



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN

Gestión de compras y toma de decisiones en la Cooperativa Agraria

Perú, Chupaca, Junín, 2022

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:

Licenciada en Administración

AUTORAS:

Cerron Lazo, Alexander Ronal (orcid.org/0000-0002-6469-0966)

Maximo Eflo, Diana Miriam (orcid.org/0000-0002-4604-3001)

ASESORA:

Dra. Luna Gamarra, Magaly Ericka (orcid.org/0000-0002-7543-9275)

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Gestión de Organizaciones

LÍNEA DE RESPONSABILIDAD SOCIAL UNIVERSITARIA:

Desarrollo económico, empleo y emprendimiento

CALLAO – PERÚ

2022

Dedicatoria

El presente tesis lo dedicamos a Dios, por ser nuestro inspirador y darnos fuerza para continuar en este proceso de aprendizaje. A nuestras familias por todo el apoyo, cariño y tolerancia en todo tiempo. A todas las personas que nos han apoyado compartieron sus conocimientos y experiencia.

Agradecimiento

Agradecemos especialmente a Dios, y a nuestros Padres, por su paciencia, cariño y motivación para el desarrollo de nuestra tesis. A nuestra asesora la Dra. Luna Gamarra Magaly por su conocimiento y a la Universidad César Vallejo, por habernos brindado tantas oportunidades y enriquecernos en conocimiento.

Índice de contenidos

Dedicatoria.....	ii
Agradecimiento	iii
Índice de contenidos	iv
Índice de Tablas.....	v
Índice de Figuras y gráficos	vi
Resumen	vii
Abstract	viii
I. INTRODUCCIÓN.....	7
II. MARCO TEÓRICO	12
III. METODOLOGÍA.....	26
3.1. Tipo y diseño de investigación	26
3.2. Variables y operacionalización	27
3.3. Población, muestra, muestreo	30
3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	31
3.5. Procedimientos.....	32
3.6. Método de análisis de datos	33
3.7. Aspectos éticos	33
IV. RESULTADOS	34
4.1. Análisis descriptivo	34
4.2. Análisis Inferencial.....	43
V. DISCUSIÓN.....	49
VI. CONCLUSIONES	54
VII. RECOMENDACIONES.....	56
REFERENCIAS	58
ANEXOS.....	63

Índice de Tablas

Tabla 1. Distribución de frecuencia de la Gestión de compras.	34
Tabla 2. Distribución de frecuencia de la Identificación de las necesidades	35
Tabla 3. Distribución de frecuencia de Evaluación - selección de proveedor. ...	36
Tabla 4. Distribución de la Negociación de las condiciones de compra.....	37
Tabla 5. Distribución del Seguimiento - recepción del pedido.	38
Tabla 6. Distribución de frecuencia de la Toma de decisiones.	39
Tabla 7. Distribución de frecuencia de la Identificación y diagnóstico del problema.....	40
Tabla 8. Distribución de frecuencia de la Evaluación de alternativas de solución.....	41
Tabla 9. Distribución de frecuencia de la Selección de mejor alternativa.	42
Tabla 10. Niveles de correlación para estadígrafo Rho de Spearman	43
Tabla 11. Correlación entre gestión de compras y la toma de decisiones	44
Tabla 12. Correlación entre la Identificación de necesidades y la toma de decisiones.....	45
Tabla 13. entre la evaluación - selección del proveedor y la toma de decisiones.....	46
Tabla 12. Correlación entre la negociación de las condiciones de compra y la toma de decisiones	47
Tabla 13. Correlación entre el seguimiento- recepción del pedido y la toma de decisiones.....	48

Índice de Figuras y gráficos

Figura 1. Diagrama de barras de Gestión de compras.	34
Figura 2. Diagrama de barras de la Identificación de las necesidades.	35
Figura 3. Diagrama de barras de la Evaluación - selección de proveedor	36
Figura 4. Diagrama de barras de la Negociación de las condiciones de compra... ..	37
Figura 5. Diagrama de barras del Seguimiento - recepción del pedido.	38
Figura 6. Diagrama de barras de la Toma de decisiones.	39
Figura 7. Diagrama de barras de la Identificación y diagnóstico del problema. .	40
Figura 8. Diagrama de barras de la Evaluación de alternativas de solución.	41
Figura 9. Diagrama de barras de la Selección de mejor alternativa.....	42

Resumen

La presente investigación tuvo por objetivo, determinar la relación entre la gestión de compras y la toma de decisiones en la Cooperativa Agraria Perú, Chupaca, Junín, 2022. La metodología utilizada fue de enfoque cuantitativo, de tipo básica orientada, de diseño no experimental de corte transversal y de nivel correlacional. La población estuvo conformada los 25 socios que conforman la Asamblea General de la Cooperativa. Los resultados obtenidos demostraron que el 60.0% de los encuestados manifestaron que la gestión de compra se encuentra en un nivel regular; mientras que, el 52.0% percibieron que la toma de decisiones se encuentra en un nivel regular. En tanto, el coeficiente de correlación de Spearman fue de 0,947 con una sig. bilateral de 0,000. Se concluye que existe relación positiva alta entre la gestión de compras y la toma de decisiones en la Cooperativa Agraria Perú, Chupaca, Junín, 2022; obteniendo una correlación positiva muy alta.

Palabras clave: Gestión de compras, toma de decisiones, teoría de la calidad total, teoría de los juegos, cooperativa Agraria.

Abstract

The objective of this research was to determine the relationship between purchasing management and decision making at Cooperativa Agraria Perú, Chupaca, Junín, 2022. The methodology used was quantitative, basic oriented, non-experimental design, cross-sectional and correlational. The population consisted of the 25 members that make up the General Assembly of the Cooperative. The results obtained showed that 60.0% of the respondents stated that purchasing management is at a regular level, while 52.0% perceived that decision-making is at a regular level. The Spearman correlation coefficient was 0.947 with a bilateral sig. of 0.000. It is concluded that there is a high positive relationship between purchasing management and decision making in the Cooperativa Agraria Perú, Chupaca, Junín, 2022; obtaining a very high positive correlation.

Keywords: Purchasing management, decision making, Total Quality Theory, game theory, agrarian cooperative.

I. INTRODUCCIÓN

La pandemia de Covid-19 devastó a la humanidad paralizando la economía mundial, afectando a todos los sectores (Aday y Aday, 2020), obligando a los gobiernos a tomar medidas sanitarias dentro del marco legal, esto fue un paso noble para contener la propagación de la enfermedad, pero tuvo un impacto negativo en la gestión de compras de las organizaciones, ya que por la incertidumbre no tomaron buenas decisiones durante el periodo de confinamiento. Las Naciones Unidas (ONU) reconocen que las medidas de mitigación para prevenir y controlar los brotes de la Covid-19 ya habían comenzado a afectar la cadena de suministro de alimentos a nivel mundial (ONU, 2020), por no tener proyectado una correcta gestión de compras y elección de tomar decisiones para enfrentar esta pandemia.

En el mundo los países se mueven bajo su economía, es decir que es fundamental contar con organizaciones, asociaciones, cooperativas, empresas, etc., que representan el 90% de la economía de un país y sobre todo es importante tomar decisiones para la gestión empresarial con el uso y aplicación de nuevas tecnologías para diseñar nuevos productos y servicios y de esta manera satisfacer al cliente con el fin de obtener una posición estratégica en el mercado; que cada vez es más exigente.

A nivel internacional, las cooperativas operan en un mercado cada vez más globalizado y enfrenta una feroz competencia de socios locales y extranjeros. Por lo tanto, la reducción de costes es fundamental para el funcionamiento eficaz y eficiente de cualquier dispositivo. Ninguna organización considera económico producir todos los materiales utilizados. El beneficio de la especialización es demasiado importante Bocatonda et al. (2019). La adquisición suele ser más costosa que cualquier otra actividad empresarial, por lo que, si se gestiona adecuadamente, la adquisición ofrece una gran oportunidad para reducir costos y aumentar las ganancias. Comprar ha dejado de ser una rutina, hábito para convertirse en un elemento organizador de la organización. Müllen (2019). Una de las ventajas de la gestión de compra es contar con los proveedores ideales que permitan el funcionamiento óptimo de todo el proceso productivo.

Diario El Peruano, (2019). La ministra de Agricultura y Riego (Minagri)

Fabiola Muñoz, visitó a la Región de Ayacucho, informó que fortalecerá el sector agropecuario mediante el programa de siembra que promoverá una agricultura familiar, brindando facilidades de riego a los agricultores de la zona andina, a través de esta visita, se dio inicio al programa de riego tecnificado para regar 139 hectáreas de productos agrícolas.

Asimismo, solicita que las gestiones de compra deben realizarse a través de las oficinas descentralizadas del Estado “estas compras deben ser productos e insumos de los ganaderos y agricultores peruanos”. El investigador Eduardo Zegarra, manifestó que esta última solicitud hace que se reduzcan las importaciones, afirma que existen inconvenientes que vienen desde hace años y que su problema principal es cambiar el proceso de las compras estatales en zonas andinas del país. El problema de fondo es que la mayoría de estas compras las hacen unos pocos, por qué no decir uno solo, y la gran mayoría está ubicada en Lima. En las últimas décadas no se ha visto un esfuerzo oportuno por parte de las políticas de los gobiernos a fin de garantizar las compras a productores agrícolas debidamente organizados y reconocidos por algunas entidades del Estado, lo que implicaría tomar decisiones para mejorar la gestión compras de manera oportuna y de esta manera desarrollar una agricultura sostenible, concluyó el investigador. (Diario El Comercio, Mayo, 2019).

Del mismo modo, Tu Región Informa (2018), Se realizó la Expo feria “Somos Campo”, la cual estuvo abierta a la población en general entre los días 2 y 3 de marzo, donde se exhibieron productos agroandinos, cuyo fin es optimizar el comercio para los ganaderos y agricultores del Distrito, quienes brindarán variedades de productos de sus cultivos como la miel, banano, aguacate (palta) hass, quinua, maracuyá, hortalizas entre otros; así como productos derivados de la leche, con el fin de condiciones favorables para que los productores participen de este evento, incluyendo el aporte de empresas especializadas en la compra mayorista de productos agrícolas.

En el Perú de acuerdo al Informe Técnico N° 02 noviembre 2020, III trimestre, del Instituto Nacional de Estadística e informática, las actividades económicas que generaron un impacto económico fue la pesca, ganadería, silvicultura y agricultura, es decir que la Cooperativa Agraria Perú (COOPAGPE) que es materia de investigación, se encuentra ubicada en la actividad económica

de la agricultura, organización que está conformada por agricultores, apicultores y ganaderos quienes son socios y que únicamente cuentan con estudios secundarios.

A nivel local la Cooperativa Agraria Perú (COOPAGPE), dedicada a la crianza de abejas, comercio y elaboración de miel de abeja e insumos apícolas, entre otros con una antigüedad mayor a 5 años en el mercado; se ha percibido que presenta problemas para realizar una satisfactoria gestión de compras, en vista que no cuentan con una adecuada estructura funcional debidamente establecida, siendo el único órgano ejecutivo reconocido formalmente la Asamblea General, la misma que depende del Consejo de Administración. Del mismo modo, se ha venido observando los procesos de compra se encuentra ineficientes y son posibles causas del problema es la mala decisión debido a que las áreas usuarias no coordinan con el consejo de administración, lo que ocasiona que los socios no elaboren adecuada y oportunamente sus requerimientos, conllevando a una excesiva compra de bienes y servicios innecesarios y desabastecimiento servicios indispensables.

Con lo antes expuesto, se establece el problema general a través de la siguiente pregunta: ¿Qué relación existe entre la gestión de compras y la toma de decisiones en la Cooperativa Agraria Perú, Chupaca, Junín, 2022?, igualmente, se desprenden los problemas específicos: (1) ¿Qué relación existe entre la identificación de necesidades y la toma de decisiones en la Cooperativa Agraria Perú, Chupaca, Junín, 2022?; (2) ¿Qué relación existe entre la evaluación - selección del proveedor y la toma de decisiones en la Cooperativa Agraria Perú, Chupaca, Junín, 2022? (3) ¿Qué relación existe entre la negociación de las condiciones de compra y la toma de decisiones en la Cooperativa Agraria Perú, Chupaca, Junín, 2022? (4) ¿Qué relación existe entre seguimiento - recepción del pedido y la toma de decisiones en la Cooperativa Agraria Perú, Chupaca, Junín, 2022?

La investigación tiene una justificación práctica por lo que los resultados serán puestos a disposición del presidente de la Asamblea General de la Cooperativa Agraria Perú, quien será el responsable de su implementación en la

Cooperativa Agraria Perú para la mejora en su gestión de compras y toma de decisiones por que se comprende que cada organización tiene características diferentes respecto a su gestión de compras y que esta a su vez deben ser exhaustivamente analizadas antes de realizar una buena gestión de compra y tomar una decisión circunstancia que permitirá aumentar su rentabilidad y se minimizará los costos innecesarios, ya que la presente investigación nos permitió identificar el vínculo que se encuentra en medio de las dos variables de este proyecto, teniendo en consideración el marco teórico.

La justificación teórica se dignifica en el incremento del conocimiento que radica en el estudio de teorías, modelos teóricos como: Teoría Clásica de Fayol, Teoría de la Calidad Total, Teoría de las restricciones de Goldratt; respecto a la gestión de compras y toma decisiones resaltando su importancia en las organizaciones agrarias, empresas, entidades públicas y privadas con la finalidad de brindar satisfacción y beneficios a mencionadas organizaciones. La justificación metodológica se basó en elaborar instrumentos para la recopilación de datos, validación por expertos y determinados en su confiabilidad mediante la prueba piloto y la aplicación del estadígrafo Alfa de Cronbach.

La investigación tiene justificación social ya que beneficiará a los socios de la Asamblea General de la Cooperativa Agraria Perú para el fortalecimiento de una correcta gestión de compras y elección de decisiones tanto de manera interna y externa de la Cooperativa Agraria Perú, Chupaca, Junín, 2022. Porque al haber realizado la presente investigación nos permite brindar un aporte a las organizaciones públicas y privadas del sector agrícola que puedan tener estrategias favorables para tomar decisiones adecuadas y de esta manera se pueda realizar una apropiada gestión de compras.

Por los problemas planteados en la investigación, se planteó como objetivo general, determinar la relación entre la gestión de compras y la toma de decisiones en la Cooperativa Agraria Perú, Chupaca, Junín, 2022, también tenemos los objetivos específicos: (1) Determinar la relación entre la identificación de necesidades y la toma de decisiones en la Cooperativa Agraria Perú, Chupaca, Junín, 2022; (2) Determinar la relación entre la evaluación -

selección del proveedor y la toma de decisiones en la Cooperativa Agraria Perú, Chupaca, Junín, 2022; (3) Determinar la relación entre la negociación de las condiciones de compra y la toma de decisiones en la Cooperativa Agraria Perú, Chupaca, Junín, 2022; (4) Determinar la relación entre seguimiento - recepción del pedido y la toma de decisiones en la Cooperativa Agraria Perú, Chupaca, Junín, 2022.

Asimismo, en la hipótesis general se planteó que: Existe relación positiva entre la gestión de compras y la toma de decisiones en la Cooperativa Agraria Perú, Chupaca, Junín, 2022. Y las hipótesis específicas: (1) Existe relación positiva entre la identificación de necesidades y la toma de decisiones en la Cooperativa Agraria Perú, Chupaca, Junín, 2022; (2) Existe relación positiva entre la evaluación - selección del proveedor y la toma de decisiones en la Cooperativa Agraria Perú, Chupaca, Junín, 2022; (3) Existe relación positiva entre la negociación de las condiciones de compra y la toma de decisiones en la Cooperativa Agraria Perú, Chupaca, Junín, 2022; (4) Existe relación positiva entre seguimiento - recepción del pedido y la toma de decisiones en la Cooperativa Agraria Perú, Chupaca, Junín, 2022.

II. MARCO TEÓRICO

El marco teórico está compuesto por antecedentes de trabajos de investigación, artículos científicos, teorías relacionadas al tema y marco conceptual relacionado al tema de estudio.

En Croacia, según Poljasevic et al. (2021) En su estudio, analiza los gastos que realiza el gobierno local sobre cómo los datos contables son útiles para la toma de decisiones jurisdiccionales. Los investigadores revelan que, en general, ni la formación académica, ni la experiencia de los directores gubernamentales en la República de Srpska en Croacia afectaron sus percepciones sobre el uso de datos estadísticos contables, por lo que su investigación proporciona nuevos conocimientos sobre el beneficio de la información obtenida y cómo esta información se puede utilizar para realizar una adecuada gestión de toma de decisiones.

En cuanto, Kyriakidou et al., (2020), en su artículo “La crisis financiera y las reformas públicas”. La información oportuna de presupuestos sirve para una correcta toma de decisiones en las entidades públicas. Las entidades públicas se encuentran bajo la crisis griega, en estos últimos años, los Gobiernos en el mundo han enfrentado crisis financieras en diferentes circunstancias, lo que los ha obligado a realizar ajustes significativos en sus gastos como bienes y servicios (compras), regímenes políticos y se han sentido obligados a adaptarse a las nuevas políticas de la gestión pública. La globalización y la crisis financiera han provocado que agentes internos y externos de las entidades públicas presionen a las entidades estatales para controlar el gasto del sector público y así hacer más eficiente la oferta de bienes y servicios.

Para Gonzales (2020) en su investigación titulada “Plataforma de análisis de datos contables para la toma de decisiones en los procesos de equipamiento y control de medicinas de la Farmacia del Hospital Nacional Almanzor Aguinaga Asenjo”, en su investigación encontraron ciertos hallazgos de gran importancia, los cuales demostraron que el 80% de los usuarios y pacientes consideran que el software implementado reduce el tiempo para la obtención de información y

de esta manera ser procesada para la toma de decisiones, asimismo, el sistema ha brindado información de calidad y oportuna. Su objetivo general fue crear una plataforma que permita procesar información oportuna para tomar de decisiones en sus procesos de abastecimiento, así mismo se determinó que existe una inversión excesiva e innecesaria de almacenamiento de medicamentos que no tienen una alta rotación por parte de los pacientes y que a su vez no se tienen registros. encontrados, y mucho menos inventarios de los medicamentos que permitieran un adecuado control.

En Ecuador, Espinoza (2018), en su tesis titulada “Análisis del proceso de compras para diseñar una propuesta de indicadores de gestión que permita mejorar los procesos del área de compras”, su meta primordial, es efectuar y analizar minuciosamente para la elaboración de sus productos a comercializar, y diseñar indicadores de gestión, en la que tuvieron como resultado información notable, la cual permita aportar de manera continua cada fase, también manifestaron que no existen indicadores suficientes para medir y controlar las compras.

En Pucallpa, Arévalo (2017) en su tesis titulada “Gestión de Compras en la industria metálicas EL RAFA”, el motivo principal es mejorar la elaboración en los procesos de requerimientos para que de esta manera se pueda mejorar el procedimiento de adquisiciones (bienes y servicios); y como objetivos específicos es realizar un estudio de planificación de las peticiones de las áreas usuarias.

En Trujillo, Robles (2017) en su tesis “Propuesta de Mejora para la Gestión Logística de una empresa Comercializadora de prendas de vestir”, el objetivo general es mejorar la gestión de compras, asimismo se comprobó que la organización es deficiente en el área de logística en cuanto a la elaboración de los pedidos, debido a que estos requerimiento se elaboración de manera empírica por no contar con colaboradores profesionales, asimismo no se lleva un adecuado control, no se cuenta con procesos debidamente determinados, no cuentan con formatos de registros y lo que la investigación propone es mejorar la gestión logística, con la implementación de formatos, registros.

