TESIS
UNIVERSIDAD CIENTÍFICA DEL SUR

UNIVERSIDAD CIENTÍFICA DEL SUR

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

CARRERA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

"GESTIÓN DE COMPRAS Y SU INFLUENCIA EN LA PERCEPCIÓN DE LA RENTABILIDAD DE UNA EMPRESA DEL SECTOR MINERO EN EL DISTRITO DE SAN JUAN DE LURIGANCHO, LIMA, PERÚ-2023"

Tesis para optar el título profesional de:

LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

Presentado por:

Emerson Junior Seras Zamudio (0000-0001-9387-5663)

Asesor:

Félix José Colina Ysea (0000-0002-6651-3509)

Lima – Perú

2025

Tesis publicada con autorización del autor
No olvide citar esta tesis

ACTA DE SUSTENTACIÓN DE TESIS

Lima, 31 de octubre de 2025

Los integrantes del Jurado de tesis:

Presidente	**DR. OSCAR DAVID LA CRUZ ARANGO**
Miembro 1	**MG. WILDER OSWALDO JIMENEZ RIVERA**
Miembro 2	**DR. HUGO JESUS SALAS CANALES**

Se reúnen para evaluar la tesis titulada:
"GESTIÓN DE COMPRAS Y SU INFLUENCIA EN LA PERCEPCIÓN DE LA RENTABILIDAD DE UNA EMPRESA DEL SECTOR MINERO EN EL DISTRITO DE SAN JUAN DE LURIGANCHO, LIMA, PERÚ-2023" CON CÓDIGO DE REGISTRO DE PROYECTO: N° PRE-1-2024-00222

Presentado por el(la) bachiller.
EMERSON JUNIOR SERAS ZAMUDIO

Para optar al título profesional de
LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

Asesorado(a) por:
DR. FELIX JOSE COLINA YSEA

Luego de haber evaluado el informe final de tesis y evaluado el desempeño de(l) (los) estudiante de la Carrera de **Administración de Empresas en** la sustentación, concluyen de manera unánime ( ) por mayoría simple (x) calificar a:

Tesista:	**EMERSON JUNIOR SERAS ZAMUDIO**		
Nota (en letras):	Trece		
Aprobado (x)	Aprobado - Muy buena ( )	Aprobado - Sobresaliente ( )	Desaprobado ( )

Los miembros del jurado firman en señal de conformidad.

DR. OSCAR DAVID LA CRUZ ARANGO
Presidente(a) del Jurado

DR. FELIX JOSE COLINA YSEA
Asesor(a)

MG. WILDER OSWALDO JIMENEZ RIVERA
Miembro 1

DR. HUGO JESUS SALAS CANALES
Miembro 2

ANEXO: FORMATO DE DECLARACIÓN DE ORIGINALIDAD DE CONTENIDO DE INFORME FINAL DE TESIS O TRABAJO DE INVESTIGACIÓN

UNIVERSIDAD CIENTÍFICA DEL SUR

DECLARACIÓN DE ORIGINALIDAD DE CONTENIDO DE INFORME FINAL DE TESIS / TRABAJO DE INVESTIGACIÓN[1]

Lima, 02 de noviembre del 2025

Señor,
Dr. Carlos Zavalaga Reyes
Director General de Investigación, Desarrollo e Innovación
Universidad Científica del Sur
Presente. –

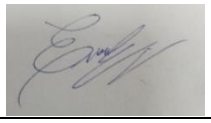
De nuestra consideración,

Yo: Emerson Junior Seras Zamudio; egresado de la carrera de Administración de empresas de la Universidad Científica del Sur, en conjunto con el asesor Félix José Colina Ysea, declaramos que este informe final de tesis/trabajo de investigación titulado: Gestión de compras y su influencia en la percepción de la rentabilidad de una empresa del sector minero en el distrito de San Juan de Lurigancho, Lima, Perú 2023, sustentado para obtener el título de Licenciado en Administración de empresas es original.

Es decir, no contiene plagio parcial ni total, cuando se utilizó información de fuentes externas se reconoció la autoría mediante la adecuada citación y los resultados obtenidos son producto entero de mi (nuestra) investigación y no han sido falseados ni fabricados. Todo esto en cumplimiento del Código de ética en la investigación, Reglamento del Comité de Integridad Científica, Reglamento de Propiedad Intelectual, Normas y procedimientos de los trabajos de investigación para la obtención de títulos profesionales y grados académicos [2], que afirmamos conocer en su totalidad.

Por ello, en caso de identificarse alguna situación de plagio, falsificación o fabricación de resultados, nos allanamos al proceso de investigación que establezca la Universidad y las posibles sanciones que pudieran surgir.

Firmamos en conformidad con lo declarado,



Firma tesista
DNI: 44905667



Firma del asesor de tesis
CE 003312384

[1] En conformidad con la Resolución del Consejo Directivo N° 084-2022-SUNEDU/CD
[2] Los documentos están en: https://investigacion.cientifica.edu.pe/reglamentos/

INFORME DE REVISIÓN DE ORIGINALIDAD

Título del documento evaluado. Gestión de compras y su influencia en la percepción de la rentabilidad de una empresa del sector minero en el distrito de San Juan de Lurigancho, Lima, Perú-2023

Autores. Emerson Junior Seras Zamudio

Mecanismo de revisión de originalidad. Evaluación con Turnitin (ID 2810269248).

Código de registro. PRE-1-2024-00222

Resultado de la evaluación. 9%

Revisado por. Magaly Kelly Guerrero Huaracallo.

Comentarios sobre la revisión. Filtros usados: excluir fuentes de menos de 12 palabras.



Gestión de compras

INFORME DE ORIGINALIDAD

9%	8%	4%	4%
INDICE DE SIMILITUD	FUENTES DE INTERNET	PUBLICACIONES	TRABAJOS DEL ESTUDIANTE

FUENTES PRIMARIAS

1	repositorio.ucv.edu.pe Fuente de Internet	1%
2	repositorio.uwiener.edu.pe Fuente de Internet	1%
3	Submitted to Universidad Cesar Vallejo Trabajo del estudiante	1%
4	Submitted to Universidad Cientifica del Sur Trabajo del estudiante	1%
5	hdl.handle.net Fuente de Internet	1%
6	renati.sunedu.gob.pe Fuente de Internet	1%
7	repositorio.upagu.edu.pe Fuente de Internet	1%

TESIS
UNIVERSIDAD CIENTÍFICA DEL SUR

DEDICATORIA

Con cariño para mis seres amados: Mis padres y mis hermanas quienes me enseñaron el valor del trabajo y el estudio y a mi pareja que en todos los años juntos me acompaña en el viaje de la vida, a pesar de las adversidades no rendirme y luchar por nuestras metas.

Tesis publicada con autorización del autor
No olvide citar esta tesis

TESIS
UNIVERSIDAD CIENTÍFICA DEL SUR

AGRADECIMIENTO

Al ser supremo quien nos brindó el don del discernimiento y esa eterna búsqueda del conocimiento, él me protege y fortalece para lograr mis metas. A mi familia y mi pareja que siempre con sus muestras de cariño me reconfortan.

Tesis publicada con autorización del autor
No olvide citar esta tesis

ÍNDICE DE CONTENIDO

DEDICATORIA 4
AGRADECIMIENTO 5
ÍNDICE DE TABLAS 8
RESUMEN 9
ABSTRACT 10
INTRODUCCIÓN 11
CAPITULO I: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA 14
1.1. Descripción de la problemática 14
1.2. Formulación del problema 17
1.2.1 Problema general 17
1.2.2 Problemas específicos 17
1.3. Justificación del estudio 17
1.4.1. Justificación Teórica 17
1.4.2. Justificación Práctica 18
1.4.3 Justificación Metodológica 18
1.4. Limitaciones del estudio 19
1.5. Viabilidad del estudio 19
CAPITULO II: MARCO TEORICO 20
2.1. Antecedentes del estudio 20
2.1.1. Antecedentes internacionales 20
2.1.2. Antecedentes nacionales 22
2.2. Bases teóricas 25
2.3. Objetivos del estudio 33
2.3.1. Objetivo general 33
2.3.2. Objetivos específicos 33
2.4. Formulación de hipótesis 33
2.4.1. Hipótesis general 33
2.4.2. Hipótesis especificas 34
CAPITULO III: DISEÑO METODOLÓGICO 35
3.1. Diseño del estudio 35
3.2. Tipo 35
3.3. Alcance 35
3.4. Enfoque 36

Tesis publicada con autorización del autor
No olvide citar esta tesis

TESIS
UNIVERSIDAD CIENTÍFICA DEL SUR

3.5. Población 36
3.6. Muestra 36
3.7. Operacionalización de variables 37
3.7.1. Descripción de los instrumentos 38
3.7.2. Validez, confiabilidad de los instrumentos 39
3.8. Técnica para el procesamiento y análisis de datos 40
3.9. Aspectos éticos 41
CAPITULO IV: RESULTADOS 42
4.1. Análisis Descriptivo 42
4.2. Prueba de normalidad 46
4.3. Contraste de hipótesis 46
CAPITULO V: DISCUSIÓN, CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES 52
5.1. Discusión 52
5.2. Conclusiones 57
5.3. Recomendaciones 58
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS 60
ANEXOS 69

Tesis publicada con autorización del autor
No olvide citar esta tesis

TESIS

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1	Resultado del juicio de expertos para la gestión de compras y la percepción de la rentabilidad	37
Tabla 2	Alfa de Cronbach de las variables	37
Tabla 3	Tabla de contingencia de gestión de compras en la percepción de la rentabilidad	40
Tabla 4	Tabla de contingencia del planeamiento en la percepción de la rentabilidad	41
Tabla 5	Tabla de contingencia del almacenamiento en la percepción de la rentabilidad	42
Tabla 6	Tabla de contingencia del control en la percepción de la rentabilidad	43
Tabla 7	Prueba de normalidad	44
Tabla 8	Ajuste para el modelo de la hipótesis general	45
Tabla 9	El R2 en la hipótesis general	45
Tabla 10	Adecuación para el modelo en la primera hipótesis específica	46
Tabla 11	El R2 en la primera hipótesis específica	47
Tabla 11	Adecuación para el modelo en la segunda hipótesis específica	47
Tabla 12	El R2 en la segunda hipótesis específica	48
Tabla 13	Adecuación para el modelo en la tercera hipótesis específica	49
Tabla 14	El R2 en la tercera hipótesis específica	49

Tesis publicada con autorización del autor
No olvide citar esta tesis

TESIS

RESUMEN

El éxito sostenible de una entidad minera se basa, en gran parte, de una gestión de compras adecuada que garantice eficiencia operativa y control de costos. El estudio buscó conocer cómo influye la gestión de compras en la percepción de la rentabilidad de una empresa del sector minero de San Juan de Lurigancho, Lima, Perú, 2023. El enfoque fue cuantitativo, diseño no experimental, nivel explicativo y de tipo básico. La población fueron 120 empleados, y se aplicó un muestreo no probabilístico de tipo intencional, obteniendo una muestra final de 80 colaboradores. La técnica fue la encuesta y el instrumento el cuestionario, diseñado para obtener información relevante sobre las variables del estudio. Los hallazgos muestran un valor de Nagelkerke R^2 de 0.902, lo que revela que la gestión de compras explica el 90.2% en la variabilidad en la percepción de la rentabilidad. Asimismo, se halló un valor de Chi-cuadrado de 92.412 y un $p = 0.000$. En este contexto, se confirma la hipótesis alternativa, lo que evidencia una influencia significativa de la gestión de compras en la percepción de la rentabilidad.

***Palabras clave*:** gestión de compras, planeamiento, almacenamiento, control, percepción de rentabilidad

Tesis publicada con autorización del autor
No olvide citar esta tesis

ABSTRACT

The sustainable success of a mining company depends, in large part, on adequate purchasing management that guarantees operational efficiency and cost control. This study sought to determine how purchasing management influences the perception of profitability of a mining company in San Juan de Lurigancho, Lima, Peru, during the year 2023. The study's, basic, non-experimental, and explanatory. The population of 120 employees, and a non-probability purposive sampling was applied, obtaining a final sample of 80 collaborators. The method used was a survey, and the tool employed was a structured questionnaire, crafted to gather pertinent information on the research variables. The findings show a Nagelkerke R^2 value of 0.902, indicating that purchasing management explains 90.2% of the variability in the perception of profitability. Likewise, a chi-square value of 92.412 and a p-value of 0.000. In this context, the alternative hypothesis is confirmed, demonstrating a significant influence of purchasing management on the perception of profitability in the company under evaluation.

Keywords: planning, storage, purchasing management, control, profitability perception

Tesis publicada con autorización del autor
No olvide citar esta tesis

INTRODUCCIÓN

El proceso de compras eficaz se destaca como uno de prerrequisitos para el éxito operativo de una organización, especialmente en sectores económicamente sensibles como la minería, donde cada decisión relativa a la adquisición de insumos es sensible al costo y afecta la percepción de rentabilidad. En los últimos años, la empresa minera ubicada en San Juan de Lurigancho, Lima, ha mostrado un cambio sistemático en su comportamiento de compra, caracterizado por procedimientos operativos estándar poco desarrollados y una escasa previsión estratégica. Simultáneamente, se ha observado una marcada disminución en los márgenes financieros percibidos, lo que pone en duda la rentabilidad prevista de las operaciones.

En ese sentido, el proceso de compras es fundamental, ya que garantiza la provisión eficaz de recursos clave. Una gestión de compras incompetente puede dar lugar a elevados gastos, baja productividad y escasa competitividad. Todo ello afecta no sólo a los procesos operativos, sino también a la forma en que la empresa percibe la rentabilidad. Esta percepción representa la forma en que una empresa mide sus resultados económicos en relación con los costes, los ingresos y la eficiencia económica general. Para los segmentos de la industria con márgenes bajos, la gestión integral de las compras es extremadamente importante.

El estudio se dividió en 5 capítulos, en el capítulo I, se examinaron los problemas de gestión de adquisiciones y se registraron problemas de visibilidad, ineficiencia en los procedimientos de escoger proveedores y procesos mal gestionados en general que afectaron negativamente la rentabilidad. Se plantearon problemas y objetivos para estudiar estas métricas. Además, se justificó el problema en términos teóricos, prácticos y metodológicos, señalando su impacto en la inteligencia empresarial y la competitividad. También se discutieron las restricciones de tiempo e información, y la justificación de la

Tesis publicada con autorización del autor
No olvide citar esta tesis

viabilidad del estudio se basó en la experiencia del investigador y la disponibilidad de fuentes de información creíbles.

El capítulo II se centró en examinar el contexto internacional y nacional en materia de gestión de compras en la industria minera. Se examinaron trabajos anteriores para contextualizar los avances y enfoques. Se proporcionaron los fundamentos teóricos que explicaron las variables claves con el fin de crear un marco conceptual sólido. A modo de conclusión, se postularon las hipótesis generales y específicas, delimitando el alcance que podría ayudar posteriormente a comprender los hallazgos posteriores durante El estudio.

Para el capítulo III, se describe el diseño del método, que es en su mayoría de naturaleza no experimental y aplica un nivel básico de análisis utilizando un enfoque cuantitativo. La población fueron 120 empleados de los cuales se eligieron 80 empleados mediante un muestro no probabilístico. A los participantes seleccionados se les enviaron cuestionarios. La confidencialidad y el tratamiento ético de todos los participantes del estudio se garantizaron mediante técnicas de análisis adecuadas y medidas éticas.

En el cuarto capítulo se presentaron los hallazgos. En este sentido, una gestión eficaz es beneficiosa, mientras que las deficiencias tienen efectos adversos, demostrándose así su impacto en los hallazgos financieros y operacionales.

El capítulo V incorpora una discusión de los hallazgos, comparándolos con la literatura y los objetivos del estudio, especificando tanto los aportes teóricos como los prácticos. Se examinan las interrelaciones entre las variables. Además, se brindan conclusiones que abordan las preguntas de investigación y se formulan sugerencias para mejorar las prácticas de gestión de compras, con la intención de enriquecer la percepción de rentabilidad y fomentar enfoques efectivos para las necesidades de la industria minera.

Tesis publicada con autorización del autor
No olvide citar esta tesis

Por último, se presentan las referencias bibliográficas, las cuales sustentan el marco teórico y el análisis del estudio, junto con anexos que muestran los instrumentos, así como otros resultados y documentos que sustentan el estudio.

Tesis publicada con autorización del autor
No olvide citar esta tesis

CAPITULO I: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1. Descripción de la problemática

En el contexto operativo de gran parte de las empresas mineras, la gestión de las compras es un procedimiento relevante (Paricahua, 2022). Problemas como la poca transparencia en los procedimientos de selección y contratación de proveedores y el seguimiento insuficiente de contratos firmados hacen que aparezcan problemas de rentabilidad (Flores et al., 2022).

Internacionalmente, de acuerdo con Deloitte (2021), la volatilidad de los precios de los metales y minerales mineros afecta negativamente el desempeño financiero del sector. Dado que la minería es una industria que depende en gran parte del valor de recursos extraídos y vendidos, cualquier cambio en el precio afectó los ingresos y los márgenes de ganancia.

Por otra parte, Bielak et al., (2021) indicaron que los precios elevados de los metales y minerales podrían amplificar los ingresos de las empresas, así como sus ganancias percibidas y, en consecuencia, las inversiones en nuevas operaciones y proyectos. Para gestionar este problema, las empresas mineras deben establecer un marco de gestión de riesgos y diversificación para mejorar su vulnerabilidad a la volatilidad de los precios, facilitando así la percepción de una rentabilidad sostenida en el futuro previsible.

En el contexto latinoamericano, conforme con el Programa de Naciones Unidas en el Desarrollo (PNUD, 2022) la carencia de transparencia y las acciones de corrupción en el sector minero plantean inquietudes en cuanto a la disponibilidad de bienes y servicios. Los procesos inadecuados y lentos en la adquisición de servicios parecen ser un problema importante que agrava el problema.

Tesis publicada con autorización del autor
No olvide citar esta tesis

Según la Comisión Económica para Latinoamérica y el Caribe (CEPAL, 2022), las compañías mineras pueden perder oportunidades de negocio debido a procesos de adquisición ineficaces que causan demoras y costos adicionales. Sin embargo, una gestión eficaz de las adquisiciones aumenta la percepción de rentabilidad al garantizar que se realicen adquisiciones oportunas y rentables.

Al respecto, Hook (2019) señala que esta problemática puede ser enfrentada mediante la adopción de prácticas éticas y transparentes en los procesos de adquisición de proveedores, lo cual es esencial para las empresas involucradas en la minería. Esto implica ejercer cuidado y criterio al seleccionar proveedores e implementar procesos abiertos y equitativos de licitación y contratación.

