3 Instrumentos.**

Para la presente investigación se trabajó con la encuesta, es el procedimiento de la investigación donde inicia al momento que el investigador busca datos exactos mediante un cuestionario anticipadamente bien elaborado y validado por expertos, sin realizar cambio alguno en el entorno donde se recopila dicha información, la cual se analiza usando diversos gráficos o tablas, apoyados también por sistemas informáticos. Hernandez (2014) menciona que las encuestas son consideradas como un método, las mismas son aplicadas por medio de entrevistas o medios electrónicos.

### **2.4.4 Validez de confiabilidad**

Se ha utilizado el Alfa de Cronbach para poder medir la confiabilidad del instrumento de la presente investigación, como también se ha utilizado de manera estadística la regresión ordinal para validar la influencia de la Variable proceso de compra en la variable adquisición de materiales. Según Hernández (2014), sostiene que la confiabilidad de un instrumento de medición cuando se produce resultados coherentes y consistentes dentro de la investigación. Su principal ventaja consiste básicamente en no llegar a dividir en 02 mitades a los ítems trabajados en el instrumento ya que no es necesario, simplemente se trabaja la medición y se calcula el coeficiente. En gran parte los programas estadísticos como SPSS ayudan a determinar este tipo de resultados y solamente deben interpretarse.

Tabla 4:

*Análisis de datos del Alfa de cronbach, Estadística de fiabilidad*

		N	%
Casos	Válido	29	100,0
	Excluido <sup>a</sup>	0	,0
	Total	29	100,0

\*Cantidad de Item's: 29

**Estadísticas de fiabilidad del instrumento:**

Alfa de Cronbach	N de elementos
,644	29

La tabla 10 muestra la prueba de fiabilidad Alfa de Cronbach trabajada con el SPSS, obteniendo un valor de 0,644 el cual se interpreta como buena, por lo tanto, se puede confirmar que el instrumento desarrollado en la investigación tiene consistencia interna.

**2.5. Procedimiento**

En esta presente investigación se realizó una entrevista sumamente completa, que consta entre la conversación directa del tesista y los encargados de la empresa a fin de ver la realidad de la empresa y la manera en cómo gestiona la funcionalidad de sus procesos, de sus operarios y del tiempo de la jornada laboral. Posteriormente a la entrevista se realizó encuestas, la cual es un método muy importante de recopilación de datos que ayudará a desarrollar la investigación de manera detallada. Finalmente, se examinarán las respuestas y se procederá a la normalización de procesos donde se incorporará un mapa con los diferentes procesos de la organización, se elaborarán fichas para el desarrollo de procesos y diversas fichas de control para sustentar los cambios de mejora en la empresa a través de la muestra de resultados. Para la encuesta, se tiene escalas/rangos de valoración, por ello se tendrá el siguiente detalle a tomar en cuenta para el juicio de expertos:

Escala de control interno	
1: Nunca	N
2: Casi nunca	CN
3: A veces	AV
4: Casi siempre	CS
5: Siempre	S

Figura 4:

*Escala de control interno del instrumento*

## **2.6. Métodos de análisis de datos**

Para el desarrollo y análisis de los datos estadísticos se trabajó con el software SPSS versión 25, los datos se trabajaron y directamente en una hoja de excel y su posterior exportación al software SPSS. Luego de haber terminado de llenar los datos para determinar la influencia de la variable independiente se trabajó en el SPSS para el aplicando la regresión ordinal, según Hernandez (2014) La regresión es un modelo estadístico que estima el efecto de una variable sobre otra, la cual está asociada al coeficiente de Pearson, según IBM debido a ellos se aplicará el SPSS en base a la regresión logística, ya que resulta útil para este tipo de casos en los que se desea predecir la presencia de un resultado según los valores de un conjunto de predictores de la investigación. La regresión logística puede ser aplicada de manera muy amplia en un rango más amplio para desarrollar la investigación. Según UNED (2012) indica que la regresión logística es una técnica analítica que nos permite relacionar funcionalmente una variable dependiente con un conjunto de variables independientes.

## **2.7. Aspectos éticos:**

En la presente investigación se han utilizado todos los antecedentes posibles para poder hacer una investigación debidamente sustentada y apoyado por otras investigaciones similares que ayudan a la investigación, donde se fortalecerá con diversos conceptos teóricos recabados de diversas fuentes como son libros, tesis, trabajos personales, revistas, enfoques, etc. Para esto se referencian absolutamente a todos a fin de mantener una investigación totalmente transparente. Manteniendo el respeto debido mediante citas textuales cumpliendo con las normas de protección de la información y el consentimiento informado en todo el desarrollo, por ellos también se indica para cada imagen, cuadro y/o gráfico las fuentes de las cuales fueron recabadas.

### **III. Resultados**

### 3.1 Descripción inferencial de los resultados

En el desarrollo de las variables de estudio proceso de compra y adquisición de materiales. Posterior a la aplicación del instrumento de recojo de información, todos los datos obtenidos se sometieron a la estadística aplicando el SPSS, básicamente la regresión ordinal a fin de constatar la viabilidad de la investigación y así poder tomar decisiones frente al problema presentado, usando el software SPSS se llegó a encontrar los siguientes resultados.

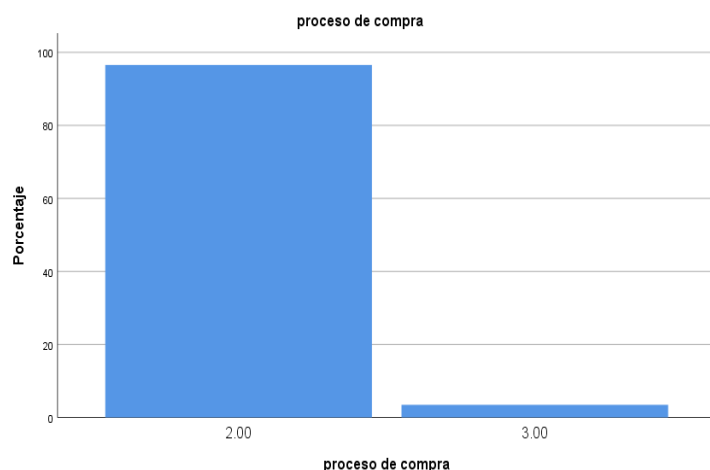
Tabla 5:

*Nivel de percepción para la variable proceso de compra:*

Proceso de compra					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	% acumulado
Válido	2,00	28	96,6	96,6	96,6
	3,00	1	3,4	3,4	100,0
	Total	29	100,0	100,0	

Figura 6:

*Nivel de percepción para la variable proceso de compra*



Los datos presentados en la tabla 5 y figura 6 respectivamente, contemplan la muestra obtenida de 29 colaboradores de la empresa; de acuerdo a ellos se representa el 96.6% del acumulado para el proceso de compra para el total se reflejan 28 válidos, luego tenemos una puntuación válida de 2 que representa el 3.4% con una puntuación válida de 3.

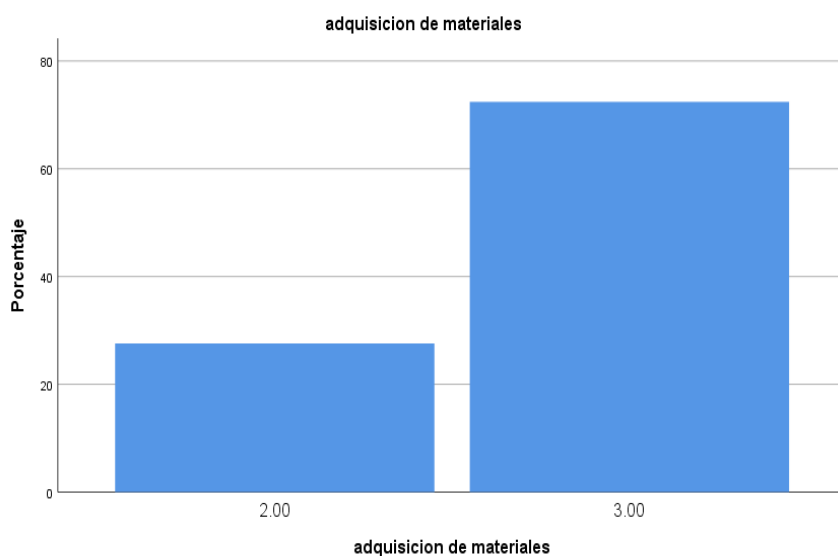
Tabla 6:

*Nivel de percepción de la variable adquisición de materiales:*

<b>Adquisición de materiales</b>					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	% acumulado
Válido	2,00	8	27,6	27,6	27,6
	3,00	21	72,4	72,4	100,0
	Total	29	100,0	100,0	

Figura 7:

*Nivel de percepción de la variable adquisición de materiales*



Los datos presentados en la tabla 6 y figura 7 respectivamente, corresponde para la variable adquisición de materiales, donde se refleja que se cuenta con una validez de 2 representando el 27.6 % de la población con una frecuencia de 8 individuos, la diferencia de representa el 72.4% de la población con una valides de 3, representando por 21 individuos.

### **3.2 Resultados Inferenciales**

#### **Prueba de Hipótesis**

Para el desarrollo de nuestros resultados se tomó en cuenta la Hipótesis general y las específicas, donde contemplamos los siguientes resultados aplicando la regresión ordinal del sistema SPSS.

## Prueba de hipótesis general

Tabla 7:

*Pseudo coeficiente (variable 1 y 2), que establece la influencia del proceso de compra en la adquisición de materiales.*

Pseudo R cuadrado	
Cox y Snell	,088
Nagelkerke	,127
McFadden	,078

Ho: El proceso de compra no influye en la adquisición de materiales para producción de cintas adhesivas. Lima, 2019.

Ha: El proceso de compra influye en la adquisición de materiales para producción de cintas adhesivas. Lima, 2019.

En la tabla 7, se muestra en cuanto a la prueba del pseudo Rcuadrado, lo que se estaría presentando es la dependencia porcentual del proceso de compra en la adquisición de materiales para la producción de cintas adhesivas, lima 2019; el cual se tiene al coeficiente de Nagalkerke , implicando que la variabilidad de la adquisición de materiales depende de un 12.7 % de la variable proceso de compra para la producción de cintas adhesivas.

## Prueba de hipótesis específica 1

Tabla 8:

*Pseudo coeficiente que establece la influencia del proceso de compra en la relación con proveedores.*

Pseudo R cuadrado	
Cox y Snell	,106
Nagelkerke	,154
McFadden	,095

Ho: El proceso de compra no influye en la relación con proveedores para la adquisición de materiales de producción de cintas adhesivas, Lima 2019.



Ha: El proceso de compra influye en la relación con proveedores para la adquisición de materiales de producción de cintas adhesivas, Lima 2019.

Acerca de los resultados que se obtuvo en la tabla 8, se observa en cuento a la prueba del pseudo Rcuadrado, lo que se estaría presentando es la dependencia porcentual del proceso de compra con la relación con proveedores para la producción de cintas adhesivas, lima 2019; el cual se tiene al coeficiente de Nagalkerke , implicando que la variabilidad de la relación con proveedores depende de un 15.4 % de la variable proceso de compra para la producción de cintas adhesivas.

Tabla 9:  
*Coefficientes de regresión logística ordinal de la influencia del proceso de compra en la relación con proveedores.*

		Estimaciones de parámetro					Intervalo de confianza al 95%	
		Estimación	Desv. Error	Wald	gl	Sig.	Límite inferior	Límite superior
Umbral	[adqu = 2.00]	-1,872	,760	6,073	1	,014	-3,361	-,383
Ubicación	[rela=2.00]	-1,584	,932	2,889	1	,089	-3,411	,243
	[rela=3.00]	0 <sup>a</sup>	.	.	0	.	.	.

Función de enlace: Logit.

a. Este parámetro está establecido en cero porque es redundante.

En cuanto a los resultados obtenidos en la tabla 9, los mismos representan los coeficientes de la expresión de regresión de la influencia del proceso de compra en la relación con proveedores; que se encuentran en un nivel regular frente a proceso de compra, esta afirmación es corroborada por el parámetro significancia que tiene un valor de 0.014 frente al nivel de significación 0.05 aplicado en la investigación.

## Prueba de hipótesis específica 2

Tabla 10:

*Pseudo coeficiente que establece la influencia del proceso de compra en la mejora continua.*

<b>Pseudo R cuadrado</b>	
Cox y Snell	,174
Nagelkerke	,252
McFadden	,163

Ho: El proceso de compra no influye en la mejora continua para la adquisición de materiales de producción de cintas adhesivas, Lima 2019.

Ha: El proceso de compra influye en la mejora continua para la adquisición de materiales de producción de cintas adhesivas, Lima 2019.

Acerca de los resultados que se obtuvo en la tabla 10, se observa en cuento a la prueba del pseudo Rcuadrado, lo que se estaría presentando es la dependencia porcentual del proceso de compra con la mejora continua para la producción de cintas adhesivas, lima 2019; el cual se tiene al coeficiente de Nagalkerke , implicando que la variabilidad de la mejora continua depende de un 25.2 % de la variable proceso de compra para la producción de cintas adhesivas.

Tabla 11:

*Coefficientes de regresión logística ordinal de la influencia del proceso de compra en la mejora continua.*

<b>Estimaciones de parámetro</b>								
						Intervalo de confianza al 95%		
		Estimación	Desv. Error	Wald	gl	Sig.	Límite inferior	Límite superior
Umbral	[adqu = 2.00]	-1,253	,463	7,324	1	,007	-2,160	-,345
Ubicación	[mejo=2.00]	-21,020	,000	.	1	.	-21,020	-21,020
	[mejo=3.00]	0 <sup>a</sup>	.	.	0	.	.	.