Del mismo modo, Yupanqui (2017) identifica cuáles son los inconvenientes que surgen en el proceso de adquisición, las cuales se vinculan con el departamento de gestión de suministros. Los resultados de las auditorías con respecto a los métodos utilizados determinaron la realidad de la gestión de adquisiciones, involucra esencialmente al departamento de gestión de compras, asimismo, se determinó que 1,3% de encuestados piensa que la gestión de compras tiene un grado inferior, el 10.1% piensa que hay una categoría inferior, el 25.3% hay una categoría media, el 45.6% piensa que hay un buen nivel de gestión de compras y para el 17.7 % hay muy buena gestión de compras.

Por otro lado, en el artículo de Sigüenza, et al. (2020), titulado “Análisis de tiempos estándar en empresas de ensamble como insumo para la toma de decisiones”. Manifiesta que a nivel mundial, las asociaciones, cooperativas y empresas que producen productos de bienes y servicios, con el transcurrir del tiempo estos han venido generando estadísticas que registran una gran competitividad que obliga a estas organizaciones a mejorar su toma de decisiones para el incremento de su eficiencia organizacional y productividad, bajo procesos estratégicos y operacionales que se deben tener en cuenta para los resultados para encontrar resultados positivos que logre fortificar la toma de decisiones.

En el artículo científico de Oviedo y Zapata (2019), analizó cinco empresas floricultoras de la ciudad de Antioquia - Colombia, empresas dedicadas a la exportación y producción de flores. En la investigación elaborada se resaltó la utilidad de la tecnificación de los procesos en la empresa, así como la aplicación de herramientas tecnológicas de ingeniería que van a permitir gestionar y apoyar a una adecuada toma de decisiones que permitirá encontrarse en un mercado competitivo. Por otro lado, González (2018) menciona que la toma de decisiones estrategia se encargan de preparar a la empresa para el futuro, es decir, son decisiones que se van a tomar a mediano y largo plazo; estas se toman considerando el alto riesgo de los posibles escenarios, por ello los encargados de optar por estas decisiones son los directores o gerentes.

Finalmente, Panduro (2017). En su trabajo de investigación titulado “Control interno y toma de decisiones en el Programa Nacional de Infraestructura Educativa, 2016”, recomienda realizar programas de capacitación para mejorar en el control interno y de esta manera fortalecer las destrezas para la toma de decisiones de los colaboradores. Su población de estudio, estuvo constituida por trescientos trabajadores, por lo que se realizó un muestreo probabilístico para obtener una muestra de ciento sesenta y nueve colaboradores del área administrativa del citado programa. Asimismo, en esta investigación se determinó por los datos estadísticos obtenidos significativos y directos ($r=0,514$, $\text{Sig.}=0,000$) que existe relación entre las variables de estudio.

Para Requejo y Sánchez (2019), en su investigación titulada “Sistema de toma de decisiones en las PYMES caso: empresa la casa del tornillo de la ciudad de Chiclayo, 2019”. Investigación que proyectan lograr grandes beneficios potenciales a las organizaciones como reducir riesgos en decisiones estratégicas, eficacia en las soluciones y aumentar el rendimiento en beneficio de la organización. Asimismo, de ser productiva la organización tendrá un mayor tiempo para analizar minuciosamente la información obtenida y ser más eficiente al momento de tomar decisiones a corto, mediano y largo plazo.

En cuanto a las teorías que avalan nuestro estudio de investigación, tenemos a la Teoría Clásica de Fayol, mencionada por Chiavenato (2007), menciona a Fayol en cuanto es caracterizada por la base fundamental que es la dirección de la empresa e interactuar con los trabajadores para luego tomar decisiones, para así obtener la eficacia, es decir que dentro sus principios establecen la centralización, esta debe delegarse de acuerdo a la estructura de la organización y de esta manera mantener un equilibrio en cuanto autoridad en todo los niveles jerárquicos. Por otro lado, tenemos que resaltar que la Teoría de la División de Trabajo de Adam Smith, fue uno de las principales causas para que los países incrementen su riqueza, lo que permitiría el proceso y su aumento del rendimiento dentro de la gestión de compra, esto permitiría a la organización que el trabajador gane experiencia en determinadas tareas y que con el tiempo estas iban perfeccionándose con el transcurrir del tiempo.

También tenemos a la Teoría de la Calidad Total de William Edwards Deming, Para mejorar los elementos básicos del proceso administrativo, propuso un conjunto de principios, entre ellos el principio de “basado en el precio significa reducir costos, construir relaciones sólidas y duraderas con los proveedores de cada producto o servicio, creando así lealtad y confianza, y eliminando las prácticas de compra basadas en el precio. por el precio (elegir al proveedor más barato), (Cruz, 2000).

Por otro lado, Techt (2016) menciona la Teoría de las restricciones de Goldratt, contextualizando que las limitaciones de la gestión de compra la alejan de conseguir logros en su eficacia y eficiencia, pese a los esfuerzos que puedan emplear. Dicho de otro modo, cuando los responsables no toman decisiones respecto a este proceso no gestionan acertadamente estas restricciones; por ende para que exista una buena gestión de compras se debe considerar tomar decisiones dentro de las restricciones, debido a que desaceleran la producción, ocasionando latencias en la distribución y retrasos en las entregas, finalizando en un hecho que desata la pérdida de efectividad y, en consecuencia, haciendo que la experiencia del servicio se vea deteriorada. Con motivo de lo antes mencionado el fin de estas medidas correctivas es el de asegurar una mejora continua de procesos mediante la variabilidad y reducción de la incertidumbre.

Adicionalmente, la Teoría de los Juegos por Neumann, en la actualidad, la teoría tiene muchos usos, y está basada en el área de las matemáticas y que hoy es una herramienta para la economía y esto ha contribuido al ser humano a comprender más adecuadamente frente a la toma decisiones, Es decir, un "juego" es una situación de conflicto en la que prevalecen los intereses del ganador (individual o institucional). En este caso, la decisión de un lado afecta la decisión del otro lado, y el resultado del juego de "conflicto" está determinado por todas las decisiones tomadas por ambos lados. Soto (2005).

Tenemos a la Teoría de Modelo Servqual, esta teoría está basada en medir la calidad de un servicio (organización-cliente) y de esta manera Servqual establece 5 dimensiones entre ellas; la confiabilidad define a una empresa la habilidad de prestar un servicio con buen desempeño y exactitud, en la que se

toman en cuenta la eficacia, la eficiencia, la efectividad, la repetición y la gestión, donde tal como lo expresan Nalebuff y Brandenburger (1997) cualquier causa puede decretar el triunfo o fallo de una organización, y cualquier variabilidad que se realice en estos puntos puede perjudicar a muchos otros.

Finalmente, tenemos la Teoría de los Stakeholders (principio de la sociedad de stakeholding) está basada en los sistemas políticos, económicos y sociales, en la que implica la inclusión, cooperación, participación y responsabilidad. Es decir, que tiene como objetivo que los socios trabajen conjuntamente para así alcanzar los objetivos comunes, es tal vez hoy en día una de las más usadas para ejecutar alternativas de solución a los problemas identificados. Gonzales (2007).

Administrar adecuadamente los recursos necesarios para asegurar la producción y satisfacer las necesidades operativas del negocio es fundamental para las organizaciones, Puesto que de ello depende el funcionamiento de toda la empresa. Entre este proceso se encuentra la gestión de compra; el cual es, un proceso complejo que hoy en día se encuentra en gran parte automatizado y cuyos pasos son más o menos estables, pues es una práctica que toda empresa debe implementar para asegurar su propio aporte al desarrollo de sus operaciones (Van Looy, 2021).

Por lo tanto, Espinosa et al. (2020) señala que, es necesario estudiar el mercado de vez en cuando, precios, proveedores y otros factores que se presentan considerando el tipo de organización de acuerdo a las necesidades. Esto incluye la capacidad de recibir, facturar, procesar, enviar y recoger los bienes comprados

Dado la complejidad de los factores externos del mercado, la gestión de compras se conoce como un conjunto de procesos complejos que involucra una gran cantidad de estudios y procedimientos relacionados que va desde la presentación de un pedido y sus decisiones, su uso está orientado a evitar o minimizar gastos innecesarios de tiempo y dinero, lo que asegura una adecuada compra. Es decir, en términos de costo, calidad y disponibilidad de materiales,

debe cumplir con los requisitos de producción (Ortiz et al., 2017).

Para llevar a cabo un proceso transparente y controlado es necesario generar indicadores que permitan alcanzar las metas a través de su análisis y orientar decisiones estratégicas, que a su vez permitan evaluar el cumplimiento de las metas planteadas. Del mismo modo, Ayala, (2016) indica que se debe satisfacer las exigencias de los requerimientos de la empresa, en otras palabras, debe tenerse en cuenta que las medidas implementadas contribuyen a la minimización de las inversiones de costos para crear un equilibrio entre las metas establecidas en las áreas restantes, de modo que se desarrollen conjuntamente ventajas de mercado y posiciones competitivas.

Según Bhaskar (2018) La gestión de compras implica realizar una serie de actividades que dan como resultado la correcta entrega de bienes, materiales y/o servicios, de manera que se incluyan directa o indirectamente en la cadena de suministro para su entrega a través del dinero adecuado en el momento adecuado. tiempo. el precio y la ubicación acordados de acuerdo con el proceso formal de adquisición. Implica dar una serie de pasos que conducen a una compra efectiva, materiales, bienes y/o servicios a introducir directa o indirectamente en la cadena suministros que se proporcionarán en cantidades apropiadas en este momento ordene, a un precio y ubicación acordados, según las políticas de compra aplicable.

Del mismo modo, Salimbeni (2019) alude que la gestión de compras, se define de la siguiente manera: Es el abastecimiento de insumos para la producción, en otras palabras, son los bienes y servicios deben solicitarse en el momento deseado y en la cantidad adecuada. El propósito principal de la adquisición es adquirir los materiales, productos y/o servicios requeridos fuera de la Compañía, dentro de las cantidades y fechas de entrega definidas. También se aplica a diferentes empresas, y cada empresa lo evalúa en diferentes proporciones según las características cualitativas y cuantitativas (Alves et al., 2021).

Asimismo, Marrella (2019) menciona que la compra o adquisición es el

suministro ininterrumpido de bienes, bienes y/o servicios, incorporándose directa o indirectamente a la cadena productiva. Estos productos deberán ser entregados al cliente al precio acordado, al precio acordado y en la cantidad adecuada dentro del plazo previamente acordado. Ni antes ni después, porque ambos son inconvenientes impredecibles y retrasos inesperados. obstaculiza la producción del comprador.

Para, Paredes et al. (2018) la gestión de compras es la sucesión obtener suministros, insumos y materiales en las cantidades requeridas, con la calidad adecuada y a precios razonables, poniéndolos a disposición de las operaciones locales cuando sea necesario. Heredia (2013) Actividad de compra o recompra basada en la compra de materiales, bienes y/o servicios, para su introducción, directa o indirecta, en la cadena productiva. (p. 3).

Las compras tienen dos influencias importantes en la cadena de suministro, la primera es el impacto en la rentabilidad a través del papel de las compras en la adquisición y negociación de bienes y servicios comprados en el extranjero, y la segunda es y quizás más importante con respecto a los costos totales involucrados. No sólo con la adquisición de bienes y servicios, sino también con su utilización en todas las actividades que componen la cadena de suministro del cooperante. Paredes et al. (2018). Recomprar un suministro periódico garantizado de materias primas e insumos requeridos por la empresa; Además, cooperar en la gestión eficaz de los recursos financieros y materiales de la empresa, es decir, saber a quién, cómo y cuándo comprar; Lo que conduce a una mayor productividad empresarial. Vínculo de compra entre marketing/diseño y base de proveedores.

Van der Aalst (2022) enfatiza que, la gestión de compras en todas las organizaciones, designa un departamento dedicado que lleva a cabo negociaciones como parte de la realización en cuanto al aspecto que encamina la organización, y se reconoce un comportamiento productivo en la producción que considera principalmente el alcance dentro del plazo fijado en principio para no interrumpir el proceso productivo por el tamaño y ubicación de la empresa.

La gestión de compras encarna el espíritu de la automatización y crea

mecanismos efectivos de retroalimentación en diversas áreas de la organización, facilitando el control y seguimiento de compra, distribución exacta; requiere un fuerte compromiso organizacional para funcionar correctamente. Según Salimbeni (2019), la gestión de compra es más que una herramienta, pues forma parte del proceso administrativo desde los inicios de la empresa. Construye sus actividades de forma sistemática y manejable, crea una visión para la empresa, se orienta hacia el mercado objetivo, crea una cultura organizacional de cambio y mejora continua y dirige la gestión a sus empleados, ya que tienen actividades de desarrollo de funciones adaptativas en la organización.

Del mismo modo Maldonado, (2018) define la gestión de compra como un esquema o modalidad de gestión con la cual se consigue el máximo compromiso del área de ventas, en la granga de la materia prima durante el proceso productivo de un producto o servicio teniendo como eje fundamental la satisfacción del cliente, orientando la organización hacia ese fin, se busca orientar los resultados de manera tal que se desarrollen actividades que generen valor para los consumidores (Gudelj et al., 2021). Así mismo, con este tipo de gestión los resultados obtenidos se miden en torno al valor que el cliente obtenga de este, del mismo modo se expresa un enfoque que permita mantener una satisfacción óptima, además se promueve una cultura de mejora continua en las organizaciones convirtiéndola en entes dinámicos y orientados al cambio que les permita adecuarse a las nuevas y cambiantes necesidades del mercado.

Por lo tanto, una empresa típica compra materiales, componentes y productos de los proveedores para revenderlos después de un proceso de reconstrucción o de valor agregado. (Núñez y Juárez, 2018). Los materiales (materia prima e insumos y materiales indirectos) se mueven físicamente en una planta industrial. Se agrega valor a estos materiales a medida que cambian en la toda la producción.

La gestión de compras es fundamental para que toda empresa y organización consiga buenos proveedores para el aprovisionamiento de buenas materias primas, ya que Martínez (2007) afirma que “el objetivo principal de las compras es obtener fuera de la empresa todos los recursos necesarios que se requieren dentro de la cantidad y plazo de entrega especificados, según

corresponda a las diferentes empresas que cada empresa calificará, y en términos porcentuales en función de las características cualitativas y cuantitativas.

La toma de decisiones corporativas es el proceso de seleccionar una decisión entre muchas opciones ante un problema y su solución, o de saber cómo se tomarán ciertas acciones que afectarán a la empresa en su conjunto. Cómo está. su pequeña área (Gudelj et al., 2021). Del mismo modo, se menciona que, a través de ello, se puede determinar la situación real de en la que se mantiene la empresa, y como esta afecta a los objetivos futuros de la empresa; En tanto, se analizan posibles alternativas con el fin de dar solución inmediata y proyectar a situaciones similares sin perjudicar al objetivo organizacional.

También, Veritas (2009) Las fases del contrato se definen de la siguiente manera: proceso de precontrato, investigación y selección de proveedores, recepción y evaluación de ofertas, negociación y solicitud de contratos, seguimiento de contratos (p. 102). También se mencionó que la gestión de adquisiciones incluye la provisión de recursos operativos continuos y requisitos materiales. Cooperación para la gestión eficaz de los recursos físicos y financieros de la empresa. Sepa quién comprará, cuándo y cómo. Esto asegura un aumento en la productividad de su empresa.

La planificación se basa en decisiones y objetivos para lograr objetivos. Del mismo modo, Paredes et al. (2018) y Correa et al. (2018) el cual sugiere que para tomar la decisión correcta es necesario entender el origen del problema debido al cambio en el proceso que provoca la alerta. Para ello, es necesario conocer las pautas y métodos que serán importantes la resolver el problema en cuestión, y nos permita tomar las mejores decisiones.

Candelo y Gonzáles (2022) mencionan que para la toma de decisiones se debe asignar criterios para gestionar los procesos de la decisión final, y optar por aquellas que permitan resolver el problema con menos riesgo. Por otro lado, Viñan et al. (2021) menciona que contar con varias alternativas es sustancial, en las cuales se puede considerar factores financieros, corporativos, legales y otros.

Fundesyram (2011) la toma de decisiones es una parte de enseñanza que inicia de forma innata o constituida mediante el cual se escoge entre varias opciones, para solucionar distintas casuísticas. (p. 16).

El proceso de tomar decisiones es fundamental en cualquier unidad ya que sirven de vehículo para el resto de procesos organizativos. Las autoridades reconocen una jerarquía que respeta las condiciones del proceso y el contexto de toma de decisiones en relación con los roles de toma de decisiones, pero también se debe considerar la simplificación de los procesos en cada paso (Sablón et al., 2019). En las mismas líneas, Hinojosa et al. (2020) Se refieren a la toma de decisiones como un problema que involucra al menos dos alternativas posibles para elegir. La consideración de estas opciones es controvertida por dos razones: no hay una prioridad clara y los resultados o cursos de acción implementados no siempre son los más conocidos.

Así mismo, Fernández (2020), Mencionó que la toma de decisiones es fundamental para desarrollar herramientas que incrementen la productividad de la empresa y que estén alineadas con las metas y objetivos organizacionales. Debe estar disponible en el momento, precio y lugar solicitado en cantidades razonables para involucrar directa o indirectamente materiales, bienes y/o servicios en la cadena de comercialización o producción y en el suministro continuo de materiales, bienes y/o servicios.

El buen gobierno corporativo está íntimamente relacionado con la toma de decisiones gerenciales, la capacidad de organizar y administrar grupos de trabajo. Ilie y Cardoza (2018) mencionan que la toma de decisión es parte de análisis, evaluación, resolución de conflictos, también es conocido como Business intelligence, porque depende de generar ideas sobre posibles conflictos en la implementación funcional de las metas de la organización. Las decisiones de la organización son fundamentales para lograr los resultados deseados. Efectivamente, en tiempos de incertidumbre, lo más importante es poder elegir la mejor opción para el negocio, sobre todo si de ello depende el crecimiento. (Curbelo et al., 2020).

La toma de decisión inteligente y estratégica, es de vital importancia para las organizaciones, de ella depende el análisis de datos ya que facilita el reconocimiento de las fortalezas, oportunidades y amenazas dentro del mercado

competitivo (Egocheaga & Chávez, 2021). Aunque hay muchos matices y enfoques al respecto, la inteligencia empresarial es otra clave para la toma de decisiones. Por ejemplo, es importante analizar precios competitivos, recordando que el hecho de que haya establecido un precio determinado no significa que sea correcto. Entonces, si tomamos malas decisiones para la competencia, tomamos malas decisiones.

Por un lado, Amaya (2013), sugiere que "la toma de decisiones es una de las principales competencias de todo gerente y también para el aspecto personal de cada individuo, porque los gerentes son responsables de elegir una de varias opciones en la empresa" (p.1). Del mismo modo, Cándelo y Gonzáles (2022) mencionan que para la toma de decisiones se debe asignar criterios para gestionar los procesos de la decisión final, y optar por aquellas que permitan resolver el problema con menos riesgo.

Mientras tanto, Viñan et al. (2021) menciona que contar con varias alternativas es sustancial, en las cuales se puede considerar factores financieros, corporativos, legales y otros. Por esta razón, el desarrollo organizacional depende del accionar de los individuos en la empresa, que no es el mejor desde la perspectiva del capital humano (Pozo et al., 2020). Por ello, las relaciones interpersonales, el liderazgo, la capacitación oportuna, el desarrollo e implementación de valores individuales y grupales, mejoran el trabajo en equipo dentro de la organización, aumentando así la productividad y logrando que el desarrollo organizacional refleje el desarrollo personal de sus integrantes. en acción social.

De igual modo Sablón et al. (2019), Lo que indica que las decisiones de la empresa permiten obtener mayor información y conocimiento sobre la situación organizacional. De la misma manera, Senosiain y Olmo (2020) señalan que la planificación de acciones en la toma de decisiones permite incrementar la toma de decisiones desde diferentes perspectivas y con la participación de los miembros organizacionales. De igual forma, Vera (2021) señala que la toma de decisiones puede reducir los conflictos de comunicación en los diferentes departamentos de la empresa y, por lo tanto, es un factor eficaz en el clima

organizacional.