A nivel nacional, de acuerdo con el Instituto de Ingenieros de Minas del Perú (IIMP, 2022), el sector minero del país sufre de opacidad en los procesos de contratación. Las empresas mineras dependen en gran medida de la provisión de servicios y bienes por parte del Estado peruano para sus actividades.

Cristóbal et al., (2024), explican cómo la falta de una distribución óptima de los recursos, la ineficiencia en el gasto de capital y la escasa visibilidad de la gestión de costos han contribuido a la mala percepción de sostenibilidad financiera entre las empresas mineras. Dicha percepción se agrava cuando quienes ocupan puestos gerenciales y operativos no tienen acceso a información precisa, oportuna e imparcial sobre las finanzas y las métricas relevantes.

Además, la falta de transparencia respecto a las actividades intensivas en capital dentro de los marcos y la ausencia de sistemas de retroalimentación adecuados perpetúan una falsa impresión de rentabilidad y sostenibilidad empresarial, lo que reduce la moral y la confianza de los empleados. Asimismo, la percepción del valor no siempre refleja la realidad de las pérdidas y ganancias de la empresa; suele ser resultado de dinámicas

Tesis publicada con autorización del autor
No olvide citar esta tesis

internas, comportamientos secundarios y el historial de resultados financieros. Mejorar la percepción de la rentabilidad implica mejorar el rendimiento financiero, junto con sistemas adecuados de control del flujo de información estratégica y marcos de transparencia adecuados en las empresas mineras (Astorga y Vilchez, 2024).

La Sociedad Nacional de Minería, Petróleo y Energía del Perú (SNMPE, 2022), indica que la falta de apertura y competencia en los procesos de contratación pública afecta a la industria minera. Factores como la carencia de transparencia institucional, la falta de capacidad técnica y la presencia de corrupción contribuyen a esta situación.

A nivel local, se toma como referencia una empresa limeña ubicada en San Juan de Lurigancho, que extrajo y vendió minerales no metálicos durante más de una década. Se clasifica como una empresa mediana y posee una estructura funcional centralizada. Sus operaciones integran el cumplimiento de compromisos socioambientales con un enfoque en la responsabilidad social empresarial, lo cual es un aspecto positivo. Si bien la empresa mantiene niveles aceptables de utilidad operativa, existen problemas estructurales evidentes que afectan su competitividad logística general, en particular en los procesos de compras.

Entre las deficiencias más significativas se incluyen la falta de directrices técnicas sistemáticas para la definición y evaluación de proveedores, la compra de materiales a precios exorbitantes o de baja calidad, un control ineficiente de la organización del almacenamiento de materiales y una gestión deficiente de existencias. Todas estas deficiencias resultan en la pérdida de oportunidades de producción, interrupciones en las cadenas de suministro y retrasos en las operaciones. Por lo tanto, la percepción de rentabilidad como positiva se distorsiona debido a que los costos superan las ganancias esperadas, lo que dificulta la sostenibilidad financiera en entornos en constante cambio.

Tesis publicada con autorización del autor
No olvide citar esta tesis

1.2. Formulación del problema

1.2.1 Problema general

¿De qué manera influye la gestión de compras en la percepción de la rentabilidad de una empresa del sector minero en el distrito de San Juan de Lurigancho, Lima, Perú- 2023?

1.2.2 Problemas específicos

P.E.1.- ¿De qué manera influye el planeamiento de la gestión de compras en la percepción de la rentabilidad de una empresa del sector minero en el distrito de San Juan de Lurigancho, Lima, Perú- 2023.?

P.E.2.- ¿De qué manera influye el almacenamiento de la gestión de compras en la percepción de la rentabilidad de una empresa del sector minero en el distrito de San Juan de Lurigancho, Lima, Perú- 2023.?

P.E.3.- ¿De qué manera influye el control de la gestión de compras en la percepción de la rentabilidad de una empresa del sector minero en el distrito de San Juan de Lurigancho, Lima, Perú- 2023.?

1.3. Justificación del estudio

1.4.1. Justificación Teórica

En la justificación teórica, la variable gestión de compras se respalda en lo expuesto por Álvarez y Ramos (2021), quienes señalan que este proceso implica conocer las necesidades de productos así como servicios, entender la forma de adquirirlos y evaluar tanto su idoneidad como su rendimiento dentro de la organización.

Asimismo, la variable percepción de rentabilidad se fundamenta en Zambrano et al. (2021), quienes explican que esta se refiere a la manera en que una empresa evalúa su desempeño después de minimizar los gastos operativos, considerando factores como los costos de fabricación, el volumen de ventas y la gestión del flujo de efectivo. La investigación permite observar cómo se manifiestan ambas variables en contextos reales.

Tesis publicada con autorización del autor
No olvide citar esta tesis

Su principal aporte teórico es evidenciar que una gestión de compras eficaz incide en la rentabilidad percibida, generando conocimiento útil para futuras investigaciones en gestión logística y financiera, y aplicable al entorno organizacional.

1.4.2. Justificación Práctica

El estudio adquiere relevancia práctica al evidenciar cómo una gestión ineficiente de compras influye negativamente en la percepción de rentabilidad dentro de una organización minera. A partir del análisis de datos recogidos mediante encuestas, se identifican factores que afectan el desempeño percibido y que pueden derivar en decisiones operativas poco eficaces. Los hallazgos permiten comprender, desde la perspectiva del personal, cómo las prácticas de compra inciden en la evaluación del rendimiento organizacional. Asimismo, este trabajo aporta a la comunidad académica y profesional al ofrecer un caso aplicado que puede ser utilizado como insumo en futuras investigaciones, proyectos académicos y en la formación de estudiantes de administración, logística y gestión empresarial.

1.4.3 Justificación Metodológica

Al tratarse de un fenómeno observable y medible, el enfoque cuantitativo permitió obtener datos objetivos y comparables a través de instrumentos estructurados. El diseño no experimental fue el más adecuado, ya que el propósito no era intervenir ni modificar variables, sino analizar su comportamiento tal como ocurren en la práctica. Esta estrategia metodológica posibilitó medir el grado de asociación entre las variables mediante herramientas estadísticas, brindando resultados válidos y útiles para futuras investigaciones similares en el ámbito de la gestión organizacional.

Tesis publicada con autorización del autor
No olvide citar esta tesis

1.4. Limitaciones del estudio

El uso exclusivo de un cuestionario estructurado para medir la percepción de rentabilidad, una variable subjetiva que podría haberse complementado con entrevistas o grupos focales. Esta debilidad se mitigó mediante la validación del instrumento y pruebas de confiabilidad estadística. Asimismo, se tuvo acceso restringido a ciertas áreas administrativas, lo que impidió contrastar la percepción con datos financieros reales. El estudio también se desarrolló en periodo corto, limitando el seguimiento de los procesos logísticos. No obstante, se tomaron medidas para asegurar la validez de los hallazgos, como el muestreo intencional y la aplicación de pruebas estadísticas que permitieron analizar de manera precisa la relación causa-efecto entre las variables.

1.5. Viabilidad del estudio

El estudio fue viable debido al acceso oportuno a la población objetivo y a la disposición de los colaboradores para participar en la recolección de datos mediante encuestas. Asimismo, se contó con la autorización institucional correspondiente y el cumplimiento de los principios éticos requeridos para investigaciones aplicadas en contextos organizacionales. La disponibilidad de instrumentos validados, así como el uso de herramientas estadísticas accesibles, garantizaron la factibilidad del análisis. Además, el manejo previo del investigador en procesos vinculados al área logística minera contribuyó a comprender con mayor claridad el entorno del estudio, facilitando la interpretación contextual de los hallazgos.

Tesis publicada con autorización del autor
No olvide citar esta tesis

CAPITULO II: MARCO TEORICO

2.1. Antecedentes del estudio

Se seleccionaron antecedentes de estudios empíricas y teóricas. Se usó una revisión de fuentes científicas disponibles, priorizando estudios publicados entre 2019 y 2023. Los criterios de inclusión consideraron la claridad en los objetivos, la rigurosidad metodológica (principalmente estudios con enfoque cuantitativo, correlacional o causal), la relación directa entre variables semejantes y el aporte comprobado de los hallazgos. Asimismo, se dio preferencia a investigaciones desarrolladas en Latinoamérica por su cercanía contextual con la realidad del presente estudio.

2.1.1. Antecedentes internacionales

Mero-Vivas y Velásquez-Gutiérrez (2023) realizaron un estudio en Ecuador para conocer la vinculación entre el manejo de inventario y las decisiones de compra en los comedores de la parroquia de Manta. El estudio tuvo nivel correlacional causal y corte transeccional. La muestra fueron 36 establecimientos. Los hallazgos revelaron que el 55,60% señala la gestión de inventarios influye de manera favorable en las compras, el 38,90% señala que la incidencia es regular y el 5,5% señalo que no incide. Se concluyó que la gestión de inventarios adecuada permite conocer el nivel de stock disponible en todo momento, lo que permite planificar mejor las compras y evitar excesos o faltantes de inventario. En ese sentido, el aporte principal es la optimización del nivel de inventario mediante el examen de la conexión entre el manejo de inventario y las decisiones de compra.

Karttunen et al., (2023) investigaron en Finlandia si la cadena de suministro se vincula con el éxito financiero ena empresa logística Finlandesas. La muestra fueron 14 empleados. Se usó la entrevista y la guía de entrevista. Los hallazgos indicaron una vinculación positiva. La productividad, el resultado final y

Tesis publicada con autorización del autor
No olvide citar esta tesis

la reputación pública de una organización benefician la cadena de suministro. En conclusión, los hallazgos indicaron que el resultado final de la empresa puede beneficiarse de una cuidadosa atención a su cadena de suministro ecológica. En ese sentido, el aporte principal es la evaluación de los beneficios financieros de la cadena de suministro ambientalmente responsable.

Cabana et al., (2023) buscaron analizar la percepción del control de gestión y su impacto sobre la productividad en entidades mineras de Chile. El estudio propuso un modelo causal compuesto por once hipótesis que interrelacionaban siete variables. Se empleó una encuesta como técnica de recolección de datos. Tras el análisis, se redujeron las hipótesis a seis. Los hallazgos revelaron que la competitividad en las empresas mineras está determinada por la influencia positiva, directa e indirecta, de la productividad sustentable, cuya varianza fue explicada en 55.9%. Se concluyó que el control de gestión permite tomar decisiones estratégicas y el logro de hallazgos. El principal aporte del estudio fue demostrar el valor del control de gestión como herramienta decisiva para fortalecer la productividad y competitividad minera.

Allam et al., (2021) realizaron un estudio en Egipto, a fin de identificar intervenciones y mecanismos de transformación digital de los procedimiento de gestión de compras y suministros (PSM). El estudio tuvo nivel correlacional causal y corte transeccional. La muestra fueron 14 entrevistas con ejecutivos egipcios de PSM. Se usó como técnica la entrevista. Los hallazgos revelaron que las intervenciones y mecanismos de transformación digital de los procesos de gestión de compras así como suministros pueden mejorar significativamente la eficacia y eficiencia en las compras. Se concluyó que las intervenciones y mecanismos de transformación digital pueden mejorar significativamente los

Tesis publicada con autorización del autor
No olvide citar esta tesis

procesos de gestión de compras así como suministros. En ese sentido, el aporte principal fue la identificación de intervenciones y mecanismos de transformación digital.

Zimon y Zimon (2020) realizaron a un estudio en Polonia, para conocer el efecto del club de compras en los hallazgos de las empresas polacas activas en la industria de las energías renovables. La muestra fueron 71 organizaciones que realizan operaciones en el sector relacionado con el sector de las energías renovables. El valor de p inferior a 0,05 y un valor de Pearson de 0,78 aludieron que la gestión de compras incide sobre los beneficios. Se concluyó que el grupo de compra afecta significativamente la percepción de la rentabilidad del negocio. En ese sentido, el aporte principal es el análisis del impacto financiero en la percepción de la rentabilidad.

2.1.2. Antecedentes nacionales

Arévalo et al., (2022) buscaron conocer el éxito del uso de administración de compras como medio de diferenciación ena empresa de Tarapoto. El estudio tuvo alcance correlacional causal y corte transeccional. La muestra fueron 107 empleados. El cuestionario se usó como instrumento y la encuesta como técnica. Los hallazgos revelaron un grado satisfactorio de gestión de compras en 59%. En ese sentido, el aporte principal es la optimización de los costos de adquisición mediante el análisis, con el fin de identificar su incidencia en la percepción de la rentabilidad.

Quispe (2022) buscó conocer si el control interno se vincula con la rentabilidad en la empresa de Ayacucho. El estudio fue de enfoque cuantitativo y transeccional. La muestra fueron 15 empleados. Además, se realizó un análisis documental del estado de resultados, calculando ratios financieros para medir la

Tesis publicada con autorización del autor
No olvide citar esta tesis

rentabilidad. Los hallazgos indicaron que el control interno está vinculado con la rentabilidad, concluyéndose que las deficiencias en los componentes del control interno afectan de forma negativa los hallazgos económicos. El principal aporte del estudio fue evidenciar que el fortalecimiento del control interno contribuye directamente a mejorar la rentabilidad empresarial en el sector minero.

Calle y Cueva (2020) buscaron identificar como incide gestionar compras en la percepción rentable en la compañía del rubro minero en Chorrillos. El estudio fue correlacional causal y corte transeccional. La muestra fueron 11 empleados. Los hallazgos revelaron que la gestión de compras es baja en 27.3%, de igual manera la percepción de la rentabilidad se encuentra en nivel medio de 54.5%. Asimismo, existe una correlación ($p< 0,005$) con un coeficiente de 0.750. Concluyeron que el uso de software especializado permite una adecuada rentabilidad. Por lo tanto, la contribución fue conocer la incidencia de la gestión de compras mediante el análisis financiero.

Román (2020) realizó un estudio para ver cómo el departamento de compras de Constructora Novo Home SAC incide en las utilidades del 2019 en San Borja, Lima. El estudio fue de nivel correlacional y corte transeccional. La muestra fueron 40 empleados. Se ha demostrado que gestionar las compras así como la percepción de la rentabilidad tiene una conexión positiva de 0,551. Concluyó que una gestión de compras efectiva es adecuada para la producción. En ese sentido, el aporte del estudio fue analizar los costos. Esto permitiría proporcionar recomendaciones prácticas para optimizar los procesos de compras e incrementar la percepción de la rentabilidad de las empresas.

Tesis publicada con autorización del autor
No olvide citar esta tesis

Soria y Coral (2020) realizó un estudio con el fin de conocer cómo incide la gestión logística en la percepción de rentabilidad de CREDISORIA de Ucayali. El estudio fue correlacional causal y descriptivo. La muestra fueron 140 empleados. Los hallazgos revelaron que la eficiencia con la que una compañía supervisa sus almacenes tiene un impacto en su resultado final. Se concluyó que una mayor rentabilidad puede resultar de una mejor gestión logística a través de costos reducidos y mejorar la eficiencia. En ese sentido, el aporte consiste en que el fortalecimiento de la cadena de suministro permite realizar el análisis así como el fortalecimiento de la gestión logística.

Estela y Sánchez (2019) buscaron conocer el vínculo de la gestión de compras y como se percibe la rentabilidad en negocio del rubro minero, en Lima. El estudio tuvo nivel correlacional causal y corte transeccional. La muestra fueron 30 colaboradores. Los hallazgos revelaron que la gestión de compras se encuentra regular en 40%, de igual manera la percepción de la rentabilidad se halla en nivel regular en 46.7%. Igualmente, existe una correlación ($p< 0,005$) con un valor de 0.884. Se concluyó que administrar así como gestionar compras adecuada es adecuada para la rentabilidad. En ese sentido, se identificaron prácticas óptimas de gestión de compras, ofreciendo a las empresas mejoras para optimizar su rendimiento financiero.

Nuñez (2019) realizó un estudio para conocer cómo afecta la gestión de compras en los negocios textiles en Lurín. El estudio tuvo nivel correlacional y corte transeccional. La muestra fueron 40 empleados. El cuestionario se usó como instrumento así como la encuesta como técnica. Los hallazgos revelaron que el 51.4% considera que existe una buena gestión de compras, de igual manera la percepción de la rentabilidad se encuentra en nivel óptimo en 51.1%. Asimismo,

Tesis publicada con autorización del autor
No olvide citar esta tesis

las variables se vinculan (p< 0,005) con un coeficiente de 0.860. Concluyó que las compras estratégicas fortalecen la percepción de la rentabilidad de una empresa a largo plazo. En ese sentido, el aporte del estudio fue identificar estrategias eficientes de gestión de compras que beneficien los hallazgos de los negocios textiles.

2.2. Bases teóricas

Gestión de compras

Álvarez y Ramos (2021) aluden que gestionar compras abarca el proceso de identificar lo que se necesita en los servicios y productos de una empresa y establecer cómo se obtienen. Este enfoque se extiende a todos los aspectos, desde la evaluación inicial de la idoneidad y evaluar el rendimiento.

De igual manera para, Gürsoy (2020) la gestión de compras también puede definirse como el procedimiento de identificar, evaluar, seleccionar y negociar con proveedores de los servicios y productos adquiridos para cumplir con los requisitos del negocio.

De la misma manera, como sugieren los hallazgos de Kähkönen y Patrucco (2022), la gestión de compras también abarca evaluar el desempeño para garantizar que exista una colaboración eficaz que sea mutuamente beneficiosa. Además, Küffner et al., (2022) manifiestan que la relevancia de gestión de compras como una función empresarial central que adquiere bienes y servicios mediante, la organización así como el control de la función.

Knight et al., (2022) señalan que debe existir un conjunto específico de procedimientos y políticas elaborados. Esto asegura que existe una gestión de compras que implica procesos internos para abordar la necesidad.

Tesis publicada con autorización del autor
No olvide citar esta tesis

Aspectos como los tiempos de entrega así como la calidad del producto se ven afectados por la gestión de compras, por lo que para seguir siendo competitivo, la gestión de compras requiere de un enfoque. Esta práctica es particularmente útil en la gestión de proveedores y el control de calidad (Ueltschy et al., 2021).

Enfoques de la Gestión de Compras

Enfoque tradicional: Se centra en la negociación con los proveedores sobre precios y condiciones de pago para reducir costes. Este enfoque pone el acento en la eficiencia en el proceso de compra, donde el objetivo es obtener siempre la oferta más económica (Flechsig et al., 2022).

Para este propósito, Bäckstrand et al., (2019) han señalado el uso de diferentes técnicas de negociación, como evaluar una variedad de proveedores y sus ofertas, precios, términos y elegir el proveedor más económico.

