

UNIVERSIDAD PRIVADA ANTENOR ORREGO

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS

PROGRAMA DE ESTUDIO DE ADMINISTRACIÓN



TESIS PARA OPTAR EL TITULO PROFESIONAL DE LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN

**“Uso del Sistema ERP Sprinter y el Proceso de compras en la
empresa KVC CONTRATISTAS SAC en Trujillo 2023”**

Línea de Investigación:
Gerencia e Innovación

Autores:

Rojas Rodríguez, Jaime Adrián
Medina Silva, Mishell Mellisa

Jurado evaluador:

Presidente: Alpaca Salvador Hugo

Secretario: Llerena Fernández Mónica Liliana

Vocal: Flores Rodríguez Luis Alberto

Asesora:

Vidalon Moreno Rosa Beatriz

Código ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-4606-7185>

TRUJILLO –PERÚ

2023

FECHA DE SUSTENTACION: 2024/05/31

Reporte de Similitud

Uso del Sistema ERP Sprinter y el proceso de compras en la empresa KVC CONTRATISTAS SAC en Trujillo 2023_AUTORES: MEDINA SILVA, MISHELL MELLISA & ROJAS RODRIGUEZ, JAIME ADRIAN

INFORME DE ORIGINALIDAD



FUENTES PRIMARIAS



Excluir citas Activo
Excluir bibliografía Activo

Excluir asignament ~~templat~~ Activo
Excluir coincidencias < 8%

Mg. VIDALÓN MORENO, ROSA BEATRIZ
DNI:18122105

Declaración de Originalidad

Yo, Vidalon Moreno Rosa Beatriz, docente del Programa de Estudio de Administración de Pregrado de la Universidad Privada Antenor Orrego, asesor de la tesis titulada: "Uso del Sistema ERP Sprinter y el proceso de compras en la empresa KVC CONTRATISTAS SAC en Trujillo 2023", cuya autoría pertenece a Jaime Adrián Rojas Rodríguez y Mishell Mellisa Medina Silva, dejo constancia lo siguiente:

- El documento tiene un índice de similitud de 6%, así lo consigna el reporte emitido por el software Turnitin el día 09/05/2024.
- He revisado con detalle la tesis y dicho reporte, donde no se advierte indicios de plagio.
- Las citas a otros autores y sus respectivas referencias cumplen con las normas establecidas por la Universidad Privada Antenor Orrego.

Lugar y fecha: Trujillo, 09 de mayo del 2024.

MG. ROSA BEATRIZ VIDALON MORENO

DNI:18122105

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-4606-7185>

Rojas Rodríguez, Jaime Adrián

DNI: 71325749

Medina Silva, Mishell Mellisa

DNI: 75523518

PRESENTACIÓN

Señores miembros del jurado:

De acuerdo con el cumplimiento de las disposiciones del reglamento de grados y títulos de la Universidad Privada Antenor Orrego, exponemos a vuestra consideración el presente trabajo de investigación titulado: **“Uso del Sistema ERP Sprinter y el proceso de compras en la empresa KVC CONTRATISTAS SAC en Trujillo 2023”**

Desarrollado con el fin de obtener el título de Licenciado en Administración. El objetivo principal es Determinar la relación entre el uso del sistema ERP Sprinter y el proceso de compras de KVC Contratistas de Trujillo en el año 2023.

A ustedes miembros del jurado, mostramos nuestro especial y mayor reconocimiento por el dictamen que se haga merecedor y correspondiente del presente trabajo.



Rojas Rodriguez Jaime Adrián



Medina Silva Mishell Mellisa

DEDICATORIA

Esta tesis está dedicada a Dios, quien me ha otorgado vida y salud, y nunca me ha abandonado en momentos difíciles. También va dedicada a mis dos abuelos, quienes desde el cielo guían mi camino y me brindan la fuerza necesaria para superar obstáculos. Agradezco a mis padres y hermanos, quienes día a día forman parte de mis éxitos y fracasos, y se preocupan por mi bienestar para que pueda continuar avanzando y alcanzar mis sueños.

Rojas Rodríguez Jaime Adrián

Dedico la tesis a mi madre, abuela, hermano y mis angelitos en el cielo, que día a día han sido parte de cada logro que he cumplido a lo largo de estos años en la carrera, brindándome su apoyo y amor incondicional, de igual forma a nuestro asesor que nos apoyó y brindó los conocimientos necesarios para mejorar.

Medina Silva, Mishell Mellisa,

AGRADECIMIENTO

Expresamos nuestra profunda gratitud a Dios y a nuestros seres queridos quienes han sido un constante apoyo y fuente de aliento a lo largo de nuestra trayectoria universitaria, para alcanzar nuestras metas académicas.

Además, deseamos agradecer a nuestros estimados docentes, quienes han sido pilares fundamentales en nuestra vida universitaria, a lo largo de nuestro recorrido educativo, también forman parte de la base fundamental para nuestro aprendizaje y conocimiento en diversas áreas, brindándonos las herramientas necesarias para nuestro crecimiento personal y profesional.

No podemos pasar por alto el agradecimiento hacia nuestra asesora Ricardo Rossi, quien con paciencia y dedicación ha compartido sus conocimientos, los cuales han sido de gran ayuda en la elaboración del proyecto de tesis. Su orientación experta y constante apoyo han sido vitales para dar forma a nuestra investigación y lograr un resultado satisfactorio.