Por otro lado, Daradkeh (2021), menciona que las empresas utilizan cada vez más múltiples resoluciones analíticas de negocios para extraer información importante y relevante de datos recopilados e informan para la toma de decisiones a escala estratégica y comercial. Así mismo, Curbelo et al. (2020) Argumentan que lograr al mismo tiempo eficiencia y eficiencia lucrativa permite el desarrollo organizacional y de todas las personas que la componen. Es también la alineación entre lo pretendido y el logro de los resultados, independientemente de que estas metas sean apropiadas para el contexto en que se toda organización se desarrolla.

Debido a que hay muchas alternativas a las decisiones, es una habilidad necesaria en situaciones de emergencia como la vida diaria y los campos profesionales. Del mismo modo, las buenas decisiones pueden proporcionar beneficios como el ahorro de material y personal (Sierra et al., 2019). Del mismo modo, Brund et al (2021) aluden que, en estos tiempos, las organizaciones operan en escenarios sociales y económicos complejos donde las prácticas de gestión de riesgos son necesarias e imperativas. Esto se debe a que los factores de riesgo empresarial están inevitablemente asociados a niveles de incertidumbre, lo que requiere tomar decisiones y alternativas para mitigar el riesgo.

La toma de decisiones estratégicas tiene lugar dentro de todo el proceso corporativo, a nivel departamental, nivel de negocio y rendimiento. Al final de esta recuperación, hay planes para utilizar la estrategia, para hacer que el sistema sea más efectivo. De igual forma, la toma de decisiones también es una ciencia humana que con el tiempo ha cobrado gran importancia y es un tema de gran evaluación de desempeño. Tomar decisiones nos hace vivir mejor controlando la propia vida (Vera, 2021).

La toma de decisiones es un proceso que ocurre en toda organización y dentro de todos sus niveles: desempeño, estrategia, gestión y planificación. Esto lo hacen las personas o grupos que lo hacen, y para ello consideran muchos factores y factores que influyen en este comportamiento, digamos: la situación, la naturaleza de la situación particular a considerar, la capacidad de ver el final y, sobre todo, la capacidad de la persona o grupo que realiza este proceso Olmo (2020).

Las personas tienen que elegir constantemente entre diferentes opciones

la que consideran más adecuada. Es decir, tienen que tomar un gran número de decisiones en su vida diaria, de mayor o menor importancia, así como la facilidad o dificultad de tomarlas en función de las consecuencias o resultados de cada una de esas decisiones. Puede transferir este enfoque general al ámbito empresarial. La toma de decisiones incluye cuatro funciones gerenciales, por lo que cuando un gerente planifica, organiza, dirige y controla Sablón et al. (2019).

III. METODOLOGÍA

3.1. Tipo y diseño de investigación

Tipo de investigación

La investigación de tipo básica orientada, el cual está destinada a facilitar información científica de utilidad práctica pero no de manera rápida, sino que recolecta datos de la realidad para el potenciar los conocimientos (Valderrama, 2015, p. 142).

La presente investigación fue básica de segundo nivel, básica orientada, porque se concentró en la verificación de las hipótesis formuladas relacionadas a la relación que existe entre la gestión de compras y la toma de decisiones en la Cooperativa Agraria Perú, Chupaca, Junín, 2022.

Diseño de investigación

La investigación se realizó bajo un diseño no experimental, porque no se alteraron las variables y mucho menos manipularon, se presentaron de forma natural y fue de tipo transversal porque los datos obtenidos ocurrieron en un momento determinado.

Martin (2016), afirmó que el diseño no experimental sólo visualiza los fenómenos a estudiar en su medio natural, por lo que no puede ser controlado, ni manipulado en las variables de investigación, de esta manera se obtendrán los datos para ser analizados.

Enfoque de investigación

La investigación tuvo un enfoque cuantitativo, porque contó con dos variables que fueron cuantificadas por medio de la operacionalización, a través de los resultados numéricos, se formuló la hipótesis y luego se verificó bajo la estadística descriptiva diferencial.

Según Canive (2019), este método es una investigación de analista empírico porque se basa en el estudio de datos numéricos estadísticos para responder a las diversas causas y efectos específicos, a partir de cuestiones cuantitativas.

Nivel de investigación

La presente investigación se realizó de nivel correlacional porque buscó saber la relación entre las variables de gestión de compras y toma de decisiones.

Según Mejía (2019), indica que las variables deben medirse sin ser manipuladas y a su vez si tienen relación para poder demostrar su relación entre ellas.

Para Hernández (2014), La investigación es correlacional y descriptiva, ya que nos permitió identificar dos variables, para realizar una valoración lo primero que se hizo fue medirla, luego cuantificar, luego se analizó los datos obtenidos, se buscó la relación y se apoyó de la hipótesis; estas variables que se examinaron no se cruzaron por casualidad, sino que hubo una relación entre las dos causas.

3.2. Variables y operacionalización

Las variables que se utilizó en la investigación: gestión de compras y toma de decisiones, son variables cualitativas, pero que, a través de la matriz de operacionalización, estas tuvieron un enfoque cuantitativo.

Según Betancur (2016), mencionó que la variable se operacionaliza a través de un instrumento a fin de convertir un concepto abstracto a un concepto empírico.

Variable 1. Gestión de compras

Definición Conceptual

El autor Kakouris et al., (2006, citado por vasco, 2016) señala gestión de compras en: acciones con la identificación, criterios, la preselección de suministradores, y el final de la elección de suministradores y control de la puesta en marcha.

Definición operacional

Las variables de Gestión de compra se medirán utilizando tres dimensiones: Identificación de necesidades, Evaluación - selección del proveedor, Negociación de las condiciones de compra, Seguimiento - recepción del pedido; la encuesta se realizó utilizando una escala ordinal.

Dimensión 1. Identificación de necesidades: como parte de un proceso de consolidación de información acerca de una necesidad empresarial. Esto puede ser un deseo de enriquecer o corregir una deficiencia en base a una elaboración de estudio de mercado y su impacto que este generaría.

Dimensión 2. Evaluación - selección del proveedor: La evaluación de proveedores es el proceso de selección, aprobación y comunicación de proveedores potenciales a través de una evaluación cuantitativa y cualitativa a través de la cual se revisan, identifican y monitorean los proveedores existentes. Sus actividades apuntan a reducir costos, reducir riesgos e impulsar la innovación.

Dimensión 3. Negociación de las condiciones de compra: En la unidad de compras compromete ejecutar las diligencias relacionadas con proveedores para adquirir materias primas y demás.

Dimensión 4. Seguimiento - recepción del pedido: el seguimiento de solicitudes de adquisición es el proceso de observación de un pedido en tiempo real. Esta acción ayuda cuidar el ciclo de la gestión de compras, que abarca desde la creación de una orden de compra, su aprobación, la recepción de los bienes y

su liquidación al proveedor.

Variable 2. Toma de decisiones

Definición Conceptual

Según Bateman y Snell (2009) es un procedimiento mediante el cual se identifica y se resuelve problemas para así poder elegir la mejor opción entre las probables soluciones, se requiere averiguar las alternativas y sus consecuencias respecto a los objetivos. (p. 91)

Definición operacional

Las variables de Toma de decisiones se medirán utilizando tres dimensiones: Identificación y diagnóstico del Problema, Evaluación de alternativas de solución, Selección de mejor alternativa; la encuesta se realizó utilizando una escala ordinal.

Dimensión 1. Identificación y diagnóstico del Problema, Bateman y Snell (2009) el director realiza una evaluación de la empresa con el fin de hallar oportunidades dentro del problema, para ello examina los agentes internos y externos, además revisa los recursos que se requieren. (p. 92)

Dimensión 2. Evaluación de alternativas de solución, Bateman y Snell (2009) indicaron que debe mostrarse los resultados de las estrategias para conocer las probables opciones. (p. 94).

Dimensión 3. Selección de mejor alternativa, Bateman y Snell (2009) indican luego de haber anticipado las consecuencias deben seleccionar la más correcta, es por ello que responsabilidad cae sobre la gerencia la elección final. (p. 95).

Escala de medición

La escala de medición que se utilizó para las variables en la presente investigación fue la escala ordinal.

3.3. Población, muestra, muestreo

Población

Según Zita (2018), señaló que la población es la totalidad de los elementos que se van a estudiar, y que a su vez tienen características en común que van a ser objeto de estudio.

Para esta investigación se consideró como población a la Asamblea General de socios del sexo masculino y femenino, es decir, a los 25 socios que conforman la Asamblea General de la Cooperativa Agraria Perú, Chupaca, Junín, 2022, quienes estuvieron involucrados en la problemática de la investigación.

Criterios de inclusión

Para esta investigación se incluyeron como población a la Asamblea General de Socios del sexo masculino y femenino mayores de edad pertenecientes a la Asamblea General de la Cooperativa Agraria Perú.

Criterios de exclusión

Para la investigación no se excluyó a ningún elemento de la población de la Cooperativa Agraria Perú.

Censo

En la investigación se utilizó la muestra de tipo censal ya que la población fue pequeña, por lo que no fue necesario aplicar la fórmula de Fisher-Arkin y Colton, ya que se tomó al total de la población.

La muestra censal es aquella donde todas las unidades de investigación son consideradas como muestra (Hernández et al. 2014).

Unidad de análisis

Se consideró a los socios de la Asamblea General de la Cooperativa Agraria Perú, Chupaca, Junín, 2022.

3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos

Técnicas de recolección de datos

Para la investigación se determinó realizar una encuesta, este tipo de técnica se realizó al total de la población quienes son los socios de la Cooperativa Agraria Perú, lo que nos permitió medir de manera porcentual los errores que existen en la toma de decisiones.

Para Niño (2019), afirmó que obtuvo datos estadísticos mediante una encuesta, (p.155). Las consultas que se ejecutaron para medir las variables de investigación (gestión de compras y toma de decisiones) están dirigidas a los socios de la Cooperativa Agraria Perú, Chupaca, Junín, 2022.

Para Arias (2016), la encuesta tiene como objetivo obtener información sobre un tema específico. Hay dos tipos de encuestas: la primera es oral, que se hace rápidamente con preguntas cortas, y la de cara a cara, que se considera profunda pero poderosa. La segunda es a la hora de redactar el cuestionario auto administrado, por lo que debe ser llenado por el encuestador y se realizan preguntas cerradas o abiertas. (p. 72).

Instrumentos de recolección de datos

Para Román (2017), El cuestionario está conformado por una relación de preguntas, las mismas que deben estar divamente elaboradas y formuladas en forma y fondo, y que a su vez deben ser valoradas una serie de elementos que le otorguen de sistematicidad y rigurosidad.

El cuestionario, es un instrumento de investigación que nos permitió formular diferentes preguntas para obtener información sobre la toma de decisiones por ello, se elaboró 44 preguntas realizadas a los socios de la Cooperativa Agraria Perú y para ello se utilizó la escala de Likert.

Validez

Hernández, et al. (2014) comenta la autenticidad de los expertos indica el nivel donde un instrumento se mide eficientemente y de forma efectiva la variable de atención en consenso con expertos en el planteamiento.

Se validó los instrumentos a medir y se comprobó si estrictamente fue medible la variable propuesta, sometiéndose a pruebas previas y posteriores, asimismo, a opinión de tres expertos jueces que proporcionaron veredicto concerniente a la realización de estos, asignando un peso determinado al desarrollo de la investigación.

Confiabilidad

En la investigación se aplicó el coeficiente de Alfa de Cronbach para determinar el nivel de consistencia de los instrumentos planteados. Se realizó una prueba piloto a los 25 socios de la Asamblea General de la Cooperativa Agraria Perú, donde se obtuvo como resultado que las variables gestión de compras y toma de decisiones tuvieron un puntaje de confianza de 0,922 y 0,934 respectivamente, determinando así que ambas herramientas empleadas fueron confiables para realizarlo.

3.5. Procedimientos

Se inició con la autorización de la empresa, se realizaron las coordinaciones con el presidente de la Asamblea General de la Cooperativa para la aplicabilidad de los instrumentos. Luego, se procedió a recoger datos de manera virtual a través de un correo electrónico y se envió un enlace que contiene el formulario de Google que los colaboradores completaron.

3.6. Método de análisis de datos

El método que se aplicó en el estudio para el análisis de datos, fue la estadística descriptiva e inferencial, cuya finalidad fue procesar la información obtenida para analizarla e interpretarla, respecto a la gestión de compras y toma de decisiones de la Cooperativa Agraria Perú.

3.7. Aspectos éticos

La investigación se elaboró considerando los principios éticos en investigación que son universales y están contenidos en los códigos nacionales e internacionales por la Universidad César Vallejo; y a lo tipificado los siguientes artículos: Art. 15 políticas antiplagio, Art. 16 derecho de autor y el Art. 17 del investigador principal y personal investigador. Asimismo, en lo que respecta a la investigación del tema en estudio, se basó en la confidencialidad de los datos obtenidos a través de una investigación, la cual fue validada por docentes especialistas en investigación científica, para lo cual se solicitó autorización a la Cooperativa Agraria Perú, así como a los datos obtenidos son respetados y no son manipulados por terceros. No obstante, también se tuvo en cuenta todos los derechos de autor, que estarán protegidos según las normas APA.

IV. RESULTADOS

4.1. Análisis descriptivo

Hernández et al., (2014); menciona que la Estadística Descriptiva o Deductiva, es la clasificación de los datos obtenidos de las observaciones de una manera ordenada. Permite simplificar los datos obtenidos, la misma que se constituyen en tablas y se representan en gráficos.

Variable del Gestión de compras

Tabla 1.

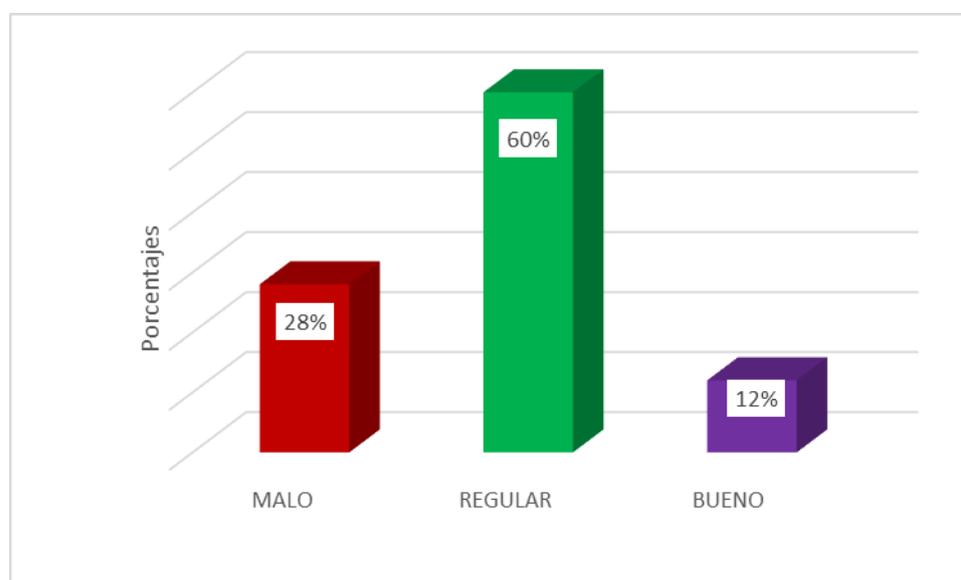
Distribución de frecuencia de la Gestión de compras.

Nivel	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido
MALO	7	28,0	28,0
REGULAR	15	60,0	60,0
BUENO	3	12,0	12,0
Total	25	100,0	100,0

Elaboración propia.

Figura 1.

Diagrama de barras de Gestión de compras.



En la tabla 1 y figura 1, se muestra que el 28% de los socios encuestados de la Cooperativa Agraria Perú, Chupaca, Junín, 2022, considera que la gestión de compras se encuentra en un nivel MALO. Así mismo, el 60.0% de los encuestados manifiestan que es REGULAR y para el 12% es BUENO.

Dimensión de la Identificación de las necesidades

Tabla 2.

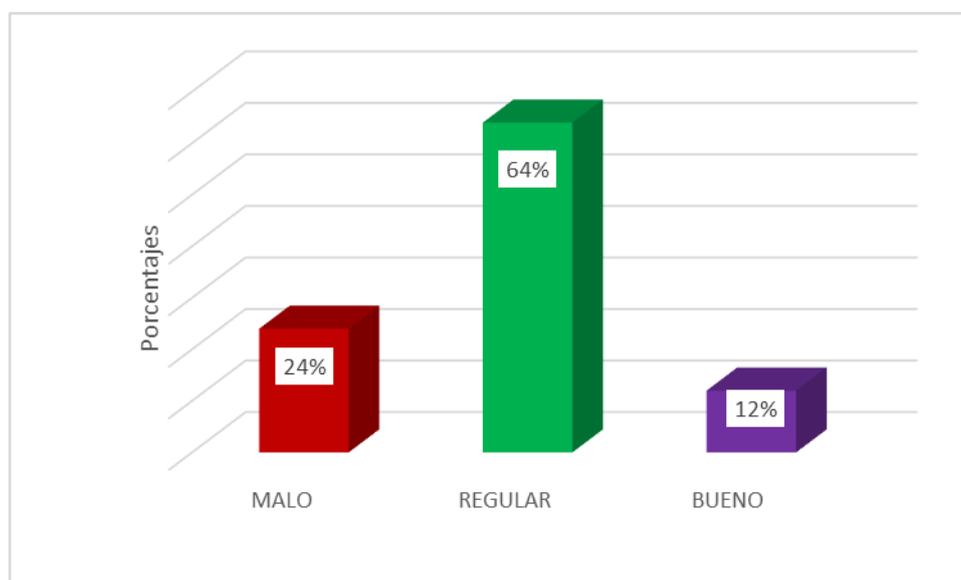
Distribución de frecuencia de la Identificación de las necesidades

Nivel	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido
MALO	6	24,0	24,0
REGULAR	16	64,0	64,0
BUENO	3	12,0	12,0
Total	25	100,0	100,0

Elaboración propia.

Figura 2.

Diagrama de barras de la Identificación de las necesidades.



En la tabla 2 y figura 2, se muestra que el 24.0% de los encuestados considera que la identificación de necesidades se encuentra en un nivel MALO; el 64.0% señalan que se encuentra en un nivel REGULAR y el 12.0% en un nivel BUENO.

Dimensión de Evaluación - selección de proveedor.

Tabla 3.

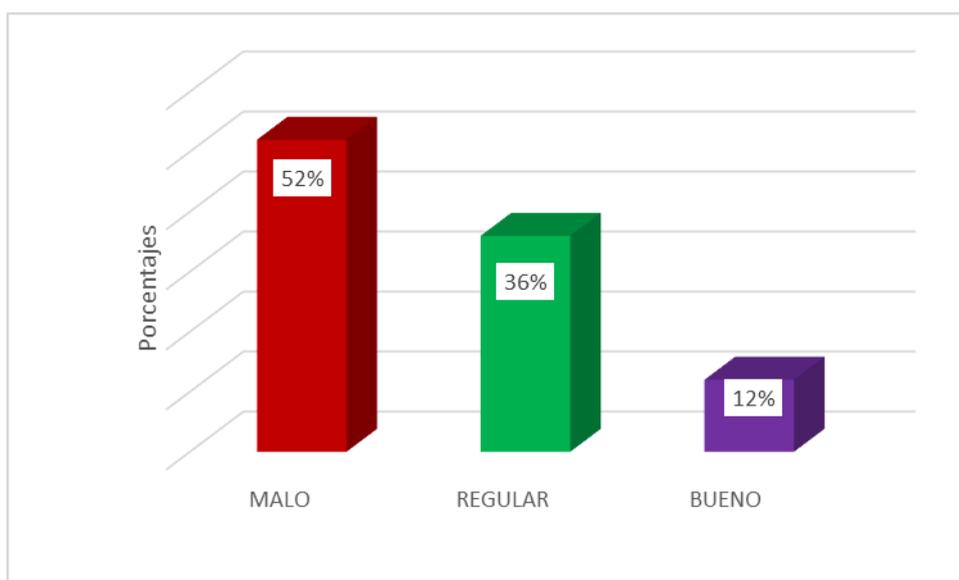
Distribución de frecuencia de Evaluación - selección de proveedor.