Enfoque estratégico: Es fundamental que la estrategia de compras se sincronice con el plan general de la empresa. La idea detrás de esta estrategia es tratar las compras como un activo en lugar de simplemente como un costo en el que se incurre para llevar adelante el negocio (Portalanza y Valverde, 2019).

Parra et al., (2022) destacan que, en este sentido, el mejor precio no es el factor único que se considera a la hora de adquirir un servicio. La mejor calidad, la innovación y la sostenibilidad del servicio son los más importantes. Para lograrlo, se ponen en marcha diversas acciones para mejorar los procesos de compra, se integran los actores relevantes y se analizan los datos actuales del mercado junto con los requisitos potenciales de la empresa.

Enfoque de compras electrónicas: El proceso de contratación electrónica hace uso de las TICs, para fortalecer y automatizar las actividades de compra o adquisición de una organización. También comprende diferentes formas de herramientas y

Tesis publicada con autorización del autor
No olvide citar esta tesis

plataformas como catálogos electrónicos, plataformas de subastas en línea y sistemas de gestión de contratos (Seminario et al., 2022).

Importancia de la gestión de compras

Wilke et al. (2023) aluden que es crucial para el desempeño de una empresa porque garantiza un flujo constante de materias primas así como productos intermedios así como terminados.

- **Control de costos:** Permite a las empresas controlar sus costos, ya que a través de una adecuada selección de proveedores y una negociación efectiva de los precios se puede obtener el mejor valor por el dinero que se invirtió.
- **Mejora en la calidad**: A través de una cuidadosa selección de proveedores y un seguimiento continuo del rendimiento de los productos, asegurando que sean del más alto nivel. calidad.
- **Reducción de riesgos**: Permite a las compañías minimizar los riesgos asociados con la adquisición de servicios así como productos, ya que a través de una adecuada evaluación de proveedores y la aplicación de medidas de seguridad se puede minimizar el riesgo de fraudes, robos o fallas en la entrega.

Políticas de compras

Las políticas de compra de una corporación u organización son una colección de reglas y regulaciones que describen las normas y prácticas para el abastecimiento y la compra de productos y servicios (Ramírez, 2022).

Las cuales son:

- **Selección de proveedores**: La selección de proveedores debe tener en cuenta su solvencia financiera, su capacidad de entrega y su posición en el mercado según lo establecido en las políticas de compras.

Tesis publicada con autorización del autor
No olvide citar esta tesis

- **Procedimientos de compra**: La política de compras debe establecer los protocolos que se deben seguir con respecto a la solicitud de compra, la emisión de solicitudes de cotización, la evaluación de propuestas, la negociación de precios y la adjudicación del contrato.

Objetivos del departamento de compras

El departamento de compras se centra en garantizar que todos los productos así como servicios que son fundamentales para el funcionamiento de la compañía se reciban de manera oportuna y económica. Otros objetivos clave incluyen la búsqueda de proveedores confiables, la minimización de costos y la maximización del valor para la empresa (Pachucho-Hernández et al., 2021).

Dimensiones de la Gestión de Compras

Planeamiento

En esta dimensión se examina la dimensión de planificación en lo que respecta a la planificación estratégica y táctica de las adquisiciones de la empresa. Abarca el establecimiento de procesos de compra, la determinación de necesidades y el diseño de métodos para satisfacerlas (Moyers et al., 2022).

Es fundamental identificar proveedores confiables y desarrollar planes de contingencia, además de evaluar los riesgos y oportunidades. Para lograr los objetivos organizacionales, se deben realizar adquisiciones efectivas y eficientes, lo que es posible con dimensiones de planificación diseñadas (Siemon et al., 2021).

Almacenamiento

Castro y Salas (2022) definen los procesos de almacenamiento como el conjunto de procesos vinculados con la recepción, inspección y resguardo de artículos adquiridos, además de la gestión adecuada de los niveles de existencias. Asimismo,

Tesis publicada con autorización del autor
No olvide citar esta tesis

incluyen la planificación estratégica de compras con el fin de mantener inventarios óptimos que aseguren la continuidad operativa y eviten sobrecostos logísticos.

La dimensión almacenamiento dentro de la variable gestión de compras se refiere al conjunto de procesos y procedimientos destinados a la recepción, organización, conservación y control de los insumos o materiales adquiridos por una empresa. Esta dimensión busca garantizar que los productos se almacenen en condiciones adecuadas, minimizando pérdidas, optimizando el espacio y facilitando el acceso eficiente (Paricahua, 2022).

Control de compras

Según Sembada y Koay (2021), el control de compras consiste en realizar un seguimiento sistemático de todas las actividades relacionadas con las adquisiciones dentro de la empresa. El cumplimiento de presupuestos y la alineación con las políticas internas. A través del control de compras, se busca optimizar los recursos disponibles y prevenir desviaciones que puedan afectar la planificación financiera y operativa.

Lo que resulta fundamental para asegurar de forma manera eficiente. Liberopoulos y Deligiannis (2022) sostienen que controlar las compras implica evaluar constantemente los costos. Esta dimensión garantiza no solo el cumplimiento de plazos y presupuestos.

Rentabilidad

Como afirman Zambrano et al., (2021), el concepto de percepción de rentabilidad define como una empresa es capaz de desempeñarse después de eliminar los gastos operativos de los ingresos generados a través de las transacciones comerciales. Los factores que inciden en la percepción de la rentabilidad incluyen los costos de fabricación, el volumen de ventas y la gestión del flujo de efectivo.

Tesis publicada con autorización del autor
No olvide citar esta tesis

En ese sentido, Parida y Madheswaran (2021) señalan que la percepción de la rentabilidad representa una medida clave del éxito financiero de una organización. Además, esta percepción puede ser utilizada como un indicador comparativo del desempeño empresarial frente a compañías del mismo sector.

Igualmente, para Bikubanya y Radley (2022) la percepción de la rentabilidad establece con precisión una cifra de ganancias o pérdidas para un período determinado. Esta percepción también está vinculada a la efectividad del capital empleado, ya que permite estimar la rentabilidad por cada unidad monetaria invertida. Representar dicha percepción es fundamental para tomar decisiones financieras informadas, así como para elaborar planes integrales a largo plazo.

Además, la percepción de la rentabilidad, como explican Rey-Ares et al., (2021), se considera la capacidad o actividad empresarial para generar ganancias y/o rendimientos. Este enfoque subraya que la rentabilidad implica no solo las ganancias económicas, sino también la eficacia con la que se emplean los recursos disponibles para obtener resultados monetarios duraderos, lo cual es especialmente importante en entornos competitivos de alto riesgo en contextos organizacionales.

Finalmente, Utrilla (2023) señala que se refiere a la forma en que los miembros de una organización, especialmente quienes participan en la gestión y toma de decisiones, interpretan o valoran los hallazgos económicos obtenidos a partir de los costos, ingresos y utilidades. Esta percepción no se limita a datos contables, sino que está influida por experiencias previas, expectativas, estrategias internas y el grado de conocimiento financiero. Así, representa una construcción subjetiva sobre el desempeño económico empresarial.

Tesis publicada con autorización del autor
No olvide citar esta tesis

Dimensiones de la percepción de la rentabilidad

Rentabilidad sobre los activos

La percepción de la rentabilidad de una organización se cuantifica por su retorno sobre los activos, un indicador financiero. Se determina comparando el ingreso neto de la empresa con sus activos totales. El rendimiento de los activos se puede usar para juzgar qué tan bien la empresa administra sus activos para generar ganancias. (Gutiérrez y Tapia, 2020).

La dimensión rentabilidad sobre los activos dentro de la variable percepción de la rentabilidad de acuerdo con Niyas y Kavida (2022) hace referencia a cómo los colaboradores o directivos valoran la eficiencia. Esta percepción se basa en la relación entre el beneficio neto y el total de activos disponibles, permitiendo estimar si los recursos de la organización están siendo gestionados de manera efectiva para producir resultados económicos favorables.

Rotación de inventarios

La rotación de inventario define cómo los empleados evalúan los movimientos de venta o utilización de los productos almacenados. Una alta rotación de inventario se traduce en eficiencia operativa y control de costos, mientras que una baja rotación se traduce en la percepción de pérdidas financieras, exceso de inventario y baja liquidez organizacional, con agilidad limitada (Jadán-Maza y López-González, 2021).

La rotación de inventario, revela cómo los diferentes componentes de la organización perciben el valor del inventario almacenado. Una alta rotación se percibe como un indicador de una gestión logística eficaz, actividad empresarial y una asignación prudente de recursos. Por otro lado, una baja rotación puede indicar cierto nivel de ineficiencia, obsolescencia o acumulación excesiva, lo cual

Tesis publicada con autorización del autor
No olvide citar esta tesis

perjudica el rendimiento financiero de la empresa (Alemán De La Torre et al., 2023).

Rentabilidad neta

La rentabilidad neta se entiende como el beneficio restante que una empresa obtiene tras deducir todos los gastos, mientras que la rentabilidad se considera una medida esencial de la salud financiera general y la eficiencia de una organización. Esta comprensión influye en la evaluación del rendimiento de una entidad, atribuyendo una rentabilidad positiva a una gestión eficaz a largo plazo, mientras que una rentabilidad baja indica riesgos considerables relacionados con la sostenibilidad del rendimiento de la empresa (Gaytán, 2021).

La dimensión de rentabilidad neta describe la percepción de los accionistas internos sobre las ganancias de la empresa tras deducir los costos operativos, los impuestos y diversas obligaciones, lo cual es subjetivo. Si esta percepción se considera positiva, indica confianza en los hallazgos financieros, así como en la eficacia de las decisiones estratégicas; si se considera negativamente, podría indicar la presencia de dificultades económicas, junto con una gestión deficiente (Verastegui et al., 2023).

Rentabilidad sobre el patrimonio

La percepción de la rentabilidad en relación con su inversión de capital puede medirse calculando su rendimiento sobre el capital. Esta métrica demuestra cuán efectivamente la empresa puede convertir el dinero invertido por sus accionistas en ganancias (Caiza-Pastuña et al., 2020).

Esta dimensión se relaciona con la percepción de cómo una empresa puede obtener beneficios en relación con su patrimonio neto percibido. Cuanto mayor sea la rentabilidad observada, mejor se utiliza el capital y aumenta la confianza en

Tesis publicada con autorización del autor
No olvide citar esta tesis

la gestión financiera. Por el contrario, cuanto menor sea la percepción, más inadecuada es la utilización del capital y más limitadas están las decisiones estratégicas (Jinchuña et al., 2024).

2.3. Objetivos del estudio

2.3.1. Objetivo general

Determinar de qué manera influye la gestión de compras en la percepción de la rentabilidad de una empresa del sector minero en el distrito de San Juan de Lurigancho, Lima, Perú- 2023.

2.3.2. Objetivos específicos

O. E. 1.- Analizar de qué manera influye el planeamiento de la gestión de compras en la percepción de la rentabilidad de una empresa del sector minero en el distrito de San Juan de Lurigancho, Lima, Perú- 2023.

O. E. 2.- Examinar de qué manera influye el almacenamiento de la gestión de compras en la percepción de la rentabilidad de una empresa del sector minero en el distrito de San Juan Lurigancho, Lima, Perú- 2023.

O. E. 3.- Identificar de qué manera influye el control de compras de la gestión de compras en la percepción de la rentabilidad de una empresa del sector minero en el distrito de San Juan de Lurigancho, Lima, Perú- 2023.

2.4. Formulación de hipótesis

2.4.1. Hipótesis general

Existe influencia directa y significativa de la gestión de compras en la percepción de la rentabilidad de una empresa del sector minero en el distrito de San Juan de Lurigancho, Lima, Perú- 2023.

Tesis publicada con autorización del autor
No olvide citar esta tesis

2.4.2. Hipótesis especificas

H. E. 1.- Existe influencia directa y significativa del planeamiento de la gestión de compras en la percepción de la rentabilidad de una empresa del sector minero en el distrito de San Juan de Lurigancho, Lima, Perú- 2023.

H. E. 2.- Existe influencia directa y significativa del almacenamiento de la gestión de compras en la percepción de la rentabilidad de una empresa del sector minero en el distrito de San Juan de Lurigancho, Lima, Perú- 2023.

H. E. 3.- Existe influencia directa y significativa del control de la gestión de compras en la percepción de la rentabilidad de una empresa del sector minero en el distrito de San Juan de Lurigancho, Lima, Perú- 2023.

Tesis publicada con autorización del autor
No olvide citar esta tesis

CAPITULO III: DISEÑO METODOLÓGICO

3.1. Diseño del estudio

El diseño fue no experimental, Hernández-Sampieri y Mendoza (2023) aluden que es una manera de realizar un estudio que está basado en recolectar y analizar datos sin pretender influir en variables independientes. En ese sentido, el diseño no experimental se elige debido a su carácter observacional y descriptivo. Este diseño permitió examinar la vinculación de las variables sin intervenir directamente en los procesos de la empresa minera.

El estudio utilizó un diseño de análisis transversal centrado en la relación causal. Hernández-Sampieri y Mendoza (2023) indican que es un estudio centrado en la recopilación y análisis de información sin intentar modificar ni cambiar los factores independientes. Por ello, se seleccionó este enfoque por sus características observacionales y descriptivas. Este diseño permitió analizar la relación entre las variables sin interferir en las operaciones de la empresa minera.

3.2. Tipo

El estudio fue de tipo básico, el cual busca afianzar la comprensión teórica así como conceptual en lugar de encontrar aplicaciones prácticas directas para sus hallazgos. El propósito es obtener una comprensión más profunda de los fenómenos, principios o teorías dentro de un dominio particular de conocimiento (Ñaupas et al., 2018).

Por lo cual, en el estudio se profundizó la revisión de la literatura, así como las definición de las variables, dimensiones e indicadores.

3.3. Alcance

El alcance fue explicativo, de acuerdo con Baena (2017), este nivel de investigación intenta explicar las relaciones entre variables y se centra en la elucidación de hechos concretos, señalando sus causas y consecuencias. Este enfoque permite comprender

Tesis publicada con autorización del autor
No olvide citar esta tesis

a fondo los fenómenos estudiados para establecer conclusiones válidas y fundamentadas en el contexto investigado.

3.4. Enfoque

El enfoque fue cuantitativo, Hernández-Sampieri y Mendoza (2018) mencionaron que este se basaba en la recopilación de datos, así como en métodos estadísticos. En ese sentido, se realizó la recopilación a nivel descriptivo, en el cual se compararon los hallazgos obtenidos y se establecieron niveles y rangos para interpretar los hallazgos.

3.5. Población

La población fueron 120 trabajadores. Esta población incluyó a colaboradores de las áreas operativas y administrativas. Los participantes se encontraban directa o indirectamente involucrados en procesos relacionados con la gestión de compras, logística así como control de recursos, permitiendo obtener una visión más completa, realista y contextualizada del entorno organizacional evaluado en la presente investigación.

3.6. Muestra

La muestra fueron 80 trabajadores de una empresa minera ubicada en el distrito de San Juan de Lurigancho, Lima. Los participantes fueron seleccionados mediante muestreo no probabilístico de tipo intencional, tomando en cuenta su experiencia laboral y nivel de participación en los procesos organizacionales relacionados con la gestión de compras.

Se establecieron los siguientes criterios de inclusión: empleados pertenecientes a las áreas operativas y administrativas, con contrato laboral activo y una antigüedad mínima de un año en la empresa. Además, se incluyó a trabajadores que tuvieran participación directa o indirecta en decisiones logísticas y procesos de adquisición de insumos o materiales.

Tesis publicada con autorización del autor
No olvide citar esta tesis

Los criterios de exclusión consideraron a personal externo, consultores o contratistas independientes, así como a empleados que no estuvieran involucrados en ningún aspecto relacionado con la planificación, control o ejecución de compras.

Esta delimitación permitió asegurar la pertinencia de la muestra en relación con las variables estudiadas, ya que todos los participantes poseían conocimientos, experiencias o responsabilidades.

3.7. Operacionalización de variables

Variable 1: Herramientas digitales

Gestión de compras: Álvarez y Ramos (2021) indicaron que se puede definir como el proceso de determinar qué servicios así como productos necesita una empresa y luego determinar cómo se adquirirán. La gestión de compras está en todos los aspectos de la relación de una empresa con sus proveedores, desde la evaluación inicial de la idoneidad potencial de dichas empresas hasta el proceso continuo de seguimiento y evaluación de su desempeño.

Definición operacional: Fue usado el cuestionario de gestión de compras, adaptación de Román (2020) y se compone de 20 preguntas y divididos en 3 dimensiones: (a) planeamiento, (b) almacenamiento y (c) control. Los niveles fueron: deficiente, regular y eficiente.

Variable 2: Percepción de la rentabilidad

Definición conceptual: Zambrano et al., (2021) aluden que la percepción de la rentabilidad permite describir la capacidad para conseguir ganancias después de deducir los costos de funcionamiento de las operaciones. El margen de beneficio es una métrica financiera crucial y, a menudo, se expresa como un porcentaje de las ventas o el capital invertido.

Tesis publicada con autorización del autor
No olvide citar esta tesis

Definición operacional: Fue usado el cuestionario de rentabilidad, adaptado de Román (2020), que contó con 20 ítems, divididos en tres dimensiones: (a) rentabilidad sobre los activos, (b) rotación de inventarios, (c) rentabilidad neta y (d) rentabilidad sobre el patrimonio. Los niveles fueron: alto, medio y bajo.

Técnicas de recolección de datos

3.7.1. Descripción de los instrumentos

Técnicas: La técnica fue la encuesta. Sánchez et al., (2021) indicaron que es un método o conjunto de pasos utilizados para recopilar. En ese sentido, en el estudio se aplicó la encuesta a los empleados, de acuerdo con sus horarios y disponibilidades, para garantizar que respondieran todas las preguntas del cuestionario.

En esta investigación no se empleó la técnica de análisis documental, ya que el objetivo fue recoger información directa desde la percepción de los empleados. El análisis documental no permitía acceder a estas percepciones individuales ni a datos actualizados sobre experiencias internas. Por ello, se optó por la técnica de encuesta, que resultó más pertinente para captar información primaria, actual y contextualizada, permitiendo responder con mayor precisión a los objetivos del estudio.

Instrumentos: El instrumento fue un cuestionario, diseñado y adaptado específicamente para medir las percepciones del personal respecto a la gestión de compras así como la rentabilidad organizacional. Se optó por este instrumento debido a la naturaleza subjetiva de la variable "percepción de la rentabilidad", la cual no puede evaluarse únicamente a través de indicadores contables, sino que requiere captar la interpretación que los empleados hacen del desempeño económico de la empresa.