En cuanto a los resultados obtenidos en la tabla 11, los mismos representan los coeficientes de la expresión de regresión de la influencia del proceso de compra en la mejora continua; que se encuentran en un nivel regular frente a proceso de compra, esta afirmación es corroborada por el parámetro de sig. Obteniendo un valor de 0.007, frente al nivel de significación 0.05 de la investigación.

### Prueba de hipótesis específica 3

Tabla 12:

*Pseudo coeficiente que establece la influencia del proceso de compra en los tipos de compra.*

<b>Pseudo R cuadrado</b>	
Cox y Snell	,059
Nagelkerke	,085
McFadden	,052

Ho: El proceso de compra no influye en los tipos de compra para la adquisición de materiales de producción de cintas adhesivas, Lima 2019.

Ha: El proceso de compra influye en los tipos de compra para la adquisición de materiales de producción de cintas adhesivas, Lima 2019.

Acerca de los resultados que se obtuvo en la tabla 12, se observa en cuanto a la prueba del pseudo Rcuadrado, lo que se estaría presentando es la dependencia porcentual del proceso de compra con los tipos de compra para la producción de cintas adhesivas, lima 2019; el cual se tiene al coeficiente de Nagalkerke, implicando que la variabilidad de los tipos de compra depende de un 8.5 % de la variable proceso de compra para la producción de cintas adhesivas.

Tabla 13:

*Coefficientes de regresión logística ordinal de la influencia del proceso de compra en los tipos de compra.*

		Estimaciones de parámetro					Intervalo de confianza al 95%	
		Estimación	Desv. Error	Wald	gl	Sig.	Límite inferior	Límite superior
Umbral	[adqu = 2.00]	-1,281	,506	6,420	1	,011	-2,272	-,290
Ubicación	[tipo=2.00]	-1,281	,960	1,779	1	,182	-3,163	,601
	[tipo=3.00]	0 <sup>a</sup>	.	.	0	.	.	.

En cuanto a los resultados obtenidos en la tabla 13, los mismos representan los coeficientes de la expresión de regresión de la influencia del proceso de compra en los tipos de compra; que se encuentran en un nivel regular frente a proceso de compra, esta afirmación es corroborada por el parámetro de sig con un valor de 0.011 trabajado con el SPSS frente al nivel de significación 0.05 de la investigación.

#### Prueba de hipótesis específica 4

Tabla 14:

*Pseudo coeficiente que establece la influencia del proceso de compra en la gestión de pedidos.*

Pseudo R cuadrado	
Cox y Snell	,088
Nagelkerke	,127
McFadden	,078

Ho: El proceso de compra no influye en gestión de pedidos para la adquisición de materiales de producción de cintas adhesivas, Lima 2019.

Ha: El proceso de compra influye en la gestión de pedidos para la adquisición de materiales de producción de cintas adhesivas, Lima 2019.

Acerca de los resultados que se obtuvo en la tabla 14, se observa en cuanto a la prueba del pseudo Rcuadrado, lo que se estaría presentando es la dependencia porcentual del proceso

de compra con la gestión de pedidos para la producción de cintas adhesivas, lima 2019; el cual se tiene al coeficiente de Nagalkerke, implicando que la variabilidad de la gestión de pedidos depende de un 12.7 % de la variable proceso de compra para la producción de cintas adhesivas.

## **IV. Discusión**

Lo señalado por Gonzales (2006) demostró la influencia del proceso de compra en la relación con proveedores, esto se refleja en la investigación trabajada trata los efectos competitivos de la integración de estrategias para el desarrollo de la gestión de compras; por ello se señala la implantación de sistemas de selección de proveedores estratégicos para no generar pérdidas dentro de la empresa como objetivo principal de la investigación. La gestión de compras se ha convertido en los últimos años para muchas organizaciones en una actividad fundamental capaz de generar diversas ventajas competitivas frente a sus rivales, y la empresa trabajada en esta investigación no escapa de ello, por lo que se está buscando con el apoyo de fichas, modelos de mejora, casos de éxito aumentar su crecimiento y no generar pérdidas a largo plazo, para que esto no ocurra es necesario que la función de compras este integrada al proceso de la planificación estratégica de la empresa, es importante la capacitación del personal encargado de la empresa para mantener una comunicación constante con el departamento de compras principalmente, puesto que se ha desarrollado la hipótesis de acuerdo a la metodología de nuestra investigación; de acuerdo a las conclusiones trabajadas se tiene que verificar los problemas que se puedan presentar en la gestión de compras y no generar retrasos en las atenciones de materiales.

Así también se demuestra esta influencia del proceso de compra en la gestión de relación con proveedores de acuerdo a lo indicado por Vasquéz (2015) cuya investigación del diagnóstico y propuesta de mejora en la gestión de inventarios y los diferentes almacenes dentro de la empresa, se tiene como objetivo el analizar y diagnosticar el proceso interno en gestión de inventarios y en gestión de almacenes con el fin de lograr desarrollar y mantener ventajas competitivas en sus procesos logísticos internos y externos. Por ello dentro de la investigación se lograron encontrar resultados positivos como parte de las conclusiones que ayudarán al presente trabajo de investigación, teniendo un ahorro por S/ 133,355.28 soles correspondientes al costo total haciendo un comparativo con su política actual y teniendo una reducción de S/ 14,976.00 soles en las tareas de picking de manera anual. Así también se logró obtener una TIR de 13.36%, este valor indica una tasa favorable de recuperación de su inversión en beneficio de la organización, en esta investigación se logró resaltar los diferentes métodos utilizados para manejar el proceso de los materiales desde su ingreso, registro, procesamiento interno en el almacén y posterior gestión de despacho al cliente final, para esto el objetivo principal ayudará a minimizar los costos de operación y tener un crecimiento constante en la organización. Así también guarda mucha relación con la investigación trabajada por Salirrosas (2016) en su estudio Incidencia de la planificación en

los requerimientos de los pedidos de compra para lograr una buena eficiencia en la gestión de compras de bienes en el área de Oftalmología, Se ha trabajado En base la misma metodología utilizado en la presente investigación; considerando modelos y/o formatos que ayuden en mejorar la relación con los proveedores, Salirrosas sostuvo también que si en la empresa ocurren pérdidas, reflejando como su objetivo principal que no se lleva un control en cuanto a los pedidos solicitados por las áreas internas, esto generará retrasos en las atenciones y generando molestias dentro y fuera de la organización, la utilidad se llegó a dar en el buen manejo de los tiempos y controles permanentes de la adquisición de un buen producto, se refirió también en una gran incidencia entre la planificación y la gestión del área de compras, debido a que gestionando un buen control de las compras generará el crecimiento constante de la organización.

Jiménez (2016) En su investigación se estudia las estrategias para mejorar la calidad y productividad dentro de la empresa Ecuair, principalmente en el desarrollo del área técnica; se demostró la influencia del proceso de compra en la mejora continua para la adquisición de materiales; al respecto, en la presente investigación se determinó principalmente como objetivo la búsqueda de mejorar sus procesos y procedimientos del área de calidad y su productividad dentro de la empresa, el principal problema de esta organización es la ineficiencia de su personal técnico al momento de realizar sus solicitudes de pedidos; no tienen establecidos parámetros que apoyen a su gestión diaria, por ello posterior a la identificación de estos problemas se buscaron nuevas alternativas de solución y estratégicas que ayuden en su mejora continua, en el desarrollo de la investigación es de tipo cuantitativa, donde se llegó a determinar numéricamente las variables investigadas, utilizando indicadores de gestión como los KPIS, con el propósito de analizar los diferentes tipos de escenarios y el manejo de los departamentos internos de la compañía, para ello se trabajaron mediante análisis comparativos de los ejercicios del 2014 y 2015, se utilizaron los costos, ingresos y metas, llegando a la conclusión final que debido a los procesos mal manejados. Se debe realizar un reestructuramiento interno aplicando métodos de mejora continua como el ciclo de Deming, el JIT, asimismo los indicadores trabajados que lograron demostrar que la realización de un taller es rentable para la organización y ayuda notablemente en su crecimiento fueron favorable; por ellos es importante resaltar el uso adecuado de los métodos de mejora continua que ayudan notablemente a las empresas. Para la mejora continua también se aplica la utilización de la Matriz de Kraljic guarda estrecha relación con la investigación trabajada por Rivas (2014)



logrando demostrar la influencia del proceso de compra con la mejora continua, la investigación guarda referencia con dicha matriz, por ello también la matriz de Kraljic es uno de los métodos de organización del departamento de compras más común y es aplicable a la mayoría de negociaciones, excepto cuando existen muy pocos proveedores a nivel global. La matriz de Kraljic implica posicionar las categorías de compra en función a los parámetros fundamentales, tales como el volumen de compra o impacto financiero de las categorías en los resultados de la empresa., así también la complejidad o riesgo de la negociación, derivado del mayor o menor número de proveedores a estar presentes dentro de la negociación. Por ello Dong y Drake (2009) contemplan que la evolución de la cadena de suministro mide también el riesgo, el cual se evalúa en base a disponibilidad, la gran demanda de materiales suministrados por los demás proveedores, el número de proveedores, las oportunidades de poder comprar, el riesgo que este significa y las posibilidades de almacenamiento. Por ello se llegó a desarrollar la matriz, observando también el gráfico el cual brinda apoyo para su formación, así también existen cuadrantes nombrados en base a ítems estratégicos, ítems no críticos e ítems cuello de botella, ítems de apalancamiento, y en estos 04 cuadrantes se señala las estrategias para realizar las compras. En la investigación trabajada se utilizó dicha matriz en conjunto con el JIT, luego de este desarrollo se logró identificar qué tipo de materiales se debería trabajar con mayor énfasis para no quedar desabastecidos.

Viramontes (2014) presentó el caso del grupo Harco, donde realizó principalmente el rediseño del sistema de gestión de su almacén. Se tiene como principal objetivo el demostrando la influencia de la mejora continua en el proceso de compra de nuestra investigación, Al respecto se encontró el principal problema de esta organización que refiere a la falta de una estructura lo suficientemente estable dentro de su sistema de gestión de almacenes que ayuden a sostener los diferentes procesos internos de la organización. Por ello dentro de la organización se realizó una revisión de los diversos procesos trabajados y controles que se involucran dentro de este sistema como: almacenes, procesos de almacén y controles propios de la empresa, para ello se elaboraron modelos de inventarios, controles para la administración, así como prevención de diversos tipos de riesgo laboral, con el objetivo de reducir la demora en los cierres anuales, los inventarios nada concretos, demora en la entrega de materiales, la prevención de riesgos laborales por levantamiento de cargas pesadas. Como una de sus principales conclusiones se trabajó en la base de datos fue actualizada disminuyendo y mejorando el inventario físico, con esa actualización se logró

mejorar la confiabilidad en los inventarios físicos dentro de la empresa, para ello se establecieron tiempos de entrega para los diferentes materiales a utilizar. Una de las principales conclusiones que se resaltan en esta investigación es el uso adecuado de un sistema de gestión de almacenes WMS, para esto cualquier tipo de organización puede ser rediseñado y para ello se debe hacer un análisis completo de los elementos que forman parte de la gestión de almacenes, así también dentro la investigación trabajada podemos decir que resulta viable debido a que se utilizó la matriz de Kraljic la cual ayudó a mejorar los tiempos de entrega; previamente identificando que tipo de materiales se deben comprar.

Lo trabajado por Ponce (2016) guarda relación con la investigación trabajada debido a que se demostró la influencia del proceso de compra con la mejora continua, por ello se cuenta el desarrollo del funcionamiento la Gestión por Procesos mediante el transformación del desarrollo actual, El objetivo principal de la investigación que refleja oparte de su estructura en la presente investigación es la generación de un nuevo proceso que apoye optimizando y desarrollando los diferentes instrumentos de ingeniería para mejorar los procesos internos, dirigidas a cubrir la brecha encontrada “GAP” y aumentar los grados de productividad dentro de la organización. La implementación de un sistema de gestión por procesos y las diferentes herramientas de mejora continua apoyan a realizar un mejor control en el desarrollo y así reduce otros defectos que puedan ocurrir en el proceso como: líneas de fricción, manchas blancas, degradé, suciedad y solidez. Este tipo de errores contempla aproximadamente el 30% de las PNC producto no conforme por re-proceso del producto. Implementar nuevos procesos de mejorar toma tiempo para su implementación, debido a ello la Gestión por Procesos se implementará poco a poco considerando el desarrollo y puesta en marcha de diversas. Para la elaboración de las diferentes solicitudes y estándares que ayuden a mejorar los procesos internos se elaborarán fichas de control que permitirán la fluidez de los procesos internos de la organización; además de estandarizar el proceso; se favorecerá la mejora de la comunicación, ofreciendo información importante respecto a los estándares ofrecidos por la empresa. Para finalizar se tiene como conclusión final reflejado en la mejora de la simulación de la gestión por buena administración bota un ahorro significativo para la empresa, la cual tiene una gran probabilidad de incrementar sus niveles de productividad.