Nivel	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido
BAJO	13	52,0	52,0
REGULAR	9	36,0	36,0
ALTO	3	12,0	12,0
Total	25	100,0	100,0

Elaboración propia.

Figura 3.

Diagrama de barras de la Evaluación - selección de proveedor



En la tabla 3 y figura 3, se muestra que el 52.0% de los socios encuestados señalan que en la evaluación - selección del proveedor se encuentra en un nivel MALO; del mismo modo, el 36.0% consideran un nivel REGULAR y el 12.0% de

un nivel BUENO.

Dimensión de la Negociación de las condiciones de compra

Tabla 4.

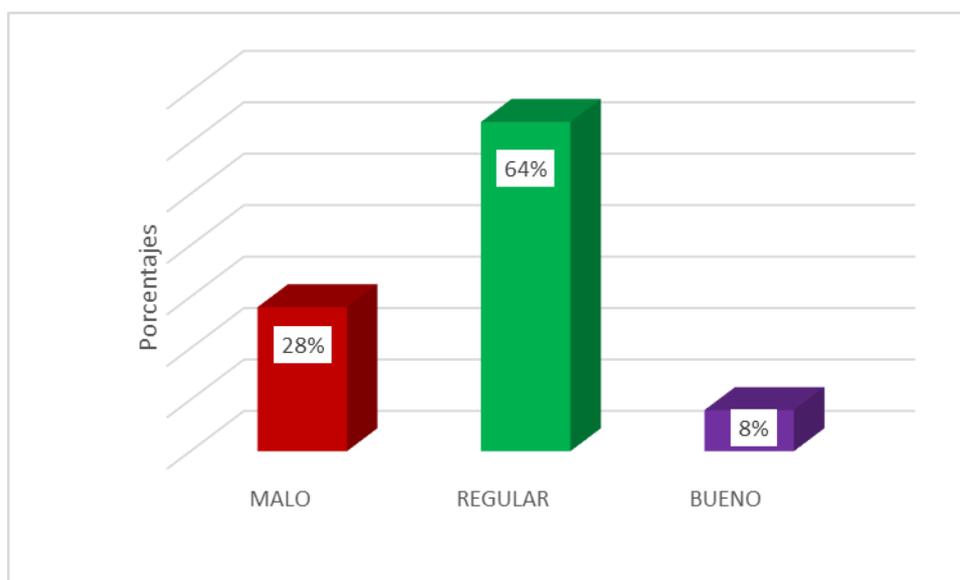
Distribución de la Negociación de las condiciones de compra.

Nivel	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido
MALO	7	28,0	28,0
REGULAR	16	64,0	64,0
ALTO	2	8,0	8,0
Total	25	100,0	100,0

Elaboración propia.

Figura 4.

Diagrama de barras de la Negociación de las condiciones de compra.



En la tabla 4 y figura 4, se muestra que el 28.0% de los encuestados considera que la negociación de las condiciones de compra se encuentra en un nivel MALO; el 64.0% señalan que se encuentra en un nivel REGULAR y el 8.0% en un nivel BUENO.

Dimensión del Seguimiento - recepción del pedido.

Tabla 5.

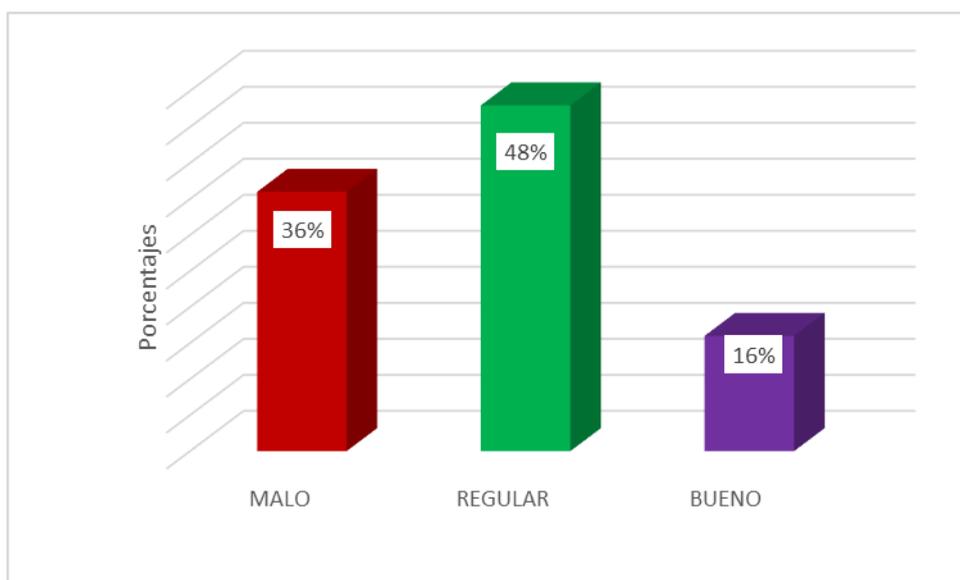
Distribución del Seguimiento - recepción del pedido.

Nivel	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido
MALO	9	36,0	36,0
REGULAR	12	48,0	48,0
BUENO	4	16,0	16,0
Total	25	100,0	100,0

Elaboración propia.

Figura 5.

Diagrama de barras del Seguimiento - recepción del pedido.



En la tabla 5 y figura 5, se muestra que el 36.0% de los encuestados considera que el seguimiento - recepción del pedido se encuentra en un nivel MALO; el 48.0% señalan que se encuentra en un nivel REGULAR y el 16.0% en un nivel BUENO.

Variable de la Toma de decisiones

Tabla 6.

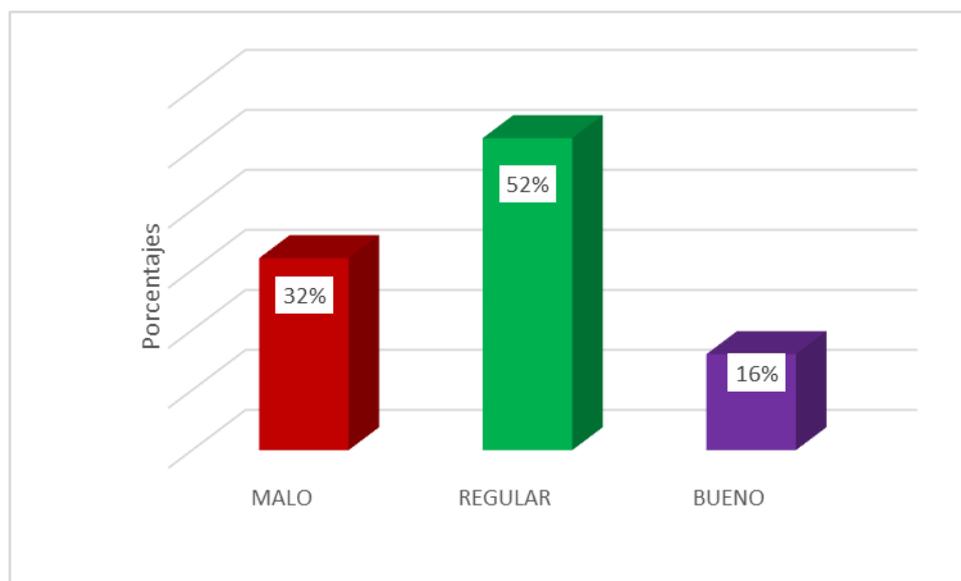
Distribución de frecuencia de la Toma de decisiones.

Nivel	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido
MALO	8	32,0	32,0
REGULAR	13	52,0	52,0
BUENO	4	16,0	16,0
Total	25	100,0	100,0

Elaboración propia.

Figura 6.

Diagrama de barras de la Toma de decisiones.



En la tabla 6 y figura 6, se muestra que el 32.0 % de los socios encuestados de la Cooperativa Agraria Perú, Chupaca, Junín, 2022, considera que la toma de decisiones se encuentra en un nivel MALO. Así mismo, el 52.0% de los encuestados manifiestan que es REGULAR y para el 16.0% un nivel BUENO.

Dimensión de la Identificación y diagnóstico del problema.

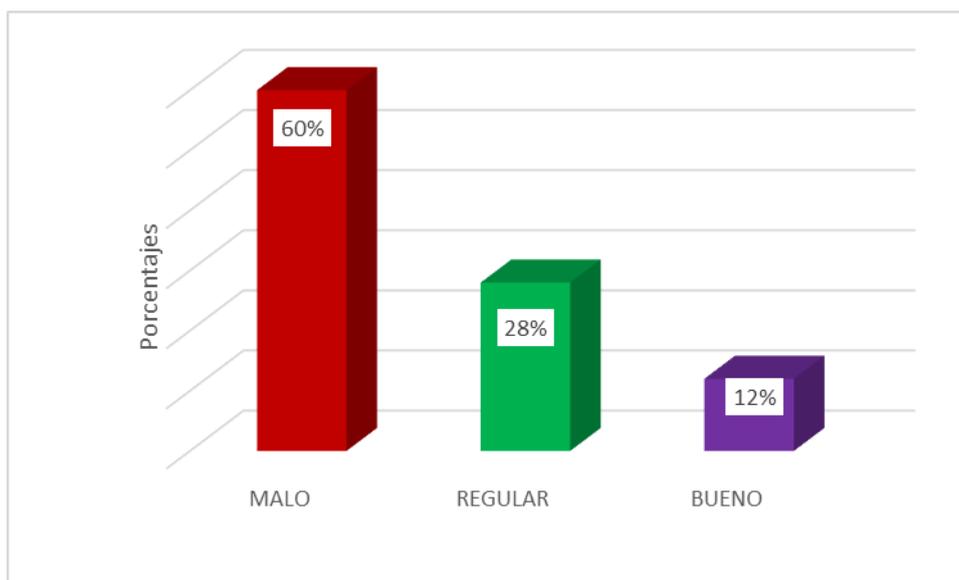
Tabla 7.

Distribución de frecuencia de la Identificación y diagnóstico del problema.

Nivel	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido
MALO	15	60,0	60,0
REGULAR	7	28,0	28,0
BUENO	3	12,0	12,0
Total	25	100,0	100,0

Figura 7.

Diagrama de barras de la Identificación y diagnóstico del problema.



En la tabla 7 y figura 7, se muestra que el 60.0% de los encuestados considera que la Identificación y diagnóstico del problema, se encuentran en un nivel MALO y el 28.0% señalan que se encuentra en un nivel REGULAR, y el 12.0% considera un nivel BUENO.

Dimensión de la Evaluación de alternativas de solución.

Tabla 8.

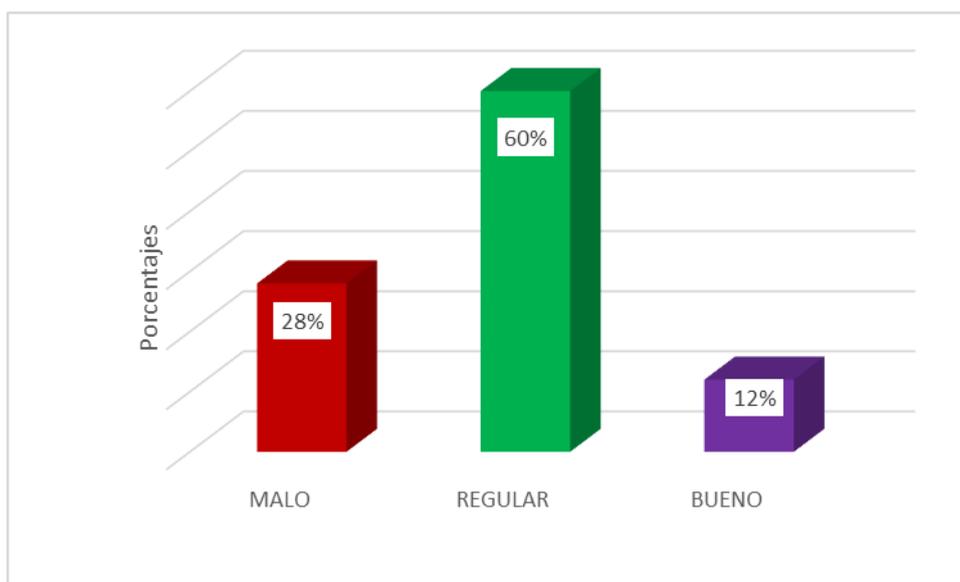
Distribución de frecuencia de la Evaluación de alternativas de solución.

Nivel	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido
MALO	7	28,0	28,0
REGULAR	15	60,0	60,0
BUENO	3	12,0	12,0
Total	25	100,0	100,0

Elaboración propia.

Figura 8.

Diagrama de barras de la Evaluación de alternativas de solución.



En la tabla 8 y figura 8, se muestra que el 28.0% de los socios encuestados señalan que la evaluación de alternativas de solución, se encuentran en un nivel MALO; del mismo modo, el 60.0% consideran un nivel REGULAR y el 12% de un nivel BUENO.

Dimensión de la Selección de mejor alternativa.

Tabla 9.

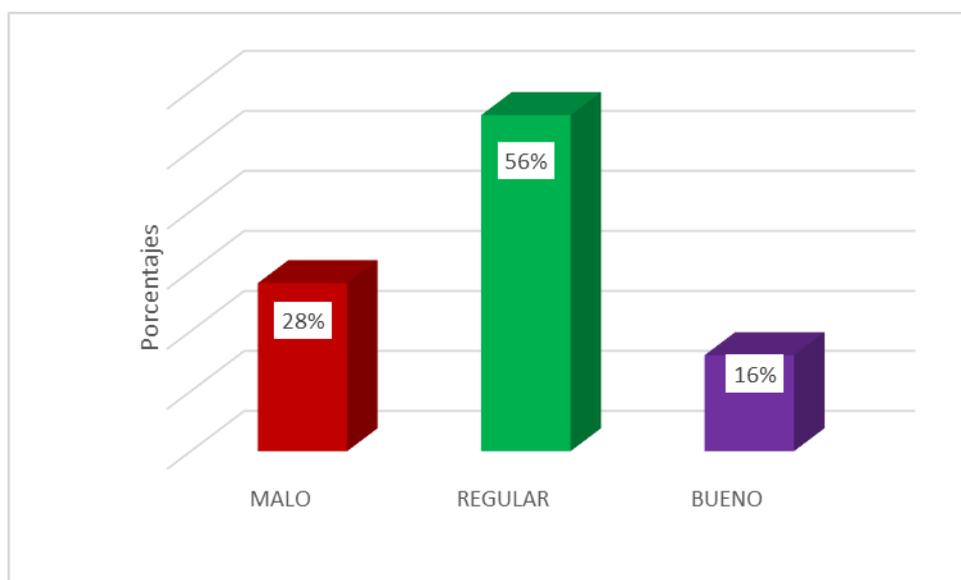
Distribución de frecuencia de la Selección de mejor alternativa.

Nivel	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido
BUENO	7	28,0	28,0
REGULAR	14	56,0	56,0
BUENO	4	16,0	16,0
Total	25	100,0	100,0

Elaboración propia.

Figura 9.

Diagrama de barras de la Selección de mejor alternativa.



En la tabla 9 y figura 9, se muestra que el 28.0% de los socios encuestados señalan que la Selección de mejor alternativa, se encuentran en un nivel MALO; del mismo modo, el 56.0% consideran un nivel REGULAR y el 16.0% de un nivel BUENO.

4.2. Análisis Inferencial

Muñoz (2016); menciona que la Estadística Descriptiva o Deductiva, es el recuento, ordenación y clasificación de los datos obtenidos por las observaciones. Permite simplificar los datos obtenidos, la misma que se constituyen en tablas y se representan en gráficos.

Tabla 10. Niveles de correlación para estadígrafo Rho de Spearman

Rango de Rho	Significado
-1	Correlación negativa grande y perfecta
-0.9 a -0.99	Correlación negativa muy alta
-0.7 a -0.89	Correlación negativa alta
-0.4 a -0.69	Correlación negativa moderada
-0.2 a -0.39	Correlación negativa baja
0.01 a -0.19	Correlación negativa muy baja
0	Correlación nula
0.01 a 0.19	Correlación positiva muy baja
0.2 a 0.39	Correlación positiva baja
0.4 a 0.69	Correlación positiva moderada
0.7 a 0.89	Correlación positiva alta
0.9 a 0.99	Correlación positiva muy alta
1	Correlación positiva grande y perfecta

Elaboración propia, basada en Szmídt & Kacprzyk (2010)

Nivel de Significancia:

Regla de decisión: Se rechaza la Hipótesis Nula (H_0) y se acepta la Hipótesis Alternativa (H_1) si la Sig. Bilateral $\leq 0,05$; por otro lado, se acepta la Hipótesis Nula (H_0) y se rechaza la Hipótesis Alternativa (H_1) si, la Sig. Bilateral $> 0,05$.

Prueba de hipótesis general

H₀: No existe relación positiva entre la gestión de compras y la toma de decisiones en la Cooperativa Agraria Perú, Chupaca, Junín, 2022.

H₁: Existe relación positiva entre la gestión de compras y la toma de decisiones en la Cooperativa Agraria Perú, Chupaca, Junín, 2022.

Tabla 11. *Correlación entre gestión de compras y la toma de decisiones*

			Gestión de compras	Toma de decisiones
Rho de Spearman	Gestión de compras	Coeficiente de correlación	1,000	,947**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	25	25
	Toma de decisiones	Coeficiente de correlación	,947**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	25	25

Obtenido de SPSS versión 26

En la tabla 11, se observa una Sig. Bilateral de 0,000; razón por la cual se rechaza la Hipótesis Nula (H_0) y se acepta la Hipótesis Alternativa (H_1); esto pone en evidencia que, entre la gestión de compras y la toma de decisiones en la Cooperativa Agraria Perú, Chupaca, Junín, 2022, existe una relación positiva. Además, se demuestra una correlación positiva muy alta, debido a que el coeficiente de correlación es de 0,947.

Prueba de hipótesis específica 1

H₀: No existe relación positiva entre la Identificación de necesidades y la toma de decisiones en la Cooperativa Agraria Perú, Chupaca, Junín, 2022.

H₁: Existe relación positiva entre la Identificación de necesidades y la toma de decisiones en la Cooperativa Agraria Perú, Chupaca, Junín, 2022.

Tabla 12. *Correlación entre la Identificación de necesidades y la toma de decisiones*

			Identificación de necesidades	Toma de decisiones
Rho de Spearman	Identificación de necesidades	Coeficiente de correlación	1,000	,723**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	25	25
	Toma de decisiones	Coeficiente de correlación	,723**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	25	25

Obtenido de SPSS versión 26

En la tabla 12, se observa una Sig. Bilateral de 0,000; razón por la cual se rechaza la Hipótesis Nula (H_0) y se acepta la Hipótesis Alternativa (H_1); esto pone en evidencia que existe una relación positiva entre la Identificación de necesidades y la toma de decisiones en la Cooperativa Agraria Perú, Chupaca, Junín, 2022. Además, se demuestra una correlación positiva muy alta, debido a que el coeficiente de correlación es de 0,723

Prueba de Hipótesis Específica 2

H_0 : No existe relación positiva entre la evaluación - selección del proveedor y la toma de decisiones en la Cooperativa Agraria Perú, Chupaca, Junín, 2022.