El cuestionario fue adaptado a partir de referentes teóricos y estudios previos, principalmente de Román (2020), cuya investigación aportó las dimensiones,

Tesis publicada con autorización del autor
No olvide citar esta tesis

indicadores y formulaciones clave utilizadas en instrumentos similares. Estas fuentes permitieron garantizar la pertinencia, coherencia y validez conceptual del instrumento aplicado. Las respuestas obtenidas fueron organizadas ena base de datos en Excel y luego analizadas estadísticamente para identificar patrones, correlaciones y posibles influencias entre las variables del estudio.

3.7.2. Validez, confiabilidad de los instrumentos

Validez: Para asegurar la validez del instrumento, se aplicó el juicio de expertos. Se elaboraron las matrices de operacionalización y se enviaron junto con el cuestionario y una carta de presentación a tres especialistas en administración y gestión de compras. En función de sus observaciones, se realizaron ajustes antes de aplicar el cuestionario final.

En ese sentido, se tomaron los siguientes pasos: (a) las matrices de operacionalización de las variables se enviaron a cada experto junto con una carta de presentación y (b) una vez completada la recopilación de datos, estos fueron clasificados utilizando los criterios especificados.

Tabla 1

Resultado del juicio de expertos para la gestión de compras y la percepción de la rentabilidad

Juez experto	Resultado
Hugo Jesús Salas Canales	Valido
Huachaca Urbina Antonio Roberto	Valido
La Cruz Arango Oscar David	Valido

Nota. Validez del contenido de los instrumentos

Confiabilidad: La confiabilidad del instrumento se evaluó aplicando una prueba piloto a 30 empleados de la misma organización, bajo condiciones similares al estudio principal. Luego, se calculó el coeficiente Alfa de Cronbach con el

Tesis publicada con autorización del autor
No olvide citar esta tesis

programa SPSS. El resultado fue 0.81 para la variable gestión de compras y 0.79 para percepción de rentabilidad, lo que confirmó que ambos instrumentos presentaban un nivel aceptable de consistencia interna.

Tabla 2

Alfa de Cronbach de las variables

Variable	Alfa de Cronbach
Gestión de compras	0,81
Percepción de la rentabilidad	0,79

3.8. Técnica para el procesamiento y análisis de datos

(a) Preparar los datos: Los datos obtenidos se ordenaron y prepararon antes de iniciar el análisis. Esta fase incluyó la elaboración de un repositorio de datos, la verificación de la información y la corrección de errores e inconsistencias identificados en los datos recopilados.

(b) Comprenda la distribución y los valores faltantes, los valores faltantes se graficaron utilizando tablas de frecuencia y se realizaron estadísticas descriptivas. (c) Se desarrolla la metodología seleccionada con los propósitos del estudio y por qué se adapta a los datos proporcionados. (d) Estos cálculos se realizaron software SPSS V.25.

Asimismo, (e) Interpretación de los hallazgos: Una vez finalizado el análisis, se buscó encontrar relaciones y diferencias entre las variables, así como relaciones o diferencias destacables que permitieran extraer conclusiones útiles. (f) Presentación de los hallazgos: Los hallazgos del análisis se presentaron mediante estadística descriptiva e inferencial. Además, se añadieron tablas, así como otros recursos visuales para ayudar a enfatizar Los hallazgos del análisis.

Tesis publicada con autorización del autor
No olvide citar esta tesis

3.9. Aspectos éticos

Las referencias se citaron meticulosamente y la bibliografía se formateó correctamente conforme con los requisitos de la norma APA 7. Los hallazgos también fueron indicadores potentes de la situación dentro de la organización. La confidencialidad de los integrantes se mantuvo en todo momento así como sus respuestas solo se usaron para investigación académica.

Se siguieron los principios de beneficencia y no maleficencia. La beneficencia, como señala Paz (2018), puso mayor atención en el bienestar general de los participantes, incluida su salud física y emocional. La no maleficencia, definida por Roqué y Macpherson (2018), pretendía evitar infligir cualquier daño intencional, basándose en el hecho de que la seguridad de los participantes era una necesidad ética en el contexto del estudio. Ambos principios sirvieron para dar forma a la conducta ética del estudio.

De la misma manera, también fue considerada la autonomía. García et al., (2020) afirmaron que los integrantes del estudio deben recibir orientación y apoyo adecuados para permitirles tomar decisiones razonadas sobre su grado de participación, ejerciendo así su derecho autónomo de participación. Además, la justicia para Rodríguez et al., (2020), significa tener una distribución justa de los riesgos y beneficios del estudio para evitar la discriminación y la explotación en la fase de reclutamiento de los participantes.

Tesis publicada con autorización del autor
No olvide citar esta tesis

CAPITULO IV: RESULTADOS

4.1. Análisis Descriptivo

Los hallazgos descriptivos se obtuvieron a través del análisis de datos tabulados en tablas cruzadas, usando cuestionarios aplicados a la muestra. Estas tablas permitieron identificar relaciones entre variables y describir patrones significativos en las tendencias observadas.

Conforme con la tabla de contingencia 3, el 65% de los participaron indicaron que una gestión de compras deficiente se asocia con una rentabilidad baja, mientras que el 11,3% consideraron que una gestión regular estaba relacionada con una rentabilidad media. Además, el 12,5% de los empleados vinculados a empresas con una gestión eficiente de compras indicaron una alta rentabilidad. Los hallazgos mostraron que una mejor gestión de compras influye significativamente en cómo se percibe de rentabilidad, donde prácticas eficientes contribuyeron a mejoras notables en la percepción de la rentabilidad empresarial.

Tabla 3

Tabla de contingencia de gestión de compras en la percepción de la rentabilidad

			V2: Rentabilidad			Total
			Bajo	Medio	Alto	
V1: Gestión de compras	Deficiente	Recuento	52	0	0	52
		% del total	65,0%	0,0%	0,0%	65,0%
	Regular	Recuento	9	9	0	18
		% del total	11,3%	11,3%	0,0%	22,5%
	Eficiente	Recuento	0	0	10	10
		% del total	0,0%	0,0%	12,5%	12,5%
Total		Recuento	61	9	10	80
		% del total	76,3%	11,3%	12,5%	100,0%

Tesis publicada con autorización del autor
No olvide citar esta tesis

Conforme con la tabla de contingencia 4, el 62,5% de los participantes señalaron que un planeamiento deficiente se asocia con una baja percepción de rentabilidad, mientras que el 7,5% indicaron que un planeamiento regular estaba relacionado con una percepción media. Además, el 8,8% de los empleados vinculados a empresas con un planeamiento eficiente de compras reportaron una alta percepción de rentabilidad. Estos resultados evidencian que la mejora en el planeamiento de las compras influye en cómo los colaboradores perciben la rentabilidad organizacional. Las prácticas más eficientes en esta dimensión tienden a mejorar dicha percepción, lo que subraya la importancia de optimizar el planeamiento en el contexto del sector minero.

Tabla 4

Tabla de contingencia del planeamiento en la percepción de la rentabilidad

			V2: Rentabilidad			Total
			Bajo	Medio	Alto	
D1 V1: Planeamiento	Deficiente	Recuento	50	0	0	50
		% del total	62,5%	0,0%	0,0%	62,5%
	Regular	Recuento	11	6	3	20
		% del total	13,8%	7,5%	3,8%	25,0%
	Eficiente	Recuento	0	3	7	10
		% del total	0,0%	3,8%	8,8%	12,5%
Total		Recuento	61	9	10	80
		% del total	76,3%	11,3%	12,5%	100,0%

Tesis publicada con autorización del autor
No olvide citar esta tesis

Conforme con la tabla de contingencia 5, el 42,5% de los empleados indicaron que un almacenamiento deficiente se asocia con una baja percepción de rentabilidad, mientras que el 7,5% de los participantes señalaron que un almacenamiento regular estaba relacionado con una percepción media. Además, el 12,5% de los empleados en empresas con un almacenamiento eficiente indicaron una alta percepción de rentabilidad. Estos hallazgos muestran que una adecuada gestión del almacenamiento influye en cómo los colaboradores perciben la rentabilidad de la empresa. Las prácticas eficientes en esta dimensión tienden a mejorar dicha percepción, destacando la importancia de optimizar el almacenamiento en el contexto minero.

Tabla 5

Tabla de contingencia del almacenamiento en la percepción de la rentabilidad

			V2: Rentabilidad			Total
			Bajo	Medio	Alto	
D2 V1: Almacenamiento	Deficiente	Recuento	34	3	0	37
		% del total	42,5%	3,8%	0,0%	46,3%
	Regular	Recuento	27	6	0	33
		% del total	33,8%	7,5%	0,0%	41,3%
	Eficiente	Recuento	0	0	10	10
		% del total	0,0%	0,0%	12,5%	12,5%
Total		Recuento	61	9	10	80
		% del total	76,3%	11,3%	12,5%	100,0%

Tesis publicada con autorización del autor
No olvide citar esta tesis

Conforme con la tabla de contingencia 6, el 55% de los empleados indicaron que un control de compras deficiente se asocia con una baja percepción de rentabilidad. Por otro lado, el 11,3% de los empleados vinculados a empresas con un control de compras regular señalaron una percepción media, mientras que solo el 10% de los empleados en empresas con un control eficiente reportaron una alta percepción de rentabilidad. Estos resultados evidencian que un control de compras adecuado influye en cómo los trabajadores perciben el desempeño económico de la empresa. Las prácticas eficientes en esta dimensión tienden a mejorar dicha percepción.

Tabla 6

Tabla de contingencia del control en la percepción de la rentabilidad

			V2: Rentabilidad			Total
			Bajo	Medio	Alto	
D3 V1: Control	Deficiente	Recuento	44	0	0	44
		% del total	55,0%	0,0%	0,0%	55,0%
	Regular	Recuento	17	9	2	28
		% del total	21,3%	11,3%	2,5%	35,0%
	Eficiente	Recuento	0	0	8	8
		% del total	0,0%	0,0%	10,0%	10,0%
Total		Recuento	61	9	10	80
		% del total	76,3%	11,3%	12,5%	100,0%

Tesis publicada con autorización del autor
No olvide citar esta tesis

4.2. Prueba de normalidad

Se usó la prueba de Kolmogórov-Smirnov.

Para lo cual, se aplicó la regla: Si el valor p es mayor a 0.05, los datos son paramétricos; de lo contrario, son no paramétricos.

Se aprecia que tanto para las variables de estudio el valor de significancia fue 0,000 al ser menor a 0,005 los datos son no paramétricos por lo cual se usó la regresión ordinal para las hipótesis.

Tabla 7

Prueba de normalidad

	Kolmogorov-Smirnov[a]		
	Estadístico	gl	Sig.
Gestión de compras	,398	80	,000
Rentabilidad	,461	80	,000

4.3. Contraste de hipótesis

Hipótesis general

H_1: Existe influencia directa y significativa de la gestión de compras en la percepción de la rentabilidad de una empresa del sector minero en el distrito de San Juan de Lurigancho, Lima, Perú- 2023.

H_0: No existe influencia directa y significativa de la gestión de compras en la percepción de la rentabilidad de una empresa del sector minero en el distrito de San Juan de Lurigancho, Lima, Perú- 2023.

Conforme con tabla 8, el Chi-cuadrado es 92.412 y un valor p que no supera a 0.05. Por lo cual. es confirmada la hipótesis alterna, lo que revela que la gestión de compras influyó

Tesis publicada con autorización del autor
No olvide citar esta tesis

de forma directa y significativa en la percepción de la rentabilidad de una empresa del sector minero de San Juan de Lurigancho, Lima, Perú- 2023.

Tabla 8

Adecuación para el modelo en la hipótesis general

Modelo	Verosimilitud	Chi-cuadrado	gl	Sig.
Intersección	92,412			
Final	,000	92,412	2	,000

Nota. Son presentados los ajustes de modelos

De acuerdo con la tabla 9, se observa que los estimadores de Pseudo R^2 Cox así como Snell el cual fue 0.685, lo que indica que la gestión de compras interpreta el 68.5% en la variación de la percepción de la rentabilidad de las empresas. Igualmente, el valor de Nagelkerke fue 0.902, sugiriendo que la gestión de compras incide en 90.2% en cómo se percibe la rentabilidad. Los valores elevados de Pseudo R^2 indicaron que la gestión de compras influyó en la percepción de la rentabilidad, confirmando que un manejo eficiente incide en los niveles de rentabilidad.

Tabla 9

Pseudo R^2 en la hipótesis general

Pseudo R^2	
Cox y Snell	,685
Nagelkerke	,902

Nota. Se presenta el R^2 en la hipótesis general

Tesis publicada con autorización del autor
No olvide citar esta tesis

Hipótesis específica 1

H_1: Existe influencia directa y significativa del planeamiento de la gestión de compras en la percepción de la rentabilidad de una empresa del sector minero en el distrito de San Juan de Lurigancho, Lima, Perú- 2023

H_0: No existe influencia directa y significativa del planeamiento de la gestión de compras en la percepción de la rentabilidad de una empresa del sector minero en el distrito de San Juan de Lurigancho, Lima, Perú- 2023.

Conforme con la tabla 10, el Chi-cuadrado es 61.129 con un valor p menor que 0.05. Por lo cual. es confirmada la hipótesis alternativa, lo que revela que el planeamiento influyó en la percepción de la rentabilidad de una empresa del sector minero en el distrito.

Tabla 10

Adecuación para el modelo en la primera hipótesis específica

Modelo	Verosimilitud	Chi-cuadrado	gl	Sig.
Intersección	71,496			
Final	10,367	61,129	2	,000

Nota. Son presentados los ajustes de modelos

Conforme con la tabla 11, el estimador de Pseudo R^2 de Cox es 0.534, lo que revela que el planeamiento de las compras explica el 53.4% de la variabilidad en la percepción de la rentabilidad de las empresas. Asimismo, el valor de Nagelkerke es 0.703, lo que sugiere que el planeamiento de las compras influyó en 70.3% en la percepción de la rentabilidad. Los valores muestran una considerable influencia del planeamiento en la percepción de la rentabilidad, confirmando que un planeamiento eficiente influyó de forma directa y significativa la percepción de la rentabilidad.

Tesis publicada con autorización del autor
No olvide citar esta tesis

Tabla 11

El R^2 en la primera hipótesis específica

Pseudo R^2	
Cox y Snell	,534
Nagelkerke	,703

Nota. Se presenta el R^2

Hipótesis específica 2

H_1: Existe influencia directa y significativa del almacenamiento de la gestión de compras en la percepción de la rentabilidad de una empresa del sector minero en el distrito de San Juan de Lurigancho, Lima, Perú- 2023.

H_0: No existe influencia directa y significativa del almacenamiento de la gestión de compras en la percepción de la rentabilidad de una empresa del sector minero en el distrito de San Juan de Lurigancho, Lima, Perú- 2023.

Se aprecia que el Chi-cuadrado es 61.879 con un valor p de .000, menor a 0.05. Por lo cual. es confirmada la hipótesis alterna, lo que revela que el almacenamiento influyó de forma directa y significativa en la percepción de la rentabilidad de una empresa del sector minero de San Juan de Lurigancho, Lima, Perú- 2023.

Tabla 12

Adecuación para el modelo en la segunda hipótesis específica

Modelo	Verosimilitud	Chi-cuadrado	gl	Sig.
Intersección	68,245			
Final	6,366	61,879	2	,000

Nota. Son presentados los ajustes de modelos

Tesis publicada con autorización del autor
No olvide citar esta tesis

Se aprecia que el estimador de Pseudo R^2 de Cox es 0.539, lo que revela que el almacenamiento de las compras explica el 53.9% de la variabilidad en cómo se percibe la rentabilidad de las compañías del sector minero. Igualmente, el valor de Nagelkerke es 0.709, lo que sugiere que el almacenamiento incide en 70.9% en la percepción de la rentabilidad. Estos valores muestran una influencia considerable del almacenamiento en la percepción de la rentabilidad, confirmando que una gestión eficiente del almacenamiento influyó en cómo se percibe la rentabilidad de una compañía del sector minero en San Juan de Lurigancho.

Tabla 13

El R^2 en la segunda hipótesis específica

Pseudo R^2	
Cox y Snell	,539
Nagelkerke	,709

Nota. Se presenta el R^2

Hipótesis específica 3

H_1: Existe influencia del control en la percepción de la rentabilidad de una empresa del sector minero en el distrito de San Juan de Lurigancho, Lima, Perú- 2023

H_0: No existe influencia del control en la percepción de la rentabilidad de una empresa del sector minero en el distrito de San Juan de Lurigancho, Lima, Perú- 2023

Se aprecia que el Chi-cuadrado es 66.044 con un valor p inferior a 0.05. Por lo cual. es confirmada la hipótesis alternativa, la cual revela que existe el control influyó de forma directa y significativa en la percepción de rentabilidad de una empresa del sector minero de San Juan de Lurigancho, Lima, Perú- 2023.

Tesis publicada con autorización del autor
No olvide citar esta tesis

Tabla 14

Adecuación para el modelo en la tercera hipótesis específica

Modelo	Verosimilitud	Chi-cuadrado	gl	Sig.
Intersección	72,217			
Final	6,172	66,044	2	,000

Nota. Son presentados los ajustes de modelos

Los datos de la tabla 15, indican que el valor Pseudo R^2 de Cox así es 0.562, indica que la gestión de compras incide en el 56.2% en la variación de cómo se percibe la rentabilidad. Igualmente, el valor de Nagelkerke es 0.740, relevando que el control incide en 74.0% en la percepción de la rentabilidad. Estos valores muestran una considerable influencia del control en la percepción de la rentabilidad, confirmando que un control eficiente influyó en como se percibe la rentabilidad de la empresa del sector minero en San Juan de Lurigancho.

Tabla 15

El R^2 en la tercera hipótesis específica

Pseudo R^2	
Cox y Snell	,562
Nagelkerke	,740

Nota. Se presenta el R^2

Tesis publicada con autorización del autor
No olvide citar esta tesis

CAPITULO V: DISCUSIÓN, CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1. Discusión

Respecto al objetivo general, los hallazgos aluden que la gestión de compras incide en la percepción de rentabilidad. El valor de Chi-cuadrado (92,412) con un nivel de significancia p = 0.000, así como los estimadores Pseudo R^2 de Cox (0.685) y Nagelkerke (0.902), evidencian un nivel elevado de asociación e impacto de la gestión de compras sobre la percepción de resultados financieros por parte del personal. Esto indica que una adecuada planificación, control y ejecución en los procesos de compras influye en cómo los trabajadores valoran el desempeño económico general de la organización.

Estos resultados concuerdan con la teoría de Álvarez y Ramos (2021), quienes afirman que la gestión de compras permite optimizar el uso de los recursos organizacionales, repercutiendo positivamente en la percepción del éxito financiero. A su vez, Zambrano et al. (2021) sostienen que la percepción de utilidades está mediada por factores operativos como el costo de producción y el control del flujo de caja, dimensiones estrechamente ligadas al manejo de compras.