La presente investigación trabajada demostró la influencia del proceso de compra en la aplicación de tipos de compra, al respecto esta influencia en reforzada según lo señalado por Lora (2014) cuya investigación presentada es la mejora en la gestión de almacenes e inventarios en una empresa molinera, donde se utilizó herramientas de calidad con la

principal finalidad de determinar y dar solución a los diferentes problemas dentro de la cadena de suministro, para el desarrollo de la investigación se llegó a recolectar diferentes datos de los altos directivos mediante entrevistas utilizando la encuesta, logrando detectar los problemas de las operaciones internas, así fijando la metodología con el objetivo de lograr ordenar la gestión de almacenaje e inventario, por ellos se utilizó las herramientas de calidad, como diagramas de flujo, diagrama Ishikawa, diagrama de Pareto, diversas matrices y formatos con la finalidad de identificar el origen del problema y realizar mejoras en la gestión de almacenes y las compras en general.

Vásquez ( 2015) demostró la influencia del proceso de compra en cuanto a la gestión de pedidos, Vásquez realizó investigación respecto al Análisis, Diagnóstico y Propuesta de Mejora para la Gestión de Inventarios en una empresa gráfica, dentro de esta organización se analizó y diagnosticó el problema principal que se centralizaba en el proceso en gestión de inventarios y gestión de almacén, para ello se realizó la investigación, se tiene como objetivo mantener y desarrollar sus ventajas competitivas en sus procedimientos logísticos. Se trabajó en la mejora económica utilizando la clasificación ABC tradicional, también se empleó procedimientos de tomas de tiempo, utilizando el JIT. Por ello se logró evaluar el proceso actual de su almacén, logrando una modificación en su sistema para obtener mayor eficiencia avalado por el rediseño de Layout, como conclusión final se obtuvo que la implementación generó un ahorro de S/ 133,355.28 reflejado en costo total bajo política actual y una reducción de S/ 14,976.00 en las diversas tareas de picking al año. La TIR obtenida reflejó un 13.36%, este valor que indica una tasa vistosa de recuperación de inversión en beneficio de la empresa.

De igual modo con la investigación trabajada por Blanco (2016) guarda relación con la variable 1 que refleja la relación con proveedores, en su investigación del registro, búsqueda y desarrollo de nuevos proveedores altamente competitivos son indispensables para adquirir nuevo proveedores de buen nivel y lograr ser sus socios estratégicos que ayuden a la sostenibilidad de la empresa; la problemática principal siempre es la falta de homologación de los antiguos y nuevos proveedores que cumplan los estándares nacionales e internacionales para poder abastecer de manera correcta, considerando la calidad de sus productos, las conclusiones más resaltante en la propuesta metodológica de este tipo, es que se brindó apoyo con capacidades únicas logrando una gran ventaja competitiva en la organización que lo pone en marcha para la homologación y certificación de antiguos y

nuevos proveedores. Los procesos de compra no solo se desarrollan en las industrias, sino también en todo tipo de organizaciones como es el caso de casas de estudio.

La investigación trabajada demostró la influencia del proceso de compra con la mejora continua, al respecto Abarca (2015) detalla en su investigación uno de los tantos problemas principales dentro de las empresas son las malas prácticas abastecimiento que engloba a la cadena de suministro, por ello las organizaciones se encuentran en la búsqueda de mejorar la gestión de su administración, principalmente la logística con el objetivo de reducir y optimizar tiempos y costos, este caso se tomará en cuenta una empresa constructora. Para este desarrollo se tomó una encuesta a 12 individuos y se utilizó como muestra 3 obras concluidas satisfactoriamente. El principal problema arraiga en el desconocimiento de métodos de mejora y/o modelos de gestión tanto logística como empresarial, la mala administración, personal con poco conocimiento y capacitación, como la falta de pago a proveedores. Su metodología radica principalmente en diferentes metodologías para mejorar la cadena de logística, iniciando con la conclusión situacional actual y luego planteando la nueva propuesta de mejora constante. Como consecuencia de las mejoras presentadas se generará un beneficio de S/ 537,857.00 soles de manera anual lo que resulta un TIR de 25.46 %. Se finaliza indicando que la inversión de S/ 358,108.53 soles anual fue rentable para la empresa. Dentro de la investigación se encontró como conclusión principal es que no se puede implementar un proceso de mejora continua si no se cuenta con los elementos necesarios para su desarrollo, en este caso la implementación de un software para contar usar como base de datos, que ayuden y brinden facilidades en los diferentes procesos internos. Se sugiere que la organización compre un software, como también implementar las compras libres sin restricciones para montos pequeños y también por consignación, así llegando a una buena relación de compromiso de pago entre los proveedores y la organización.

Para ver un mejor panorama en nuestra investigación se demostró la investigación del proceso de compra en la adquisición de materiales, puesto que guarda mucha relación con la investigación trabajada por Soriano (2016) donde se desarrolló la propuesta de mejora continua del proceso de compra de materiales, consumibles y suministros dentro de una petrolera, concluyendo que durante la implementación de este sistema se recomienda involucrar de la alta dirección con el fin de reducir la resistencia dentro de la organización y así aumentar la colaboración de sus integrantes ante cualquier cambio que retrase el avance del proyecto. Por ello se busca generar alianzas estratégicas entre proveedor cliente, de

manera que ambos puedan ganar y generar un menor costo por el servicio y/o venta. Por ello es importante se realice de manera constante la actualización de su base de datos, para evitar cualquier tipo de riesgo, la investigación a realizar es de tipo descriptiva, donde se utilizó las entrevistas con encuestas. Concluyendo con el desarrollo teniendo como resultados favorables dentro de la mejora continua y la gestión de relación con proveedores SRM, el aumento de la productividad en la empresa y la calidad, la mejora en la gestión fue favorable. De igual forma Méndez (2017) presenta una propuesta de mejora del proceso de compras, considerando su integración con los procesos comerciales y planeamiento dentro de la empresa ARTPRINT, se demuestra la influencia del proceso de compra en la gestión de pedidos, considerando que su objetivo principal de estudio se reflejó en de diseñar una propuesta de mejora en el proceso actual de las compras, así mejorando la gestión de los pedidos, integrando los diferentes procesos tales como la producción y el área comercial, buscando que estos estén alineados con las mismas políticas de calidad. El problema presentado dentro de la organización se presenta en la baja comunicación entre todas las áreas, teniendo retrasos en las atenciones de materiales y servicios. Es así que se trabaja en la propuesta de mejora del proceso del área de las compras, en donde se observó que las áreas con mayor índice de problemas son el área comercial, planificación, producción, el área de ventas y por ende el área de compras. Se concluye para esta investigación que la implementación del sistema para la empresa logrará hacerla más competitiva y así se preparará mejor de manera interna y externa.

## **V. Conclusiones**

- Primero: Se demuestra que el proceso de compra influye en la adquisición de materiales para producción de cintas adhesivas. Lima, 2019. Concluyendo que la Variable 1 tiene influencia en la variable 2, se muestra en cuento a la prueba del pseudo Rcuadrado, lo que se estaría presentando es la dependencia porcentual del proceso de compra en la adquisición de materiales para la producción de cintas adhesivas, lima 2019; el cual se tiene al coeficiente de Nagalkerke , implicando que la variabilidad de la adquisición de materiales depende de un 12.7 % de la variable proceso de compra para la producción de cintas adhesivas.
- Segundo: Se demuestra que el proceso de compra influye en la relación con proveedores para la adquisición de materiales de producción de cintas adhesivas, Lima 2019. Concluyendo la dimensión 1 en cuento a la prueba del pseudo Rcuadrado, lo que se estaría presentando es la dependencia porcentual del proceso de compra con la relación con proveedores para la producción de cintas adhesivas, lima 2019; el cual se tiene al coeficiente de Nagalkerke , implicando que la variabilidad de la relación con proveedores depende de un 15.4 % de la variable proceso de compra para la producción de cintas adhesivas.
- Tercero: Se tiene que el proceso de compra influye en la mejora continua para la adquisición de materiales de producción de cintas adhesivas, Lima 2019. Teniendo como resultado final la dimensión 2 para la prueba del pseudo Rcuadrado, lo que se estaría presentando es la dependencia porcentual del proceso de compra con la mejora continua para la producción de cintas adhesivas, lima 2019; el cual se tiene al coeficiente de Nagalkerke, implicando que la variabilidad de la mejora continua depende de un 25.2 % de la variable proceso de compra para la producción de cintas adhesivas.

Cuarto: Se demuestra que el proceso de compra influye en los tipos de compra para la adquisición de materiales de producción de cintas adhesivas, Lima 2019. Teniendo como resultado final la dimensión 3 para la prueba se observa en cuenta a la prueba del pseudo Rcuadrado, lo que se estaría presentando es la dependencia porcentual del proceso de compra con los tipos de compra para la producción de cintas adhesivas, lima 2019; el cual se tiene al coeficiente de Nagalkerke , implicando que la variabilidad de los tipos de compra depende de un 8.5 % de la variable proceso de compra para la producción de cintas adhesivas.

Quinto: Como última conclusión se demuestra que el proceso de compra influye en la gestión de pedidos para la adquisición de materiales de producción de cintas adhesivas, Lima 2019. Teniendo como resultado final que la dimensión 4 se observa en cuenta a la prueba del pseudo Rcuadrado, lo que se estaría presentando es la dependencia porcentual del proceso de compra con la gestión de pedidos para la producción de cintas adhesivas, lima 2019; el cual se tiene al coeficiente de Nagalkerke , implicando que la variabilidad de la gestión de pedidos depende de un 12.7 % de la variable proceso de compra para la producción de cintas adhesivas.



## **VI. Recomendaciones**

- Primero: Para la organización dedicada a la fabricación de cintas, se debe realizar una mejora en los procesos para realizar una buena adquisición de materiales, dicha mejora debe tener la colaboración de las diferentes áreas de la empresa para su buen funcionamiento, considerando que los responsables deben estar realmente involucrados ya que depende de esto para que la gestión funcione adecuadamente y no genere pérdidas para la empresa.
- Segundo: Se debe gestionar la buena relación con los proveedores mediante el sistema SRM para así mantener un adecuado abastecimiento de los materiales para la producción, para ello se establecen formatos para llevar un mejor control de las compras, esto con apoyo de los proveedores existentes y nuevos, así también desarrollar diferentes herramientas de comunicación que brinden la buena relación, esto ayudará el buen funcionamiento de las compras.
- Tercero: Se debe realizar e implementar la mejora continua para mejorar los diferentes procesos internos de la organización, brindando información real de los datos registrados en el sistema actual VISUAL, el personal debe estar realmente involucrado con su labor que realiza en la empresa, haciendo que la información ingresada sea la correcta y llegue de manera oportuna para el área de compras y no se generen retrasos en las atenciones de materiales, así tendremos los materiales indicados en el momento oportuno.
- Cuarto: Se debe contemplar dentro del proceso de compra los diferentes tipos de compra para los materiales utilizados en la producción, por ello desarrollar de manera adecuada la Matriz de Kraljic a fin de determinar los materiales más importantes y menos importantes, realizando una buena matriz nos ayudará a gestionar una buena adquisición de materiales.
- Quinto: Por último, se debe realizar una buena gestión de pedidos, así también gestionar la capacitación constante de las áreas internas de la empresa, por ello con apoyo del área de ventas y planificación se debe realizar un buen pronóstico de los materiales, realizando pedidos oportunos al área de compras, estableciendo tiempos de entrega para los materiales, ello generará entregas perfectas, en el tiempo establecido para su producción y por último la gestión documentaria de manera adecuada.

## **VII. Referencias**

- Avila, B. (2006) *Introducción a la metodología de la investigación*. México. Tomado el 10 de mayo del 2019, recuperado de: <https://books.google.com.pe/book>
- Anaya, J. (2007) *Logística Integral: la gestión operativa de la empresa*. (3era ed.) España: Editorial ESIC.
- Alva, F., Ezpinoza K. (2016). *Diseño de un sistema Logístico para la Gestión de Compras en la Empresa Agroindustrias Josymar S.A.C.* (Tesis de maestría). Universidad Privada del Norte, Trujillo.
- Blanco, M. & de Pablos, C. (2016). *Análisis de la homologación y evaluación de proveedores bajo criterios de responsabilidad social y sostenibilidad: Una aproximación Metodológica*. (Tesis de doctorado). Universidad Rey Juan Carlos, Madrid.
- Bez B. (2007) México. *El Kaizen: La filosofía de la mejora continua e innovación incremental de la administración por calidad total*. Editorial Panorama.
- Burgos Jimenez, J. y Cespedes Lorente, J.J. (2001): "Environmental performance as an operations objective", *International Journal of Operations and Production Management*, Vol. 21, n. 12, pp. 1553-1572.
- Cabrera, C., & Marquina, M. (2014). *Propuesta de implementación del sistema de gestión de procura de la empresa constructora 2M Construcciones y servicios SRL*. (Tesis maestría) Universidad de Ciencias Aplicadas, Lima.
- Carlisle, J. y Parker, R. (1989). El papel cambiante de la compra. *Revista Reconsiderar tres temas estratégicos*. Vol. 1. p.25.
- Calimeri, M. (1969). *Las Compras*. Barcelona, España: Editorial Hispano Europea.
- Castro, A., & Chaves, M. (2014). *Propuesta de mejora del proceso de compras y logística de reactivos médicos para laboratorio clínico de la empresa Equitrón en Costa Rica en el marco de la norma ISO 9001:2008*. San José. (Tesis de Maestría) Universidad Centroamericana de Administración Pública, Costa Rica.
- Callister Jr. (2007). *Ciencia e Ingeniería de los materiales*. España: Editorial Reverte. p.2
- Campanero, Luis. Almazan, Alejandro. Mañaz Beatriz (2012). *Regresión Logística: Fundamentos y aplicación a la investigación sociológica*. UNED V.2 Basada en una obra en [http://www.uned.es/socioestadistica/Multivariante/Plan\\_trabajo.htm](http://www.uned.es/socioestadistica/Multivariante/Plan_trabajo.htm).
- Cesar A. Bernal T. (2006). *Metodología de la Investigación*. (2a Ed.) México: Editorial Pearson Educación.
- Carr, A.S. y Pearson, J. (1999). Strategically managed buyer-supplier relationships and performance outcomes, *Journal of Operations Management*, Vol. 17, pp. 497-519.