H_1 : Existe relación positiva entre la evaluación - selección del proveedor y la toma de decisiones en la Cooperativa Agraria Perú, Chupaca, Junín, 2022.

Tabla 13. *entre la evaluación - selección del proveedor y la toma de decisiones.*

			Evaluación selección del proveedor	Toma de decisiones
Rho de Spearman	Evaluación selección del proveedor	Coeficiente de correlación	1,000	,904**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	25	25
	Toma de decisiones	Coeficiente de correlación	,904**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	25	25

En la tabla 13, se observa una Sig. Bilateral de 0,000, razón por la cual se rechaza la Hipótesis Nula (H_0) y se acepta la Hipótesis Alternativa (H_1); esto pone en evidencia que existe una relación positiva entre la evaluación - selección del proveedor y la toma de decisiones en la Cooperativa Agraria Perú, Chupaca, Junín, 2022. Además, se demuestra una correlación positiva muy alta, debido a que el coeficiente de correlación es de 0,904.

Prueba de Hipótesis Específica 3

H_0 : No existe relación positiva entre la negociación de las condiciones de compra y la toma de decisiones en la Cooperativa Agraria Perú, Chupaca, Junín, 2022.

H_1 : Existe relación positiva entre la negociación de las condiciones de compra y la toma de decisiones en la Cooperativa Agraria Perú, Chupaca, Junín, 2022.

Tabla 12. *Correlación entre la negociación de las condiciones de compra y la toma de decisiones*

			Negociación de las condiciones de compra	Toma de decisiones
Rho de Spearman	Negociación de las condiciones de compra	Coeficiente de correlación	1,000	,889**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	25	25
	Toma de decisiones	Coeficiente de correlación	,889**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	25	25

Obtenido de SPSS versión 26

En la tabla 12 se observa una Sig. Bilateral de 0,000; razón por la cual se rechaza la Hipótesis Nula (H_0) y se acepta la Hipótesis Alternativa (H_1); esto pone en evidencia que existe una relación positiva entre la negociación de las condiciones de compra y la toma de decisiones en la Cooperativa Agraria Perú, Chupaca, Junín, 2022. Además, se demuestra una correlación positiva muy alta, debido a que el coeficiente de correlación es de 0,889.

Prueba de Hipótesis Específica 4

H₀: No existe relación positiva entre el seguimiento - recepción del pedido y la toma de decisiones en la Cooperativa Agraria Perú, Chupaca, Junín, 2022

H₁: Existe relación positiva entre el seguimiento - recepción del pedido y la toma de decisiones en la Cooperativa Agraria Perú, Chupaca, Junín, 2022.

Tabla 13. *Correlación entre el seguimiento- recepción del pedido y la toma de decisiones*

			Seguimiento - recepción del pedido	Toma de decisiones
Rho de Spearman	Seguimiento - recepción del pedido	Coefficiente de correlación	1,000	,836**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	25	25
	Toma de decisiones	Coefficiente de correlación	,836**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	25	25

Obtenido de SPSS versión 26

En la tabla 13, se observa una Sig. Bilateral de 0,000 razón por la cual se rechaza la Hipótesis Nula (H_0) y se acepta la Hipótesis Alternativa (H_1); esto pone en evidencia que existe una relación positiva entre el seguimiento recepción del pedido y la toma de decisiones en la Cooperativa Agraria Perú, Chupaca, Junín, 2022. Además, se demuestra una correlación positiva muy alta, debido a que el coeficiente de correlación es de 0,836.

V. DISCUSIÓN

La presente investigación tuvo por hipótesis general, existe la relación positiva entre la gestión de compras y la toma de decisiones en la Cooperativa Agraria Perú, Chupaca, Junín, 2022, al realizar la prueba de hipótesis, se demuestra una correlación positiva muy alta, con una sig. bilateral de 0,000 con un coeficiente de correlación es de 0,947. Entre tanto, se refleja que el 60.0% de los encuestados manifiestan que es la gestión de compra se encuentra en un nivel regular; del mismo modo, el 52.0% de los encuestados manifiestan que es la toma de decisiones se encuentra en un nivel regular.

Frente a tales hallazgos cabe mencionar algunos estudios previos, entre ellos Yupanqui (2017) en su investigación de tipo descriptivo cualitativo, basado en los aportes de Shapiro (2001); demostró que las auditorías con respecto a los procesos relacionados determinaron la realidad de la gestión de adquisiciones, involucra esencialmente al departamento de gestión de compras, asimismo, se determinó que 1,3% de encuestados piensa que la gestión de compras tiene un grado inferior, el 10.1% piensa que hay una categoría inferior, el 25.3% hay una categoría media, el 45.6% piensa que hay un buen nivel de gestión de compras y para el 17.7 % hay muy buena gestión de compras. Del mismo modo, Sigüenza, et al. (2020), en su investigación de tipo cuantitativo, descriptivo, sostenido bajo la Teoría de la Calidad Total de William Edwards; demostró que a nivel mundial, las asociaciones, cooperativas y empresas que producen productos de bienes y servicios, con el transcurrir del tiempo estos han venido generando estadísticas que registran una gran competitividad que obliga a estas organizaciones a mejorar su toma de decisiones para el incremento de su eficiencia organizacional y productividad, bajo procesos estratégicos y operacionales que se deben tener en cuenta para los resultados para encontrar resultados positivos que logre fortificar la toma de decisiones. Por otro lado, Panduro (2017) en su estudio descriptivo, cuantitativo correlacional; desarrollado bajo la teoría de sistemas de Ludwing Von Bertalanffy; en cual demostró que según los datos estadísticos obtenidos significativos y directos ($r=0,514$, Sig.=0,000) que existe relación entre las variables de estudio de la toma de decisiones y el control interno. Estos resultados se sustentan bajo la Teoría de

las restricciones de Goldratt, citada por Techt (2016) en la que contextualiza que las limitaciones de la gestión de compra la alejan de conseguir logros en su eficacia y eficiencia, pese a los esfuerzos que puedan emplear. Dicho de otro modo, cuando los responsables no toman decisiones respecto a este proceso no gestionan acertadamente estas restricciones; por ende para que exista una buena gestión de compras se debe considerar tomar decisiones dentro de las restricciones, debido a que desaceleran la producción, ocasionando latencias en la distribución y retrasos en las entregas, finalizando en un hecho que desata la pérdida de efectividad y, en consecuencia, haciendo que la experiencia del servicio se vea deteriorada.

En cuanto a la primera hipótesis específica, se planteó que existe una relación positiva entre la identificación de necesidades y la toma de decisiones en la Cooperativa Agraria Perú, Chupaca, Junín, 2022; al realizar la prueba de hipótesis se demostró que existe una relación positiva entre la Identificación de necesidades y la toma de decisiones con una correlación positiva muy alta, debido a que el coeficiente de correlación es de 0,723 con una Sig. Bilateral de 0,000. Del mismo modo, se evidenció que el 64.0% de los encuestados señalan la identificación de necesidades se encuentra en un nivel regular. Considerando tales hallazgos, cabe mencionar el estudio Chuquilin y Cachi (2021) en su estudio de tipo básica aplicada, cuantitativa, desarrollado bajo el aporte de Álvarez, (2003), se demostró que para determinar el impacto de factores como almacenamiento, entrega y transporte en logística en factores como fuentes de información y comunicación; la evaluación permitió concluir que existe influencia directa entre la logística y la toma de decisiones de la gerencia. Del mismo modo, Gonzales (2020) en su investigación cuantitativo, descriptivo, no experimental; demostró ciertos hallazgos de gran importancia, los cuales demostraron que el 80% de los usuarios y pacientes consideran que el software implementado reduce el tiempo para la obtención de información y de esta manera ser procesada para la toma de decisiones, asimismo, el ochenta por ciento (80%) manifestó que para la toma de decisiones el sistema ha brindado información la calidad y oportuna. Estos resultados se sustentan bajo el aporte teórico de La Teoría de los Juegos por Neumann, es un modelo que estudia la interacción entre decisiones y estrategias para lograr resultados de manera racional y sistemática. Es una disciplina utilizada para resolver situaciones de conflicto o

cooperación dentro de un sistema organizacional, identificar dichas necesidades permiten tomar mejores decisiones para el beneficio común de todos los sistemas involucrados en el proceso.

En cuanto a la segunda hipótesis específica, se planteó que existe una relación positiva entre la evaluación - selección del proveedor y la toma de decisiones en la Cooperativa Agraria Perú, Chupaca, Junín, 2022; al realizar la prueba de hipótesis se demostró que existe una relación positiva entre la evaluación - selección del proveedor y la toma de decisiones; debido a que el coeficiente de correlación es de 0,904 con una Sig. Bilateral de 0,000. Así mismo, el 52.0% de los socios encuestados señalan que en la evaluación - selección del proveedor se encuentra en un nivel malo. Considerando tales hallazgos, cabe mencionar el estudio Requejo y Sánchez (2019), en su investigación de tipo cuantitativo, descriptivo; basado en los aportes de La teoría general de sistemas, el cual ayuda a tener una visión sistémica que concentra la teoría de la organización desde el punto de vista de la administración y en especial a los elementos de ellas para poder entender y explicar el comportamiento de sus agentes dentro del sistema. En sus resultados demostró el abastecimiento se relaciona directa y significativamente con la toma de decisiones estratégicas, tácticas y operativas, debido a que la Rho de Spearman ($Rho = 0,671$). Estos resultados se sostienen bajos el aporte teórico de la Teoría de la Calidad Total de William Edwards Deming, Para mejorar los elementos básicos del proceso administrativo, propuso un conjunto de principios, entre ellos el principio de “basado en el precio significa reducir costos, construir relaciones sólidas y duraderas con los proveedores de cada producto o servicio, creando así lealtad y confianza, y eliminando las prácticas de compra basadas en el precio, planificando y mejorando la toma de decisiones respecto al sistema de abastecimiento y compra. En cuanto a la tercera hipótesis específica, se planteó que existe una relación positiva entre la negociación de las condiciones de compra y la toma de decisiones en la Cooperativa Agraria Perú, Chupaca, Junín, 2022; al realizar la prueba de hipótesis, los resultados ponen en evidencia que existe una relación positiva entre la negociación de las condiciones de compra y la toma de decisiones, debido a que el coeficiente de correlación es de 0,889 con una Sig. bilateral de 0,000. Por otro lado, el 64.0% de los encuestados señalan

que las condiciones de compra se encuentran en un nivel regular. Considerando tales hallazgos, cabe mencionar el estudio de Poljasevic et al. (2021) En su estudio cuantitativo, descriptivo, desarrollado bajo el aporte de Freemont E. Kast (1979); demostró que la toma de decisiones esta influencia a los aspectos internos de cada departamento, el mismo que permite el desarrollo de ciertas actividades que ayuden a cumplir el objetivo de la organización midiendo la calidad del servicio respecto a la gestión de compras Estos resultados se sustentan bajo la Teoría de la División de Trabajo de Adam Smith, fue uno de las principales causas para que los países incrementen su riqueza, lo que permitiría el proceso y su aumento del rendimiento dentro de la gestión de compra, esto permitiría a la organización que el trabajador gane experiencia en determinadas tareas y que con el tiempo estas iban perfeccionándose con el transcurrir del tiempo.

En cuanto a la cuarta hipótesis específica, se planteó que existe una relación positiva entre seguimiento - recepción del pedido y la toma de decisiones en la Cooperativa Agraria Perú, Chupaca, Junín, 2022; al realizar la prueba de hipótesis se observa una Sig. Bilateral de 0,000 y se demuestra una correlación positiva muy alta, debido a que el coeficiente de correlación es de 0,836. Del mismo modo, se evidencia que el 48.0% de los encuestados señalan que el seguimiento - recepción del pedido se encuentra en un nivel regular. Respecto a tales hallazgos, la investigación de Espinoza (2018), de enfoque cuantitativo, descriptivo, desarrollado bajo el aporte de Le Moigne; en cual menciona que la gestión de compras obtiene la mejor combinación de proveedores, las cantidades a pedir a cada uno y permite sistematizar el proceso de selección en consistencia con la estrategia empresarial y las prioridades competitivas. En tal sentido se demostró que la capacidad de una eficiente gestión de compra esta influenciada por la capacidad de la toma de decisiones de las áreas involucrada, permitiendo de este modo, el manejo de un control óptimo con indicadores que permitan medir las compras, las entradas y salidas de los insumos y productos. Estos resultados se sustentan bajo la Teoría de las Restricciones de Goldratt, contextualizando que las limitaciones de la gestión de compra la alejan de conseguir logros en su eficacia y eficiencia, pese a los esfuerzos que puedan emplear. Dicho de otro modo, cuando los responsables no toman decisiones respecto a este proceso no gestionan acertadamente estas restricciones; por

ende para que exista una buena gestión en todo el proceso de compras, entiéndase también **el seguimiento del pedido**, se debe considerar tomar decisiones dentro de las restricciones, debido a que desaceleran la producción, ocasionando latencias en la distribución y retrasos en las entregas, finalizando en un hecho que desata la pérdida de efectividad y, en consecuencia, haciendo que la experiencia del servicio se vea deteriorada. Por de lo antes mencionado, el fin de estas medidas correctivas es el de asegurar una mejora continua de procesos mediante la variabilidad y reducción de la incertidumbre.

VI. CONCLUSIONES

Primera

Respecto al objetivo general se determinó que existe relación positiva alta entre la gestión de compras y la toma de decisiones en la Cooperativa Agraria Perú, Chupaca, Junín, 2022, en vista que el coeficiente de correlación de Spearman fue de 0,947 con una sig. bilateral de 0,000. El cual refiere que a mayor sea la gestión de compra, será mejor la toma de decisiones. Entre tanto, se refleja que el 60.0% de los encuestados manifiestan que es la gestión de compra se encuentra en un nivel regular; mientras, el 52.0% manifestaron que la toma de decisiones es regular.

Segunda

En cuanto al primer objetivo específico, se determinó que existe relación positiva alta entre se la identificación de necesidades y la toma de decisiones en la Cooperativa Agraria Perú, Chupaca, Junín, 2022 el coeficiente de correlación de Spearman fue de 0,723 con una sig. bilateral de 0,000. El cual refiere que, a mejor identificación de las necesidades, mejor se dará la toma de decisiones. Del mismo modo, se evidenció que el 64.0% de los encuestados señalan la identificación de necesidades se encuentra en un nivel regular.

Tercera

Respecto al segundo objetivo específico, se determinó que existe relación positiva entre la evaluación - selección del proveedor y la toma de decisiones en la Cooperativa Agraria Perú, Chupaca, Junín, 2022; el coeficiente de correlación DE Spearman fue de 0,904 con una sig. bilateral de 0, 000. En tanto, se refiere a conto mejor se dé la evaluación y selección del proveedor, la toma de decisiones será mejor. Así mismo, el 52.0% de los socios encuestados señalan que en la evaluación - selección del proveedor se encuentra en un nivel malo.

Cuarta

En cuanto al tercer objetivo específico, se determinó que existe relación positiva alta entre la negociación de las condiciones de compra y la toma de decisiones

en la Cooperativa Agraria Perú, Chupaca, Junín, 2022; el coeficiente de correlación es de 0,889 con una sig. bilateral de 0,000. Por otro lado, el 64.0% de los encuestados señalan que las condiciones de compra se encuentran en un nivel regular.

Quinta

En cuanto al tercer objetivo específico, se determinó que existe relación positiva alta entre seguimiento - recepción del pedido y la toma de decisiones en la Cooperativa Agraria Perú, Chupaca, Junín, 2022, el coeficiente de correlación de Spearman fue de 0,836 con una sig. bilateral de 0,000. El cual refiere que, si se tiene una buena gestión de recepción de pedidos, será buena la toma de decisiones. Del mismo modo, se evidencia que el 48.0% de los socios encuestados señalan que el seguimiento - recepción del pedido se encuentra en un nivel regular.

VII. RECOMENDACIONES

Primera

Se recomienda al Gerente de la Cooperativa, establecer estrategias que les permita mantener un control de la gestión de compra; ya que, debido al mal uso de sus indicadores, la entidad incurre en costos altos de adquisición, al mismo tiempo, se recomienda empoderar la toma de decisiones al personal idóneo encargado del área de abastecimiento, con la finalidad de mejorar los resultados en cuanto al desarrollo del proceso de adquisición de productos e insumos.

Segunda

Se recomienda al Gerente, a fortalecer el conocimiento del personal encargado del área de abastecimiento, con un programa de capacitación logística, así mismo generar un mecanismo de seguimiento para identificar las necesidades de la institución desde el nivel superior hasta el de menor rango e implementar un cuadro de necesidades de cada área administrativa que lo consolide el Consejo Administrativo.

Tercera

Se recomienda al personal a cargo de la gestión de adquisición. Crear indicadores que les permita evaluar y seleccionar a los proveedores que cumplan con los estándares respecto a tiempo de entrega y precio de productos, con la finalidad de disminuir costos en distribución y adquisición.

Cuarta

Se recomienda al personal a cargo del área de logística, estar en constante verificación de la realización correcta del proceso compra, desde los requerimientos de los pedidos hasta la recepción del producto, haciendo énfasis en la negociación de las condiciones de compra; para ello se debe apoyar con cuadros que permitan mantener un control adecuado de las condiciones de

adquisición desde el pedido hasta la recepción.

Quinta

Se recomienda al personal del área designada, mantener un control constante del seguimiento y recepción del pedido de los productos e insumos, con la finalidad de disminuir costos, y mantener un control de inventario para no acumular insumos innecesarios para el desarrollo de la institución.