Asimismo, se reafirma lo planteado por estudios empíricos como los de Estela y Sánchez (2019) y Nuñez (2019), quienes comprobaron que en sectores como la minería y la industria textil, la implementación eficiente de estrategias de compras mejora las utilidades y el rendimiento organizacional. En esta misma línea, Cueva y Calle (2020) destacan que la incorporación de tecnología en los procesos de compras no solo permite mejorar los márgenes financieros, sino que representa una ventaja estratégica para responder a contextos cambiantes con mayor agilidad.

Los hallazgos de esta investigación refuerzan la necesidad de que las empresas del sector minero desarrollen políticas de compras estructuradas, flexibles y revisables, que se adapten al entorno económico y operativo.

Tesis publicada con autorización del autor
No olvide citar esta tesis

En ese sentido. la gestión de compras no debe ser vista como un proceso meramente operativo, sino como un eje transversal que incide directamente en la percepción que los trabajadores tienen sobre el desempeño y sostenibilidad de la organización. Esta perspectiva invita a fortalecer las prácticas logísticas y de adquisición como parte de una cultura empresarial orientada a la mejora continua y la eficiencia.

Respecto al primer objetivo específico, los hallazgos obtenidos muestran una asociación del planeamiento de compras y la percepción de rentabilidad. El análisis estadístico reveló un valor de Chi-cuadrado de 61.129 con un p-valor de 0.000, lo que evidencia una relación. Asimismo, los valores de Pseudo R^2 de Cox y Snell (0.534) y Nagelkerke (0.703) indican que el planeamiento de compras explica un alto porcentaje de la variabilidad percibida en los hallazgos financieros, lo que reafirma su impacto como dimensión clave de la gestión organizacional.

Estos hallazgos coinciden con lo indicado por Moyers et al. (2022), quienes afirman que el planeamiento de compras no solo cumple una función, sino que constituye un componente estratégico de la gestión empresarial, al permitir alinear las necesidades de adquisición con los objetivos institucionales. La planificación eficiente permite minimizar los costos, garantizar abastecimiento oportuno y mejorar la eficiencia del flujo de caja, factores que inciden directamente en cómo los empleados perciben la estabilidad y rentabilidad de la empresa.

Investigaciones anteriores, como la de Román (2020), demostraron que una adecuada planificación en el proceso de compras permite aumentar los márgenes de beneficio al reducir los costos operativos innecesarios. De igual forma, Soria y Coral (2020) encontraron que una gestión logística planificada favorece la percepción positiva del rendimiento económico, al facilitar procesos más eficientes y con menor desperdicio de recursos.

Tesis publicada con autorización del autor
No olvide citar esta tesis

La triangulación de estos resultados empíricos con la literatura existente permite sostener que el planeamiento de compras no debe ser considerado únicamente como una actividad técnica, sino como una función estratégica de alto impacto. Su adecuada implementación favorece la previsión, el control del gasto y la asignación eficiente de recursos, elementos percibidos por el personal como indicadores de buena gestión financiera.

En el contexto específico de la empresa minera analizada, estos hallazgos resultan aún más relevantes, ya que la industria exige alta eficiencia logística debido a la complejidad de los procesos extractivos y de comercialización. Por tanto, el planeamiento de compras debe articularse con planes financieros integrales que consideren cambios en el mercado, precios de insumos, y proyecciones económicas, permitiendo a la organización no solo sobrevivir, sino adaptarse y prosperar de manera sostenible.

Respecto con el segundo objetivo específico, los hallazgos muestran que existe una relación del gestión del almacenamiento y la percepción de rentabilidad. El análisis estadístico reveló un valor de Chi-cuadrado de 61.879 con un p-valor de 0.000, lo cual indica una asociación estadísticamente significativa. Asimismo, los estimadores de Pseudo R^2 de Cox (0.539) y Nagelkerke (0.709) evidencian que el almacenamiento explica una parte considerable de la variabilidad en la percepción de rentabilidad, lo que demuestra su importancia como dimensión clave de la gestión de compras.

Estos hallazgos respaldan lo planteado por Castro y Salas (2022), quienes afirman que una gestión eficiente del almacenamiento no solo implica recibir e inspeccionar los artículos, sino también garantizar niveles óptimos de inventario que respalden la operatividad de la empresa. La capacidad de evitar tanto el exceso en la escasez de existencias repercute directamente en la percepción del desempeño financiero, al minimizar pérdidas y asegurar disponibilidad de recursos en los momentos clave.

Tesis publicada con autorización del autor
No olvide citar esta tesis

De forma complementaria, estudios como los de Arévalo et al. (2022) y Mero-Vivas y Velásquez-Gutiérrez (2023) señalan que una gestión eficiente del almacenamiento contribuye significativamente a reducir costos operativos y mejorar la planificación de compras, generando una percepción más favorable de la rentabilidad en el personal. Esto refuerza la noción de que el almacenamiento no debe ser visto como un proceso aislado, sino como una función estratégica integrada al sistema de gestión de compras.

En el caso de la empresa minera evaluada, los hallazgos sugieren que fortalecer la gestión del almacenamiento puede ser una vía directa para optimizar el uso de recursos y mejorar la percepción interna sobre la rentabilidad del negocio. La organización del inventario, el control de rotación, y la disponibilidad oportuna de insumos impactan no solo en la eficiencia logística, sino también en cómo los trabajadores valoran el desempeño económico institucional.

En consecuencia, se hace necesario integrar la gestión del almacenamiento dentro de los planes estratégicos empresariales, considerando tanto su dimensión operativa como su impacto financiero. Esta integración permite no solo mantener la operatividad continua, sino también generar condiciones que favorezcan una percepción positiva del desempeño económico, especialmente en industrias exigentes como la minería, donde la eficiencia en el uso de materiales y tiempos es crucial para la sostenibilidad organizacional.

Con relación al tercer objetivo específico, los hallazgos del análisis evidencian una asociación estadísticamente significativa del control de compras y la percepción de rentabilidad. El valor de Chi-cuadrado de 66.044 con un p-valor de 0.000 confirmó la hipótesis alterna, lo cual indica que un mayor control en los procesos sobre la forma en que los trabajadores perciben el desempeño financiero de la organización. Asimismo, los

Tesis publicada con autorización del autor
No olvide citar esta tesis

valores de Pseudo R^2 de Cox (0.562) y Nagelkerke (0.740) reflejan que esta dimensión explica un porcentaje considerable de la variabilidad en dicha percepción, posicionando al control de compras como una variable determinante dentro de la eficiencia operativa.

Estos hallazgos son coherentes con lo planteado por Sembada y Koay (2021), quienes sostienen que el control de compras no solo debe considerarse una práctica de seguimiento, sino una herramienta estratégica de alineación entre los gastos y los objetivos organizacionales. Este enfoque permite corregir desviaciones, reducir costos innecesarios y tomar decisiones basadas en datos reales, lo cual repercute directamente en cómo el personal valora la salud financiera.

Además, estudios como el de Zimon y Zimon (2020) han demostrado que un control riguroso sobre los procesos de adquisición genera impactos positivos en las ganancias, incluso en sectores altamente exigentes como las energías renovables. De igual manera, Allam et al. (2021) destacaron que la digitalización de los procesos de compras y suministros mejora tanto la eficacia como la eficiencia, favoreciendo una percepción de rentabilidad más positiva por parte de los actores internos.

La convergencia entre estos estudios y los hallazgos del presente trabajo permite afirmar que el control de compras, cuando se gestiona de manera estratégica y con apoyo tecnológico, no solo mejora la eficiencia de costos, sino también la percepción general del rendimiento económico. En el caso particular de una empresa del sector minero, donde la precisión en la gestión de recursos es crucial, implementar sistemas de control modernos resulta fundamental para optimizar operaciones y garantizar transparencia financiera.

Por ello, se importante que las organizaciones adopten tecnologías de información que faciliten el monitoreo en tiempo real, el registro automatizado de transacciones y el

Tesis publicada con autorización del autor
No olvide citar esta tesis

análisis continuo de los procesos de adquisición. Estas herramientas no solo mejoran la calidad de las decisiones gerenciales, sino que también fortalecen la percepción interna de solidez financiera, permitiendo a la empresa consolidar su posicionamiento estratégico en entorno competitivo y volátil.

5.2. Conclusiones

Los hallazgos obtenidos permitieron concluir que la gestión de compras influyó en la percepción de rentabilidad de los trabajadores de una empresa minera. El valor de Chi-cuadrado (92.412; p = .000) y los estimadores Pseudo R^2 de Cox (0.685) y Nagelkerke (0.902) evidencian que una gestión de compras estructurada y eficiente puede explicar hasta el 90.2% de la variabilidad en cómo los colaboradores perciben el rendimiento financiero de su organización. Esta asociación estadística resalta la importancia de fortalecer los procesos logísticos, ya que los trabajadores valoran positivamente aquellos entornos donde los recursos se utilizan de forma planificada, controlada y estratégica.

Para el primer objetivo específico, el planeamiento de compras incide en la percepción de rentabilidad. El análisis mostró un Chi-cuadrado de 61.129 (p = .000) y un Pseudo R^2 de Nagelkerke de 0.703, lo cual indica que una planificación adecuada puede explicar hasta el 70.3% de dicha percepción. Este resultado demuestra que cuando la adquisición de insumos está bien planificada anticipando necesidades, ajustando presupuestos y alineando los recursos con los objetivos se genera en los trabajadores una mayor sensación de estabilidad financiera y eficiencia institucional.

Para el segundo objetivo específico, el almacenamiento influyó de forma directa y significativa en la percepción de rentabilidad. El Chi-cuadrado (61.879; p = .000) y el Pseudo R^2 de Nagelkerke (0.709) evidencian que una adecuada gestión del inventario puede explicar hasta el 70.9% de la variación percibida en los hallazgos económicos. Esto

Tesis publicada con autorización del autor
No olvide citar esta tesis

sugiere que la forma en que se reciben controla y distribuyen los insumos afecta directamente la opinión de los empleados.

En el objetivo específico tercero, se halló que el control de compras influyó en la percepción de rentabilidad, con un valor de Chi-cuadrado de 66.044 (p = .000) y un Pseudo R^2 de Nagelkerke de 0.740. Esto indica que la supervisión constante, la verificación de procedimientos y el monitoreo de gastos en las adquisiciones contribuyen a que el personal valore de forma positiva el desempeño financiero organizacional. La ausencia de controles, por el contrario, genera incertidumbre, riesgos innecesarios y desconfianza en la eficiencia operativa.

5.3. Recomendaciones

Para el objetivo general, se insta a la junta directiva de la empresa minera implementar sistemas modernos e integrados de gestión de compras que incluyan módulos en tiempo real, control de inventarios y monitoreo del cumplimiento de procesos. Estas plataformas deben estar alineadas con estándares internacionales de eficiencia operativa y conectadas con las áreas de contabilidad y logística para asegurar una trazabilidad completa de las decisiones. Esta acción permitirá no solo reducir errores y tomar decisiones informadas, sino también mejorar la percepción del personal respecto a la rentabilidad institucional. Dado que la gestión de compras explicó el 90.2% de la variabilidad en dicha percepción, su optimización debe asumirse como un eje estratégico prioritario, capaz de fortalecer la sostenibilidad financiera desde una visión organizacional interna, promoviendo una cultura de transparencia, eficiencia y mejora continua.

Para el primer objetivo específico, se recomienda que los encargados del área logística y de adquisiciones revisen y actualicen las estrategias de planificación de compras, incorporando herramientas digitales que permitan la previsión de demanda, la gestión anticipada de inventarios y la programación eficiente de adquisiciones. Esta

Tesis publicada con autorización del autor
No olvide citar esta tesis

planificación debe estar alineada con los objetivos financieros y operativos de la empresa. Dado que el planeamiento explicó más del 70% de la percepción de rentabilidad, mejorar esta dimensión permite anticiparse a cambios del mercado, evitar sobrecostos por compras urgentes y fortalecer la imagen de gestión estratégica ante el personal.

En el segundo objetivo específico, se recomienda implementar sistemas tecnológicos de gestión de almacenes (WMS) que garanticen el control preciso del inventario, la trazabilidad de insumos y la automatización de entradas y salidas de materiales. Esta acción debe ir acompañada de la capacitación del personal en el uso de estas herramientas y de auditorías periódicas para detectar puntos críticos. Como el almacenamiento explicó hasta el 70.9% de la percepción de rentabilidad, su optimización contribuye a minimizar desperdicios, evitar excesos o faltantes, y mejorar la percepción del uso eficiente de recursos.

En el objetivo específico tercero, se recomienda a los directivos fortalecer los sistemas de control de compras mediante la adopción de políticas claras, indicadores de desempeño y auditorías internas que aseguren la transparencia y trazabilidad de cada transacción. Además, es necesario contar con plataformas digitales que permitan el seguimiento en tiempo real de las operaciones de adquisición. Dado que esta dimensión explicó hasta el 74% de la percepción de rentabilidad, un control riguroso no solo eleva la confianza interna en los procesos, sino que refuerza la cultura de responsabilidad, eficiencia y toma de decisiones basadas en datos verificables.

Tesis publicada con autorización del autor
No olvide citar esta tesis

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Alemán De La Torre, L., Morales Hernández, Y. y Padilla Aguiar, D. (2023). Procedimiento de gestión de inventarios en el Centro de Inmunología Molecular aplicando el modelo de referencia de los inventarios. *Ingeniería Industrial, 45*(45), 17–38. https://doi.org/10.26439/ING.IND2023.N45.6574

Allam, D., Elseify, E., Youssef, A. y Khourshed, N. (2021). The Relationship between Green Supply Chain Management and Profitability. *Open Access Library Journal*, *8*(2), 1–15. https://doi.org/10.4236/OALIB.1105892

Álvarez-Ojeda, V. y Ramos-Alfonso, Y. (2021). Selección de proveedores, factor de éxito en la gestión de compras del producto restauración. *Revista Científica Arbitrada de Investigación en Comunicación, Marketing y Empresa REICOMUNICAR*, *4*(7), 15–26. https://doi.org/10.46296/RC.V4I7.0022

Arévalo, M., Inga, D. y Quispe, J. (2022). Gestión de compras como estrategia competitiva ena empresa agroindustrial. *Ciencia Latina Revista Científica Multidisciplinar*, *6*(5), 3745–3758. https://doi.org/10.37811/CL_RCM.V6I5.3353

Astorga, B. y Vilchez, P. (2024). Relación del desempeño financiero y la sostenibilidad: evidencia de empresas mineras en la bolsa de valores de Lima. *Revista Investigación y Negocios, 17*(30), 53–60. https://doi.org/10.38147/INVNEG.V17I30.291

Bäckstrand, J., Suurmond, R., Raaij, E. y Chen, C. (2019). Purchasing process models: Inspiration for teaching purchasing and supply management. *Journal of Purchasing and Supply Management*, *25*(5), 121–130. https://doi.org/10.1016/J.PURSUP.2019.100577

Baena, G. (2017). *Metodología del estudio* (2.ª ed.). Grupo Editorial Patria

Bielak, Ł., Grzesiek, A., Janczura, J. y Wyłomańska, A. (2021). Market risk factors analysis for an international mining company. Multi-dimensional, heavy-tailed-based modelling. *Resources Policy*, *7*(4), 102–111. https://doi.org/10.1016/J.RESOURPOL.2021.102308

Bikubanya, D. y Radley, B. (2022). Productivity and profitability: Investigating the economic impact of gold mining mechanisation in Kamituga, DR Congo. *The Extractive Industries and Society*, *1*(3), 110–121. https://doi.org/10.1016/J.EXIS.2022.101162

Tesis publicada con autorización del autor
No olvide citar esta tesis

Cabana, S., Cortés, F., Vega, D. y Real, D. (2023). Análisis de la percepción del control de gestión, productividad y competitividad en empresas mineras de la macro zona norte de Chile mediante un modelo de ecuaciones estructurales. *Información tecnológica, 34*(6), 31–42. https://doi.org/10.4067/S0718-07642023000600031

Caiza-Pastuña, E., Valencia-Nuñez, E. y Bedoya-Jara, M. (2020). Decisiones de inversión y rentabilidad bajo la valoración financiera en las empresas industriales grandes de la provincia de Cotopaxi, Ecuador. *Revista Universidad y Empresa*, *22*(39), 201–229. https://doi.org/10.12804/REVISTAS.UROSARIO.EDU.CO/EMPRESA/A.8099

Calle, R. y Cueva, Á. (2020). *La gestión de compras y su influencia en la rentabilidad de la Empresa Agroveterinaria Rabanal Catacaos E.I.RL. en el año 2020* [Tesis de Maestría, Universidad Privada Antenor Orrego]. En Repositorio de la Universidad Privada Antenor Orrego. https://repositorio.upao.edu.pe/handle/20.500.12759/6974

Castro, J. y Salas, C. (2022). La gestión de las mercancías desde una perspectiva de los inventarios en prendas de vestir. *Revista Científica Ecociencia*, *9*(2), 77–98. https://doi.org/10.21855/ECOCIENCIA.92.650

Cristóbal, C., Ambicho, A., Basilio, F. y Salas, H. (2024). Gestión de ventas y percepción de rentabilidad en call center (Lima-Perú), 2023. *Fides Et Ratio, 27*(27), 249–278. http://www.scielo.org.bo/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2071-081X2024000100012

CEPAL. (2022). *Indicadores de sostenibilidad en la minería metálica*. https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/46876/1/S2100208_es.pdf

Deloitte. (2021). *El informe de minería y metales de Deloitte Global explora las tendencias claves que dan forma al futuro de la industria*. https://www2.deloitte.com/cl/es/pages/about-deloitte/comunicados/informe-de-mineria-y-metales-de-Deloitte-Global.html

Estela, M. y Sánchez, B. (2019). *La gestión de compra y rentabilidad de la empresa WVA REAL OKASION ELECTROTIENDA S.A.C.* [Tesis de Maestría, Universidad Cesar Vallejo]. En Repositorio Institucional - Universidad Cesar Vallejo. https://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/77487

Tesis publicada con autorización del autor
No olvide citar esta tesis

Flechsig, C., Anslinger, F. y Lasch, R. (2022). Robotic Process Automation in purchasing and supply management: A multiple case study on potentials, barriers, and implementation. *Journal of Purchasing and Supply Management*, *28*(1), 107–111. https://doi.org/10.1016/J.PURSUP.2021.100718