- Cotrina, F. (2016). Diseño del proceso de compras corporativas y su incidencia en los resultados económico-Financiero de la Universidad César Vallejo SAC: 2013 - 2014. (Tesis de Maestría). Universidad Cesar Vallejo, Trujillo.
- C. Finnsgård. (2009). Assembly processes and materials supply systems design. Institutionen för teknikens ekonomi och organisation, Logistik och transport, Chalmers tekniska högskola. Göteborg, Suecia.
- Chen, I.J., Paulraj, A. y Lado, A.A. (2004). Strategic purchasing, supply management, and firm performance, *Journal of Operations Management*, Vol. 22, pp. 505-523.
- Dong y Drake (2009). Un modelo de cartera para la estrategia de compra de componentes y el estudio de caso de dos fabricantes de ascensores de Corea del Sur. *Revista Internacional de Investigación de Producción*. pp. 3-4.
- Elguera, R., Pilares, N., & Abarca, C. (2015). Propuesta de mejora de la gestión de la cadena administrativa de logística de la empresa constructora Pacco Constructores S.C.R.L. (Tesis de maestría) Universidad Cesar Vallejo, Trujillo.
- Evans, J., y Lindsay, W. (2008). *Administración y Control de Calidad*. México: Editorial Compañía de Cengage Learning, Inc.
- Francisco Rey S. (2003). *Técnicas de resolución de problemas*. España: Editorial FC
- Fernandez G. (2013). *La mejora de la productividad en la pequeña y mediana empresa*. España: Editorial Club Universitario. p.29
- Figuerola, Y. (2012). *Herramienta de evaluación de ofertas para el apoyo al proceso de compras*.
- Fisher, M.L. (1995). *Worst-Case Analysis of Algorithms*. *Revista Management Science*. Vol.26, pp1-17. USA.
- González Benito (2006). *Efectos competitivos de la integración estratégica de la gestión de compras*. Universidad de Salamanca. p.3.
- Gómez, J. (2013). *Gestión Logística y Comercial*. Madrid: McGraw-Hill Interamericana.
- Juan Ganivet Sánchez (2014). *Gestión de pedidos y Stock*. (5ta ed), España: Editorial Elearning SL.
- Hernández Sampieri, R. (2014). *Metodología de la Investigación*. México: McGrawHill
- Hax, A.C. and D. Candea (1984). *Production and Inventory Management*. Prentice Hall, Englewood Cliffs, New York, EEUU.
- H. Jiang. (1997). *Research on Logistics Management and Strategy in Supply Chain for Efficiency Improvement*. *Revista Advances in Information Sciences and Service Sciences*. Vol. 5

- Kaynak, H. (2005). Implementar compras Justo a Tiempo: ¿El nivel de complejidad técnica en el proceso de producción a hacer la diferencia? *Revista Diario de Gestión Problemas*, pp. 76-100.
- Ishikawa, K. (1986). *¿Qué es Control de Calidad? Modalidad Japonesa*. Bogotá, Colombia: Editorial Norma.
- ISO 9000 (2005) Organización internacional de normalización y aseguramiento de la calidad.
- J.T. Mentzer and B.P. Konrad (1991). An efficiency/effectiveness approach to logistics performance analysis. *Revista Journal of Business Logistics*. Vol 12, pp. 33-62.
- Lora, L. (2014). Tesis de maestría *Mejora en la gestión de almacenes e inventarios en la empresa molinera tropical*. Lima, Perú: Universidad del Pacifico, Perú
- Mary Walton. (1990) USA. *El método Deming en la práctica*. Grupo Editorial Norma.
- Maximiliano F. (2016). *Planificación y Gestión de Operaciones en Sistemas Logísticos de Distribución*. (Tesis de maestría) Universidad Nacional del Sur. Bahía Blanca, Argentina.
- Millan, p.169. Sánchez Gómez María (2005). *Cuantificación y generación de valor en la cadena de suministro extendida*. España: Editorial Del Blanco Editores. p13.
- Monterroso, E. (2000). *El proceso logístico y la administración de la cadena de abastecimiento*. (Tesis de Maestría) Universidad Nacional de Luján, Argentina.
- Mora García L. (2010). *Los Indicadores Claves del desempeño logístico*. Colombia: Editorial Ediciones Ecoe.
- N. Costantino, M. Dotoli, M. Falagario, M.P. Fanti and A.M. Mangini. (2012) A model for supply management of agile manufacturing supply chains. *Revista International Journal of Production Economics*. Vol. 135, pp. 451- 457.
- Ñaupas, H., Mejía, E., Novoa, E., & Villagómez, A. (2014). *Metodología de la investigación. Cuantitativa -Cualitativa y redacción de Tesis*. Colombia: Ediciones de la U.
- Paulraj, A. y Chen, I. (2004). *Comprensión de la gestión de la cadena de suministro: investigación crítica y Marco teórico*. (Vol. 42). pp. 131–163. Estados Unidos.
- Paz, R. (2008). *Canales de Distribución, Gestión de Logística y Comercial*. Buenos Aires, Argentina: Editorial Lectorum-Ugerman
- Perez V y Múnera V. (2007) *Reflexiones para implementar un sistema de gestión de calidad (ISO 9001 – 2000) en cooperativas y empresas de economía solidaria*. Colombia: Editorial Universidad cooperativa de Colombia

- Pérez, F. (2010). Gestión de procesos. 4ta Edición. p.55. Tomado el día 10 de mayo del 2019, recuperado de: <https://books.google.com.pe/books?>
- Pérez Villa, P. y Múnera Vásquez F. (2007) Reflexiones para implementar un sistema de gestión de calidad (ISO 9001: 2000) en cooperativas y empresas de economía solidaria. Bogotá: Universidad Cooperativa de Colombia. pag. 19
- Quezada, N. L. (2015). Metodología de la investigación. Lima: Macro.
- R.H. Ballou. (2007) The evolution and future of logistics and supply chain management. European Business Review. Vol. 19, pp. 332-348.
- Rivas, P. (2014) Guía para la preparación de Profesionales en Comercio exterior y Operaciones Internacionales. Tomado el día 07 de mayo del 2019, recuperado de: <https://books.google.com.pe/books?>
- O. Jellouli and M. Abdelkadhi (2013). Test Logistics Maturity of the Industrial Zone in the Region of Gabes. International Journal of Supply Chain Management. Vol. 2.
- Salirrosas, E. (2016). Incidencia de la planificación en los requerimientos de los pedidos de compra para lograr la eficiencia en la gestión de compras de bienes en el instituto regional de oftalmología. (Tesis de grado de Maestría) Universidad Nacional de Trujillo, Trujillo.
- Salvador, Llanes y Velazquez, R. (2018). Gestión por procesos en la participación ciudadana. Aplicación en el territorio Holguinero. Recuperado de <http://www.redalyc.org/jats Repo/>.
- Sánchez, H. C., & Reyes, C. M. (2015). Metodología y diseños en la investigación científica (5 ed.). Lima: Editorial Business Support Aneth SRL.
- Simchi, Levi, D., P. Kaminsky and E. Simchi (1997). Levi: Managing the supply chain. Revista A Structured Approach. Irwin, Burr Ridge, IL.
- Sipper, D., Bulfin L. R, Jr. (2005) Planeación y control de la Producción. México: Editorial McGraw Hill.
- Sone, E. S. (2015). Implementación de un sistema de información logística para la gestión de insumos y productos de una empresa del rubro de panadería y pastelería. (Tesis de Maestría) Pontificia Universidad Católica del Perú, Lima.
- Soret, I. (2006). Logística y marketing para la distribución comercial. Madrid, España: Editorial Esic.
- Valderrama, S. M. (2015). Pasos para elaborar proyectos de investigación científica. Lima, Perú: San Marcos.

- Vasquéz, C. (2015). Análisis, Diagnóstico y Propuesta de Mejora en la Gestión de Inventarios y de almacenes en una empresa del sector gráfico Lima, Perú. (Tesis de maestría) Pontifica Universidad Católica del Perú, Lima.
- Wang, T. Lua ndC.Zhang (2012) Integrated logistics network design in hybrid manufacturing/remanufacturing system under low-carbon restriction. In LISS 2012, pp. 111-121. Springer.



## **VIII. Anexos**

Anexo 1: Matriz de Consistencia

MATRIZ DE CONSISTENCIA								
Título: La Influencia del proceso de compra en la adquisición de materiales para producción de cintas adhesivas - Lima, 2019.								
Autor: Gamonal Rubio Alex Humberto								
Problema	Objetivos	Hipótesis	Variables e indicadores					
<p><b>Problema General:</b> ¿Cómo el proceso de compra influye en la adquisición de materiales para producción de cintas adhesivas en Kuresa - Lima, 2019?</p> <p><b>Problemas Específicos:</b> ¿Cómo el proceso de compra influye en la relación con proveedores para la adquisición de materiales de producción de cintas adhesivas en Kuresa - Lima, 2019?</p> <p>¿Cómo el proceso de compra influye en la mejora continua para la adquisición de materiales de producción de cintas adhesivas en Kuresa - Lima, 2019?</p> <p>¿Cómo el proceso de compra influye en los tipos de compra para la adquisición de materiales de producción de cintas adhesivas en Kuresa - Lima, 2019?</p> <p>¿Cómo el proceso de compra influye en la gestión de pedidos para la adquisición de materiales de producción de cintas adhesivas en Kuresa - Lima, 2019?</p>	<p><b>Objetivo general:</b> Determinar la influencia del proceso de compra en la adquisición de materiales para producción de cintas adhesivas en Kuresa - Lima, 2019.</p> <p><b>Objetivos específicos:</b> Determinar la Influencia del proceso de compra en la adquisición de materiales para producción de cintas adhesivas en Kuresa - Lima, 2019.</p> <p>Determinar como el proceso de compra influye en la relación con proveedores para la adquisición de materiales de producción de cintas adhesivas en Kuresa - Lima, 2019.</p> <p>Determinar cómo el proceso de compra influye en la mejora continua para la adquisición de materiales de producción de cintas adhesivas en Kuresa - Lima, 2019.</p> <p>Determinar cómo el proceso de compra influye en los tipos de compra para la adquisición de materiales de producción de cintas adhesivas en Kuresa - Lima, 2019.</p> <p>Determinar cómo el proceso de compra influye en los tipos de compra para la adquisición de materiales de producción de cintas adhesivas en Kuresa - Lima, 2019.</p> <p>Determinar cómo el proceso de compra influye en la gestión de pedidos para la adquisición de materiales de producción de cintas adhesivas en Kuresa - Lima, 2019.</p>	<p><b>Hipótesis general:</b> El proceso de compra influye en la adquisición de materiales para producción de cintas adhesivas en Kuresa - Lima, 2019.</p> <p><b>Hipótesis específicas:</b> El proceso de compra influye en la relación con proveedores para la adquisición de materiales de producción de cintas adhesivas en Kuresa - Lima 2019.</p> <p>El proceso de compra influye en la mejora continua para la adquisición de materiales de producción de cintas adhesivas en Kuresa - Lima 2019.</p> <p>El proceso de compra influye en los tipos de compra para la adquisición de materiales de producción de cintas adhesivas en Kuresa - Lima 2019.</p> <p>El proceso de compra influye en la gestión de pedidos para la adquisición de materiales de producción de cintas adhesivas en Kuresa - Lima 2019.</p>	<b>Variable 1: Proceso de compra.</b>					
			<b>Dimensiones</b>	<b>Indicadores</b>	<b>Ítems</b>	<b>Escala de medición</b>	<b>Niveles o rangos</b>	
			<b>Planificación de las compras</b>	* Plan de producción. * Histórico de Ventas. * Histórico de compra	1, 2,3, 4	Escala Ordinal	Alta (242 a 347)	
			<b>Calidad en la atención de materiales</b>	* Diagnóstico de la situación existente. * Búsqueda de soluciones. * Cumplimiento de tiempos y cantidades de entrega	5, 6			
			<b>Entrega a tiempo</b>	* Materiales apalancados, críticos y de riesgo. * Órdenes de compra * Cumplimiento	7,8,9			
			<b>Almacenamiento de materiales</b>	* Adecuado * Importancia * Frecuencia	10,11,12,13			
						<b>Variable 2: Adquisición de materiales.</b>		
			<b>Dimensiones</b>	<b>Indicadores</b>	<b>Ítems</b>	<b>Escala de valores</b>	<b>Niveles o rangos</b>	
			<b>Relación con proveedores</b>	* % de cumplimiento de proveedores. * Homologación de proveedores. * % de compra mensual.	14, 15,16, 17, 18	Escala Ordinal	Alta (242 a 347)	
			<b>Mejora continua</b>	* % de PNC y SAC de materiales. * % de Satisfacción del material.	19,20,21			
<b>Tipos de compra</b>	* Entregas recibidas perfectamente * Compras por volumen * Compras por necesidad de ventas	22,23,24,25						
<b>Gestión de pedidos</b>	* Entregas perfectas * Entregas a tiempo * Documentos sin problemas	26,27,28,29						
			1: Nunca (N) 2: Casi Nunca (CN) 3: A veces (AV) 4: Casi siempre (CS)	Media (136 a 241)				
				Baja (29 a 135)				

Fuente: Elaboración propia

Anexo 2: Operacionalización de la variable 1: Influencia del proceso de compra.