En resumen, nos sentimos profundamente agradecidos hacia Dios, nuestros seres queridos, profesores y nuestra apreciada asesora por su invaluable contribución en nuestra formación académica y en la realización de esta tesis. Su influencia positiva y generosa ha dejado una huella duradera en nuestras vidas, y siempre les estaremos agradecidos por su inquebrantable apoyo.

Los autores

RESUMEN

El objetivo principal de este estudio fue analizar la relación entre el uso del sistema ERP Sprinter y el proceso de compras en una empresa del sector inmobiliario en Trujillo, Perú, durante el año 2023. La metodología utilizada fue de tipo descriptivo y transversal, con un diseño no experimental. Se recopilaron datos a través de instrumentos validados y altamente confiables, aplicados a una muestra de 50 colaboradores. Los resultados obtenidos, respaldados por pruebas estadísticas significativas ($p < 0,001$; rho Spearman = 0,850), confirmaron la existencia de una relación significativa entre el uso del ERP Sprinter y el proceso de compras. Estos hallazgos coincidieron con las percepciones positivas de los participantes en el estudio. Se concluyó que el ERP Sprinter gestiona de manera eficiente las actividades de compras, mejorando tanto la comunicación interna como externa en la empresa. Sin embargo, se identificó una limitación en la falta de antecedentes teóricos y empíricos comparables. Como recomendación, se sugiere que la empresa objeto de estudio refuerce el software Sprinter para potenciar el proceso de compras, respaldar decisiones, incrementar la rentabilidad y fortalecer la competitividad en el mercado inmobiliario.

Palabras claves: software Sprinter, proceso de compras, inmobiliaria, eficiencia.

ABSTRACT

The main objective of this study was to analyze the relationship between the use of the Sprinter ERP system and the purchasing process in a company in the real estate sector in Trujillo, Peru, during the year 2023. The methodology used was descriptive and transversal, with a non-experimental design. Data was collected through validated and highly reliable instruments, applied to a sample of 50 collaborators. The results obtained, supported by significant statistical tests ($p < 0.001$; Spearman $\rho = 0.850$), confirmed the existence of a significant relationship between the use of the Sprinter ERP and the purchasing process. These findings were consistent with the positive perceptions of study participants. It was concluded that the ERP Sprinter efficiently manages purchasing activities, improving both internal and external communication in the company. However, a limitation was identified in the lack of comparable theoretical and empirical background. As a recommendation, it is suggested that the company under study strengthen the Sprinter software to enhance the purchasing process, support decisions, increase profitability and strengthen competitiveness in the real estate market.

Keywords: Sprinter software, purchasing process, real estate, efficiency.

INDICE DE CONTENIDOS

Reporte de Similitud	2
PRESENTACIÓN	4
DEDICATORIA.....	5
AGRADECIMIENTO.....	6
RESUMEN	7
ABSTRACT.....	8
INDICE DE CONTENIDOS.....	9
INDICE DE TABLAS	11
INDICE DE FIGURAS	12
I. INTRODUCCIÓN	13
1.1. Formulación del Problema.....	13
1.1.1. Realidad problemática.....	13
1.1.2. Enunciado del problema.....	15
1.2. Justificación.....	16
1.3. Objetivos	17
1.3.1. Objetivo general	17
1.3.2. Objetivos específicos	17
II. MARCO DE REFERENCIA.....	18
2.1. Antecedentes	18
2.1.1. A nivel internacional	18
2.1.2. A nivel nacional	20
2.1.3. A nivel local	22
2.2. Marco teórico	24
2.2.1. Variable independiente: Sistema ERP.....	24
2.2.2. Diseño e implementación del sistema ERP.....	25
2.2.3. Tipos de sistemas ERP	25
2.2.4. Niveles de ERP	26
2.2.5. Ventajas de sistemas ERP	26
2.2.6. Desventajas del sistema ERP	29
2.2.7. Importancia del sistema ERPS.....	29
2.2.8. Dimensiones del uso del sistema ERP Sprinter	30
2.2.9. Variable dependiente: Proceso de compras.....	32

2.2.10.	Segmentación de procesos de compras.....	33
2.2.11.	Modelos teóricos de proceso de compra	33
2.2.12.	Niveles de proceso de compra	34
2.2.13.	Tipos de proceso de compra	34
2.2.14.	Responsabilidades del departamento de compras.....	34
2.2.15.	Objetivos del departamento de compras	35
2.2.16.	Dimensiones del proceso de compras.....	36
2.3.	Marco conceptual	36
2.4.	Hipótesis	37
2.4.1.	Hipótesis Generales.....	37
2.4.2.	Hipótesis Específicas	37
2.5.	Variables	38
2.5.1.	Operacionalización de variables	38
III.	MATERIAL Y MÉTODOS.....	41
3.1.	Material	41
3.1.1.	Población	41
3.1.2.	Marco muestral	41
3.1.3.	Unidad de análisis.....	41
3.1.4.	Muestra	41
3.2.	Métodos	42
3.2.1.	Diseño de contrastación.....	42
3.2.2.	Técnicas e instrumentos de colecta de datos	43
3.2.3.	Procesamiento y análisis de datos.....	44
IV.	PRESENTACIÓN Y DISCUSIÓN DE RESULTADOS.....	46
4.1.	Análisis e interpretación de resultados.....	46
4.1.1.	Variable Uso del sistema ERP Sprinter.....	46
4.1.2.	Variable del Proceso de Compras.....	47
4.2.	Prueba de hipótesis.....	48
	CONCLUSIONES.....	52
	RECOMENDACIONES	53
	REFERENCIAS.....	54
	ANEXOS	61