REFERENCIAS

- Apolo, D., Guamán, R., Colina-Morles, E., Luzuriaga, A., & Siguenza-Guzman, L. (2020). Analysis of standard-times in assembly companies as support for decision-making. [Análisis de tiempos estándar en empresas de ensamble como insumo para la toma de decisiones] RISTI - Revista Iberica De Sistemas e Tecnologias De Informacao, 2020(E28), 779-790.
- Amaya, J. (2013) Toma de Decisiones Gerenciales. Bogotá, Colombia: Ecoe Ediciones.
- Ayala, J. (2016). Gestión de compras. Editex. ISBN 8490788294, 9788490788295
- Arias, J., Villasís, M. y Miranda, M. (2016). El protocolo de investigación III: la población de estudio. Revista alegría México, 63(2), 201-206. Recuperado de <http://revistaalergia.mx/ojs/index.php/ram/article/view/181/309>.
- Arias, J. (2016). El protocolo de investigación III: la población de estudio. Revista Alergia de México, 63(2), 201–206. doi.org/10.29262/ram.v63i2.181
- Arévalo, R (2017). Gestión de compras en la Industria metálicas El RAFA E.I.R.L., 2017. Repositorio de Universidad Cesar Vallejo. Recuperado: https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/8590/Ar%C3%A9valo_GRR.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Barrios-Hernández, K. C., Contreras Salinas, J. A., & Olivero-Vega, E. (2019). Simulation model of productivity alternatives to support decision making processes in companies of the sector floricultor antioqueño. [Modelo de Simulación de Alternativas de Productividad para Apoyar los Procesos de Toma de Decisiones en Empresas del Sector Floricultor Antioqueño] Informacion Tecnologica, 30(2), 57-72.
- Betancur, G. (2016). Habilidades y toma de decisiones de la ética moral. Revista CES Psicología, 9(1), 109-121. Obtenido de <https://acortar.link/aXdhc0>
- Bateman, T. y Snell, S. (2009). Administración. Un nuevo panorama competitivo, 6ª Edición, 2005, México: McGraw Hill.
- Cardoso, S. L. (2019). Universidad de la Rioja. (F. Dialnet, Editor) Obtenido de Metodología para procesos de inteligencia de negocios con mejoras en la extracción y transformación de fuentes de datos, orientado a la toma de decisiones: toma de decisiones: <https://dialnet.unirioja.es/servlet/tesis?codigo=221922>

- Chiavenato, I. (2007). Introducción a la teoría general de la administración. Séptima edición. México. Recuperado de <https://esmirnasite.files.wordpress.com/2017/07/i-admon-chiavenato.pdf>
- Canive, T. (2019). Investigación cuantitativa. Sinnaps. Obtenido de <https://www.sinnaps.com/bloggestion-proyectos/metodo-cuantitativo>
- César Koontz, H., Weihrich, H. y Cannice, M. (2012) Administración: una perspectiva global y empresarial. México: McGraw-Hill/Interamericana Editores S.A. de C.V.
- Candelo, J. M., & Gonzáles, C. H. (2022). Efecto de la incertidumbre en las organizaciones del mercado accionario: Una herramienta para la toma de decisiones y la inteligencia organizacional. *Estudios Gerenciales*, 38(162), 57-68. <https://doi.org/10.18046/j.estger.2022.162.4689>
- Diario El Tiempo. (2019, octubre 01). La estrategia que mejora la gestión de compras en las empresas.
- Diario El Comercio (2019). Paro agrario: ¿son económicamente viables las medidas que piden los gremios agrarios? Consultado: <https://elcomercio.pe/economia/peru/paro-agrario-son-economicamente-iablesmedidas-piden-gremios-agrarios-noticia-ecpm-634959-noticia/>
- Espinoza, C. (2018) “Análisis del proceso de compras para diseñar una propuesta de indicadores de gestión que permita mejorar los procesos del área de compras”, Universidad Católica de Santiago de Guayaquil. Ecuador consúltalo en: <http://repositorio.ucsg.edu.ec/handle/3317/11016>
- Fundesyram (2011) Como Enseñar a Tomar Decisiones Acertadas. San Salvador: Editorial Casa Barak.
- González, C. Y. (2020) “Plataforma de análisis de datos contables para la toma de decisiones en los procesos de abastecimiento y control de medicamentos de la Farmacia del Hospital Nacional Almanzor Aguinaga Asenjo,” Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo, Chiclayo, Perú, 2020 [En línea]. Disponible en: <http://hdl.handle.net/20.500.12423/2926>
- González, C. I. (2018). How Regulatory Decisions are Made at the De Facto Level: Conceptualizing and Measuring Regulatory Decision Making in the Colombian Telecommunications Sector. *Latin American Policy*, 9(1), 55-76. <https://doi.org/10.1111/lamp.12140>
- Hernández, e. a. (2014). Planificación estratégica y la toma de decisiones en la empresa. (1ª.ed), Editorial Ebook, México. Obtenido de <https://acortar.link/A11BDA>

- Heredia, N. (2013). Gerencia de compras: La nueva estrategia competitiva. 2ª Edición Bogota: ECOE Ediciones
- Leenders, C. (2012). Administración de compras y abastecimiento. Recuperado el 27 de abril del 2016 desde goo.gl/SFV9K
- Ley N.º 31335, Ley de Perfeccionamiento de la Asociatividad de los Productores Agrarios en Cooperativas Agrarias. (10 de agosto del 2021). Pub <https://busquedas.elperuano.pe/download/full/EY029qA6q2zArX6aHQCJH> Flicacion Oficial - Diario Oficial El Peruano
- Ilie, C., & Cardoza, G. (2018). Thinking styles, gender, and decision making in Latin American management: A comparative study with the USA. *Academia*, 31(1), 29-42. <https://doi.org/10.1108/ARLA-04-2017-0093>
- Martin, A. I. (2016). Investigación no experimental. Obtenido de <https://slideplayer.es/slide/5498645/>
- Niño. (2019). Planificación estratégica y la toma de decisiones en la empresa. Tesis, Universidad César Vallejo, Lima. Obtenido de <https://acortar.link/7ksDzA>
- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico - OECD (2019). La toma de decisiones para la gestión empresarial. <https://www.oecd.org>
- Poljašević, J., Vašiček, V., y Kostić, M. D. (2021) Public managers' perception of the usefulness of accounting information in decision-making processes. Croacia. Programme of the Croatian Science Foundation. Obtenido de <https://www.tandfonline.com/doi/abs/10.1080/09540962.2021.1906534>
- Panduro, J. (2017). Tesis posgrado: "*Control interno y toma de decisiones en el Programa Nacional de Infraestructura Educativa*". Universidad Cesar Vallejo, Tarapoto - Perú.
- Ponce, A., Piedrahita, P. y Villagómez, R. (2019). Toma de decisiones y responsabilidad penal frente al lavado de activos en Ecuador. *Política criminal*, 14(28), 365-384.
- Requejo Paiva, A. M., & Sánchez Pisfil, O. S. (2019). Sistema de toma de decisiones en las pymes caso: empresa La Casa del Tornillo de la ciudad de Chiclayo. (U. C. Mogrovejo, Editor) Obtenido de Repositorio de Tesis USAT: <http://hdl.handle.net/20.500.12423/1780>
- Román, M. (2017). Técnicas e instrumentos. Obtenido de slideshare: <https://es.slideshare.net/marcosromangonzalez/tcnicas-e-instrumentos-tema-5-tcnicas-deencuesta>
- Stracuzzi, S. y Pestana, F. (2012). Metodología de la investigación cuantitativa. Recuperado de <https://metodologiaecs.files.wordpress.com/2015/09/metodologic3ada-de->

lainvestigacic3b3n-cuantitativa-3ra-ed-2012-santa-palella-stracuzzi-felibertomartins-pestana.pdf

Su, P. Y. (2021) Gestión de la información y la toma de decisiones sobre la carga procesal de Corte Superior de Justicia de Lambayeque. Chiclayo, Perú. Universidad Cesar Vallejo. Obtenido de <https://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/63203>

Techt, U. (2016). Goldratt y la Teoría de Restricciones: El Salto Cuántico en Gerencia. ibidem-Verlag / ibidem Press.
https://books.google.com.pe/books?id=qY40DwAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=La+Teor%C3%ADa+de+Restricciones&hl=es&sa=X&redir_esc=y#v=onepage&q=La%20Teor%C3%ADa%20de%20Restricciones&f=false

Tu Región Informa. (2018). Agricultores y ganaderos liberteños ofertarán sus productos en Distrito La Esperanza, consultado en: <http://www.regionlalibertad.gob.pe/NOTICIAS/regionales/8603-agricultores-yganaderos-libertenos-ofertaran-sus-productos-en-distrito-la-esperanza>

Valderrama, S. (2015). Metodología de la investigación científica. 2da. Edición. Bogotá: ediciones Universitarias.

Vasco, L. cita a Kakouris et al. (2006). 7 de marzo de 2016. Logística de aprovisionamiento. Gestiópolis. Recuperado de <https://www.gestiopolis.com/logistica-de-aprovisionamiento/>

Vazakidis, A. & Kyriakidou, E. (2020). Time-Driven Activity-Based Costing in the Public Sector. The Case of Greek General Chemical State Laboratory under the Greek Crisis. Journal of Social Sciences, 16(1), 49-58. <https://doi.org/10.3844/jssp.2020.49.58>

Villalobos, J. R. (2021). Aplicación de la gestión de compras para mejorar la productividad en la empresa Multiservicios y Rent SRL, Trujillo – 2020 (Tesis de licenciatura). Repositorio de la Universidad Privada del Norte. Recuperado de <https://hdl.handle.net/11537/28813>

Viñan, M. L. O., Silva, K. A. C., & Moncayo, I. R. P. (2021). Importancia de la auditoria y la información contable para la toma de decisiones en las organizaciones. Polo del Conocimiento: Revista científico - profesional, 6(11), 1682-1694

Veritas, B. (2009). Logistica integral. Madrid: Fundación confemetal.

Wanda, (2009). The Shaping of Decision-making in Governance in the New Zealand.

<https://openrepository.aut.ac.nz/bitstream/handle/10292/720/MathiasL.pdf?sequence=4&isAllowed=y> Public Healthcare Services

Zita, A. (2018). Población y muestra. Diferenciador. Obtenido de <https://www.diferenciador.com/poblacion-y-muestra>

ANEXOS

Anexo 1: Tabla de operacionalización de Variables

Variable 1	Definición conceptual	Definición operacional	Dimensiones	Indicadores	Ítems	Escala de Medición
Gestión de compras	El autor Kakouris et al., (2006, citado por vasco, 2016) define a la gestión de compras como: Todas las actividades asociadas con la identificación de necesidades (iniciación), la identificación de criterios de selección (planeación), la preselección de proveedores (calificación), la selección final de proveedores y la supervisión de su funcionamiento.	La variable gestión de compras, fue medida por la encuesta y el instrumento del cuestionario y cuenta con cuatro dimensiones y siete indicadores las cuales serán medidas con 16 preguntas tipo Likert.	Identificación de necesidades	Consolidación de las necesidades	1-2	Ordinal
				Elaboración de estudio de mercado	3-4	
			Evaluación - selección del proveedor	Selección de la cotización	5-6	
				Notificación al proveedor	7-8	
			Negociación de las condiciones de compra	Negociación con el proveedor	9-12	
			Seguimiento - recepción del pedido	Recepción de conformidad	13-14	
Liquidación de la compra o servicio	15-16					
Variable 2	Definición conceptual	Definición operacional	Dimensiones	Indicadores	Ítems	Escala de Medición
Toma de decisiones	Bateman y Snell (2009) es el proceso mediante el cual se identifica y resuelve problemas o escoger la mejor alternativa de entre las posibles soluciones, se necesita información sobre cada una de estas alternativas y sus consecuencias respecto a nuestro objetivo. (p. 91)	La variable toma de decisiones, fue medida por la encuesta y el instrumento del cuestionario y cuenta con seis dimensiones y trece indicadores las cuales serán medidas con 28 preguntas tipo Likert.	Identificación y diagnóstico del Problema	Misión y Visión	17-18	Ordinal
				Causa del problema	19-20	
				Detección del Problema	21	
			Evaluación de alternativas de solución	Determinación del Valor de la decisión	22-23	
				Adecuación de alternativas de solución	24-25	
			Selección de mejor alternativa	Ejecución de la decisión	26-27	
Análisis de Resultado	28-29					

Anexo 2: Instrumentos de recolección de datos

Gestión de compras y la toma de decisiones en la Cooperativa Agraria Perú, Chupaca, Junín, 2022.

OBJETIVO: Determinar la relación que existe entre la Gestión de compras y la toma de decisiones en la Cooperativa Agraria Perú, Chupaca, Junín, 2022.

INSTRUCCIONES: Marque con una **X** la alternativa que usted considera válida de acuerdo al ítem en los casilleros siguientes:

TOTAL DESACUERDO	DESACUERDO	INDIFERENTE	ACUERDO	TOTAL ACUERDO
TD	D	I	A	TA

ÍTEM	PREGUNTA	VALORACIÓN				
		TD	D	I	A	TA
1	Los requerimientos que realiza las áreas usuarias en la Cooperativa, deben ser claros y precisos (especificaciones técnicas y/o términos de referencia)					
2	El área usuaria siempre elabora sus requerimientos de manera oportuna en la Cooperativa					
3	Los bienes y/o servicios que requiere la Cooperativa, se consideran en el estudio de mercado deben tener las mismas características que se estipulan en las especificaciones técnicas o términos de referencia					
4	La diversidad de proveedores determina que ha realizado un correcto estudio de mercado la Cooperativa					
5	La pluralidad de proveedores, que identifica la Cooperativa, ayuda a realizar una mejor selección de la cotización					
6	La Cooperativa, siempre selecciona al proveedor que presenta las mejores condiciones					
7	La Cooperativa utiliza el correo electrónico corporativo para notificar las ordenes de servicio y/o compra					
8	La Cooperativa, verifica que el proveedor siempre debe confirmar la recepción					
9	El precio del producto y/o servicio que negocia la Cooperativa, es de calidad					
10	La Cooperativa negocia con el proveedor la propuesta económica y/o las condiciones de su entrega					
11	La entrega de bienes y servicios siempre cumple con los plazos establecidos por la Cooperativa					
12	Las adquisiciones de bienes y/o servicios que realiza la Cooperativa, cumplieron a cabalidad con los requerimientos solicitados, te da confianza con el proveedor para futuras negociaciones					
13	El área usuaria de la Cooperativa, emite el acta de conformidad					
14	La Cooperativa, verifica que el acta de conformidad debe indicar si la recepción fue conforme al requerimiento					
15	El área de logística de la Cooperativa, liquida la compra y/o servicio solo cuando recibe la conformidad del área usuaria					
16	La liquidación de la compra de bienes y/o servicios logrados con éxito, coadyuva a los objetivos el área de logística de la Cooperativa					
17	Para la toma de decisiones la Cooperativa, toma en cuenta la misión y visión de la organización.					
18	La Asamblea General, difundió correctamente la visión y la misión de la Cooperativa,					

	para direccionar las decisiones tomadas.					
19	La Cooperativa, realiza reuniones periódicas para identificar los posibles problemas de las áreas usuarias para tomar una adecuada decisión.					
20	La Asamblea General de la Cooperativa, realiza un diagnóstico de los problemas de las áreas usuarias para la toma de decisiones.					
21	Las áreas usuarias informan del problema a la Asamblea General de la Cooperativa, para ser considerados en la toma de decisiones.					
22	La Gerencia General de la Cooperativa determina el valor de cada alternativa de solución presentada.					
23	Las alternativas planteadas por las áreas usuarias son evaluadas por la Gerencia General de la Cooperativa.					
24	Las alternativas de solución que plantea la Gerencia General de la Cooperativa, son adecuadas para la resolución del problema.					
25	Las decisiones aprobadas por la Gerencia General de la Cooperativa, permiten cumplir las metas.					
26	Las alternativas tomadas por la Asamblea General de la Cooperativa, son puestas en marcha por las áreas usuarias.					
27	La Asamblea General de la Cooperativa, cumple con los plazos requeridos por las áreas usuarias para la ejecución de la decisión.					
28	Las áreas usuarias son responsables de la ejecución de las decisiones tomadas por la Asamblea General de la Cooperativa.					
29	La Asamblea General de la Cooperativa, asigna tareas de responsabilidad al Consejo de Vigilancia para cada decisión tomada.					

Gracias por su colaboración

Título de la investigación: “GESTIÓN DE COMPRAS Y TOMA DE DECISIONES EN LA COOPERATIVA AGRARIA PERÚ, CHUPACA, JUNÍN, 2022”							
Apellidos y nombres del investigador: Cerrón Lazo Alexander y Máximo Efo Diana							
Apellidos y nombres del experto: Magaly Ericka Luna Gamarra							
ASPECTO POR EVALUAR					OPINIÓN DEL EXPERTO		
VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	ÍTEM	ESCALA	SI CUMPLE	NO CUMPLE	OBSERVACIONES / SUGERENCIAS
Gestión de compras	Identificación de necesidades	Consolidación de las necesidades	1. Los requerimientos que realiza las áreas usuarias de la Cooperativa deben ser claros y precisos (especificaciones técnicas y/o términos de referencia)	5= Siempre 4= Casi Siempre 3= A veces 2= Casi Nunca 1= Nunca			
			2. El área usuaria siempre elabora sus requerimientos de manera oportuna en la Cooperativa				
		Elaboración de estudio de mercado	3. Los bienes y/o servicios que requiere la Cooperativa, que son considerados en el estudio de mercado deben tener las mismas características que se estipulan en las especificaciones técnicas o términos de referencia				
			4. La diversidad de proveedores determina que ha realizado un correcto estudio de mercado la Cooperativa				
	Evaluación - selección del proveedor	Selección de la cotización	5. La pluralidad de proveedores, que identifica la Cooperativa, ayuda a realizar una mejor selección de la cotización				
			6. La Cooperativa, siempre selecciona al proveedor que presenta las mejores condiciones				
		Notificación al proveedor	7. La Cooperativa utiliza el correo electrónico corporativo para notificar las ordenes de servicio y/o compra				
			8. La Cooperativa, verifica que el proveedor siempre debe confirmar la recepción				
	Negociación de las condiciones de compra	Negociación con el proveedor	9. El precio del producto sea un bien o servicio que negocia la Cooperativa, es de calidad				
			10. La Cooperativa negocia con el proveedor la propuesta económica y/o las condiciones de su entrega				
			11. La entrega de bienes y servicios siempre cumple con los plazos establecidos por la Cooperativa				
			12. Las adquisiciones de bienes y/o servicios que realiza la Cooperativa, cumplieron a cabalidad con los requerimientos solicitados, te da confianza con el proveedor para futuras negociaciones				
	Seguimiento - recepción del pedido	Recepción de conformidad	13. El área usuaria de la Cooperativa, emite el acta de conformidad				
			14. La Cooperativa, verifica que el acta de conformidad debe indicar si la recepción fue conforme al requerimiento				
		Liquidación de la compra o servicio	15. El área de logística de la Cooperativa, liquida la compra y/o servicio solo cuando recepciona la conformidad del área usuaria				
			16. La liquidación de la compra de bienes y/o servicios logrados con éxito, coadyuva a los objetivos el área de logística de la Cooperativa.				

Firma del experto:

Fecha ____ / ____ / ____

Título de la investigación: "GESTION DE COMPRAS Y TOMA DE DECISIONES EN LA COOPERATIVA AGRARIA, CHUPACA, JUNIN, 2022"							
Apellidos y nombres del investigador: Cerrón Lazo Alexander y Máximo Efió Diana							
Apellidos y nombres del experto: Magaly Ericka Luna Gamarra							
ASPECTO POR EVALUAR					OPINIÓN DEL EXPERTO		
VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	ÍTEM	ESCALA	SI CUMPLE	NO CUMPLE	OBSERVACIONES / SUGERENCIAS
Toma de decisiones	Identificación y diagnóstico del Problema	Misión y Visión	17. Para la toma de decisiones, la Cooperativa tiene en cuenta la misión y visión de la organización.	5= Siempre 4= Casi Siempre 3= A veces 2= Casi Nunca 1= Nunca			
			18. La Asamblea General, difundió correctamente la visión y la misión de la Cooperativa, para direccionar las decisiones tomadas.				
		Causa del problema	19. La Cooperativa, realiza reuniones periódicas para identificar los posibles problemas de las áreas usuarias para tomar una adecuada decisión.				
			20. La Asamblea General de la Cooperativa, realiza un diagnóstico de los problemas de las áreas usuarias para la toma de decisiones.				
		Detección del Problema	21. Las áreas usuarias informan del problema a la Asamblea General de la Cooperativa, para ser considerados en la toma de decisiones.				
		Evaluación de alternativas de solución	Determinación del Valor de la decisión				
	23. Las alternativas planteadas por las áreas usuarias son evaluadas por la Gerencia General de la Cooperativa.						
	Adecuación de alternativas de solución		24. Las alternativas de solución que plantea la Gerencia General de la Cooperativa, son adecuadas para la resolución del problema.				
			25. Las decisiones aprobadas por la Gerencia General de la Cooperativa, permiten cumplir las metas.				
	Selección de mejor alternativa	Ejecución de la decisión	26. Las alternativas tomadas por la Asamblea General de la Cooperativa, son puestas en marcha por las áreas usuarias.				
			27. La Asamblea General de la Cooperativa, cumple con los plazos requeridos por las áreas usuarias para la ejecución de la decisión.				
		Análisis de Resultado	28. Las áreas usuarias son responsables de la ejecución de las decisiones tomadas por la Asamblea General de la Cooperativa.				
29. El Consejo de Vigilancia de la Cooperativa, realiza monitoreo de las decisiones implementadas por los socios.							
Firma del experto:			Fecha ____ / ____ / ____				

Anexo 3: Estadística de Fiabilidad de las Variables

Coeficiente del Alfa de Cronbach en los Instrumentos

Instrumento Cuestionario	Alfa de Cronbach	Nivel de consistencia
Gestión de compras	0,922	Bueno
Toma de decisiones	0,934	Bueno

Fuente: elaboración propia

Fiabilidad

Escala: Gestión de compra

Resumen de procesamiento de casos

		N	%
Casos	Válido	25	100,0
	Excluido ^a	0	,0
	Total	25	100,0

a. La eliminación por lista se basa en todas las variables del procedimiento.