Dimensiones	Indicadores	Ítems	Escalas	Niveles y Rango
<b>Planificación de las compras</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>* Plan de producción.</li> <li>* Histórico de Ventas.</li> <li>* Histórico de compra</li> </ul>	1, 2, 3, 4		ALTA
<b>Calidad en la atención de materiales</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>* Diagnóstico de la situación existente.</li> <li>* Búsqueda de soluciones.</li> <li>* Cumplimiento de tiempos y cantidades de entrega</li> </ul>	5, 6	Escala Ordinal 1: Nunca (N) 2: Casi nunca (CN) 3: A veces (AV)	MEDIA
<b>Entrega a tiempo</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>* Materiales apalancados, críticos y de riesgo.</li> <li>* Órdenes de compra</li> <li>* Cumplimiento</li> </ul>	7, 8,9	4: Casi siempre (CS)	BAJA
<b>Almacenamiento de materiales</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>* Adecuado</li> <li>* Importancia</li> <li>* Frecuencia</li> </ul>	10,11, 12, 13		

*Fuente: Elaboración propia*

Anexo 3: *Operacionalización de la variable 2: Adquisición de materiales.*

<b>Dimensiones</b>	<b>Indicadores</b>	<b>Ítems</b>	<b>Escalas</b>	<b>Niveles y Rango</b>
<b>Relación con proveedores</b>	* % de cumplimiento de proveedores. * Certificación de los proveedores * % de compra mensual.	14,15, 16, 17, 18		ALTA
<b>Mejora continua</b>	* % de PNC y SAC de materiales. * % de Satisfacción del material.	19,20, 21	Escala Ordinal	MEDIA
<b>Tipos de compra</b>	* Entregas recibidas perfectamente * Compras por volumen * Compras por necesidad de ventas	22,23, 24, 25	1: Nunca (N) 2:Casi nunca (CN) 3: A veces (AV)	BAJA
<b>Gestión de pedidos</b>	* Entregas perfectas * Entregas a tiempo * Documentos sin problemas	26,27, 28, 29	4:Casi siempre(CS)	

*Fuente: Elaboración propia*

## Anexo 4: Instrumento

### Cuestionario

ENCUESTA		PONDERACIÓN				
		1	2	3	4	5
1	La empresa tiene como política interna no compartir información con sus proveedores actuales y nuevos					
2	La aprobación de los materiales de compra demoran					
3	La empresa cuenta con una área de planeamiento de ventas					
4	En la empresa existen proyecciones de producción crecientes					
5	En la empresa se prioriza precio antes que las características de la calidad					
6	En la empresa hay un método para definir estrategias de adquisición					
7	La empresa permite evaluar ofertas sin cuadro comparativo					
8	La empresa tiene buena coordinación con los proveedores					
9	La empresa tiene los niveles de stock actualizados					
10	En la empresa seleccionan proveedores que no estén homologados					
11	En la empresa se negocia todas las propuestas de los proveedores					
12	En la empresa se negocia solo la mejor propuesta					
13	En la empresa suele dar tiempo para que los proveedores coticen					
14	En la empresa se analizan todas las propuestas comparables ofertadas por los proveedores					
15	En la empresa analizan solo la propuesta más económica					
16	La empresa le da prioridad a las propuestas económicas de las grandes compañías					
17	La empresa suele elegir las propuestas de empresas pequeñas					
18	En la empresa existe un sistema de incentivos al proveedor					
19	El personal administrativo tiene sobre carga de trabajo					
20	La empresa ha ce control de la calidad de sus productos					
21	La empresa aplica medidas preventivas y correctivas con sus proveedores					
22	La empresa evalúa y reevalúa a sus proveedores					
23	La empresa lleva un control de las entregas que realiza el proveedor					
24	La empresa emite órdenes de compra con entregas parciales					
25	Permite la empresa que el proveedor aumente/disminuya la cantidad de los productos					
26	La empresa cuenta con tiempos establecidos para entrega de materiales					
27	En la empresa se realiza una capacitación constante de usuarios para el uso del sistema					
28	La empresa valida que la documentación entregada sea la correcta					
29	La empresa recibe materiales sin documentos					


La encuesta, escalas/rangos de valoración, tendrá el siguiente detalle a tomar en cuenta para el juicio de expertos:

Escala de control interno:
1: Nunca (N)
2: Casi nunca (CN)
3: A veces (AV)
4: Casi siempre (CS)
5: Siempre (S)

Anexo 5: Base de Datos

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O	P	Q	R	S	T	U	V	W	X	Y	Z	AA	AB	AC	AD	AE		
2	Preguntas ---->																																
3	1	5	3	1	3	3	1	2	1	2	4	2	2	4	3	5	5	2	1	5	4	3	2	3	1	4	1	4	1	1	3	2	
4	2	5	3	1	3	1	1	2	1	2	4	2	2	4	3	4	4	2	1	4	4	3	2	3	1	4	1	4	1	1	1	3	2
5	3	5	4	1	2	2	1	3	1	2	4	2	2	4	2	4	4	1	1	4	3	2	3	3	2	4	1	4	1	1	1	2	1
6	4	5	4	1	2	3	1	4	1	2	4	1	3	4	2	2	4	1	1	5	3	2	4	4	2	4	2	4	2	1	2	1	
7	5	5	4	1	3	3	1	4	1	3	4	2	3	2	2	2	3	2	1	5	3	2	3	4	2	5	2	2	3	2			
8	6	5	4	2	3	2	1	1	1	3	4	3	1	3	2	2	3	2	1	4	2	2	3	4	2	5	1	2	3	1			
9	7	5	4	1	3	1	1	1	1	2	4	2	1	2	3	2	5	2	1	4	4	2	3	3	1	5	1	1	1	3	2		
10	8	5	2	1	3	2	2	1	1	2	4	2	2	4	2	2	5	3	1	4	4	4	3	2	3	1	4	1	1	1	3	2	
11	9	5	3	1	4	2	1	2	1	2	4	1	2	3	2	5	4	1	1	5	4	3	3	3	1	4	1	1	1	1	3	2	
12	10	5	3	1	2	3	1	4	1	2	4	1	2	3	2	5	4	1	1	5	3	4	2	2	1	4	2	1	4	2	1	3	2
13	11	5	4	1	3	3	2	2	1	3	4	2	3	3	3	3	3	1	1	5	2	3	2	3	3	4	1	2	4	2			
14	12	5	4	1	3	3	1	2	1	1	4	2	3	4	1	4	3	2	1	5	2	3	2	2	1	3	1	2	4	1			
15	13	5	3	1	3	3	1	1	1	1	4	2	1	3	1	3	3	3	1	3	2	3	3	2	2	4	1	1	1	1	3	2	
16	14	5	3	1	4	1	2	1	1	1	4	2	1	3	1	3	3	2	1	3	1	3	3	2	2	5	2	1	1	1	3	2	
17	15	5	4	1	3	1	1	1	1	2	4	3	1	3	2	3	3	2	1	5	4	3	1	3	1	5	1	1	1	1	2	2	
18	16	5	4	2	3	3	1	1	1	2	4	3	2	4	2	4	4	2	1	5	1	3	1	3	1	4	1	1	1	4	2		
19	17	5	2	1	3	3	2	3	1	4	4	2	2	2	4	4	4	1	1	5	4	1	1	3	2	4	2	1	4	1			
20	18	5	3	1	3	1	2	4	1	1	4	2	2	2	1	4	4	1	1	5	4	3	2	4	2	4	1	1	1	4	1		
21	19	5	3	1	2	3	2	1	1	4	4	2	3	2	4	2	4	1	1	4	4	4	2	3	4	2	3	1	1	1	3	2	
22	20	5	4	2	3	2	1	3	1	2	4	1	3	2	2	2	4	1	1	4	4	4	2	3	4	2	3	1	1	1	3	2	
23	21	5	3	2	3	2	1	1	1	2	4	2	2	2	2	2	5	3	1	4	2	2	3	3	1	3	1	2	3	2			
24	22	5	3	1	3	2	1	3	1	2	4	2	3	1	2	5	5	3	1	4	3	2	1	3	1	3	2	2	3	1			
25	23	5	4	1	3	2	1	4	1	3	4	2	3	1	3	5	4	2	1	4	3	3	1	3	1	4	2	1	4	1			
26	24	5	4	2	3	1	1	4	1	1	4	2	3	4	1	4	4	2	1	5	4	4	2	4	2	4	1	1	1	4	2		
27	25	5	4	2	4	3	1	2	1	2	4	1	2	4	2	4	4	3	1	5	4	3	3	4	2	4	1	1	1	3	1		
28	26	5	3	1	3	3	3	2	1	2	4	2	2	4	2	4	5	1	1	5	4	3	3	4	1	4	1	1	1	3	2		
29	27	5	3	1	3	3	3	4	1	2	4	2	2	4	2	4	3	2	1	3	3	1	1	5	1	2	1	2	1	2	2		
30	28	5	3	2	3	3	1	4	1	4	4	2	1	2	4	2	4	2	1	5	1	3	3	1	4	2	1	4	2	1	2	2	
31	29	5	4	1	2	1	1	4	1	2	4	2	2	3	2	3	5	2	1	5	1	3	3	1	4	2	1	4	2	1	3	1	
32																																	

Anexo 6: Validación del Instrumento, según juicio de expertos.

 ESCUELA DE POSTGRADO  
UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

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


Opinión de aplicabilidad:   Aplicable    Aplicable después de corregir    No aplicable

Apellidos y Nombres del juez validador. D<sup>ña</sup> Mg.: ROBALILLO BRAVO LIZ MARIACEL   DNI: 09217078

Especialidad del validador: ..... M.F. TOLOSA G. A. ....

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

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



Firma del Experto Informante.  
Especialidad

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

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

Apellidos y Nombres del juez validador: Dr. Mg.: ALVARO LAZARUS AGUIRRE ACUNA    DNI: 73387358

Especialidad del validador: DOCTOR EN ADMINISTRACION

<sup>1</sup>Pertinencia: El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

<sup>2</sup>Relevancia: El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo

<sup>3</sup>Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

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

15 de 06 de 2019



Firma del Experto Informante.  
Especialidad





Anexo 7: Consentimiento informado - Autorización de estudio en la empresa



Huachipa, 04 de mayo del 2019

Sres. UNIVERSIDAD CESAR VALLEJO  
Escuela de Posgrado Lima Norte

Presente.-

Reciban un cordial saludo de mi representada la empresa Kuresa S.A, organización dedicada a la fabricación de cintas y etiquetas adhesivas. Por el derecho otorgado de mi representada autorizo al Sr. Gamonal Rubio Alex Humberto con D.N.I N° 46952995, realizar estudios dentro de la empresa únicamente en las áreas de investigación de acuerdo al título presentado en su investigación "La influencia del proceso de compra en la adquisición de materiales para producción de cintas adhesivas - Lima, 2019".

Autorización de estudio:  
Jefe de Compras e importaciones Kuresa S.A

Firma:.....  
Nombre:..... *Perry Cochuancho Pacahuac*  
Cargo:..... *Jefe de Compras*

Anexo 8: Formatos de análisis de datos para compras.

a. *Ficha de visita a proveedores*

Año:													
Proveedor	Producto o Servicio	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Set	Oct	Nov	Dic

*Fuente: Elaboración propia*

b. Ficha de Inscripción de proveedor

<b>RAZON SOCIAL</b>		<b>Cód. de Proveedor.</b>			
<i>NOMBRE COMERCIAL</i>		<b>RUC</b>			
<b>TELEFONOS</b>		<b>FAX</b>		<b>EMAIL</b>	
<b>DOMICILIO LEGAL</b>					
<b>TIPO DE NEGOCIO</b>	FABRICANTE___	MAYORISTA___	MINORISTA___	IMPORTADOR___	SERVICIO___
<b>REPRESENTANTE LEGAL</b>				<b>DOCUMENTO DE IDENTIDAD</b>	
<b>PERSONA DE CONTACTO</b>				<b>TELEFONO</b>	
PRODUCTOS Y SERVICIOS QUE OFRECEN (ADJUNTAR LISTA DE PRODUCTOS Y/O SERVICIOS Y CATALOGOS)					
PRINCIPALES CLIENTES					
<b>NOMBRE O RAZON SOCIAL</b>		<b>CONTACTO</b>		<b>TELEFONO</b>	
<b>DATOS BANCARIOS</b>					
Banco	Nº de Cuenta	Nombre de Sectorista	Teléfono		
<b>CONDICIONES DE VENTA</b>					
<b>OBSERVACIONES</b>					
<b>DOCUMENTOS A ADJUNTAR</b>				Solicita Inscripción Nombre – Cargo – Firma	
1. CARTA DE PRESENTACIÓN DIRIGIDA A LA EMPRESA. 2. FOTOCOPIA SIMPLE DEL FORMULARIO RUC				<b>Fecha:</b>	