INDICE DE TABLAS

TABLA 1	RESULTADOS DEL ESTUDIO	19
TABLA 2	RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN	21
TABLA 3	RESULTADOS DE LA APLICACIÓN DEL SOFTWARE ERP.....	22
TABLA 4	RESULTADO DEL ESTUDIO	23
TABLA 5	MATRIZ DE OPERACIONALIZACIÓN DE LA VARIABLE USO DEL SISTEMA ERP.....	39
TABLA 6	MATRIZ DE OPERACIONALIZACIÓN DE LA VARIABLE PROCESO DE COMPRAS	40
TABLA 7	<i>PRUEBA DE FIABILIDAD</i>	44
TABLA 8	CLASIFICACIÓN DE NIVELES DE LA VARIABLE USO DEL SISTEMA ERP SPRINTER	45
TABLA 9.	CLASIFICACIÓN DE NIVELES DE LA VARIABLE PROCESO DE COMPRAS	45
TABLA 10	NIVELES DE MEDICIÓN DE LA VARIABLE USO DEL SISTEMA ERP SPRINTER.....	46
TABLA 11	<i>NIVELES DE MEDICIÓN DE LA VARIABLE PROCESO DE COMPRAS</i>	47
TABLA 12	CORRELACIÓN ENTRE LA VARIABLE USO DEL SISTEMA ERP SPRINTER Y PROCESO DE COMPRAS.....	48
TABLA 13	CORRELACIÓN ENTRE LA DIMENSIÓN MEJORA EL CONTROL PARA LA TOMA DE DECISIONES Y PROCESO DE COMPRAS.....	49
TABLA 14.	CORRELACIÓN ENTRE LA DIMENSIÓN INFORMACIÓN REDUNDANTE Y PROCESO DE COMPRAS	50
TABLA 15.	CORRELACIÓN ENTRE LA DIMENSIÓN AUTOMATIZACIÓN DE PROCESOS Y PROCESO DE COMPRAS.....	51

INDICE DE FIGURAS

FIGURA 1 RESULTADOS DEL ANTECEDENTE.....	18
FIGURA 2 RESULTADOS DEL ESTUDIO	20
FIGURA 3 USO DEL SISTEMA ERP SPRINTER.....	46
FIGURA 4 PROCESO DE COMPRAS	47

I. INTRODUCCIÓN

1.1. Formulación del Problema

1.1.1. *Realidad problemática*

A nivel global, en el inicio del 2020, la aparición y rápida propagación del virus SARS-CoV-2 causó una crisis global que resultó en cerca de 1.8 millones de muertes en su primer año; lo cual, llevó a los gobiernos a implementar medidas de confinamiento para contener el brote, provocando una desaceleración económica a nivel mundial y una disminución significativa del Producto Bruto Interno (PBI) en todos los países, especialmente en las economías desarrolladas, como Estados Unidos (-3.5%), España (-10.98%), Alemania (-5%), y Francia (-8.3%) (Del Palacio, 2021).

De esa manera, el declive económico eventualmente impactó a Latinoamérica. Un informe de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) (2020) señaló que la mayoría de los sectores económicos en la región sufrieron efectos adversos, especialmente los servicios como derechos y regalías de licencia, empresariales, seguros, construcción, financieros, transporte y viajes. La paralización del sector de la construcción resultó en altas tasas de desempleo en el continente; sin embargo, algunos países implementaron medidas para mitigar el impacto de la pandemia en este sector, tal es el caso de Chile que estableció medidas que permitían a las empresas constructoras hacer frente a los salarios de sus trabajadores en caso de crisis económica, mientras que Argentina subsidió préstamos a las empresas de construcción para prevenir su colapso financiero (Richter, 2020).

De acuerdo con la Organización Internacional del Trabajo (OIT) (2021), el sector de la construcción abarca actividades que van desde la construcción y demolición hasta el mantenimiento de infraestructuras y servicios públicos, incluyendo obras viales; asimismo, está interconectado con segmentos como la arquitectura, la fabricación de materiales y la gestión de desechos y energía; no obstante, depende principalmente de la logística y la mano de obra

para generar actividad socioeconómica mediante la creación de empleo.

Por otro lado, dado la coyuntura de crisis sanitaria, la restricción del sector condicionó el cierre de obras públicas y privadas, ferreterías y la suspensión de personal operativo (obreros, operarios y jefes de obra), así como de personal profesional (El Peruano, 2019).

En el ámbito nacional, la (OIT, 2020) informó que la mayoría de las actividades económicas se vieron afectadas por las medidas de confinamiento, incluyendo el transporte, almacenamiento, minería, restaurantes, hotelería, y comercio, entre otros. Esto también afectó a la industria de la construcción peruana, que experimentó una caída del 42% en el PBI nacional, 53% en obras públicas y 40% en el consumo de cemento en el primer semestre de 2020 (Instituto Nacional de Estadística e Informática [INEI], 2020).