Flores, C., Arévalo, J., Pérez, J. y Escalante. Julio. (2022). Gestión del inventario y el rendimiento financiero en las empresas automotrices, Tarapoto, 2020. *Ciencia Latina Revista Científica Multidisciplinar*, *6*(1), 2007–2027. https://doi.org/10.37811/CL_RCM.V6I1.1631

Gaytán, J. (2021). The DuPont Model and return on assets (ROA). *Mercados y negocios*, *22*(43), 119–132. https://doi.org/10.32870/MYN.V0I43.7638

Gürsoy, M. (2020). Los problemas enfrentados con la gestión de compras electrónicas en Chipre y Turquía. *REICE: Revista Electrónica de Investigación en Ciencias Económicas*, *8*(16), 197–213. https://doi.org/10.5377/REICE.V8I16.10687

Gutiérrez, J. y Tapia, jhonatan. (2020). Liquidez y rentabilidad. Una revisión conceptual y sus dimensiones. *Revista de Investigación Valor Contable*, *3*(1), 9–30. https://doi.org/10.17162/RIVC.V3I1.1229

Hallikas, J., Lintukangas, K. y Kähkönen, A. K. (2020). The effects of sustainability practices on the performance of risk management and purchasing. *Journal of Cleaner Production*, *26*(3), 121–130. https://doi.org/10.1016/J.JCLEPRO.2020.121579

Hernández-Sampieri, R. y Mendoza, C. (2023). *Metodología del estudio: Las rutas: cuantitativa, cualitativa y mixta* (2.ª ed.). McGraw-Hill Interamericana de México

Hook, A. (2019). Over-spilling institutions: The political ecology of 'greening' the small-scale gold mining sector in Guyana. *Land Use Policy*, *8*(5), 438–453. https://doi.org/10.1016/J.LANDUSEPOL.2019.03.049

IIMP. (2022). *Indicador De Competitividad Minera 2022*. https://iimp.org.pe/asociado/memorias/2022/2022_09_28_Presentacion_PERUMIN_35.pdf

Jadán-Maza, V. y López-González, C. (2021). Buenas prácticas de control y gestión de inventarios para la Asociación Productores Agropecuarios Llanitos Verdes. *Cienciamatria*, *7*(2), 248–278. https://doi.org/10.35381/CM.V7I2.510

Tesis publicada con autorización del autor
No olvide citar esta tesis

Jinchuña, J., Flores, J., Lujan, J. y Vargas, J. (2024). Eficiencia, efectividad y creación de valor de las empresas mineras en el Perú. *Revista de Gestão Social e Ambiental, 18*(5), 5223–5233. https://doi.org/10.24857/rgsa.v18n5-007

Kähkönen, A. y Patrucco, A. (2022). Guest Editorial: A purchasing and supply management view of supply resilience for better crisis response. *Journal of Purchasing and Supply Management*, *28*(5), 104–111. https://doi.org/10.1016/J.PURSUP.2022.100803

Karttunen, E., Lintukangas, K. y Hallikas, J. (2023). Digital transformation of the purchasing and supply management process. *International Journal of Physical Distribution and Logistics Management*, *2*(1), 12–21. https://doi.org/10.1108/IJPDLM-06-2022-0199/FULL/PDF

Knight, L., Tate, W., Carnovale, S., Di Mauro, C., Bals, L., Caniato, F., Gualandris, J., Johnsen, T., Matopoulos, A. y Meehan, J. (2022). Future business and the role of purchasing and supply management: Opportunities for 'business-not-as-usual' PSM research. *Journal of Purchasing and Supply Management*, *28*(1), 108–121. https://doi.org/10.1016/J.PURSUP.2022.100753

Küffner, C., Münch, C., Hähner, S. y Hartmann, E. (2022). Getting back into the swing of things: The adaptive path of purchasing and supply management in enhancing supply chain resilience. *Journal of Purchasing and Supply Management*, *28*(5), 111–121. https://doi.org/10.1016/J.PURSUP.2022.100802

Liberopoulos, G. y Deligiannis, M. (2022). Optimal supplier inventory control policies when buyer purchase incidence is driven by past service. *European Journal of Operational Research*, *300*(3), 917–936. https://doi.org/10.1016/J.EJOR.2021.09.002

Mero-Vivas, D. y Velásquez-Gutiérrez, M. (2023). Gestión de inventarios y su incidencia en las compras, caso: Emprendimiento de víveres ubicados en la parroquia Manta. *593 Digital Publisher CEIT*, *8*(1), 174–187. https://doi.org/10.33386/593dp.2023.1.1552

Moyers, M., Lin, J., Li, J., Chen, H. y Shen, Z. (2022). Optimization of the planning process with an in-house treatment information, management, and planning system. *Radiation Medicine and Protection*, *3*(3), 102–107. https://doi.org/10.1016/J.RADMP.2022.07.004

Tesis publicada con autorización del autor
No olvide citar esta tesis

Niyas, N. y Kavida, V. (2022). Impact of financial brand values on firm profitability and firm value of Indian FMCG companies. *IIMB Management Review*, *34*(4), 346–363. https://doi.org/10.1016/J.IIMB.2023.01.001

Nuñez, B. (2019). *Influencia de la gestión de compras en la rentabilidad de las empresas textiles en calle los Eucaliptos, Lurin-2019* [Tesis de Maestría, Universidad Cesar Vallejo]. En Repositorio Institucional - Universidad Cesar Vallejo. https://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/73669

Ñaupas, H., Valdivia, M., Palacios, J. y Romero, H. (2018). *Metodología del estudio cuantitativa-cualitativa y redacción de la tesis* (5.ª ed.). Ediciones de la U

Pachucho-Hernández, P., Cueva-Estrada, J., Sumba-Nacipucha, N. y Delgado-Figueroa, S. (2021). Marketing de contenidos y la decisión de compra del consumidor de la generación Y. *IPSA Scientia, revista científica multidisciplinaria*, *6*(3), 44–59. https://doi.org/10.25214/27114406.1123

Parida, M. y Madheswaran, S. (2021). Does ownership matter? Empirical evidence from the performance of Indian state and private coal mining companies. *Resources Policy*, *7*(3), 101–111. https://doi.org/10.1016/J.RESOURPOL.2021.102388

Paricahua, H. (2022). Gestión logística y su relación con la rentabilidad de empresas constructoras en la provincia de San Román, Puno. *Quipukamayoc, 30*(62), 67–75. https://doi.org/10.15381/QUIPU.V30I62.22179

Parra, J., Niño, Y. y Suárez, M. (2022). Reflexiones en torno a la logística de aprovisionamiento: Antecedentes y tendencias. *Ingeniería*, *27*(2), 19–21. https://doi.org/10.14483/23448393.17043

PNUD. (2022). *Mujeres y minería del futuro | Programa De Las Naciones Unidas Para El Desarrollo*. https://www.undp.org/es/peru/publicaciones/mujeres-y-mineria-del-futuro

Portalanza, N. y Valverde, V. (2019). Diseño de un modelo de gestión estratégico para el mejoramiento de la productividad y calidad. *Ciencia Digital*, *3*(3.2.1), 144–163. https://doi.org/10.33262/cienciadigital.v3i3.2.1.788

Quispe, N. (2022). *Control interno y rentabilidad de la empresa minera FIDAMI S. A., Ayacucho, 2021* [Tesis de Maestría, Universidad Continental]. En Repositorio

Tesis publicada con autorización del autor
No olvide citar esta tesis

Institucional - Universidad Continental. https://repositorio.continental.edu.pe/handle/20.500.12394/12437

Ramírez, M. (2022). Acuerdos y políticas para compras públicas y efectividad de las contrataciones del Estado. *Ciencia Latina Revista Científica Multidisciplinar*, *6*(5), 2095–2120. https://doi.org/10.37811/CL_RCM.V6I5.3240

Rey-Ares, L., Fernández-López, S. y Rodeiro-Pazos, D. (2021). Impact of working capital management on profitability for Spanish fish canning companies. *Marine Policy*, *12*(4), 104–111. https://doi.org/10.1016/J.MARPOL.2021.104583

Román, L. (2020). *La gestión de compras y su influencia en la rentabilidad de la constructora Novo Home SAC, San Borja, Lima - 2019* [Tesis de Maestría, Universidad Científica del Sur]. En Repositorio Institucional – Universidad Científica del Sur. https://doi.org/10.21142/TL.2020.1593

Sánchez, M., Fernández, M. y Díaz, J. (2021). Técnicas e instrumentos de recolección de información: análisis y procesamiento realizado por el investigador cualitativo. *Revista Científica UISRAEL*, *8*(1), 107–121. https://doi.org/10.35290/RCUI.V8N1.2021.400

Sembada, A. y Koay, K. (2021). How perceived behavioral control affects trust to purchase in social media stores. *Journal of Business Research*, *1*(3), 574–582. https://doi.org/10.1016/J.JBUSRES.2019.09.028

Seminario, R., Quintana, A., Castro, E. y Tam, F. (2022). Gestión estratégica del comercio electrónico en los consumidores de la empresa Sky Perú SAC. *Revista Científica Ágora* , *9*(2), 71–78. https://doi.org/10.21679/226

Siemon, M., Schiffer, M. y Walther, G. (2021). Integrated purchasing and production planning for a non-Ferrous metal production network. *Omega*, *9*(8), 102–111. https://doi.org/10.1016/J.OMEGA.2019.102136

SNMPE. (2022). *Boletín Estadístico Mensual Minero / Diciembre 2022*. https://www.snmpe.org.pe/informes-y-publicaciones/boletin-estadistico-mensual/mineria/7884-bolet%C3%ADn-estad%C3%ADstico-mensual-minero-diciembre-2022.html

Soria, D. y Coral, K. (2020). *La gestión logística y su influencia en la rentabilidad de la empresa CREDISORIA, Ucayali* [Tesis de Maestría, Universidad Peruana Unión]

Tesis publicada con autorización del autor
No olvide citar esta tesis

En Repositorio de la Universidad Peruana Unión. https://repositorio.upeu.edu.pe/handle/20.500.12840/3068

Ueltschy, M., Ellram, L. y Giunipero, L. (2021). Moving purchasing & supply management beyond a cost-focused identity. *Journal of Purchasing and Supply Management*, *27*(3), 111–121. https://doi.org/10.1016/J.PURSUP.2021.100687

Utrilla, J. (2023). *Procesos logísticos y percepción de rentabilidad ena empresa importadora de productos naturales, distrito de Miraflores (Lima-Perú), 2023* [Tesis de Licenciatura, Universidad Científica del Sur]. En Repositorio Institucional - Universidad Científica del Sur. https://doi.org/10.21142/TL.2023.3248

Verastegui, V., García, L., Aguinaga, M. y Carrera, M. (2023). Impuesto a la renta y rentabilidad en el sector minero peruano del 2017 al 2021. *LATAM Revista Latinoamericana de Ciencias Sociales y Humanidades, 4*(1), 21–33. https://doi.org/10.56712/latam.v4i1.525

Wilke, C., Brittes, G., de Sousa, P. y Kliemann, F. (2023). A contingency-configurational view of purchasing operations: The mediating role between supplier relationship and firm performance. *Journal of Purchasing and Supply Management*, *29*(1), 101–121. https://doi.org/10.1016/J.PURSUP.2022.100815

Zambrano, F., Sánchez-Pacheco, M. y Correa-Soto, S. (2021). Análisis de rentabilidad, endeudamiento y liquidez de microempresas en Ecuador. *Retos*, *11*(22), 235–249. https://doi.org/10.17163/RET.N22.2021.03

Zimon, G. y Zimon, D. (2020). The Impact of Purchasing Group on the Profitability of Companies Operating in the Renewable Energy Sector—The Case of Poland. *Energies 2020, 13*(24), 65–77. https://doi.org/10.3390/EN13246588

Tesis publicada con autorización del autor
No olvide citar esta tesis

Definiciones conceptuales

- Análisis de rentabilidad: Se trata de una evaluación de la viabilidad financiera de un proyecto, servicio o producto en relación con los costos y los ingresos previstos. Este análisis sirve de ayuda a las empresas a tomar decisiones de inversión razonadas, a discernir áreas potenciales de optimización y a aumentar la productividad, garantizando así una inversión sostenida en rentabilidad a largo plazo (Pachucho-Hernández et al., 2021).
- Análisis de riesgo: Implica la formulación de métodos y la adopción de medidas de precaución para hacer frente a los riesgos identificados, equilibrando la eficiencia y la seguridad (Seminario et al., 2022).
- Análisis de valor: Este enfoque metódico permite identificar y reducir los gastos mediante la eliminación de actividades redundantes en proceso determinado. Su objetivo es mejorar la forma de gastar los recursos, el funcionamiento del negocio y asegurarse de que todos los procesos agreguen valor, al tiempo que se mantiene la vigilancia para evitar pérdidas que puedan comprometer las ganancias y la productividad (Portalanza y Valverde, 2019).
- Aprovisionamiento estratégico: La compra estratégica consiste en realizar compras sistemáticas con el objetivo de lograr y coordinar el fortalecimiento de la eficiencia operativa. Este método va más allá del simple ahorro de dinero (Wilke et al., 2023).
- Costo de adquisición: Es el costo total de los servicios o productos adquiridos, incluyendo el precio de compra y otros costos asociados como impuestos, fletes y gastos de importación (Gürsoy, 2020).

Tesis publicada con autorización del autor
No olvide citar esta tesis

- Costo total de propiedad: Es el costo total de propiedad de un bien o servicio, incluyendo el costo de adquisición, mantenimiento, reparación y disposición (Ueltschy et al., 2021).
- Evaluación de proveedores: La evaluación así como selección de proveedores tiene en cuenta varios factores de peso, entre ellos la fiabilidad y la capacidad de entrega. Estos factores garantizan que los proveedores alcancen los propósitos establecidos, los parámetros proporcionen suministros de forma continua, todo lo cual minimiza los riesgos operativos y agiliza la cadena de suministro (Ramírez, 2022).
- Indicadores de rendimiento clave (KPIs) de compras: La eficiencia en el proceso de adquisición, el costo total de propiedad y la rotación de inventario son métricas que se usan para evaluar la eficacia de las operaciones de compra (Flechsig et al., 2022).
- Margen bruto: El beneficio se define como el total de ingresos totales por ventas de una compañía menos todos sus gastos directos de productos y ventas (Hallikas et al., 2020).
- Tiempo de ciclo de compra: Esta es la cantidad de tiempo que pasa entre el momento en que se realiza un pedido y el momento en que finalmente se cumple (Kähkönen y Patrucco, 2022).

Tesis publicada con autorización del autor
No olvide citar esta tesis

TESIS
UNIVERSIDAD CIENTÍFICA DEL SUR

ANEXOS

Anexo 1: Matriz de consistencia

Problema general	Objetivo general	Hipótesis general	Método
¿De qué manera influye la gestión de compras en la percepción de la rentabilidad de una empresa del sector minero en el distrito de San Juan de Lurigancho, Lima, Perú- 2023?	Determinar de qué manera influye la gestión de compras en la percepción de la rentabilidad de una empresa del sector minero en el distrito de San Juan de Lurigancho, Lima, Perú- 2023.	Existe influencia directa y significativa de la gestión de compras en la percepción de la rentabilidad de una empresa del sector minero en el distrito de San Juan de Lurigancho, Lima, Perú- 2023	Metodología: Tipo: básica Enfoque: cuantitativo Población: 120 empleados Muestra: 80 empleados Técnica de recolección de datos: encuesta Técnica de procesamiento de datos: cuestionario
Problemas específicos	**Objetivos específicos**	**Hipótesis específicas**	
P.E.1.- ¿De qué manera influye el planeamiento de las compras en la percepción de la rentabilidad de una empresa del sector minero en el distrito de San Juan de Lurigancho, Lima, Perú- 2023?	O. E. 1.- Analizar de qué manera influye el planeamiento de la gestión de compras en la percepción de la rentabilidad de una empresa del sector minero en el distrito de San Juan de Lurigancho, Lima, Perú- 2023.	H. E. 1.- Existe influencia directa y significativa del planeamiento de la gestión de compras en la percepción de la rentabilidad de una empresa del sector minero en el distrito de San Juan de Lurigancho, Lima, Perú- 2023.	
P.E.2.- ¿De qué manera influye el almacenamiento de las compras en la percepción de la rentabilidad de una empresa del sector minero en el distrito de San Juan de Lurigancho, Lima, Perú- 2023?	O. E. 2.- Examinar de qué manera influye el almacenamiento de la gestión de compras en la percepción de la rentabilidad de una empresa del sector minero en el distrito de San Juan Lurigancho, Lima, Perú- 2023.	H. E. 2.- Existe influencia directa y significativa del almacenamiento de la gestión de compras en la percepción de la rentabilidad de una empresa del sector minero en el distrito de San Juan de Lurigancho, Lima, Perú- 2023.	

Tesis publicada con autorización del autor
No olvide citar esta tesis

TESIS
UNIVERSIDAD CIENTÍFICA DEL SUR

P.E.3.- ¿De qué manera influye el control de compras en la percepción de la rentabilidad de una empresa del sector minero en el distrito de San Juan de Lurigancho, Lima, Perú- 2023?	O. E. 3.- Identificar de qué manera influye el control de compras de la gestión de compras en la percepción de la rentabilidad de una empresa del sector minero en el distrito de San Juan de Lurigancho, Lima, Perú- 2023.	H. E. 3.- Existe influencia directa y significativa del control de la gestión de compras de las compras en la percepción de la rentabilidad de una empresa del sector minero en el distrito de San Juan de Lurigancho, Lima, Perú- 2023.	