Fuente: Elaboración propia

c. *Reevaluación de proveedores actuales*

<b>SERVICIO</b>		<b>5</b>	<b>0</b>			<b>25 pts</b>
1	¿Es frecuente la visita del representante de ventas a la empresa?	Si	No			
2	¿El proveedor mantiene un stock de nuestros productos?	Si	No			
3	¿Cuenta con procedimientos de atención de reclamos de clientes?	Si	No			
4	¿Cuenta con procedimientos para solucionar problemas de rechazo de productos o servicio suministrado?	Si	No			
5	¿Plantea nuevas alternativas o mejoras a los productos actualmente ofrecidos?	Si	No			
<b>SUB-TOTAL</b>						
<b>CUMPLIMIENTO EN EL TIEMPO Y CANTIDAD</b>		<b>5</b>	<b>0</b>			<b>25 pts</b>
1	¿Es capaz de definir los tiempos de entrega del producto o servicio que ofrece?	Si	No			
2	¿Cumple con fechas comprometidas de entrega?	Si	No			
3	¿Es capaz de indicar el status o situación del producto o servicio por OC?	Si	No			
4	¿Es capaz de reducir y mejorar los tiempos de entrega del producto o servicio que ofrece?	Si	No			
5	¿Cumple con entregar la cantidad establecida?	Si	No			
<b>SUB-TOTAL</b>						
<b>OTROS ELEMENTOS A EVALUAR</b>		<b>2</b>	<b>0</b>			<b>8 pts.</b>
1	¿La planta, patios y almacenes se encuentran ordenados y limpios?	Si	No			
2	¿El personal de trabajo tiene uniforme de trabajo adecuado a la labor que desempeña?	Si	No			
3	¿Se realiza capacitación al personal respecto a los temas: tareas de limpieza y seguridad industrial?	Si	No			
4	¿Se realiza control de plagas de roedores y otros (presentar registros) según su plan de sanitización?	Si	No			
<b>SUB-TOTAL</b>						
<b>Resultado Control y Seguimiento de Proveedores (R)</b>						
<b>COMENTARIOS:</b>						
-----						
-----						
<b>RESULTADO</b>						
<b>RESULTADO</b>		<b>CONDICION</b>			<b>CATEGORÍA</b>	
Si R >= 80		APTO			A	
Si R >= 65 y < 80		APTO EN OBSERVACION			B	
Si R < 65		DESAPROBADO			C	
Vº Bº EVALUADORES						

Fuente: *Elaboración propia*

d. Ficha de evaluación de material

<b>RAZON SOCIAL</b>			
<b>CONTACTO</b>		<b>FECHA</b>	
<b>FACTORES DE EVALUACIÓN</b>		<b>VALOR</b>	<b>PUNTAJE</b>
CALIDAD	VERIFICACION DEL MATERIAL, INSUMOS Y/O SERVICIOS		
	EVALUA EQUIPOS DE SERVICIO EN FORMA PERIODICA		
	EFFECTUA CONTROL A SUS PROCESOS		
	EMITE CONSTANCIA DE CALIDAD CON FECHA DE VENCIMIENTO		
OPORTUNIDAD DE ENTREGA	CAPACIDAD DE RESPUESTA ANTE UNA URGENCIA		
	SU PLAZO DE ENTREGA ES OPTIMO		
COSTO	SU PRECIO ESTA A NIVEL DEL PROMEDIO DEL MERCADO		
CONFIABILIDAD	CUENTA CON REFERENCIAS (CLIENTES) QUE SE ASEGUREN LA CONFIABILIDAD DE LOS MATERIALES O SERVICIOS QUE SUMINISTRAN		
<b>RESULTADO DE EVALUACION INICIAL ( R )</b>			
<b>COMENTARIOS</b>			
<b>RESULTADO</b>	<b>CONDICION</b>	<b>CATEGORIA</b>	
SI $R \geq 80$	APTO	A	
SI $70 \leq R \leq 80$	APTO EN OBSERVACION	B	
SI $R < 70$	DESAPROBADO	C	
<b>V.B. EVALUADORES</b>			

Fuente: Elaboración propia

*e. Ficha de evaluación de muestras*

Informamos el Resultado de la Evaluación de la (s) muestra (s) remitida (s) a nuestra Planta:	
.....	
<b>PRODUCTO</b>	
.....	
<b>CANTIDAD</b>	
.....	
<b>RESULTADO</b>	
.....	
.....	
.....	
.....	
.....	
.....	
.....	
.....	
<b>OBSERVACIONES</b>	
.....	
.....	
.....	
.....	
.....	
.....	
<b>FECHA</b>	<b>COMPRAS</b>

*Fuente: Elaboración propia*

f. Resultado de evaluación de muestras

<b>PROVEEDOR</b>	<b>FECHA</b>
<b>IDENTIFICACIÓN DE MUESTRA</b>	
<b>CANTIDAD</b>	<b>LOTE</b>
<b>INFORME DE AREA DE EVALUACIÓN 1 (INDICAR AREA):</b>	
.....	
.....	
.....	
.....	
<b>CONCLUSIÓN</b>	
<b>REALIZADO POR</b>	
<b>FECHA</b>	
.....	
<b>INFORME DE AREA DE EVALUACIÓN 2 (INDICAR AREA):</b>	
.....	
.....	
.....	
.....	
<b>CONCLUSION</b>	
<b>REALIZADO POR</b>	
<b>FECHA</b>	
.....	
<b>APROBADO</b>	<b>NO APROBADO</b>
.....	
<b>INFORME DE COMPRAS</b>	
.....	
.....	
<b>CONCLUSIÓN</b>	
<b>REALIZADO POR</b>	
<b>FECHA</b>	
<b>OBSERVACIONES</b>	
.....	
.....	

Fuente: Elaboración propia



g. Hoja de control de producto No Conforme – PNC

<b>CONTROL DE PRODUCTO NO CONFORME</b>		
<b>DESCRIPCION DE LA NO CONFORMIDAD</b>		<b>AREA:</b>
<b>DEFECTO:</b>		<b>Proveedor:</b>
Emisor:	Responsable de área:	
<b>DISPOSICION</b>		
<input type="checkbox"/>	REPROCESO	<input type="checkbox"/>
CONCESION	<input type="checkbox"/>	RECHAZO <input type="checkbox"/>
<b>ACCION A TOMAR</b>		
Fecha implementación	Responsable de área	
<b>RESULTADOS OBTENIDOS DE LA INSPECCION DEL PRODUCTO REPROCESADO</b>		
<b>RESULTADOS/ COMENTARIOS DEL INSPECTOR DE CALIDAD</b>		
Inspeccionado por	Fecha de inspección:	Fecha de cierre:
<b>COLOCAR UNA MUESTRA DEL PRODUCTO NO CONFORME Y UNA MUESTRA DEL PRODUCTO CONFORME AL REVERSO DE ESTA HOJA</b>		

Fuente: Elaboración propia

*h. Hoja de Solicitud de acción correctiva – SAC*

Tipo: <input type="checkbox"/> Auditoría Interna N° <input type="checkbox"/> Reclamo <input type="checkbox"/> Hallazgo del Personal	
Área:	
<b>1. DESCRIPCION DE LA NO CONFORMIDAD (NC)</b>	
Norma / Requisito: Documento de Referencia: Descripción:	
Fecha Auditor Firma	Área/Departamento Auditado/Responsa ble: Firma
<b>CORRECCION INMEDIATA (cuando aplique)</b>	
<b>2. INVESTIGACION DE CAUSAS</b>	
Fecha Ejecutada	Firma Responsable:
<b>3. ACCIONES CORRECTIVAS</b>	
Fecha de implementació :	Firma Responsable:
<b>4. VERIFICACION DE EFECTIVIDAD DE LAS ACCIONES CORRECTIVAS (CIERRE)</b>	
Fecha:	Firma Auditor:

*Fuente: Elaboración propia*

Anexo 9: Ventas nacionales de cintas masking 2016, 2017 y 2018.

a) Ventas nacionales de cintas masking 2016

<b>Productos Masking Nacionales</b>	<b>2016</b>	
	Unidades	Venta Neta Soles
<b>CREPE</b>	12275179	16610331.77
<b>BRIC 500</b>	9807	70799.55
<b>CREPE 500</b>	6341820	9530931.375
<b>CREPE 550</b>	101274	165944.721
<b>CREPE 560</b>	0	0
<b>CREPE 565</b>	0	0
<b>CREPE 570</b>	0	0
<b>M ESCOLAR</b>	3288916	3083912.309
<b>SOD 500</b>	134366	339473.67
<b>TOPEX 500</b>	0	0
<b>Total general</b>	22151362	29801393.39

Fuente: Datos históricos de ventas 2016

Como podemos observar la venta cintas masking en crepe, crepe 500, masking escolar son las que mayor incidencia en ventas se refleja para este año, por lo que se requiere provisionar con anticipación los materiales para su producción oportuna.

b) Ventas nacionales de cintas masking 2017

<b>Productos Masking Nacionales</b>	<b>2017</b>	
	Unidades	Venta Neta Soles
<b>CREPE</b>	13467489	18360038.24
<b>BRIC 500</b>	9355	67841.57
<b>CREPE 500</b>	3962562	6084385.849
<b>CREPE 550</b>	2243704	3578244.882
<b>CREPE 560</b>	16405	76679.68
<b>CREPE 565</b>	0	0
<b>CREPE 570</b>	57862	139090.98
<b>M ESCOLAR</b>	4197132	3769496.229
<b>SOD 500</b>	43476	105011.86
<b>TOPEX 500</b>	10194	75558.55
<b>Total general</b>	24008179	32256347.84

Fuente: Datos históricos de ventas 2017

Para el presente año, las ventas han tenido una variación sustancial de S/ 29, 801,393.30 soles, esto refleja un alto crecimiento en la organización, por lo que es de suma urgencia, gestionar métodos de mejora que apoyen a su crecimiento.

c) Ventas nacionales de cintas masking 2018.

Productos Masking Nacionales	2018	
	Unidades	Venta Neta Soles
CREPE	13112381	19568234
BRIC 500	350	1880.97
CREPE 500	4298327	3886706.8
CREPE 550	5297873	6195450
CREPE 560	9790	50327.08
CREPE 565	71318	98083.67
CREPE 570	89407	298508.81
M ESCOLAR	4231967	3998376.5
SOD 500	0	0
TOPEX 500	18289	433235.96
Total general	27129702	34530804

Fuente: Datos históricos de ventas 2018

Para el ejercicio en mención, el crecimiento ha sido significativo a lo presentado en el 2017, el crecimiento en las ventas para este año se presentó en S/ 2, 274,456.16 soles.

d) Ventas totales nacionales de cintas masking 2016 al 2018

Productos Masking Nacionales	2016-2018	
	Unidades	Venta Neta Soles
CREPE	38855049	54538604.47
BRIC 500	13131543	19706875.58
CREPE 500	23416763	35183551.68
CREPE 550	15457359	23312424.06
CREPE 560	13128786	19644914.14
CREPE 565	13112381	19568234.46
CREPE 570	13170243	19707325.44
M ESCOLAR	22498429	26421643
SOD 500	13290223	20012719.99
TOPEX 500	13122575	19643793.01
Total general	179183351	257740085.8

Fuente: Datos históricos de ventas 2016-2018

Anexo 10: Histórico de Ventas de cintas de embalaje los últimos 3 años:

*Ventas nacionales de cintas de embalaje 2016 al 2018*

Producto: Cintas de Embalaje	2016		2017		2018	
	Unidades	Venta Neta Soles	Unidades	Venta Neta Soles	Unidades	Venta Neta Soles
	PAC S/I	8662690.35	20367859.85	9596518.41	24294244.99	9696643.2
PEG 240 AMARILL	24718	128748.951	19681	137123.402	19989	133750.235
PEG 240 AZUL	19506	89919.608	9760	76453.178	26907	92296.136
PEG 240 BLANCO	1575	20216.059	199	12856.082	930	13563.129
PEG 240 NEGRO	4166	62409.612	12456	325929.317	19396	565427.3079
PEG 240 ROJO	33839	149577.147	38699	193974.219	86805	264654.688
PEG 240 TRANSP	28001	157941.283	31661	191137.714	38254	250388.323
PEG 240 VERDE	6074	18354.507	4744	22940.87	4059	23147.79232
PEG 680	258895	1595053.986	210279	1368392.861	281026	1801031.495
PEG 700	1821	31349.194	3280	44614.493	42739	548014.5789
PEG 710	426895	1774926.986	418866	2021260.058	507636	2063635.686
PEG 712	27443	87367.605	23528	81363.801	35392	161405.7908
PEG 714	23636	209360.701	9888	95365.038	13780	41158.93517
PEG 740	1477557	3968103.002	1363185	3626543.257	2005939	5408847.794
PEG 742	172232	419731.546	141486	288493.35	73669	188678.016
PEG 770	4206861	6615703.578	4314727	6749295.786	4540622	7477686.807
PEG 772	216173	395449.374	208003	369913.821	306393	616595.6025
PEG 780	45724	985783.226	47312	871103.006	72487	1683007.811
PEG 784	17582	75407.268	12366	17543.569	25708	46254.37586
Total general	15655388	37153263.49	16466638.41	40788548.81	17798374.2	49654486.19

*Fuente: Datos históricos de ventas 2016-2018*

Debido a los altos niveles de venta reflejados en los últimos 03 años, es importante optimizar el proceso actual de compra de materiales para la producción, debido a que un mal aprovisionamiento generaría pérdidas importantes para la empresa, por ello se detallará en adelante los modelos a trabajar.