En el 2021, se flexibilizaron muchas restricciones sanitarias para no interrumpir tanto las actividades económicas, lo que generó un escenario semipresencial y contribuyó a la reactivación económica (Redacción RPP, 2021). Como resultado, el sector de construcción experimentó un aumento del 34.7% en sus ingresos en comparación con el año anterior, incluso superando los niveles de ingresos del año 2019, según el Instituto Nacional de Estadística e Informática (MEF, 2020).

A nivel local, en el departamento de La Libertad, el Banco Central de Reserva del Perú informó que el sector de la construcción experimentó una disminución del 17.8% en el primer semestre de 2020, con caídas significativas en marzo (-43%), abril (-98.8%), mayo (-59.9%), junio (-25.3%), julio (-3.3%), agosto (-15.7%), y septiembre (-25%) (Cámara de Comercio de La Libertad, 2020).

No obstante, un año después, el sector inmobiliario en la región experimentó un aumento notable, con un incremento del 28.41% en la inversión pública en comparación con el año anterior, según reportes de CAPECO que indicaron un aumento en la compra de cemento debido a la oferta de mayoristas de bricolaje y ferreterías

(Redacción La Industria, 2021).

En ese contexto, en Trujillo, la empresa KVC Contratista se especializa en el desarrollo de proyectos de alta seguridad, utilizando equipos y sistemas de construcción de última tecnología, respaldados por las principales entidades financieras del país. Fundada el 29 de octubre de 2022, la empresa tiene su sede en la Av. Los Ángeles 229, Urb. California.

Como resultado de cumplir con las estrictas medidas sanitarias y ganar una cantidad considerable de proyectos, la empresa local KVC Contratista tuvo que aumentar su stock de recursos para cumplir con los contratos de construcción de casas. En el año 2022, adquirieron un software de gestión ERP de la marca Sprinter, diseñado para empresas constructoras, que facilita la sistematización del inventario de recursos y el monitoreo de los procesos de compra y venta. Sin embargo, la empresa busca determinar la existencia de una relación entre el sistema ERP Sprinter en la eficiencia de sus procesos de compra y venta para justificar los costos asociados con el mantenimiento y la licencia del software.

1.1.2. Enunciado del problema

Pregunta general

PG: ¿Cuál es la relación entre el uso del sistema ERP y el proceso de compras del KVC Contratistas, Trujillo, 2023?

Pregunta secundaria

PE₁ :¿Cuál es la relación entre la mejora del control para la toma de decisiones y el proceso de compras del KVC Contratistas, Trujillo, 2023?

PE₂ :¿Cuál es la relación entre la Información redundante y el proceso de compras del KVC Contratistas, Trujillo, 2023?

PE₃ :¿Cuál es la relación entre la automatización de procesos y el proceso de compras del KVC Contratistas, Trujillo, 2023?

1.2. Justificación

- Teórica:

Desde una perspectiva teórica, este estudio se fundamenta en la investigación de Fragoso et al. (2020), quienes subrayan la relevancia de los sistemas digitales en el ámbito de compras organizacionales, enfocados en monitorear y sistematizar los procesos de compra mediante la simplificación y automatización de la gestión diaria, buscando facilitar el análisis de la información y obtener resultados óptimos. Además, se complementó con la teoría de Rodríguez-Muñoz y Gómez-Lorca (2022), quienes argumentaron que la tecnología actúa como un aliado fundamental en los sistemas organizativos al proporcionar un flujo dinámico y sostenible de información durante las actividades operativas.

En este contexto, el ERP Sprinter podría favorecer un intercambio fluido de información entre los departamentos involucrados en las compras, permitiendo una mejor coordinación y toma de decisiones, así como una mayor transparencia en el proceso de adquisiciones, contribuyendo a la mejora general del rendimiento de la empresa en Trujillo para el año 2023. De este modo, las mencionadas bases teóricas permitirán encaminar la investigación para respaldar los resultados y plantear las recomendaciones del respectivo estudio.

- Metodológica: A partir de la aplicación del instrumento del cuestionario, el estudio se justificó metodológicamente dado que tuvo sostén técnico para recopilar las opiniones de los trabajadores que día a día trabajan con la base de datos. Por última, esta metodología proporcionará la recopilación sistemática de datos para demostrar la hipótesis y obtener resultados más precisos, lo que a su vez permita el análisis de casos similares de manera más precisa y proporcione nuevas formas de análisis.
- Práctica: El estudio se centró sobre las respuestas registradas de los cuestionarios efectuados por los trabajadores, lo cual permitió comprender la relación entre el uso del software Sprinter y los diversos procesos de compras de la empresa de estudio. De esta forma, se identificó las ventajas y desventajas de utilizar este tipo de software en el procedimiento de adquisiciones de la compañía, recopilando y analizando datos relevantes

para informar y guiar la toma de decisiones en la empresa.