Estadísticas de fiabilidad

Alfa de Cronbach	N de elementos
,922	16

➤ Fiabilidad

Escala: Toma de decisiones

Resumen de procesamiento de casos

		N	%
Casos	Válido	25	100,0
	Excluido ^a	0	,0
	Total	25	100,0

a. La eliminación por lista se basa en todas las variables del procedimiento.

Estadísticas de fiabilidad

Alfa de Cronbach	N de elementos
,934	13

Anexo 4: Evidencias y procedimiento de validez

LISTA DE EXPERTOS

N°	EXPERTO	OBSERVACIÓN
Experto 1	Dra. Zavala Alfaro, Fanny Esperanza	Aplicable
Experto 2	Mg. Llanos Baltodano, Víctor Manual	Aplicable
Experto 3	Dr. Carranza Estela, Teodoro	Aplicable

Fuente: elaboración propia

EXPERTO 1: DRA. ZAVALA ALFARO, FANNY ESPERANZA

REGISTRO NACIONAL DE GRADOS ACADÉMICOS Y TÍTULOS PROFESIONALES		Aplicativo	Guía
	Fecha egreso: Sin información (***)		
ZAVALA ALFARO, FANNY ESPERANZA DNI 07356295	ECONOMISTA Fecha de diploma: 17/11/2006 Modalidad de estudios: -	UNIVERSIDAD INCA GARCILASO DE LA VEGA ASOCIACIÓN CIVIL PERU	
ZAVALA ALFARO, FANNY ESPERANZA DNI 07356295	MAGISTER EN CIENCIAS DE LA EDUCACION MENCION: EDUCACION TECNOLÓGICA Fecha de diploma: 02/07/2014 Modalidad de estudios: - Fecha matrícula: Sin información (***) Fecha egreso: Sin información (***)	UNIVERSIDAD NACIONAL DE EDUCACIÓN ENRIQUE GUZMÁN Y VALLE PERU	
ZAVALA ALFARO, FANNY ESPERANZA DNI 07356295	DOCTORA EN EDUCACION Fecha de diploma: 22/11/16 Modalidad de estudios: PRESENCIAL Fecha matrícula: 09/09/2009 Fecha egreso: 30/01/2012	UNIVERSIDAD PRIVADA CÉSAR VALLEJO PERU	

MATRIZ DE VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO DE OBTENCIÓN DE DATOS

Título de la investigación: "GESTIÓN DE COMPRAS Y TOMA DE DECISIONES EN LA COOPERATIVA AGRARIA Perú, CHUPACA, JUNÍN, 2022"					
Apellidos y nombres del investigador: Cerrón Lazo Alexander y Máximo Efo Diana					
Apellidos y nombres del experto: Dra. Fanny Esperanza Zavala Alfaro					
ASPECTO POR EVALUAR					
VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	ITEM	ESCALA	SI CUMPLE
Gestión de compras	Identificación de necesidades	Consolidación de las necesidades	Los requerimientos que realiza las áreas usuarias en la Cooperativa, deben ser claros y precisos (especificaciones técnicas y/o términos de referencia)	5= Siempre 4= Casi Siempre 3= A veces 2= Casi Nunca 1= Nunca	X
			El área usuaria siempre elabora sus requerimientos de manera oportuna en la Cooperativa		
		Elaboración de estudio de mercado	Los bienes y/o servicios que requiere la Cooperativa, se consideran en el estudio de mercado deben tener las mismas características que se estipulan en las especificaciones técnicas o términos de referencia		X
			La diversidad de proveedores determina que ha realizado un correcto estudio de mercado la Cooperativa		
	Evaluación y selección del proveedor	Selección de la cotización	La pluralidad de proveedores, que identifica la Cooperativa, ayuda a realizar una mejor selección de la cotización		X
			La Cooperativa, siempre selecciona al proveedor que presenta las mejores condiciones		
		Notificación al proveedor	La Cooperativa utiliza el correo electrónico corporativo para notificar las ordenes de servicio y/o compra		X
			La Cooperativa, verifica que el proveedor siempre debe confirma la recepción		
	Negociación de las condiciones de compra	Negociación con el proveedor	El precio del producto y/o servicio que negocia la Cooperativa, es de calidad		X
			La Cooperativa negocia con el proveedor la propuesta económica y/o las condiciones de su entrega		X
			La entrega de bienes y servicios siempre cumple con los plazos establecidos por la Cooperativa		X
			Las adquisiciones de bienes y/o servicios que realiza la Cooperativa, cumplieron a cabalidad con los requerimientos solicitados, te da confianza con el proveedor para futuras negociaciones		X
	Seguimiento y recepción del pedido	Recepción de conformidad	El área usuaria de la Cooperativa , emite el acta de conformidad		X
			La Cooperativa , verifica que el acta de conformidad debe indicar si la recepción fue conforme al requerimiento		X
Liquidación de la compra o servicio		El área de logística de la Cooperativa , liquida la compra y/o servicio solo cuando recepciona la conformidad del área usuaria	X		
		La liquidación de la compra de bienes y/o servicios logrados con éxito, coadyuva a los objetivos el área de logística de la Cooperativa	X		
Firma del experto: 			Fecha ____ / ____ / ____		

MATRIZ DE VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO DE OBTENCIÓN DE DATOS

Título de la investigación: "GESTIÓN DE COMPRAS Y TOMA DE DECISIONES EN LA COOPERATIVA AGRARIA , CHUPACA, JUNÍN, 2022"							
Apellidos y nombres del investigador: Cerrón Lazo Alexander y Máximo Efo Diana							
Apellidos y nombres del experto: Dra. Fanny Esperanza Zavala Alfaro							
ASPECTO POR EVALUAR					OPINION DEL EXPERTO		
VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	ITEM	ESCALA	SI CUMPLE	NO CUMPLE	OBSERVACIONES/ SUGERENCIAS
Toma de decisiones	Identificación y diagnóstico del Problema	Misión y Visión	Para la toma de decisiones la Cooperativa, toma en cuenta la misión y visión de la organización.	5= Siempre 4= Casi Siempre 3= A veces 2= Casi Nunca 1= Nunca	X		
			La Asamblea General, difundió correctamente la visión y la misión de la Cooperativa, para direccionar las decisiones tomadas.				
		Causa del problema	La Cooperativa, realiza reuniones periódicas para identificar los posibles problemas de las áreas usuarias para tomar una adecuada decisión.		X		
	Detección del Problema	La Asamblea General de la Cooperativa, realiza un diagnóstico de los problemas de las áreas usuarias para la toma de decisiones.	X				
		Las áreas usuarias informan del problema a la Asamblea General de la Cooperativa, para ser considerados en la toma de decisiones.					
	Evaluación de alternativas de solución	Determinación del Valor de la decisión	La Gerencia General de la Cooperativa determina el valor de cada alternativa de solución presentada.		X		
			Las alternativas planteadas por las áreas usuarias son evaluadas por la Gerencia General de la Cooperativa.				
		Adecuación de alternativas de solución	Las alternativas de solución que plantea la Gerencia General de la Cooperativa, son adecuadas para la resolución del problema.		X		
	Selección de mejor alternativa	Ejecución de la decisión	Las decisiones aprobadas por la Gerencia General de la Cooperativa, permiten cumplir las metas.		X		
			Las alternativas tomadas por la Asamblea General de la Cooperativa, son puestas en marcha por las áreas usuarias.				
Análisis de Resultado		La Asamblea General de la Cooperativa, cumple con los plazos requeridos por las áreas usuarias para la ejecución de la decisión.	X				
		Las áreas usuarias son responsables de la ejecución de las decisiones tomadas por la Asamblea General de la Cooperativa.	X				
Firma del experto: 			Fecha ____ / ____ / ____				

EXPERTO 2: MG. LLANOS BALTODANO, VICTOR MANUEL

REGISTRO NACIONAL DE

GRADOS ACADÉMICOS Y TÍTULOS PROFESIONALES

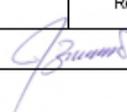
Aplicativo

Guía

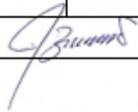
Resultado

GRADUADO	GRADO O TÍTULO	INSTITUCIÓN
LLANOS BALTODANO, VICTOR MANUEL DNI 16678031	BACHILLER EN ADMINISTRACION DE EMPRESAS Fecha de diploma: 13/02/2008 Modalidad de estudios: - Fecha matrícula: Sin información (***) Fecha egreso: Sin información (***)	UNIVERSIDAD CATÓLICA SANTO TORIBIO DE MOGROVEJO <i>PERU</i>
LLANOS BALTODANO, VICTOR MANUEL DNI 16678031	LICENCIADO EN ADMINISTRACION DE EMPRESAS Fecha de diploma: 22/11/2010 Modalidad de estudios: -	UNIVERSIDAD CATÓLICA SANTO TORIBIO DE MOGROVEJO <i>PERU</i>
LLANOS BALTODANO, VICTOR MANUEL DNI 16678031	MAESTRO EN CIENCIAS DE LA EDUCACION CON MENCION EN DOCENCIA Y GESTION UNIVERSITARIA Fecha de diploma: 02/06/20 Modalidad de estudios: PRESENCIAL Fecha matrícula: 12/10/2015 Fecha egreso: 30/10/2016	UNIVERSIDAD NACIONAL PEDRO RUÍZ GALLO <i>PERU</i>

MATRIZ DE VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO DE OBTENCIÓN DE DATOS

Título de la investigación: "GESTIÓN DE COMPRAS Y TOMA DE DECISIONES EN LA COOPERATIVA AGRARIA , CHUPACA, JUNIN, 2022"									
Apellidos y nombres del investigador: Cerrón Lazo Alexander y Máximo Eño Diana									
Apellidos y nombres del experto: Victor Manuel Llanos Baltodano									
ASPECTO POR EVALUAR				OPINION DEL EXPERTO					
VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	ITEM	ESCALA	SI CUMPLE	NO CUMPLE	OBSERVACIONES / SUGERENCIAS		
Toma de decisiones	Identificación y diagnóstico del Problema	Misión y Visión	Para la toma de decisiones, la Cooperativa tiene en cuenta la misión y visión de la organización. La Asamblea General, difundió correctamente la visión y la misión de la Cooperativa, para direccionar las decisiones tomadas.	5= Siempre 4= Casi Siempre 3= A veces 2= Casi Nunca 1= Nunca	X				
		Causa del problema	La Cooperativa, realiza reuniones periódicas para identificar los posibles problemas de las áreas usuarias para tomar una adecuada decisión. La Asamblea General de la Cooperativa, realiza un diagnóstico de los problemas de las áreas usuarias para la toma de decisiones.		X				
		Detección del Problema	Las áreas usuarias informan del problema a la Asamblea General de la Cooperativa, para ser considerados en la toma de decisiones.		X				
	Evaluación de alternativas de solución	Determinación del Valor de la decisión	La Gerencia General de la Cooperativa determina el valor de cada alternativa de solución presentada. Las alternativas planteadas por las áreas usuarias son evaluadas por la Gerencia General de la Cooperativa.		X				
		Adecuación de alternativas de solución	Las alternativas de solución que plantea la Gerencia General de la Cooperativa, son adecuadas para la resolución del problema. Las decisiones aprobadas por la Gerencia General de la Cooperativa, permiten cumplir las metas.		X				
	Selección de mejor alternativa	Ejecución de la decisión	Las alternativas tomadas por la Asamblea General de la Cooperativa, son puestas en marcha por las áreas usuarias. La Asamblea General de la Cooperativa, cumple con los plazos requeridos por las áreas usuarias para la ejecución de la decisión.		X				
		Análisis de Resultado	Las áreas usuarias son responsables de la ejecución de las decisiones tomadas por la Asamblea General de la Cooperativa.		X				
			El Consejo de Vigilancia de la Cooperativa, realiza monitoreo de las decisiones implementadas por los socios.		X				
	Firma del experto: 				Fecha 22/11/2022				

MATRIZ DE VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO DE OBTENCIÓN DE DATOS

Título de la investigación: "GESTIÓN DE COMPRAS Y TOMA DE DECISIONES EN LA COOPERATIVA AGRARIA Perú, CHUPACA, JUNÍN, 2022"										
Apellidos y nombres del investigador: Cerrón Lazo Alexander y Máximo Elio Diana										
Apellidos y nombres del experto: Mtro. Victor Manuel Llanos Baltodano										
ASPECTO POR EVALUAR					OPINION DEL EXPERTO					
VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	ITEM	ESCALA	SI CUMPLE	NO CUMPLE	OBSERVACIONES / SUGERENCIAS			
Gestión de compras	Identificación de necesidades	Consolidación de las necesidades	Los requerimientos que realiza las áreas usuarias de la Cooperativa deben ser claros y precisos (especificaciones técnicas y/o términos de referencia)	5= Siempre 4= Casi Siempre 3= A veces 2= Casi Nunca 1= Nunca	X					
			El área usuaria siempre elabora sus requerimientos de manera oportuna en la Cooperativa							
		Elaboración de estudio de mercado	Los bienes y/o servicios que requiere la Cooperativa, que son considerados en el estudio de mercado deben tener las mismas características que se estipulan en las especificaciones técnicas o términos de referencia							
			La diversidad de proveedores determina que ha realizado un correcto estudio de mercado la Cooperativa							
	Evaluación - selección del proveedor	Selección de la cotización	La pluralidad de proveedores, que identifica la Cooperativa, ayuda a realizar una mejor selección de la cotización							
			La Cooperativa, siempre selecciona al proveedor que presenta las mejores condiciones							
		Notificación al proveedor	La Cooperativa utiliza el correo electrónico corporativo para notificar las ordenes de servicio y/o compra							
			La Cooperativa, verifica que el proveedor siempre debe confirmar la recepción							
	Negociación de las condiciones de compra	Negociación con el proveedor	El precio del producto sea un bien o servicio que negocia la Cooperativa, es de calidad							
			La Cooperativa negocia con el proveedor la propuesta económica y/o las condiciones de su entrega							
			La entrega de bienes y servicios siempre cumple con los plazos establecidos por la Cooperativa							
	Seguimiento - recepción del pedido	Recepción de conformidad	Las adquisiciones de bienes y/o servicios que realiza la Cooperativa, cumplieron a cabalidad con los requerimientos solicitados, te da confianza con el proveedor para futuras negociaciones							
El área usuaria de la Cooperativa, emite el acta de conformidad										
La Cooperativa, verifica que el acta de conformidad debe indicar si la recepción fue conforme al requerimiento										
	Liquidación de la compra o servicio	El área de logística de la Cooperativa, liquida la compra y/o servicio solo cuando recepciona la conformidad del área usuaria								
		La liquidación de la compra de bienes y/o servicios logrados con éxito, coadyuva a los objetivos el área de logística de la Cooperativa.								
Firma del experto: 			Fecha 22/11/2022							

EXPERTO 3: DR. CARRANZA ESTELA, TEODORO

REGISTRO NACIONAL DE GRADOS ACADÉMICOS Y TÍTULOS PROFESIONALES		Aplicativo	Guía
GRADUADO	GRADO O TÍTULO	INSTITUCIÓN	
CARRANZA ESTELA, TEODORO DNI 08074405	BACHILLER EN CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Fecha de diploma: 07/05/2008 Modalidad de estudios: - Fecha matrícula: Sin información (***) Fecha egreso: Sin información (***)	UNIVERSIDAD INCA GARCILASO DE LA VEGA ASOCIACIÓN CIVIL PERU	
CARRANZA ESTELA, TEODORO DNI 08074405	LICENCIADO EN ADMINISTRACION Fecha de diploma: 25/03/2009 Modalidad de estudios: -	UNIVERSIDAD INCA GARCILASO DE LA VEGA ASOCIACIÓN CIVIL PERU	
CARRANZA ESTELA, TEODORO DNI 08074405	MAGISTER EN EVALUACION Y ACREDITACION DE CALIDAD EDUCATIVA Fecha de diploma: 01/03/2012 Modalidad de estudios: - Fecha matrícula: Sin información (***) Fecha egreso: Sin información (***)	UNIVERSIDAD PRIVADA CÉSAR VALLEJO PERU	
CARRANZA ESTELA, TEODORO DNI 08074405	DOCTOR EN ADMINISTRACION Fecha de diploma: 28/09/15 Modalidad de estudios: PRESENCIAL Fecha matrícula: Sin información (***) Fecha egreso: Sin información (***)	UNIVERSIDAD PRIVADA CÉSAR VALLEJO PERU	

(***) Ante la falta de información, puede presentar su consulta formalmente a través de la mesa de partes virtual en el siguiente enlace <https://enlinea.sunedu.gob.pe/>

Título de la investigación: "GESTIÓN DE COMPRAS Y TOMA DE DECISIONES EN LA COOPERATIVA AGRARIA Perú, CHUPACA, JUNÍN, 2022"

Apellidos y nombres del investigador: Cerrón Lazo Alexander y Máximo Elio Diana

Apellidos y nombres del experto: Dr. Teodoro Carranza Estela

ASPECTO POR EVALUAR					OPINION DEL EXPERTO		
VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	ITEM	ESCALA	SI CUMPLE	NO CUMPLE	OBSERVACIONES / SUGERENCIAS
Gestión de compras	Identificación de necesidades	Consolidación de las necesidades	Los requerimientos que realiza las áreas usuarias en la Cooperativa, deben ser claros y precisos (especificaciones técnicas y/o términos de referencia)	5= Siempre 4= Casi Siempre 3= A veces 2= Casi Nunca 1= Nunca			
			El área usuaria siempre elabora sus requerimientos de manera oportuna en la Cooperativa				
	Elaboración de estudio de mercado	Los bienes y/o servicios que requiere la Cooperativa, se consideran en el estudio de mercado deben tener las mismas características que se estipulan en las especificaciones técnicas o términos de referencia					
		La diversidad de proveedores determina que ha realizado un correcto estudio de mercado la Cooperativa					
	Evaluación y selección del proveedor	Selección de la cotización	La pluralidad de proveedores, que identifica la Cooperativa, ayuda a realizar una mejor selección de la cotización				
			La Cooperativa, siempre selecciona al proveedor que presenta las mejores condiciones				
		Notificación al proveedor	La Cooperativa utiliza el correo electrónico corporativo para notificar las ordenes de servicio y/o compra				
			La Cooperativa, verifica que el proveedor siempre debe confirma la recepción				
	Negociación de las condiciones de compra	Negociación con el proveedor	El precio del producto y/o servicio que negocia la Cooperativa, es de calidad				
			La Cooperativa negocia con el proveedor la propuesta económica y/o las condiciones de su entrega				
			La entrega de bienes y servicios siempre cumple con los plazos establecidos por la Cooperativa				
			Las adquisiciones de bienes y/o servicios que realiza la Cooperativa, cumplieron a cabalidad con los requerimientos solicitados, te da confianza con el proveedor para futuras negociaciones				
Seguimiento y recepción del pedido	Recepción de conformidad	El área usuaria de la Cooperativa emite el acta de conformidad					
		La Cooperativa, verifica que el acta de conformidad debe indicar si la recepción fue conforme al requerimiento					
	Liquidación de la compra o servicio	El área de logística de la Cooperativa liquida la compra y/o servicio solo cuando recepciona la conformidad del área usuaria					
		La liquidación de la compra de bienes y/o servicios logrados con éxito, coadyuva a los objetivos el área de logística de la Cooperativa					

Firma del experto: 
 DR. TEODORO CARRANZA ESTELA
 DE EN ADMINISTRACIÓN
 CIAD 0817

Fecha 17/10/2022

MATRIZ DE VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO DE OBTENCIÓN DE DATOS

Título de la investigación: "GESTIÓN DE COMPRAS Y TOMA DE DECISIONES EN LA COOPERATIVA AGRARIA , CHUPACA, JUNÍN, 2022"