## Anexo 11: Valorización de Ventas anuales durante los últimos 5 años

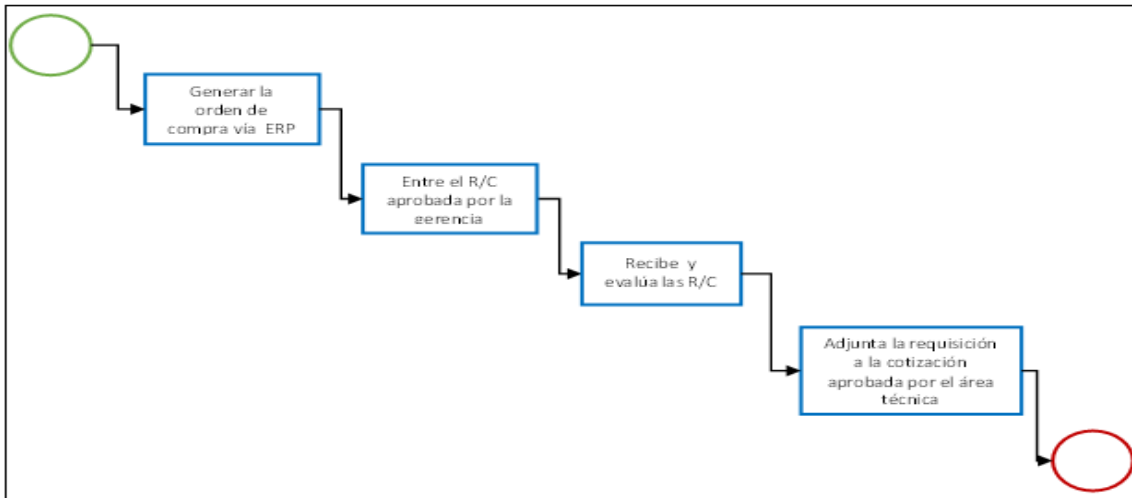
Pronóstico anual de ventas (Expresado en M2) de los últimos 5 años

<b>Valorización de Ventas</b>						
<b>Unidades M2</b>	<b>Etiquetas de columna</b>					
<b>Etiquetas de fila</b>	2013	2014	2015	2016	2017	2018
<b>CREPE</b>	5930396.67	6373084.23	7896349.27	8879503.45	9932600.67	11054644
<b>EMBALAJE</b>	27545149.6	31547243.6	32897245.5	39511194.6	47465628.6	58560229
<b>Total general</b>	33475546.27	37920327.83	40793594.77	48390698.05	57398229.27	69614873

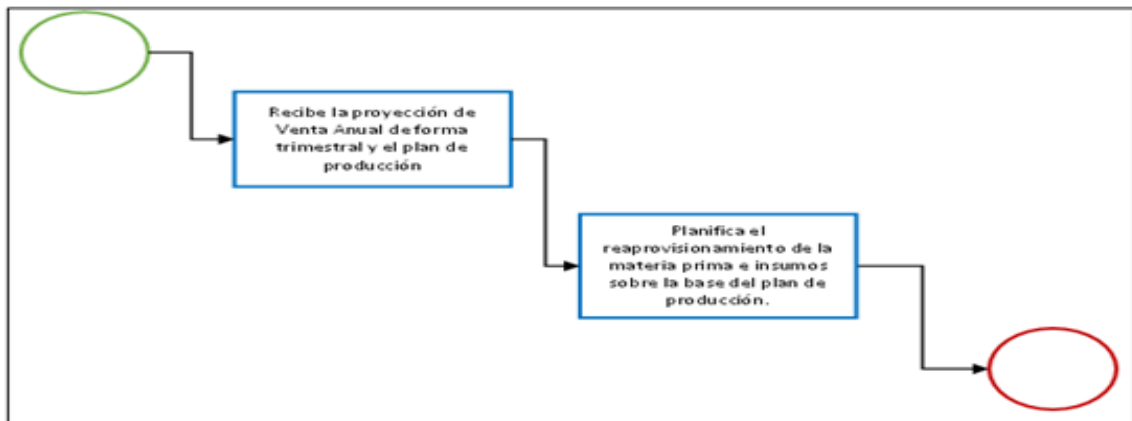
*Fuente: Datos históricos de ventas 2013-2018*

## Anexo 12: Proceso de compras locales de la Organización

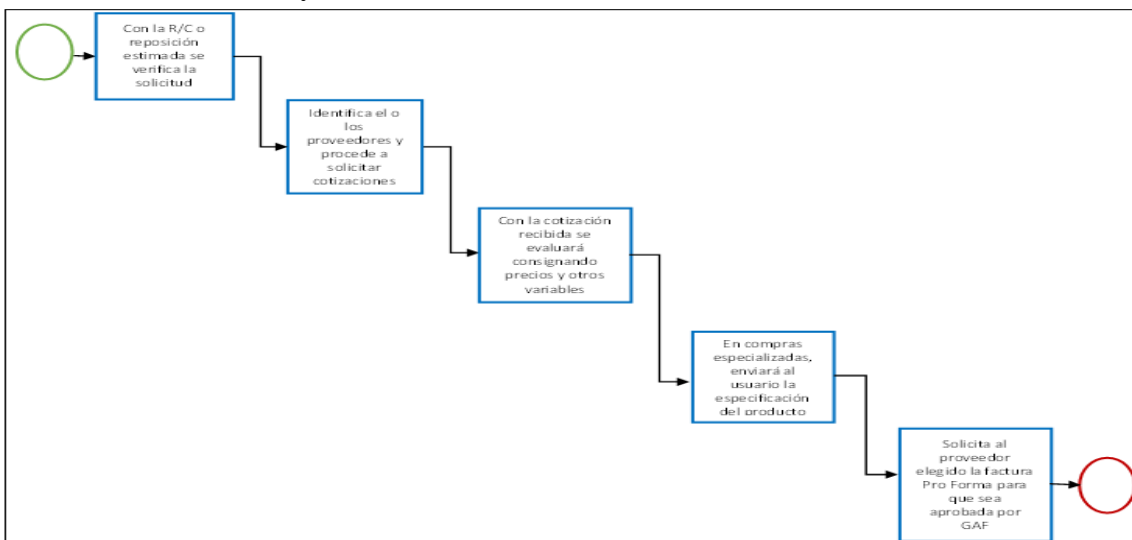
### a. Proceso de requerimientos de compra



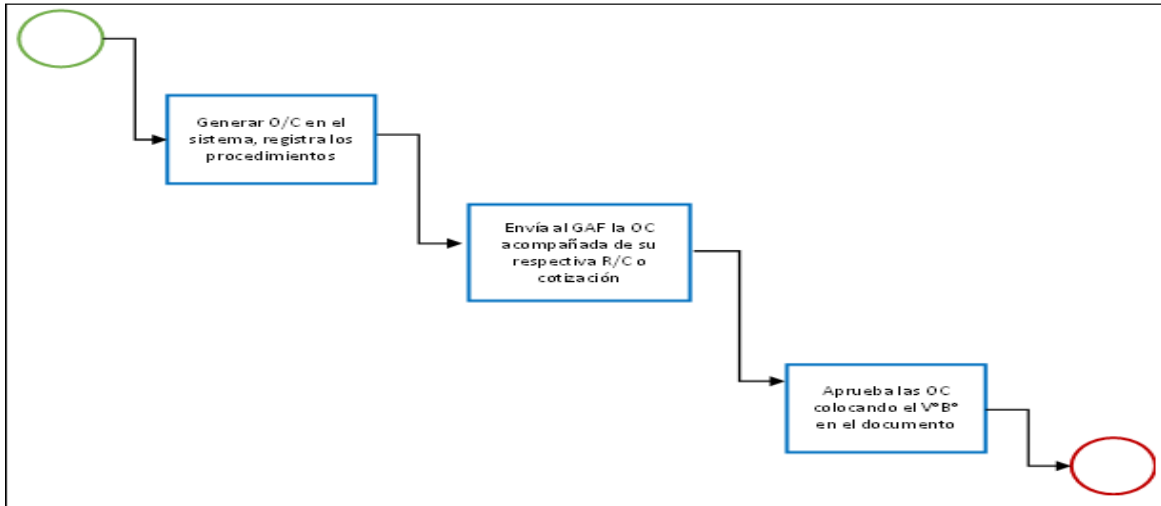
### b. Proceso de planificación de compras



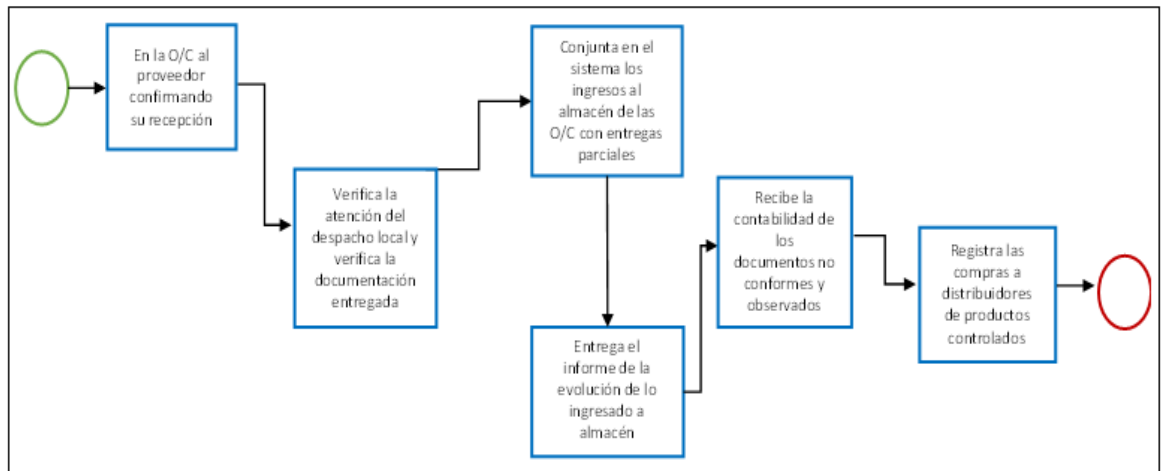
### c. Proceso de solicitud y evaluación de cotizaciones



d. Proceso de generación de orden de compra



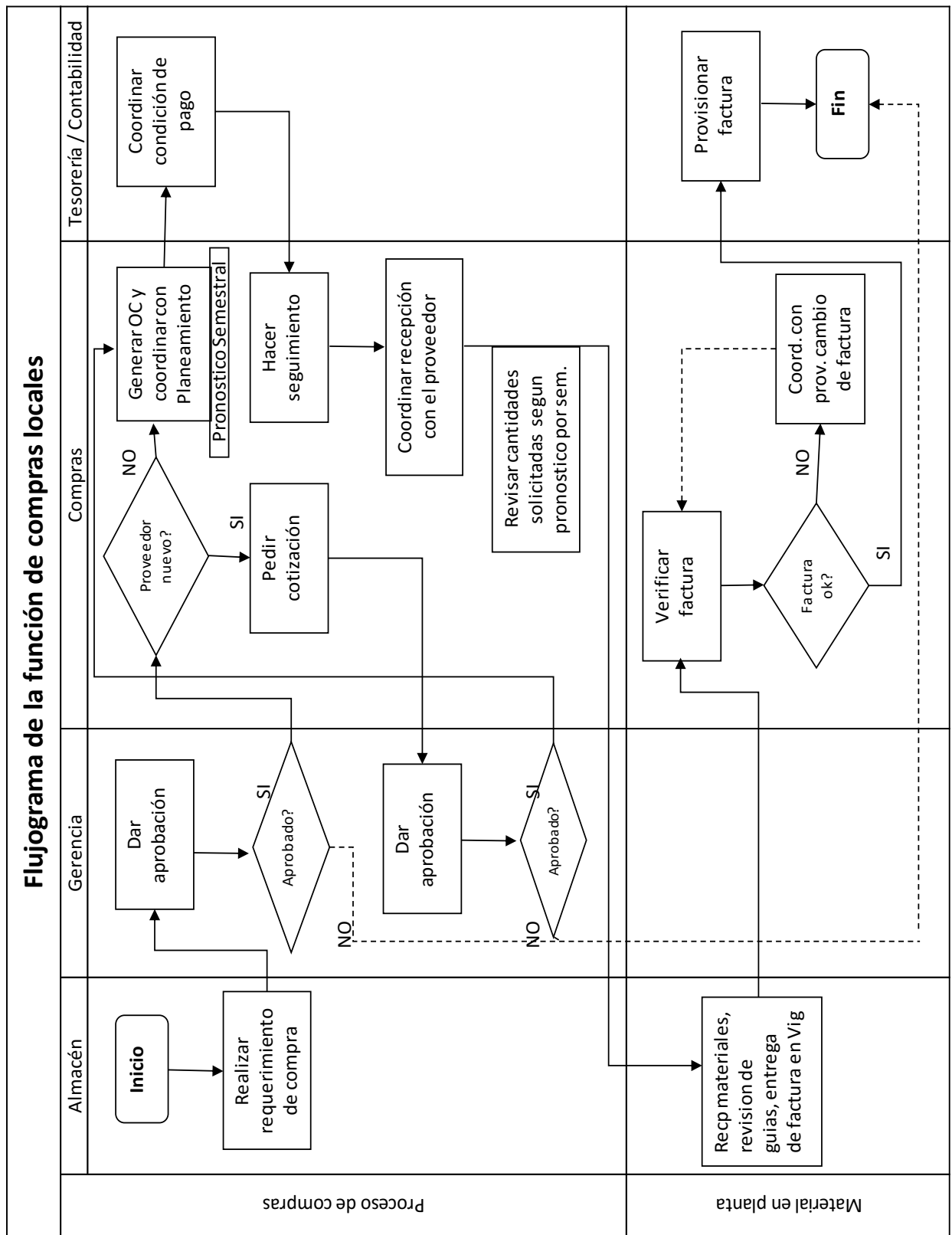
e. Proceso de seguimiento de la orden de compra



Fuente: Administración 2017



Anexo 13: Flujograma de Compras Locales Propuesto



Fuente: Elaboración propia

Anexo 14: Certificaciones de proveedores:

a) Certificación ISO 9001:2008 - CARTONES VILLA MARINA



b) Certificación ISO 9001:2008 - PAPELERA DEL SUR



c) Constancia de Homologación – SGS - TRUPAL S.A



## Constancia de Homologación

N° 15894/12

SGS DEL PERU S.A.C. certifica que ha llevado a cabo el proceso de evaluación de proveedores, por solicitud de SGS DEL PERU S.A.C., a:

**TRUPAL S.A.**

Lima - Perú

**Fabricación de cajas de cartón corrugado**

ASPECTO	PUNTAJE	ASPECTO	PUNTAJE	ASPECTO	PUNTAJE
SITUACIÓN FINANCIERA Y OBLIGACIONES LEGALES	75.58	CAPACIDAD OPERATIVA	100.00	GESTIÓN DE LA CALIDAD	89.78
		SEGURIDAD, SALUD OCUPACIONAL Y MEDIOAMBIENTE	95.99	GESTIÓN COMERCIAL	90.90
<b>Total:</b>		<b>91.26%</b>	<b>Nivel:</b>	<b>A</b>	

Período de Validez Del: 09/04/2012 al 10/04/2013

Emisión: - FST

### CONDICIONES DE EMISIÓN

- 1) La información consignada en la presente constancia es un resumen y fiel reflejo de nuestros hallazgos en el lugar y fecha de evaluación, los que se indican en el informe de evaluación adjunto.
- 2) El alcance de la presente constancia se entiende exclusivamente a la actividad evaluada.
- 3) La responsabilidad de nuestra empresa se extiende a garantizar únicamente que el proveedor ha sido evaluado y calificado de acuerdo a un procedimiento establecido por SGS. SGS Del Perú S.A.C. no asume responsabilidad alguna si el proveedor falla en algún producto o servicio, que fue objeto de evaluación.