Tesis publicada con autorización del autor
No olvide citar esta tesis

TESIS
UNIVERSIDAD CIENTÍFICA DEL SUR

Anexo 2: Matriz de operacionalización

VARIABLES	DEFINICION	DIMENSION	INDICADOR	ÍTEM	ESCALA	INSTRUMENTO
Gestión de compras	Álvarez y Ramos (2021) señala que la gestión de compras se puede definir como el proceso de determinar qué servicios así como productos necesita una empresa y luego determinar cómo se adquirirán.	Planeamiento	Índice de cumplimiento de los plazos de entrega	1 -2	Ordinal	Instrumento: Cuestionario tipo Likert 1: Muy en desacuerdo, 2: En desacuerdo 3: Ni de acuerdo, ni en desacuerdo 4: De acuerdo 5: Muy de acuerdo.
			Porcentaje de ahorro en costos de compras	3 -4		
			Nivel de rotación de inventario	5 -6		
			Cumplimiento de las políticas y procedimientos de compras	7 - 8		
		Almacenamiento	Nivel de precisión del inventario	9 -10		
			Nivel de uso del espacio de almacenamiento	11 -12		
			Tiempo promedio de entrega desde el almacén	13 - 14		
		Control	Porcentaje de cumplimiento de contratos y acuerdos	15 – 16		
			Número de reclamaciones o disputas con proveedores	17 -18		
			Tasa de errores en las órdenes de compra	19 - 20		
Percepción de la Rentabilidad	Zambrano et al., (2021) indica que es la apreciación subjetiva que tienen los miembros de una organización sobre el nivel de ganancias obtenidas, considerando ingresos, costos y beneficios, lo cual influye en la toma de decisiones.	Rentabilidad sobre los activos	Retorno sobre los activos	1 -3	Ordinal	Instrumento: Cuestionario tipo Likert 1: Muy en desacuerdo, 2: En desacuerdo 3: Ni de acuerdo, ni en desacuerdo 4: De acuerdo 5: Muy de acuerdo.
			Margen de beneficio	4 -5		
		Rotación de inventarios	Margen de contribución por inventario	6 - 8		
			Días de inventario pendiente	9 -11		
		Rentabilidad neta	Margen de rentabilidad neta	12 – 14		
			Retorno sobre el capital invertido	15 – 16		
		Rentabilidad sobre el patrimonio	Retorno sobre el patrimonio	17 -18		
			Tasa de crecimiento del patrimonio neto	19- 20		

Tesis publicada con autorización del autor
No olvide citar esta tesis

Anexo 3: Instrumento de recolección de datos

Instrumento 1- Gestión de compras

Objetivo: Apreciado colaborador, el presente cuestionario es para recopilar información referente a la gestión de compras.

Instrucciones: Lee atentamente cada afirmación y escribe una "X" donde creas conveniente, señalando su grado de acuerdo con las siguientes preguntas respecto a la institución.

(1) Nunca	(2) Casi nunca	(3) A veces	(4) Casi siempre	(5) Siempre

N°				1	2	3	4	5
	Dimensión	**Indicador**	**Ítem**					
1	Planeamiento	Índice de cumplimiento de los plazos de entrega	Evalúa si se cumplen los plazos establecidos para la entrega de los productos solicitados.					
2			Verifica si las entregas de compras se realizan dentro del tiempo programado.					
3		Porcentaje de ahorro en costos de compras	Revisa si se logran ahorros significativos en los costos de compras en comparación con el presupuesto inicial.					
4			Analiza si se obtiene un porcentaje de ahorro en costos de compras a través de negociaciones eficientes.					
5		Nivel de rotación de inventario	Monitorea la frecuencia con la que se renueva el inventario durante un periodo determinado.					
6			Evalúa si el inventario se rota de manera efectiva para minimizar el almacenamiento excesivo.					
7		Cumplimiento de las políticas y procedimientos de compras	Verifica si se siguen las políticas y procedimientos establecidos para las compras de manera consistente.					
8			Evalúa si las compras realizadas cumplen con las normativas y directrices internas de la organización.					

Tesis publicada con autorización del autor
No olvide citar esta tesis

9	Almacenamiento	Nivel de precisión del inventario	Verifica si los registros de inventario coinciden con las existencias físicas en el almacén.					
10			Evalúa la exactitud de los datos de inventario en comparación con los conteos físicos regulares.					
11		Nivel de uso del espacio de almacenamiento	Analiza si el espacio de almacenamiento se utiliza de manera eficiente y maximiza la capacidad disponible.					
12			Evalúa la organización y distribución del espacio de almacenamiento para optimizar el uso del mismo.					
13		Tiempo promedio de entrega desde el almacén	Mide el tiempo que tarda en promedio en despachar los productos desde el almacén hasta su destino final.					
14			Evalúa la rapidez con la que se procesan y entregan los pedidos desde el almacén.					
15	Control	Porcentaje de cumplimiento de contratos y acuerdos	Verifica si los proveedores cumplen con los términos y condiciones establecidos en los contratos y acuerdos.					
16			Evalúa la frecuencia con la que se alcanzan los objetivos y requisitos especificados en los contratos y acuerdos de compras.					
17		Número de reclamaciones o disputas con proveedores	Registra la cantidad de reclamaciones formales presentadas contra proveedores en periodo determinado.					
18			Evalúa la frecuencia de disputas surgidas con proveedores respecto a incumplimientos o discrepancias en los acuerdos.					
19		Tasa de errores en las órdenes de compra	Mide la frecuencia de errores detectados en las órdenes de compra procesadas durante un periodo determinado.					
29			Evalúa la cantidad de órdenes de compra que presentan discrepancias o inexactitudes respecto a los requerimientos iniciales.					

Tesis publicada con autorización del autor
No olvide citar esta tesis

Instrumento 2: Rentabilidad

Objetivo: Apreciado colaborador, el presente cuestionario es para recopilar información referente a la percepción de la rentabilidad.

Instrucciones: Lee atentamente cada afirmación y escribe una "X" donde creas conveniente, señalando su grado de acuerdo con las siguientes preguntas respecto a la institución.

(1) Nunca	(2) Casi nunca	(3) A veces	(4) Casi siempre	(5) Siempre

N°				1	2	3	4	5
	Dimensión	**Indicador**	**ítem**					
1	Rentabilidad sobre los activos	Retorno sobre los activos	Verifica la relación entre las ganancias obtenidas y el total de activos de la empresa.					
2			Evalúa la percepción de la rentabilidad generada por los activos en comparación con el promedio del sector.					
3			Revisa la percepción de la rentabilidad obtenida por cada unidad monetaria invertida en activos.					
4		Margen de beneficio	Analiza el porcentaje de ingresos que se convierte en beneficio neto después de deducir todos los costos y gastos.					
5			Evalúa la capacidad de la empresa para mantener un margen de beneficio sólido en relación con sus ingresos totales.					
6	Rotación de inventarios	Margen de contribución por inventario	Evalúa el beneficio generado por cada unidad de inventario vendida, después de deducir los costos variables asociados.					
7			Analiza la relación entre los ingresos obtenidos por la venta de inventario y los costos variables directos.					

Tesis publicada con autorización del autor
No olvide citar esta tesis

8			Mide la capacidad del inventario para contribuir a la cobertura de los costos fijos y la generación de beneficios.					
9		Días de inventario pendiente	Mide el promedio de días que los productos permanecen en el inventario antes de ser vendidos.					
10			Analiza el tiempo que tarda en liquidarse el inventario desde su adquisición hasta su venta.					
11			Evalúa la eficiencia en la gestión del inventario al monitorear los días que los productos permanecen sin ser despachados.					
12	Rentabilidad neta	Margen de rentabilidad neta	Analiza el porcentaje de ingresos que se convierte en beneficio neto después de deducir todos los costos, impuestos y gastos.					
13			Evalúa la capacidad de la empresa para generar beneficios netos en relación con sus ingresos totales.					
14			Analiza el porcentaje de ingresos convertido en beneficio neto tras deducir costos, impuestos y gastos.					
15		Retorno sobre el capital invertido	Evalúa la percepción de la rentabilidad obtenida en relación con el capital total invertido en la empresa.					
16			Analiza la eficiencia con la que se utiliza el capital invertido para generar beneficios.					
17	Rentabilidad sobre el patrimonio	Retorno sobre el patrimonio	Mide la percepción de la rentabilidad generada en relación con el patrimonio neto de los accionistas.					
18			Evalúa la eficiencia con la que la empresa utiliza el patrimonio de los accionistas para generar beneficios.					
19		Tasa de crecimiento del patrimonio neto	Analiza el incremento porcentual del patrimonio neto de la empresa en periodo determinado.					
20			Evalúa la capacidad de la empresa para aumentar su patrimonio neto a través de la reinversión de beneficios y la retención de ganancias.					

Tesis publicada con autorización del autor
No olvide citar esta tesis

Anexo 3: Validación de expertos

Facultad de Ciencias Empresariales

UNIVERSIDAD CIENTÍFICA DEL SUR

ANEXO 18 - A
INFORME DE VALIDEZ DE CONTENIDO Y JUEZ DE EXPERTO

Lima, 11 de setiembre de 2024

Estimado Coordinador de Investigación de la Facultad de Ciencias Empresariales de la Universidad Cientifica del Sur.

A solicitud del tesista, se procedió a revisar la matriz de consistencia, matriz de operacionalización y el instrumento que empleará para su investigación. Según detalle:

Título de la tesis	Gestión de compras y su influencia en la rentabilidad de una empresa del sector minero en el distrito de San Juan de Lurigancho, Lima, Perú-2023
Grado o título que aspira	Licenciado en Administración de Empresas
Apellidos y Nombre del (los) tesista (s)	Emerson Junior Seras Zamudio

Al respecto y de acuerdo con los indicadores mencionados se califica cada uno de los ítems:

Variable 1: Gestión de compras

Dimensión 1	Ítems (Pregunta)	Suficiencia	Claridad	Coherencia	Relevancia
Planeamiento	1. Evalúa si se cumplen los plazos establecidos para la entrega de los productos solicitados.	3	3	3	3
	2. Verifica si las entregas de compras se realizan dentro del tiempo programado.	3	3	4	4
	3. Revisa si se logran ahorros significativos en los costos de compras en comparación con el presupuesto inicial.	4	4	4	4
	4. Analiza si se obtiene un porcentaje de ahorro en costos de compras a través de negociaciones eficientes.	4	4	4	4
	5. Monitorea la frecuencia con la que se renueva el inventario durante un periodo determinado.	4	4	4	4
	6. Evalúa si el inventario se rota de manera efectiva para minimizar el almacenamiento excesivo.	3	3	3	3
	7. Verifica si se siguen las políticas y procedimientos establecidos para las compras de manera consistente.	3	3	4	3
	8. Evalúa si las compras realizadas cumplen con las normativas y directrices internas de la organización.	4	4	3	3
Dimensión 2	**Ítems (Pregunta)**	**Suficiencia**	**Claridad**	**Coherencia**	**Relevancia**

Tesis publicada con autorización del autor
No olvide citar esta tesis

Facultad de Ciencias Empresariales

UNIVERSIDAD CIENTÍFICA DEL SUR

ANEXO 18 - A
INFORME DE VALIDEZ DE CONTENIDO Y JUEZ DE EXPERTO

Almacenamiento	9. Verifica si los registros de inventario coinciden con las existencias físicas en el almacén.	**4**	**4**	**4**	**4**
	10. Evalúa la exactitud de los datos de inventario en comparación con los conteos físicos regulares.	**4**	**4**	**4**	**4**
	11. Analiza si el espacio de almacenamiento se utiliza de manera eficiente y maximiza la capacidad disponible.	**3**	**4**	**3**	**3**
	12. Evalúa la organización y distribución del espacio de almacenamiento para optimizar el uso del mismo.	**4**	**4**	**3**	**3**
	13. Mide el tiempo que tarda en promedio en despachar los productos desde el almacén hasta su destino final.	**4**	**4**	**3**	**3**
	14. Evalúa la rapidez con la que se procesan y entregan los pedidos desde el almacén.	**4**	**4**	**3**	**3**
Dimensión 3	**Ítems (Pregunta)**	**Suficiencia**	**Claridad**	**Coherencia**	**Relevancia**
Control	15. Verifica si los proveedores cumplen con los términos y condiciones establecidos en los contratos y acuerdos.	**4**	**4**	**4**	**4**
	16. Evalúa la frecuencia con la que se alcanzan los objetivos y requisitos especificados en los contratos y acuerdos de compras.	**4**	**4**	**4**	**4**
	17. Registra la cantidad de reclamaciones formales presentadas contra proveedores en un periodo determinado.	**3**	**3**	**3**	**3**
	18. Evalúa la frecuencia de disputas surgidas con proveedores respecto a incumplimientos o discrepancias en los acuerdos.	**3**	**3**	**3**	**3**
	19. Mide la frecuencia de errores detectados en las órdenes de compra procesadas durante un periodo determinado.	**3**	**3**	**4**	**4**
	20. Evalúa la cantidad de órdenes de compra que presentan discrepancias o inexactitudes respecto a los requerimientos iniciales.	**4**	**4**	**4**	**4**

Tesis publicada con autorización del autor
No olvide citar esta tesis

Facultad de Ciencias Empresariales

UNIVERSIDAD CIENTÍFICA DEL SUR

ANEXO 18 - A
INFORME DE VALIDEZ DE CONTENIDO Y JUEZ DE EXPERTO



Firma del Juez Experto

Apellidos y Nombre del experto	Hugo Jesús Salas Canales
Especialidad del experto	Magíster en Administración con mención en Gestión Empresarial (UNMSM). Licenciado en Administración de Negocios Internacionales (USMP). Especialista en Estadística e Investigación Científica (UNFV). Investigador RENACYT Nivel VI.
Código de colegiatura	---
Ficha CTI Vitae (*)	https://dina.concytec.gob.pe/appDirectorioCTI/VerDatosInvestigador.do?id_investigador=11164

(*)De no estar registrado en DINA deberá declarar estar registrado en la SUNEDU verificar en el siguiente link https://www.sunedu.gob.pe/registro-de-grados-y-titulos/

Tesis publicada con autorización del autor
No olvide citar esta tesis

Facultad de Ciencias Empresariales

UNIVERSIDAD CIENTÍFICA DEL SUR

ANEXO 18 - A
INFORME DE VALIDEZ DE CONTENIDO Y JUEZ DE EXPERTO

Variable 2: Rentabilidad

Dimensión 1	Ítems (Pregunta)	Suficiencia	Claridad	Coherencia	Relevancia
Rentabilidad sobre los activos	1. Verifica la relación entre las ganancias obtenidas y el total de activos de la empresa	3	3	3	3
	2. Evalúa la rentabilidad generada por los activos en comparación con el promedio del sector.	4	3	3	4
	3. Revisa la rentabilidad obtenida por cada unidad monetaria invertida en activos.	4	4	4	4
	4. Analiza el porcentaje de ingresos que se convierte en beneficio neto después de deducir todos los costos y gastos.	3	3	3	3
	5. Evalúa la capacidad de la empresa para mantener un margen de beneficio sólido en relación con sus ingresos totales.	4	4	4	4
Dimensión 2	**Ítems (Pregunta)**	**Suficiencia**	**Claridad**	**Coherencia**	**Relevancia**
Rotación de inventarios	6. Evalúa el beneficio generado por cada unidad de inventario vendida, después de deducir los costos variables asociados.	3	3	3	3
	7. Analiza la relación entre los ingresos obtenidos por la venta de inventario y los costos variables directos.	3	3	3	3
	8. Mide la capacidad del inventario para contribuir a la cobertura de los costos fijos y la generación de beneficios.	3	3	3	3
	9. Mide el promedio de días que los productos permanecen en el inventario antes de ser vendidos.	4	4	4	4
	10. Analiza el tiempo que tarda en liquidarse el inventario desde su adquisición hasta su venta.	4	4	4	4
	11. Evalúa la eficiencia en la gestión del inventario al monitorear los días que los productos permanecen sin ser despachados.	4	4	4	4
Dimensión 3	**Ítems (Pregunta)**	**Suficiencia**	**Claridad**	**Coherencia**	**Relevancia**
R e n t	12. Analiza el porcentaje de ingresos que se convierte en beneficio neto	4	4	4	4

Tesis publicada con autorización del autor
No olvide citar esta tesis

Facultad de Ciencias Empresariales

UNIVERSIDAD CIENTÍFICA DEL SUR

ANEXO 18 - A
INFORME DE VALIDEZ DE CONTENIDO Y JUEZ DE EXPERTO

	después de deducir todos los costos, impuestos y gastos.				
	13. Evalúa la capacidad de la empresa para generar beneficios netos en relación con sus ingresos totales.	4	4	4	4
	14. Analiza el porcentaje de ingresos convertido en beneficio neto tras deducir costos, impuestos y gastos.	3	3	3	3
	15. Evalúa la rentabilidad obtenida en relación con el capital total invertido en la empresa.	3	3	4	4
	16. Analiza la eficiencia con la que se utiliza el capital invertido para generar beneficios.	4	4	3	3
Dimensión 3	**Ítems (Pregunta)**	**Suficiencia**	**Claridad**	**Coherencia**	**Relevancia**
Rentabilidad sobre el patrimonio	17. Mide la rentabilidad generada en relación con el patrimonio neto de los accionistas.	4	4	4	4
	18. Evalúa la eficiencia con la que la empresa utiliza el patrimonio de los accionistas para generar beneficios.	4	4	4	4
	19. Analiza el incremento porcentual del patrimonio neto de la empresa en un periodo determinado.	3	3	3	3
	20. Evalúa la capacidad de la empresa para aumentar su patrimonio neto a través de la reinversión de beneficios y la retención de ganancias.	4	4	4	4



Firma del Juez Experto

Apellidos y Nombre del experto	Hugo Jesús Salas Canales
Especialidad del experto	Magíster en Administración con mención en Gestión Empresarial (UNMSM). Licenciado en Administración de Negocios Internacionales (USMP). Especialista en Estadística e Investigación Científica (UNFV). Investigador RENACYT Nivel VI.
Código de colegiatura	---
Ficha CTI Vitae (*)	https://dina.concytec.gob.pe/appDirectorioCTI/VerDatosInvestigador.do?id_investigador=11164

(*)De no estar registrado en DINA deberá declarar estar registrado en la SUNEDU verificar en el siguiente link https://www.sunedu.gob.pe/registro-de-grados-y-titulos/

Tesis publicada con autorización del autor
No olvide citar esta tesis

Facultad de Ciencias Empresariales

UNIVERSIDAD CIENTÍFICA DEL SUR

ANEXO 18 - A
INFORME DE VALIDEZ DE CONTENIDO Y JUEZ DE EXPERTO

Lima 15 de agosto del 2024

Estimado Coordinador de Investigación de la Facultad de Ciencias Empresariales de la Universidad Cientifica del Sur.