- Social: El estudio se justificó en el aspecto social puesto a que el uso de las herramientas del software Sprinter permitirá brindar información suficiente para cubrir las expectativas de los empresarios que estén interesados en adquirir este software, de modo que faciliten el proceso de inventariado de sus respectivas organizaciones; asimismo, destacar la eficiencia que puede tener este programa y la contribución en cuanto a la automatización para tomar buenas decisiones. En beneficio a la comunidad universitaria, al comprender cómo el software Sprinter puede contribuir a la eficiencia en la gestión de inventarios, las instituciones educativas podrían integrar estos conocimientos en sus currículos académicos, asegurando que los estudiantes estén mejor preparados para enfrentar los desafíos del mundo empresarial moderno; asimismo, podrían ser valiosos para mejorar las estrategias de enseñanza en cursos relacionados con la gestión de operaciones y sistemas de información, como parte de un caso de estudio; y, finalmente, podrían servir como punto de partida para futuros investigadores interesados en profundizar en el estudio del software Sprinter o en áreas relacionadas con la gestión de inventarios y la toma de decisiones empresariales.

1.3. Objetivos

1.3.1. Objetivo general

Evaluar el impacto del uso del sistema ERP y el proceso de compras del KVC Contratistas, Trujillo, 2023.

1.3.2. Objetivos específicos

- Examinar si la mejora del control para la toma de decisiones tiene un impacto en el proceso de compras del KVC Contratistas, Trujillo, 2023.
- Determinar la relación entre la Información redundante y el proceso de compras del KVC Contratistas, Trujillo, 2023.
- Determinar la relación entre la automatización de procesos y el proceso de compras del KVC Contratistas, Trujillo, 2023.

II. MARCO DE REFERENCIA

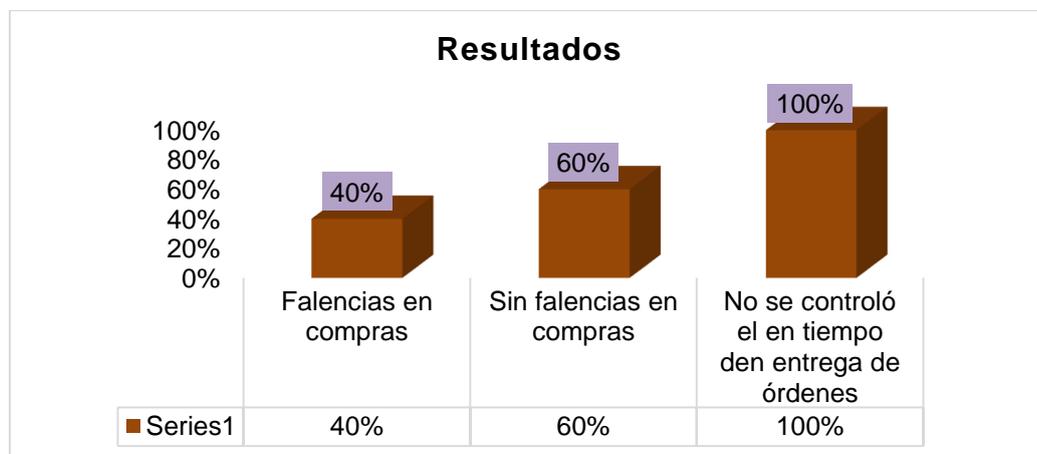
2.1. Antecedentes

2.1.1. A nivel internacional

Espinoza (2018) en su investigación denominada "*Análisis del Proceso de Compras para Diseñar una Propuesta de Indicadores de Gestión que Permita Mejorar los Procesos del Área de Compras*", tuvo como objetivo la evaluación del estado actual de los procesos de compras en la empresa de estudio. La metodología consistió en un enfoque cualitativo – cuantitativo, de tipo descriptivo – exploratorio, teniendo como población a 720 colaboradores de la empresa entre trabajadores y proveedores, delimitando una muestra de 420 colaboradores a quienes se les aplicaron la técnica de la encuesta y el instrumento del cuestionario. Los resultados encontrados se muestran en la figura 1.

Figura 1

Resultados del antecedente



Nota. Elaboración propia, adaptado de Espinoza (2018)

En conclusión, a través de la evaluación del proceso de compras se detectaron debilidades en sus operaciones, tales como un gran número de solicitudes de compras no corregidas, pedidos y procedimientos obsoletos, hasta la falta de una buena gestión y falta de proceso de gestión, lo que provoca incertidumbre en el funcionamiento normal de la empresa.

El respectivo trabajo de investigación demuestra que

independientemente al potencial del software ERP, se debe tener un buen dominio del programa para poder ingresar correctamente la información del proceso de compras, así como también, permitirá que los trabajadores sean eficientes para el buen manejo de la base de datos, de modo que se evite que se solape la información ingresada por otros colaboradores.

Espinal (2020) en su investigación titulada "*Software para Procesos Estandarizados de Gestión de Proveedores y Materiales en Empresas del Sector de la Construcción en Colombia*", tuvo como objetivo determinar las funciones del software para el proceso estándar de gestión de proveedores y materiales; la metodología se basó sobre un enfoque cualitativo, empleando el instrumento de flujos de scrum, mediante sus 3 fases: fase pre-game, de desarrollo y post-game; de esa manera, los resultados se muestran en la siguiente tabla.

Tabla 1

Resultados del estudio

Aspecto Evaluado	Resultado
Funciones del software para gestión de proveedores y materiales	El sistema digital garantizó la conciliación entre la cantidad solicitada y la cantidad recibida, permitiendo una comparación directa entre el sistema financiero y el de compras.
Importancia de comparar listados de productos	Se destaca la importancia de comparar directamente el inventario actual de la empresa con los productos que se desean adquirir, como un aspecto fundamental para la eficiencia operativa
Procedimientos de control de calidad y cantidad	El sistema digital posibilitó la realización de procedimientos de control de calidad y cantidad, lo que facilitó la toma de decisiones oportunas respecto a la entrega de mercancías.