01 143815-50008

SGS del Perú S.A.C.

**SGS del Perú S.A.C.**

**Alvaro López D.**  
Product Manager  
Systems & Service Certification




d) Constancia de Homologación – SGS - CORPORACION SABIC S.A.C

Page 1 / 1

Code N° 776683

Date 07 de Abril de 2010

BY n° PER-400/10-060-01



**BUREAU VERITAS**

**CERTIFICADO DE PROVEEDOR**

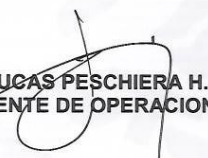
**BUREAU VERITAS DEL PERÚ S.A., A SOLICITUD DE NUESTRO CLIENTE KURESA S.A., CERTIFICA QUE HA REALIZADO LA EVALUACIÓN DE LA EMPRESA:**

**RAZÓN SOCIAL :** CORPORACIÓN SABIC S.A.C.  
**R.U.C. :** 20502437616  
**TELÉFONO :** 618-4747  
**DIRECCIÓN :** Calle Marie Curie N° 236, Urbanización Industrial Santa Rosa, Ate, Lima, Lima.


ÁREA EVALUADA	% OBTENIDO DEL PUNTAJE
ADMINISTRACIÓN	100.00%
INFORMACIÓN LEGAL	100.00%
PLANEAMIENTO ESTRATÉGICO	50.00%
INFRAESTRUCTURA Y OTROS ACTIVOS	100.00%
FACTOR HUMANO	91.67%
COMUNICACIÓN Y COMPUTO	100.00%
INFORMACIÓN FINANCIERA	72.22%
PRODUCCIÓN	90.00%
SISTEMA DE CALIDAD	83.33%
INFORMACIÓN COMERCIAL	95.00%
LOGÍSTICA	100.00%
<b>PUNTAJE TOTAL</b>	<b>90.5</b>
<b>NIVEL ASIGNADO</b>	<b>A</b>


**EN EL INFORME TÉCNICO PER-400/10-060-01 EN PODER DEL CLIENTE Y EN NUESTRO EXPEDIENTE, OBRAN TODOS LOS VALORES, RECOMENDACIONES Y RESULTADOS OBTENIDOS.**

**BUREAU VERITAS DEL PERÚ S.A.**



**LUCAS PESCHIERA H.**  
GERENTE DE OPERACIONES





**LILIANA ZAPATA**  
COORDINADORA  
DIVISION CONSULTORIA

EL PRESENTE CERTIFICADO TIENE UNA VALIDEZ DE UN (01) AÑO A PARTIR DE LA FECHA DE EMISIÓN.  
 LA INFORMACIÓN CONSIGNADA EN EL PRESENTE CERTIFICADO ES UN RESUMEN Y FIEL REFLEJO DE NUESTROS HALLAZGOS EN EL LUGAR Y FECHA DE EVALUACIÓN, LOS QUE SE INDICAN EN EL INFORME ADJUNTO.  
 LA RESPONSABILIDAD DE NUESTRA EMPRESA SE EXTIENDE A GARANTIZAR ÚNICAMENTE QUE EL PROVEEDOR HA SIDO EVALUADO Y CALIFICADO DE ACUERDO A LOS PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS POR BUREAU VERITAS DEL PERÚ S.A.  
 BUREAU VERITAS NO ASUME RESPONSABILIDAD ALGUNA SI EL PROVEEDOR FALLA EN ALGÚN PRODUCTO O SERVICIO QUE FUE O NO OBJETO DE LA EVALUACIÓN.  
 PROHIBIDA LA REPRODUCCIÓN PARCIAL DEL PRESENTE DOCUMENTO SIN AUTORIZACIÓN DE BUREAU VERITAS DEL PERÚ S.A.

Ad.ME 9613 e

ACCOUNTABILITY


e) Certificado de Homologación – SGS - CGB

Page 1 / 1

Code N° 776682

Date 14 de Abril de 2010

BV n° PER-400/10-060-02



**BUREAU  
VERITAS**

CERTIFICAT D'INSPECTION  
INSPECTION CERTIFICATE

### CERTIFICADO DE PROVEEDOR


**BUREAU VERITAS DEL PERÚ S.A.**, A SOLICITUD DE NUESTRO CLIENTE **KURESA S.A.**,  
CERTIFICA QUE HA REALIZADO LA EVALUACIÓN DE LA EMPRESA:

**RAZÓN SOCIAL** : **CORPORACIÓN GRÁFICA BEYLOURDES S.A.C.**  
**R.U.C.** : 20460278504  
**TELÉFONO** : 330-1397  
**DIRECCIÓN** : Jr. Pedro Dávalos Lisson N° 141, Oficina 208, Lima, Lima,  
 Lima.


ÁREA EVALUADA	% OBTENIDO DEL PUNTAJE
ADMINISTRACIÓN	100.00%
INFORMACIÓN LEGAL	100.00%
PLANEAMIENTO ESTRATÉGICO	50.00%
INFRAESTRUCTURA Y OTROS ACTIVOS	100.00%
FACTOR HUMANO	100.00%
COMUNICACIÓN Y COMPUTO	83.33%
INFORMACIÓN FINANCIERA	55.56%
PRODUCCIÓN	80.00%
SISTEMA DE CALIDAD	66.67%
INFORMACIÓN COMERCIAL	100.00%
LOGÍSTICA	93.75%
<b>PUNTAJE TOTAL</b>	<b>83.5</b>
<b>NIVEL ASIGNADO</b>	<b>B</b>


EN EL INFORME TÉCNICO PER-400/10-060-02 EN PODER DEL CLIENTE Y EN NUESTRO EXPEDIENTE, OBRAN  
TODOS LOS VALORES, RECOMENDACIONES Y RESULTADOS OBTENIDOS.

**BUREAU VERITAS DEL PERÚ S.A.**



**LUCAS PESCHIERA H.**  
GERENTE DE OPERACIONES





**LILIANA ZAPATA**  
COORDINADORA  
DIVISION CONSULTORIA

EL PRESENTE CERTIFICADO TIENE UNA VALIDEZ DE 01 AÑO A PARTIR DE LA FECHA DE EMISIÓN.  
 LA INFORMACIÓN CONSIGNADA EN EL PRESENTE CERTIFICADO ES UN RESUMEN Y FIEL REFLEJO DE NUESTROS HALLAZGOS EN EL LUGAR Y FECHA DE  
 EVALUACIÓN, LOS QUE SE INDICAN EN EL INFORME ADJUNTO.  
 LA RESPONSABILIDAD DE NUESTRA EMPRESA SE EXTIENDE A GARANTIZAR ÚNICAMENTE QUE EL PROVEEDOR HA SIDO EVALUADO Y CALIFICADO DE ACUERDO  
 A LOS PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS POR BUREAU VERITAS DEL PERÚ S.A.  
 BUREAU VERITAS NO ASUME RESPONSABILIDAD ALGUNA SI EL PROVEEDOR FALLA EN ALGÚN PRODUCTO O SERVICIO QUE FUE O NO OBJETO DE LA  
 EVALUACIÓN.  
 PROHIBIDA LA REPRODUCCIÓN PARCIAL DEL PRESENTE DOCUMENTO SIN AUTORIZACIÓN DE BUREAU VERITAS DEL PERÚ S.A.

Ad.ME 9613 e

ACCOUNTABILITY



## FORMULARIO DE AUTORIZACIÓN PARA LA PUBLICACIÓN ELECTRÓNICA DE LAS TESIS

### 1. DATOS PERSONALES

Apellidos y Nombres: (solo los datos del que autoriza)

GAMONAL RUBIO ALEX HUBERTO

D.N.I. : 46952995

Domicilio : URB. EL PORTAL DE CARABAYLLO, DISTR. LIMA

Teléfono : Fijo : 6980859 Móvil : 945148845

E-mail : alex.gamonalr@gmail.com

### 2. IDENTIFICACIÓN DE LA TESIS

Modalidad:

Tesis de Pregrado

Facultad : .....

Escuela : .....

Carrera : .....

Título : .....

Tesis de Posgrado

Maestría

Doctorado

Grado : MAESTRO

Mención : GERENCIA DE OPERACIONES Y LOGISTICA

### 3. DATOS DE LA TESIS

Autor (es) Apellidos y Nombres:

GAMONAL RUBIO ALEX HUBERTO

Título de la tesis:

LA INFLUENCIA DEL PROCESO DE COMPRA EN LA

ADQUISICION DE MATERIALES PARA PRODUCCION DE

CINTAS ADHESIVAS, LIMA 2019

Año de publicación : 2019

### 4. AUTORIZACIÓN DE PUBLICACIÓN DE LA TESIS EN VERSIÓN ELECTRÓNICA:

A través del presente documento, autorizo a la Biblioteca UCV-Lima Norte,  
a publicar en texto completo mi tesis.

Firma : 

Fecha : 11/09/2019



# UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

## AUTORIZACIÓN DE LA VERSIÓN FINAL DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN

CONSTE POR EL PRESENTE EL VISTO BUENO QUE OTORGA EL ENCARGADO DE INVESTIGACIÓN DE  
**ESCUELA DE POSGRADO**

A LA VERSIÓN FINAL DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN QUE PRESENTA:

ALEX HUMBERTO GAMONAL RUBIO

INFORME TITULADO:

LA INFLUENCIA DEL PROCESO DE COMPRA EN LA  
ADQUISICIÓN DE MATERIALES PARA PRODUCCIÓN DE  
CINTAS ADHESIVAS, LINA 2019

PARA OBTENER EL TÍTULO O GRADO DE:

MAESTRO EN GERENCIA DE OPERACIONES Y LOGÍSTICA

SUSTENTADO EN FECHA: 17 DE AGOSTO DE 2019

NOTA O MENCIÓN: APROBADO POR MAYORÍA



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



### Acta de Aprobación de originalidad de Tesis

Yo, Liz Maribel Robladillo Bravo, docente de la Escuela de Posgrado de la Universidad César Vallejo filial Lima Norte, revisor de la tesis titulada "La influencia del proceso de compra en la adquisición de materiales para producción de cintas adhesivas, Lima 2019" del estudiante **Gamonal Rubio, Alex Humberto**; constato que la investigación tiene un índice de similitud de 22% verificable en el reporte de originalidad del programa Turnitin.

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

Lima, 10 de agosto de 2019




---

Liz Maribel Robladillo Bravo

DNI:09217078

Feedback Studio - Google Chrome  
 ex.tumtlin.com/app/carta/es/?lang=es&ro=103&a=1&oi=1171021617&u=1069032486

feedback studio | La influencia del proceso de compra en la adquisición de materiales para producción de cintas adhesivas, Lima 2019. 441 de 441



**UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO**

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

La influencia del proceso de compra en la adquisición de materiales para producción de cintas adhesivas, Lima 2019.

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

**AUTOR:**  
 Bar. Alex Humberto Gamonal Rabio  
 (ORCID: 0000-0003-3775-5450)

**ASESOR:**  
 Dra. Liz Maribel Robladillo Bravo  
 (ORCID: 0000-0002-8613-1882)

**LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:**  
 Control Administrativo

Lima - Perú  
 2019

**Resumen de coincidencias**

22 %

Se están viendo fuentes estándar

Ver fuentes en inglés (Beta)

**Coincidencias**

1	repositorio.ucv.edu.pe	9 %
2	Entregado a Universidad...	9 %
3	Entregado a Universidad...	1 %
4	www.scribd.com	<1 %
5	docplayer.es	<1 %
6	Entregado a Pontificia ...	<1 %
7	pt.scribd.com	<1 %
8	www.oalib.com	<1 %
9	repositorio.pucp.edu.pe	<1 %
10	www.cervantesvirtual.c...	<1 %
11	Entregado a Universidad...	<1 %

Página: 1 de 49 | Número de palabras: 13420 | Text-only Report | High Resolution | Activado