A solicitud del tesista, se procedió a revisar la matriz de consistencia, matriz de operacionalización y el instrumento que empleará para su investigación. Según detalle:

Título de la tesis	Gestión de compras y su influencia en la rentabilidad de una empresa del sector minero en el distrito de San Juan de Lurigancho, Lima, Perú-2023
Grado o título que aspira	Licenciado en administración de empresas
Apellidos y Nombre del (los) tesista (s)	Emerson Junior Seras Zamudio

Al respecto y de acuerdo con los indicadores mencionados se califica cada uno de los ítems:

Variable 1: Gestión de compras

Dimensión 1	Ítems (Pregunta)	Suficiencia	Claridad	Coherencia	Relevancia
Planeamiento	1. Evalúa si se cumplen los plazos establecidos para la entrega de los productos solicitados.	4	4	4	4
	2. Verifica si las entregas de compras se realizan dentro del tiempo programado.	4	4	4	4
	3. Revisa si se logran ahorros significativos en los costos de compras en comparación con el presupuesto inicial.	4	4	4	4
	4. Analiza si se obtiene un porcentaje de ahorro en costos de compras a través de negociaciones eficientes.	4	4	4	4
	5. Monitorea la frecuencia con la que se renueva el inventario durante un periodo determinado.	4	4	4	4
	6. Evalúa si el inventario se rota de manera efectiva para minimizar el almacenamiento excesivo.	4	4	4	4
	7. Verifica si se siguen las políticas y procedimientos establecidos para las compras de manera consistente.	4	4	4	4
	8. Evalúa si las compras realizadas cumplen con las normativas y directrices internas de la organización.	4	4	4	4
Dimensión 2	**Ítems (Pregunta)**	**Suficiencia**	**Claridad**	**Coherencia**	**Relevancia**

Tesis publicada con autorización del autor
No olvide citar esta tesis

Facultad de Ciencias Empresariales

UNIVERSIDAD CIENTÍFICA DEL SUR

ANEXO 18 - A

INFORME DE VALIDEZ DE CONTENIDO Y JUEZ DE EXPERTO

Almacenamiento	9. Verifica si los registros de inventario coinciden con las existencias físicas en el almacén.	4	4	4	4
	10. Evalúa la exactitud de los datos de inventario en comparación con los conteos físicos regulares.	4	4	4	4
	11. Analiza si el espacio de almacenamiento se utiliza de manera eficiente y maximiza la capacidad disponible.	4	4	4	4
	12. Evalúa la organización y distribución del espacio de almacenamiento para optimizar el uso del mismo.	4	4	4	4
	13. Mide el tiempo que tarda en promedio en despachar los productos desde el almacén hasta su destino final.	4	4	4	4
	14. Evalúa la rapidez con la que se procesan y entregan los pedidos desde el almacén.	4	4	4	4
Dimensión 3	**Ítems (Pregunta)**	**Suficiencia**	**Claridad**	**Coherencia**	**Relevancia**
Control	15. Verifica si los proveedores cumplen con los términos y condiciones establecidos en los contratos y acuerdos.	4	4	4	4
	16. Evalúa la frecuencia con la que se alcanzan los objetivos y requisitos especificados en los contratos y acuerdos de compras.	4	4	4	4
	17. Registra la cantidad de reclamaciones formales presentadas contra proveedores en un periodo determinado.	4	4	4	4
	18. Evalúa la frecuencia de disputas surgidas con proveedores respecto a incumplimientos o discrepancias en los acuerdos.	4	4	4	4
	19. Mide la frecuencia de errores detectados en las órdenes de compra procesadas durante un periodo determinado.	4	4	4	4
	20. Evalúa la cantidad de órdenes de compra que presentan discrepancias o inexactitudes respecto a los requerimientos iniciales.	4	4	4	4

Tesis publicada con autorización del autor
No olvide citar esta tesis

Facultad de Ciencias Empresariales

UNIVERSIDAD CIENTÍFICA DEL SUR

ANEXO 18 - A

INFORME DE VALIDEZ DE CONTENIDO Y JUEZ DE EXPERTO



Firma del Juez Experto

Apellidos y Nombre del experto	**Huachaca Urbina Antonio Roberto**
Especialidad del experto	Ciencias de la Educación, tecnología e informática.
Código de colegiatura	
Ficha CTI Vitae (*)	https://servicio-renacyt.concytec.gob.pe/ficha-renacyt/?idInvestigador=162250

(*)De no estar registrado en DINA deberá declarar estar registrado en la SUNEDU verificar en el siguiente link https://www.sunedu.gob.pe/registro-de-grados-y-titulos/

Tesis publicada con autorización del autor
No olvide citar esta tesis

Facultad de Ciencias Empresariales

UNIVERSIDAD CIENTÍFICA DEL SUR

ANEXO 18 - A
INFORME DE VALIDEZ DE CONTENIDO Y JUEZ DE EXPERTO

Variable 2: Rentabilidad

Dimensión 1	Ítems (Pregunta)	Suficiencia	Claridad	Coherencia	Relevancia
Rentabilidad sobre los activos	1. Verifica la relación entre las ganancias obtenidas y el total de activos de la empresa	4	4	4	4
	2. Evalúa la rentabilidad generada por los activos en comparación con el promedio del sector.	4	4	4	4
	3. Revisa la rentabilidad obtenida por cada unidad monetaria invertida en activos.	4	4	4	4
	4. Analiza el porcentaje de ingresos que se convierte en beneficio neto después de deducir todos los costos y gastos.	4	4	4	4
	5. Evalúa la capacidad de la empresa para mantener un margen de beneficio sólido en relación con sus ingresos totales.	4	4	4	4
Dimensión 2	**Ítems (Pregunta)**	**Suficiencia**	**Claridad**	**Coherencia**	**Relevancia**
Rotación de inventarios	6. Evalúa el beneficio generado por cada unidad de inventario vendida, después de deducir los costos variables asociados.	4	4	4	4
	7. Analiza la relación entre los ingresos obtenidos por la venta de inventario y los costos variables directos.	4	4	4	4
	8. Mide la capacidad del inventario para contribuir a la cobertura de los costos fijos y la generación de beneficios.	4	4	4	4
	9. Mide el promedio de días que los productos permanecen en el inventario antes de ser vendidos.	4	4	4	4
	10. Analiza el tiempo que tarda en liquidarse el inventario desde su adquisición hasta su venta.	4	4	4	4
	11. Evalúa la eficiencia en la gestión del inventario al monitorear los días que los productos permanecen sin ser despachados.	4	4	4	4

Tesis publicada con autorización del autor
No olvide citar esta tesis

Facultad de Ciencias Empresariales

UNIVERSIDAD CIENTÍFICA DEL SUR

ANEXO 18 - A

INFORME DE VALIDEZ DE CONTENIDO Y JUEZ DE EXPERTO

Dimensión 3	Ítems (Pregunta)	Suficiencia	Claridad	Coherencia	Relevancia
Rentabilidad neta	12. Analiza el porcentaje de ingresos que se convierte en beneficio neto después de deducir todos los costos, impuestos y gastos.	4	4	4	4
	13. Evalúa la capacidad de la empresa para generar beneficios netos en relación con sus ingresos totales.	4	4	4	4
	14. Analiza el porcentaje de ingresos convertido en beneficio neto tras deducir costos, impuestos y gastos.	4	4	4	4
	15. Evalúa la rentabilidad obtenida en relación con el capital total invertido en la empresa.	4	4	4	4
	16. Analiza la eficiencia con la que se utiliza el capital invertido para generar beneficios.	4	4	4	4
Dimensión 3	**Ítems (Pregunta)**	**Suficiencia**	**Claridad**	**Coherencia**	**Relevancia**
Rentabilidad sobre el patrimonio	17. Mide la rentabilidad generada en relación con el patrimonio neto de los accionistas.	4	4	4	4
	18. Evalúa la eficiencia con la que la empresa utiliza el patrimonio de los accionistas para generar beneficios.	4	4	4	4
	19. Analiza el incremento porcentual del patrimonio neto de la empresa en un periodo determinado.	4	4	4	4
	20. Evalúa la capacidad de la empresa para aumentar su patrimonio neto a través de la reinversión de beneficios y la retención de ganancias.	4	4	4	4



Firma del Juez Experto

Apellidos y Nombre del experto	**Huachaca Urbina Antonio Roberto**
Especialidad del experto	Ciencias de la Educación, tecnología e informática.
Código de colegiatura	
Ficha CTI Vitae (*)	https://servicio-renacyt.concytec.gob.pe/ficha-renacyt/?idInvestigador=162250

(*)De no estar registrado en DINA deberá declarar estar registrado en la SUNEDU verificar en el siguiente link https://www.sunedu.gob.pe/registro-de-grados-y-titulos/

Tesis publicada con autorización del autor
No olvide citar esta tesis

Facultad de Ciencias Empresariales

UNIVERSIDAD CIENTÍFICA DEL SUR

ANEXO 18 - A
INFORME DE VALIDEZ DE CONTENIDO Y JUEZ DE EXPERTO

Lima 15 de agosto del 2024

Estimado Coordinador de Investigación de la Facultad de Ciencias Empresariales de la Universidad Cientifica del Sur.

A solicitud del tesista, se procedió a revisar la matriz de consistencia, matriz de operacionalización y el instrumento que empleará para su investigación. Según detalle:

Título de la tesis	Gestión de compras y su influencia en la rentabilidad de una empresa del sector minero en el distrito de San Juan de Lurigancho, Lima, Perú-2023
Grado o título que aspira	Licenciado en administración de empresas
Apellidos y Nombre del (los) tesista (s)	Emerson Junior Seras Zamudio

Al respecto y de acuerdo con los indicadores mencionados se califica cada uno de los ítems:

Variable 1: Gestión de compras

Dimensión 1	Ítems (Pregunta)	Suficiencia	Claridad	Coherencia	Relevancia
Planeamiento	1. Evalúa si se cumplen los plazos establecidos para la entrega de los productos solicitados.	4	4	4	4
	2. Verifica si las entregas de compras se realizan dentro del tiempo programado.	4	4	3	4
	3. Revisa si se logran ahorros significativos en los costos de compras en comparación con el presupuesto inicial.	4	4	4	3
	4. Analiza si se obtiene un porcentaje de ahorro en costos de compras a través de negociaciones eficientes.	3	3	4	3
	5. Monitorea la frecuencia con la que se renueva el inventario durante un periodo determinado.	4	4	4	4
	6. Evalúa si el inventario se rota de manera efectiva para minimizar el almacenamiento excesivo.	4	4	4	4
	7. Verifica si se siguen las políticas y procedimientos establecidos para las compras de manera consistente.	4	4	4	4
	8. Evalúa si las compras realizadas cumplen con las normativas y directrices internas de la organización.	4	4	4	4
Dimensión 2	**Ítems (Pregunta)**	**Suficiencia**	**Claridad**	**Coherencia**	**Relevancia**

Tesis publicada con autorización del autor
No olvide citar esta tesis

Facultad de Ciencias Empresariales

UNIVERSIDAD CIENTÍFICA DEL SUR

ANEXO 18 - A

INFORME DE VALIDEZ DE CONTENIDO Y JUEZ DE EXPERTO

Almacenamiento	9. Verifica si los registros de inventario coinciden con las existencias físicas en el almacén.	4	4	4	4
	10. Evalúa la exactitud de los datos de inventario en comparación con los conteos físicos regulares.	4	4	4	4
	11. Analiza si el espacio de almacenamiento se utiliza de manera eficiente y maximiza la capacidad disponible.	4	4	4	4
	12. Evalúa la organización y distribución del espacio de almacenamiento para optimizar el uso del mismo.	4	4	4	4
	13. Mide el tiempo que tarda en promedio en despachar los productos desde el almacén hasta su destino final.	4	4	4	4
	14. Evalúa la rapidez con la que se procesan y entregan los pedidos desde el almacén.	4	4	4	4
Dimensión 3	**Ítems (Pregunta)**	**Suficiencia**	**Claridad**	**Coherencia**	**Relevancia**
Control	15. Verifica si los proveedores cumplen con los términos y condiciones establecidos en los contratos y acuerdos.	3	4	4	3
	16. Evalúa la frecuencia con la que se alcanzan los objetivos y requisitos especificados en los contratos y acuerdos de compras.	3	4	4	4
	17. Registra la cantidad de reclamaciones formales presentadas contra proveedores en un periodo determinado.	3	3	4	4
	18. Evalúa la frecuencia de disputas surgidas con proveedores respecto a incumplimientos o discrepancias en los acuerdos.	4	4	4	4
	19. Mide la frecuencia de errores detectados en las órdenes de compra procesadas durante un periodo determinado.	4	4	4	4
	20. Evalúa la cantidad de órdenes de compra que presentan discrepancias o inexactitudes respecto a los requerimientos iniciales.	4	4	4	4

Tesis publicada con autorización del autor
No olvide citar esta tesis

TESIS

Facultad de Ciencias Empresariales

UNIVERSIDAD CIENTÍFICA DEL SUR

ANEXO 18 - A

INFORME DE VALIDEZ DE CONTENIDO Y JUEZ DE EXPERTO



_____

Firma del Juez Experto

Apellidos y Nombre del experto	La Cruz Arango Oscar David
Especialidad del experto	Administración
Código de colegiatura	036824
Ficha CTI Vitae (*)	https://dina.concytec.gob.pe/appDirectorioCTI/VerDatosInvestigador.do?id_investigador=101264

(*)De no estar registrado en DINA deberá declarar estar registrado en la SUNEDU verificar en el siguiente link https://www.sunedu.gob.pe/registro-de-grados-y-titulos/

Tesis publicada con autorización del autor
No olvide citar esta tesis

Facultad de Ciencias Empresariales

UNIVERSIDAD CIENTÍFICA DEL SUR

ANEXO 18 - A
INFORME DE VALIDEZ DE CONTENIDO Y JUEZ DE EXPERTO

Variable 2: Rentabilidad

Dimensión 1	Ítems (Pregunta)	Suficiencia	Claridad	Coherencia	Relevancia
Rentabilidad sobre los activos	1. Verifica la relación entre las ganancias obtenidas y el total de activos de la empresa	4	4	4	4
	2. Evalúa la rentabilidad generada por los activos en comparación con el promedio del sector.	4	4	4	4
	3. Revisa la rentabilidad obtenida por cada unidad monetaria invertida en activos.	4	4	4	4
	4. Analiza el porcentaje de ingresos que se convierte en beneficio neto después de deducir todos los costos y gastos.	4	4	4	4
	5. Evalúa la capacidad de la empresa para mantener un margen de beneficio sólido en relación con sus ingresos totales.	4	4	4	4
Dimensión 2	**Ítems (Pregunta)**	**Suficiencia**	**Claridad**	**Coherencia**	**Relevancia**
Rotación de inventarios	6. Evalúa el beneficio generado por cada unidad de inventario vendida, después de deducir los costos variables asociados.	4	4	4	4
	7. Analiza la relación entre los ingresos obtenidos por la venta de inventario y los costos variables directos.	4	3	4	4
	8. Mide la capacidad del inventario para contribuir a la cobertura de los costos fijos y la generación de beneficios.	4	4	3	3
	9. Mide el promedio de días que los productos permanecen en el inventario antes de ser vendidos.	4	4	4	4
	10. Analiza el tiempo que tarda en liquidarse el inventario desde su adquisición hasta su venta.	4	4	4	4
	11. Evalúa la eficiencia en la gestión del inventario al monitorear los días que los productos permanecen sin ser despachados.	4	4	4	4

Tesis publicada con autorización del autor
No olvide citar esta tesis

Facultad de Ciencias Empresariales

UNIVERSIDAD CIENTÍFICA DEL SUR

ANEXO 18 - A

INFORME DE VALIDEZ DE CONTENIDO Y JUEZ DE EXPERTO

Dimensión 3	Ítems (Pregunta)	Suficiencia	Claridad	Coherencia	Relevancia
Rentabilidad neta	12. Analiza el porcentaje de ingresos que se convierte en beneficio neto después de deducir todos los costos, impuestos y gastos.	4	4	4	4
	13. Evalúa la capacidad de la empresa para generar beneficios netos en relación con sus ingresos totales.	4	4	4	4
	14. Analiza el porcentaje de ingresos convertido en beneficio neto tras deducir costos, impuestos y gastos.	3	3	4	4
	15. Evalúa la rentabilidad obtenida en relación con el capital total invertido en la empresa.	4	4	4	4
	16. Analiza la eficiencia con la que se utiliza el capital invertido para generar beneficios.	4	4	4	4
Dimensión 3	**Ítems (Pregunta)**	**Suficiencia**	**Claridad**	**Coherencia**	**Relevancia**
Rentabilidad sobre el patrimonio	17. Mide la rentabilidad generada en relación con el patrimonio neto de los accionistas.	4	4	4	4
	18. Evalúa la eficiencia con la que la empresa utiliza el patrimonio de los accionistas para generar beneficios.	4	4	3	4
	19. Analiza el incremento porcentual del patrimonio neto de la empresa en un periodo determinado.	4	4	4	4
	20. Evalúa la capacidad de la empresa para aumentar su patrimonio neto a través de la reinversión de beneficios y la retención de ganancias.	4	4	4	4



Firma del Juez Experto

Apellidos y Nombre del experto	La Cruz Arango Oscar David
Especialidad del experto	Administración
Código de colegiatura	036824
Ficha CTI Vitae (*)	https://dina.concytec.gob.pe/appDirectorioCTI/VerDatosInvestigador.do?id_investigador=101264

(*)De no estar registrado en DINA deberá declarar estar registrado en la SUNEDU verificar en el siguiente link https://www.sunedu.gob.pe/registro-de-grados-y-titulos/

Tesis publicada con autorización del autor
No olvide citar esta tesis

ACEPTACIÓN DEL PROYECTO DE TESIS Y NOMBRAMIENTO DEL ASESOR DE TESIS

RESOLUCIÓN DIRECTORAL ACADÉMICA DE FACULTAD N° 031-DAFCE-RI-U.CIENTIFICA/VILLA-2024

Lima, 29 de agosto de 2024

VISTO:

Los informes de revisión independiente académica y de exoneración del Comité de Ética por parte de la Dirección Académica de las carreras de Negocios del proyecto de tesis presentado por los alumnos de la Facultad de la carrera Administración de Empresas

CONSIDERANDO:

Que, de acuerdo al Reglamento General de la Universidad Científica del Sur y los reglamentos de pre/posgrado para obtener el título profesional/ grado académico de Maestro/ grado académico de Doctor en la Facultad de Ciencias Empresariales se debe desarrollar un trabajo de investigación.

Que, de acuerdo a la normativa vigente de la Universidad Científica del Sur, en uso de las atribuciones conferidas al Decano de Negocios

SE RESUELVE:

Aprobar e inscribir el proyecto de tesis presentado por los alumnos de la Carrera Administración de empresas y nombrar asesor para el desarrollo de tesis de lo que se indica en la siguiente tabla:

CARRERA	ALUMNO	TITULO DE TESIS	ASESOR
Administración de Empresas	EMERSON JUNIOR SERAS ZAMUDIO	"GESTIÓN DE COMPRAS Y SU INFLUENCIA EN LA PERCEPCIÓN DE LA RENTABILIDAD DE UNA EMPRESA DEL SECTOR MINERO EN EL DISTRITO DE SAN JUAN DE LURIGANCHO, LIMA, PERÚ- 2023" CON CÓDIGO DE REGISTRO DE PROYECTO: N° PRE-1-2024-00222	FELIX JOSE COLINA YSEA

Regístrese, comuníquese y archívese,



Mg. Omar Rosales Diaz
Decano de Negocios
Administración de Empresas | Marketing y Administración | Administración de Negocios Internacionales