Nota. Elaboración propia, adaptado de Espinal (2020).

En conclusión, el sistema digital permitió realizar procedimientos de control de calidad y cantidad, lo que le condujo a tomar decisiones a tiempo para entregar mercancías o falta de mercancías, cuando una transacción presenta observaciones de cantidad o calidad.

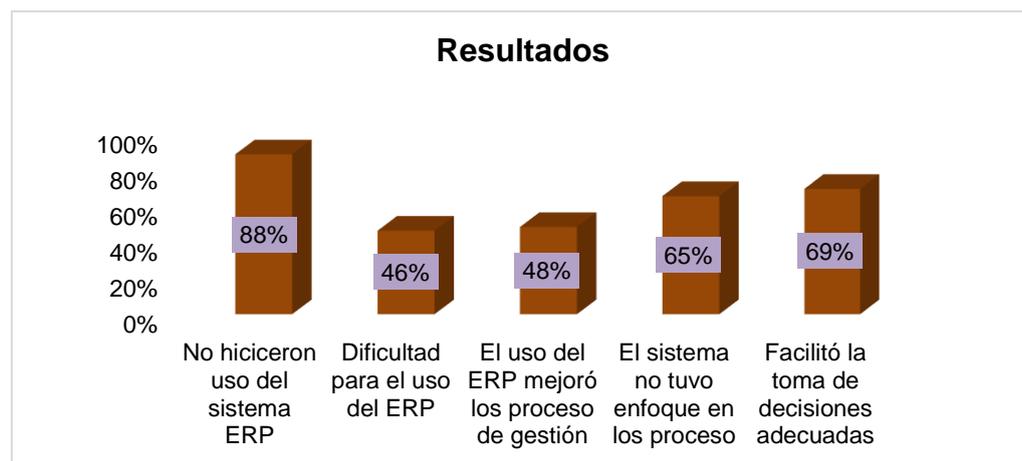
La investigación citada permite evidenciar la importancia de comparar directamente el listado de artículos que la empresa ya cuenta respecto al listado de productos que se desea adquirir, siendo un aspecto fundamental para la eficiencia de la empresa, dado que evita que los trabajadores vean el registro del stock del inventario.

2.1.2. A nivel nacional

Mori (2019) en su estudio titulado “*Los sistemas ERP y la gestión integral de las empresas comerciales en la provincia de Huaura*” tuvo como objetivo determinar el grado de influencia del sistema ERP respecto a la optimización y calidad de los procesos; la metodología consistió en un enfoque cuantitativo, de tipo aplicativo, nivel descriptivo – explicativo, cuya población comprendió 288 personas asesoradas pertenecientes a las empresas comerciales de Huaura, delimitando una muestra de 162 individuos, a quienes se le aplicaron el instrumento de la entrevista, la encuesta y el análisis documental, a partir de los instrumentos de la ficha de entrevista, el cuestionario y la ficha de análisis documental. Respecto a los resultados, se puede visualizar en la siguiente figura.

Figura 2

Resultados del estudio



Nota. Elaboración propia, adaptado de Mori (2019).

Se concluyó que existió una influencia entre los sistemas ERP y la gestión integral. Asimismo, la investigación abordó la importancia del uso del software ERP, sin embargo, también resaltó que este tipo

de sistemas necesitan ser encaminados adecuadamente para que los administrativos o empresarios tenga el conocimiento correcto de su uso y evitar su frustración en cuanto al dominio del programa.

Huaman y Huayanca (2017) en su investigación denominada “*Desarrollo e implementación de un sistema de información para mejorar los procesos de compras y ventas en la empresa Humaju*” tuvo como objetivo implementar un sistema de información que mejore el proceso de compra y venta de la respectiva empresa; la metodología se cimentó en un enfoque cualitativo y cuantitativo, de tipo explicativo, teniendo como población muestral a los procesos de aseguramiento a la calidad de la empresa a la cual se aplicó la técnica del registro manual y la encuesta, obteniendo la información a partir del instrumento de ficha del registro manual y el cuestionario. Los resultados se muestran a continuación.

Tabla 2

Resultados de la investigación

Aspecto Evaluado	Resultado
Impacto del sistema de información en los procesos de compra y venta	El sistema de información implementado redujo significativamente el tiempo necesario para generar pedidos a proveedores, según lo evidenciado por la prueba estadística W de Wilcoxon. Esto contribuyó a mejorar los procesos de compra y venta en la empresa Humaju.

Nota. Elaboración propia, adaptado de Huaman y Huayanca (2017)

Finalmente, se concluyó que el sistema digital ayudó a la empresa a organizarse, ser eficientes en cuanto al proceso de venta y compra, así como también en el momento de tomar buenas decisiones.

La investigación citada señala la importancia de implementar este tipo de sistema digital en una empresa, evidenciando el cambio significativo y el aporte y confianza que la empresa posee en el software para el adecuado manejo de la información de sus procedimientos de compra y venta.