Apellidos y nombres del investigador: Cerrón Lazo Alexander y Máximo Elio Diana

Apellidos y nombres del experto: Dr. Teodoro Carranza Estela

ASPECTO POR EVALUAR					OPINION DEL EXPERTO		
VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	ITEM	ESCALA	SI CUMPLE	NO CUMPLE	OBSERVACIONES / SUGERENCIAS
Toma de decisiones	Identificación y diagnóstico del Problema	Misión y Visión	Para la toma de decisiones la Cooperativa, toma en cuenta la misión y visión de la organización.	5= Siempre 4= Casi Siempre 3= A veces 2= Casi Nunca 1= Nunca			
			La Asamblea General, difundió correctamente la visión y la misión de la Cooperativa, para direccionar las decisiones tomadas.				
		Causa del problema	La Cooperativa, realiza reuniones periódicas para identificar los posibles problemas de las áreas usuarias para tomar una adecuada decisión.				
	Detección del Problema	La Asamblea General de la Cooperativa, realiza un diagnóstico de los problemas de las áreas usuarias para la toma de decisiones.					
	Evaluación de alternativas de solución	Determinación del Valor de la decisión	Las áreas usuarias informan del problema a la Asamblea General de la Cooperativa, para ser considerados en la toma de decisiones.				
		Adecuación de alternativas de solución	La Gerencia General de la Cooperativa determina el valor de cada alternativa de solución presentada.				
	Selección de mejor alternativa	Ejecución de la decisión	Las alternativas planteadas por las áreas usuarias son evaluadas por la Gerencia General de la Cooperativa.				
			Las alternativas de solución que plantea la Gerencia General de la Cooperativa, son adecuadas para la resolución del problema.				
		Análisis de Resultado	Las decisiones aprobadas por la Gerencia General de la Cooperativa, permiten cumplir las metas.				
			Las alternativas tomadas por la Asamblea General de la Cooperativa, son puestas en marcha por las áreas usuarias.				
Firma del experto:  DR. TEODORO CARRANZA ESTELA DE EN ADMINISTRACIÓN CIAD 0817			Fecha / /				

Anexo 5: Autorización de La Empresa



AUTORIZACIÓN DE LA COOPERATIVA AGRARIA PERÚ

Chupaca, **07 de setiembre del 2022**

CARTA DE AUTORIZACIÓN

YO, WILLIAM ROQUE CERRON LAZO, IDENTIFICADO CON DNI. 70139386, PRESIDENTE DE LA COOPERATIVA AGRARIA PERÚ, UBICADO EN LA PROVINCIA Y DISTRITO DE CHUPACA, DEPARTAMENTO DE JUNÍN, AUTORIZO A LOS ALUMNOS DE LA CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE LA UNIVERSIDAD CESAR VALLEJO: CERRON LAZO, ALEXANDER RONAL (ORCID: 0000-0002-6469-0966), MAXIMO EFIO, DIANA MIRIAM (ORCID: 0000-0002-4604-3001), UTILICE LA INFORMACIÓN NECESARIA Y SUFICIENTE PARA EL DESARROLLO DE SU TESIS TITULADO: "GESTIÓN DE COMPRAS Y TOMA DE DECISIONES EN LA COOPERATIVA AGRARIA PERÚ, CHUPACA, JUNÍN, 2022".

ATENTAMENTE,
WILLIAM ROQUE CERRON LAZO
DNI. 70139386

WILLIAM ROQUE CERRON LAZO
DNI. 70139386

Anexo 6:

Matriz de datos de prueba piloto

Gestión de Compras														Toma de decisiones															
Los requerimientos que realiza las áreas usuarias en la Cooperativa, deben ser claros y precisos (especificaciones técnicas y/o términos de referencia)	El área usuaria siempre elabora sus requerimientos de manera oportuna en la Cooperativa	Los bienes y/o servicios que requiere la Cooperativa, se consideran en el estudio de mercado deben tener las mismas características que se estipulan en las especificaciones técnicas o términos de referencia	La diversidad de proveedores determina que ha realizado un correcto estudio de mercado la Cooperativa	La pluralidad de proveedores, que identifica la Cooperativa, ayuda a realizar una mejor selección de la cotización	La Cooperativa, siempre selecciona al proveedor que presenta las mejores condiciones	La Cooperativa utiliza el coteo electrónico corporativo para notificar las ordenes de servicio y/o compra	La Cooperativa, verifica que el proveedor siempre debe confirmar la recepción	El precio del producto y/o servicio que negocia la Cooperativa, es de calidad	La Cooperativa negocia con el proveedor la propuesta económica y/o las condiciones de su entrega	La entrega de bienes y servicios siempre cumple con los plazos establecidos por la Cooperativa	Las adquisiciones de bienes y/o servicios que realiza la Cooperativa, cumplieron a cabalidad con los requerimientos solicitados, se da confianza con el proveedor para futuras negociaciones	El área usuaria emite el acta de conformidad	La Cooperativa, verifica que el acta de conformidad debe indicar si la recepción fue conforme al requerimiento	El área de logística de la Cooperativa, liquida la compra y/o servicio solo cuando recepción a los objetivos el área de logística de la Cooperativa	La liquidación de la compra de bienes y/o servicios logrados con éxito, coadyuva a los objetivos el área de logística de la Cooperativa	Para la toma de decisiones la Cooperativa, toma en cuenta la misión y visión de la organización.	La Asamblea General, difundió correctamente la visión y la misión de la Cooperativa, para direccionar las decisiones tomadas.	La Cooperativa, realiza reuniones periódicas para identificar los posibles problemas de las áreas usuarias para tomar una adecuada decisión.	La Asamblea General de la Cooperativa, realiza un diagnóstico de los problemas de las áreas usuarias para la toma de decisiones.	Las áreas usuarias informan del problema a la Asamblea General de la Cooperativa, para ser considerados en la toma de decisiones.	La Gerencia General de la Cooperativa determina el valor de cada alternativa de solución presentada.	Las alternativas planteadas por las áreas usuarias son evaluadas por la Gerencia General de la Cooperativa.	Las alternativas de solución que plantea la Gerencia General de la Cooperativa, son adecuadas para la resolución del problema.	Las decisiones aprobadas por la Gerencia General de la Cooperativa, permiten cumplir las metas.	Las alternativas tomadas por la Asamblea General de la Cooperativa, son puestas en marcha por las áreas usuarias.	La Asamblea General de la Cooperativa, cumple con los plazos requeridos por las áreas usuarias para la ejecución de la decisión.	Las áreas usuarias son responsables de la ejecución de las decisiones tomadas por la Asamblea General de la Cooperativa.	La Asamblea General de la Cooperativa, asigna tareas de responsabilidad al Consejo de Vigilancia para cada decisión tomada.	
4	4	3	4	4	4	5	4	4	4	2	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	2	4	4	4	4	
5	4	5	5	4	4	5	5	3	4	3	5	2	4	2	1	5	4	4	2	3	4	4	4	3	5	2	4	2	
2	1	2	1	1	1	2	2	2	2	2	3	2	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	2	2	3	2	1	1	
3	2	2	3	2	2	3	2	2	3	2	2	3	3	2	2	3	2	2	3	3	2	3	3	2	2	3	3	2	
1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	4	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	4	1	1
3	2	2	4	3	2	3	3	2	4	4	4	3	2	2	2	4	3	2	2	4	3	2	4	4	4	3	2	2	
1	2	4	3	3	3	4	4	2	3	4	3	4	4	4	4	3	3	3	3	4	4	4	3	4	3	4	4	4	
3	2	2	3	2	2	3	2	2	3	3	2	2	2	3	3	2	2	2	2	2	2	2	3	3	2	2	2	3	
2	2	3	3	2	3	1	1	1	1	1	2	2	1	2	4	3	2	3	1	1	1	1	1	1	2	2	1	2	
4	3	4	4	2	2	3	3	2	3	4	4	3	3	3	5	4	2	2	1	3	3	3	3	4	4	3	3	3	
2	1	4	3	2	1	2	3	2	2	2	3	3	1	2	2	3	2	1	2	3	2	1	2	2	3	3	1	2	
3	3	3	2	2	3	2	3	2	3	4	4	2	3	4	3	2	2	3	3	3	2	3	3	4	4	2	3	4	
3	1	4	3	1	2	2	1	3	2	4	3	4	3	4	2	3	1	2	1	2	3	3	2	4	3	4	3	4	
2	1	1	2	3	3	2	1	4	2	3	3	1	2	4	1	2	3	3	3	1	2	2	2	3	3	1	2	4	
3	3	2	3	3	3	3	3	2	4	3	3	3	4	4	4	3	3	3	1	2	2	4	4	3	3	3	4	4	

Matriz de datos resultado general

Gestión de Compras														Toma de decisiones														
Los requerimientos que realiza las áreas usuarias en la Cooperativa, deben ser claros y precisos (especificaciones técnicas y/o términos de referencia)	El área usuaria siempre elabora sus requerimientos de manera oportuna en la Cooperativa	Los bienes y/o servicios que requiere la Cooperativa, se consideran en el estudio de mercado deben tener las mismas características que se estipulan en las especificaciones técnicas o términos de referencia	La diversidad de proveedores determina que ha realizado un correcto estudio de mercado la Cooperativa	La pluralidad de proveedores, que identifica la Cooperativa, ayuda a realizar una mejor selección de la cotización	La Cooperativa, siempre selecciona al proveedor que presenta las mejores condiciones	La Cooperativa utiliza el correo electrónico corporativo para notificar los ordenes de servicio y/o compra	La Cooperativa, verifica que el proveedor siempre debe confirmar la recepción	El precio del producto y/o servicio que negocia la Cooperativa, es de calidad	La Cooperativa negocia con el proveedor la propuesta económica y/o las condiciones de su entrega	La entrega de bienes y servicios siempre cumple con los plazos establecidos por la Cooperativa	Las adquisiciones de bienes y/o servicios que realiza la Cooperativa, cumplieron a cabalidad con los requerimientos solicitados, se da confianza con el proveedor para futuras negociaciones	El área usuaria de la Cooperativa, emite el acta de conformidad	La Cooperativa, verifica que el acta de conformidad debe indicar si la recepción fue conforme al requerimiento	El área de logística de la Cooperativa, liquida la compra y/o servicio solo cuando recibe la conformidad del área usuaria	La liquidación de la compra de bienes y/o servicios logrados con éxito, coadyuva a los objetivos del área de logística de la Cooperativa	Para la toma de decisiones la Cooperativa, toma en cuenta la misión y visión de la organización.	La Asamblea General, difundió correctamente la misión y la visión de la Cooperativa, para direccionar las decisiones tomadas.	La Cooperativa, realiza reuniones periódicas para identificar los posibles problemas de las áreas usuarias para tomar una adecuada decisión.	La Asamblea General de la Cooperativa, realiza un diagnóstico de los problemas de las áreas usuarias para la toma de decisiones.	Las áreas usuarias informan del problema a la Asamblea General de la Cooperativa, para ser considerados en la toma de decisiones.	La Gerencia General de la Cooperativa determina el valor de cada alternativa de solución presentada.	Las alternativas planteadas por las áreas usuarias son evaluadas por la Gerencia General de la Cooperativa.	Las alternativas de solución que plantea la Gerencia General de la Cooperativa, son adecuadas para la resolución del problema.	Las decisiones aprobadas por la Gerencia General de la Cooperativa, permiten cumplir las metas.	Las alternativas tomadas por la Asamblea General de la Cooperativa, son puestas en marcha por las áreas usuarias para la ejecución de la decisión.	La Asamblea General de la Cooperativa, cumple con los plazos requeridos por las áreas usuarias para la ejecución de la decisión.	Las áreas usuarias son responsables de la ejecución de las decisiones tomadas por la Asamblea General de la Cooperativa.	La Asamblea General de la Cooperativa, asigna tareas de responsabilidad al Consejo de Vigilancia para cada decisión tomada.
4	4	3	4	4	4	5	4	4	4	2	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	2	4	4	4	4	4
5	4	5	5	4	4	5	5	3	4	3	5	2	4	2	1	5	4	4	2	3	4	4	4	3	5	2	4	2
2	1	2	1	1	1	2	2	2	2	2	3	2	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	2	2	3	2	1	1
3	2	2	3	2	2	3	2	2	3	2	2	3	3	2	2	3	2	3	3	2	3	3	2	2	3	3	3	2
1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	4	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	4	1	1
3	2	2	4	3	3	3	3	2	4	4	4	3	2	2	4	3	3	2	2	4	3	2	4	4	3	3	2	2
1	2	4	3	3	3	4	4	2	3	4	3	4	4	4	4	3	3	3	3	4	4	4	3	4	3	4	4	4
3	2	2	3	2	2	3	2	2	3	3	2	2	2	3	3	3	2	2	2	2	2	2	3	3	2	2	2	3
2	2	3	3	2	3	1	1	1	1	1	2	2	1	2	4	3	2	3	1	1	1	1	1	1	2	2	1	2
4	3	4	4	2	2	3	3	2	3	4	4	3	3	3	5	4	2	2	1	3	3	3	3	4	4	3	3	3
2	1	4	3	2	1	2	3	2	2	2	3	3	1	2	2	3	2	1	2	3	2	1	2	2	3	3	1	2
3	3	3	2	2	3	2	3	2	3	4	4	2	3	4	3	2	2	3	3	2	3	3	4	4	2	3	4	4
3	1	4	3	1	2	2	1	3	2	4	3	4	3	4	2	3	1	2	1	2	3	3	2	4	3	4	3	4
2	1	1	2	3	3	2	1	4	2	3	3	1	2	4	1	2	3	3	3	1	2	2	2	3	3	1	2	4
3	3	2	3	3	3	3	3	2	4	3	3	3	4	4	4	3	3	3	1	2	2	4	4	3	3	3	4	4
2	2	1	3	2	1	2	2	4	3	3	2	2	3	3	3	3	2	1	3	3	1	3	3	3	2	2	3	3
4	3	2	2	2	2	3	2	3	3	3	3	3	2	2	3	2	2	2	2	2	2	2	3	3	3	3	2	2
3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
4	3	5	4	1	2	3	4	4	4	2	4	3	2	5	5	4	1	2	2	2	2	3	2	4	2	4	3	5
3	2	4	3	3	4	3	4	3	4	3	3	4	4	5	2	3	3	4	3	3	3	4	4	3	3	4	4	5
4	4	4	3	2	2	2	3	2	3	4	4	2	3	3	5	3	2	2	2	3	4	3	3	4	4	2	3	3
2	1	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	1	1	1	2	2	2	1	1	1	1	1	1	2	2	1	1
4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
4	5	3	2	1	5	1	4	5	5	5	4	5	4	3	2	2	1	5	4	4	3	4	5	5	4	5	4	3
2	1	3	4	4	3	4	4	5	3	5	2	3	4	4	5	4	4	3	3	5	4	5	3	5	2	3	4	4

Anexo 7: Matriz de Consistencia

PROBLEMA GENERAL	OBJETIVO GENERAL	HIPÓTESIS GENERAL	Variable 1	Dimensiones	Indicadores	Items	Escala de Medición
¿Qué relación existe entre la gestión de compras y la toma de decisiones en la Cooperativa Agraria Perú, Chupaca, Junín, 2022?	Determinar la relación entre la gestión de compras y la toma de decisiones en la Cooperativa Agraria Perú, Chupaca, Junín, 2022	Existe relación positiva entre la gestión de compras y la toma de decisiones en la Cooperativa Agraria Perú, Chupaca, Junín, 2022.	Gestión de compras	Identificación de necesidades	Consolidación de las necesidades	1-2	Ordinal Escala de Likert 1=Nunca 2=Casi nunca 3=A veces 4=Casi siempre 5=Siempre
					Elaboración de estudio de mercado	3-4	
				Evaluación - selección del proveedor	Selección de la cotización	5-6	
					Notificación al proveedor	7-8	
				Negociación de las condiciones de compra	Negociación con el proveedor	9-12	
				Seguimiento-recepción del pedido	Recepción de conformidad	13-14	
Liquidación de la compra o servicio	15-16						
PROBLEMAS ESPECÍFICOS	OBJETIVOS ESPECÍFICOS	HIPOTESIS ESPECÍFICOS	Variable 2	Dimensiones	Indicadores	Items	Escala de Medición
<p>¿Qué relación existe entre la identificación de necesidades y la toma de decisiones en la Cooperativa Agraria Perú, Chupaca, Junín, 2022?</p> <p>¿Qué relación existe entre la evaluación - selección del proveedor y la toma de decisiones en la Cooperativa Agraria Perú, Chupaca, Junín, 2022?</p> <p>¿Qué relación existe entre la negociación de las condiciones de compra y la toma de decisiones en la Cooperativa Agraria Perú, Chupaca, Junín, 2022?</p> <p>¿Qué relación existe entre seguimiento - recepción del pedido y la toma de decisiones en la Cooperativa Agraria Perú, Chupaca, Junín, 2022?</p>	<p>Determinar la relación entre la identificación de necesidades y la toma de decisiones en la Cooperativa Agraria Perú, Chupaca, Junín, 2022.</p> <p>Determinar la relación entre la evaluación - selección del proveedor y la toma de decisiones en la Cooperativa Agraria Perú, Chupaca, Junín, 2022.</p> <p>Determinar la relación entre la negociación de las condiciones de compra y la toma de decisiones en la Cooperativa Agraria Perú, Chupaca, Junín, 2022.</p> <p>Determinar la relación entre seguimiento - recepción del pedido y la toma de decisiones en la Cooperativa Agraria Perú, Chupaca, Junín, 2022.</p>	<p>Existe relación positiva entre la identificación de necesidades y la toma de decisiones en la Cooperativa Agraria Perú, Chupaca, Junín, 2022.</p> <p>Existe relación positiva entre la evaluación - selección del proveedor y la toma de decisiones en la Cooperativa Agraria Perú, Chupaca, Junín, 2022.</p> <p>Existe relación positiva entre la negociación de las condiciones de compra y la toma de decisiones en la Cooperativa Agraria Perú, Chupaca, Junín, 2022.</p> <p>Existe relación positiva entre seguimiento - recepción del pedido y la toma de decisiones en la Cooperativa Agraria Perú, Chupaca, Junín, 2022.</p>	Toma de decisiones	Identificación y diagnóstico del Problema	Misión y Visión	17-18	Ordinal Escala de Likert 1=Nunca 2=Casi nunca 3=A veces 4=Casi siempre 5=Siempre
					Causa del problema	19-20	
					Detección del Problema	21	
				Evaluación de alternativas de solución	Determinación del Valor de la decisión	22-23	
					Adecuación de alternativas de solución	24-25	
				Selección de mejor alternativa	Ejecución de la decisión	26-27	
					Análisis Resultado de	28-29	



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

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

Declaratoria de Autenticidad del Asesor

Yo, LUNA GAMARRA MAGALY ERICKA, docente de la FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES de la escuela profesional de ADMINISTRACIÓN de la UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO SAC - CALLAO, asesor de Tesis titulada: "GESTIÓN DE COMPRAS Y TOMA DE DECISIONES EN LA COOPERATIVA AGRARIA PERÚ, CHUPACA, JUNÍN, 2022", cuyos autores son CERRON LAZO ALEXANDER RONAL, MAXIMO EFIO DIANA MIRIAM, constato que la investigación tiene un índice de similitud de 25.00%, verificable en el reporte de originalidad del programa Turnitin, el cual ha sido realizado sin filtros, ni exclusiones.

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

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

LIMA, 27 de Noviembre del 2022

Apellidos y Nombres del Asesor:	Firma
LUNA GAMARRA MAGALY ERICKA DNI: 09629458 ORCID: 0000-0002-7543-9275	Firmado electrónicamente por: MLUNAG12 el 10-12- 2022 22:39:41

Código documento Trilce: TRI - 0457129