2.1.3. A nivel local

Ballena y Feijoo (2017) en su investigación titulada “*Aplicación de un software ERP para una mejora de la gestión en los procesos generales de la empresa Fabricaciones Metálicas Ballena S.A.C. en la ciudad de Trujillo en el año 2016*” tuvo como objetivo medir el nivel de mejora del software ERP en la gestión de procesos de la mencionada empresa; la metodología consistió en una investigación de tipo descriptiva – transversal, teniendo como población muestral a la empresa, aplicando la técnica de la observación y entrevista y los instrumentos de la ficha de observación y el cuestionario. Los resultados, se presentan en la siguiente tabla.

Tabla 3

Resultados de la aplicación del software ERP

Software ERP	<ul style="list-style-type: none">- Facilitó la relación con los clientes, proveedores, entre trabajadores.- Limitó el desperdicio de los materiales al momento de su compra.- Entregó a tiempo los productos y una eficiente gestión del inventario para planificar las ventas
--------------	---

Nota. Elaboración propia, adaptado de Ballena y Feijoo (2017).

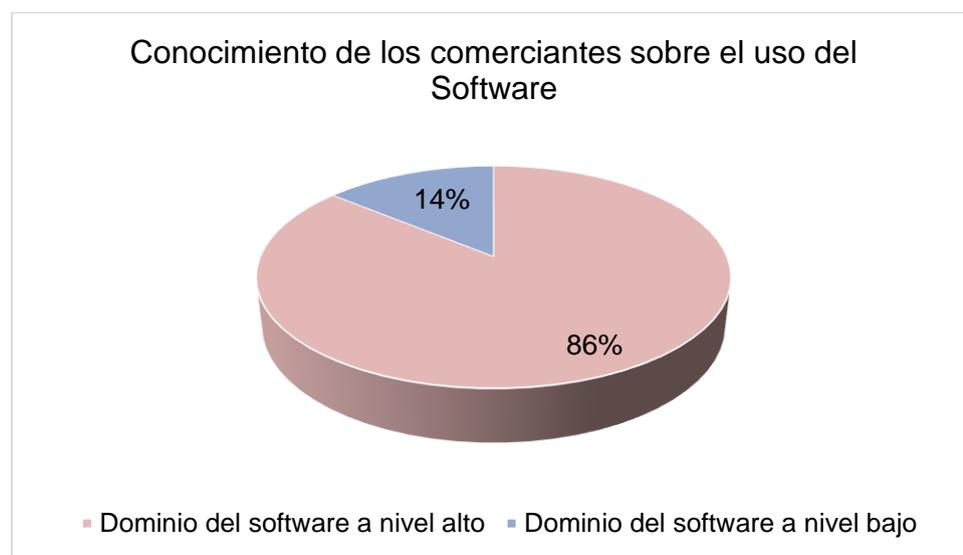
Se concluyó que el programa ERP incrementó la eficiencia en los procesos para presentar información de manera rápida, permitiendo integrar el departamento de almacén, ventas, logística, caja y producción. En ese sentido, tal como se mencionó, el aporte del estudio es comprobar estadísticamente que existe una mejora significativa del uso del software ERP para automatizar la lista de inventariado, evitar compras innecesarias y llevar un control sobre los tiempos de entrada y salida de los productos al ser vendidos.

Rodríguez y Rodríguez (2018) en su estudio titulado "El Uso de Software de Gestión para Mejorar la Eficiencia y Eficacia en las Pymes Comerciales de Trujillo, 2018", tuvieron como objetivo medir el nivel de

eficiencia y eficacia de los software de gestión en las pymes de la localidad de Trujillo; la investigación se clasifica como aplicada, descriptiva, cuasi experimental y transversal, teniendo como población a 297 comerciantes de los principales centros comerciales de Trujillo, como El Virrey, Zona Franca, entre otros, a quienes se les aplicó la técnica de la encuesta y el instrumento del cuestionario.

Tabla 4

Resultado del estudio



Nota. Elaboración propia, adaptado de Rodríguez y Rodríguez (2018).

Se concluyó que luego de brindar los talleres de programas informáticos, entre ellos el software ERP, existió un incremento significativo en cuanto a la eficiencia y eficacia de la gestión del respectivo negocio de cada comerciante. Asimismo, el desempeño económico y administrativo de estas pequeñas y medianas empresas (mypes) se centró en incrementar la eficiencia y eficacia mediante la aplicación de la teoría de la información como contribución en la gestión empresarial por parte de los emprendedores.

Como aporte, el artículo de investigación demuestra el software ERP también puede ser dirigido a las empresas medianas y pequeñas; ya que, aunque no operen a gran escala en sus procesos de venta o compra, a menudo gestionan un inventario considerable con recursos limitados y confiando en un único individuo para su gestión; en ese

sentido, el mejor aliado es el software que permite tener el conocimiento necesario para la compra y venta de más stock, así como observar la tendencia de oferta de productos, los precios y el historial de compras para determinar su reporte financiero anual o semestral. Después de considerar los estudios previos, a continuación, se muestra el marco teórico de las variables de estudio.

2.2. Marco teórico

En este apartado, se constituye el cimiento conceptual sobre el cual se construye la investigación, proporcionando el contexto necesario para comprender el problema investigado y las variables relevantes.

2.2.1. Variable independiente: Sistema ERP

El acrónimo ERP, conocido por sus siglas en inglés Enterprise Resource Planning o en español Sistema de Planificación de Recursos Empresariales, es un componente sistemático que planifica los recursos y administra la data de una manera ordenada y lógica, cuyo funcionamiento respalda los requerimientos de una gestión empresarial (Muñiz, 2017).

Asimismo, posibilita la integración de grandes cantidades de data que las diversas áreas de una organización, facilitando el monitoreo de las actividades que componen la cadena de valor, que a su vez incluye las tareas de los proveedores y el canal de distribución para terminar llegando al cliente final (Gómez y Suárez, 2020).

Un sistema ERP se caracteriza por su estructura sistemática que comprende una entrada, procesos de procesamiento, una salida y un mecanismo de retroalimentación; en este contexto, la información desempeña un papel fundamental al facilitar la planificación organizacional y la creación de una matriz de datos que traza la ruta para las empresas involucradas en transacciones o planificaciones (Guerrero et al., 2018).

La implementación de un sistema ERP presenta desafíos significativos tanto en términos de complejidad como de costos, que se manifiesta en varios aspectos: escala empresarial, dificultad organizativa y

necesidad de asesoramiento y consultoría técnica; por lo que, es fundamental que la adopción de este sistema sea considerada como una decisión estratégica que requiere la consulta activa con la gerencia y los colaboradores pertinentes (Suárez, 2020).

En ese sentido, para la adaptación adecuada de un sistema ERP se tiene el siguiente diseño.

2.2.2. Diseño e implementación del sistema ERP

Constituye un proceso complejo y multifacético que requiere una planificación minuciosa y una ejecución cuidadosa. En ese sentido, los requerimientos que la empresa desee abordar poseen la siguiente categorización:

- Sistema genérico: Este tipo sistema ERP se caracteriza porque está enfocada a diversos rubros industriales, sus herramientas básicas pero esenciales se adaptan a cualquier circunstancia, siendo lo más acertado al concepto base de ERP.
- Sistema Pre-parametrizado: Este tipo de sistema ERP se destaca por algunas funciones específicas que son incorporados al software previa a la solicitud de una empresa que posee requerimientos y necesidades puntuales para el valor y tamaño del mercado en el que interactúa.
- Sistematiza a medida o individualizado: Este tipo de sistema ERP es la más personalizada, su programación algorítmica se ajuste a cada departamento y actividades específicas de una empresa (Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas, 2018).

Asimismo, existen diferentes tipos de ERP que se detallan en el siguiente punto.

2.2.3. Tipos de sistemas ERP

Los sistemas ERP son herramientas esenciales para la gestión empresarial que integran y automatizan una amplia gama de procesos y funciones; de esa manera, pueden clasificarse en varios tipos según diferentes criterios, lo que permite a las empresas elegir la solución más adecuada para sus necesidades específicas. De ese modo, se

tipifican de la siguiente forma:

- ERP de código abierto: Este software es diseñado y programado por una comunidad con fines académicos o de aprendizaje que tiene como resultado un listado de programas con diversas funciones, herramientas y categorías, de esta forma, cualquier empresa, a través de una persona con conocimiento informático, puede adoptar un tipo de programa que se ajuste a sus necesidades.
- ERP de propietario: Este software está implementado para empresas con fines y necesidades específicas, cuyo uso necesita una licencia y un costo por la implementación y el soporte del programa digital (Facultad de Estudios a Distancia, 2016).

Por otro lado, resulta fundamental comprender los distintos niveles que estos pueden abarcar dentro de una organización.

2.2.4. Niveles de ERP

Se refieren a las diferentes áreas funcionales o departamentos de una empresa donde se implementa y utiliza este tipo de software. En ese sentido, los sistemas ERP poseen 3 niveles de acuerdo a la empresa que lo requiere:

- ERP de máximo nivel: Organizaciones que tienen segmentos específicos de actividades, además posee un gran conjunto de aspectos técnicos y humanos.
- ERP de nivel medio: Organizaciones que son especializadas en sus procesos, pero tiene un conjunto de aspectos técnicos y humanos más limitados.
- ERP de mínimo nivel: Aquellas organizaciones que tienen necesidades estándares, similares o iguales a las de la competencia (Muñiz, 2017).

De igual manera, sus ventajas son múltiples y significativas, abarcando desde la optimización de procesos hasta la mejora de la toma de decisiones estratégicas. A continuación, se detallan las mismas.

2.2.5. Ventajas de sistemas ERP

El incremento de competitividad junto a la necesidad de los gerentes

para tener un mejor control por los costos y el flujo de productos, ha generado la necesidad de acceder a una data que es provista por un software integrado de un solo proveedor; de esa manera, la adopción de este sistema brinda un conjunto de ventajas, entre las que se incorporan un mejor acceso a la información para tomar de decisiones operativas; y, generar soluciones especializadas que se adapten de manera efectiva a diferentes industrias y segmentos de mercado; por lo que, se destacan los siguientes puntos:

- Respalda la información y los recursos internos de la organización, para facilitar el intercambio de información con empresas asociadas o relacionadas.
- Los modernos sistemas ERP amplían su funcionalidad para adaptarse incluso a sectores industriales específicos.
- Se fundamenta en los protocolos de comunicación utilizados en Internet.
- Proporciona una perspectiva completa de las actividades de la empresa al unificar todos los sistemas de los distintos departamentos.
- La implementación de la automatización de procedimientos en la cadena de suministro y producción posibilitará que las empresas sean más adaptables y eficientes en sus operaciones.
- Gracias a la disponibilidad de información relevante, actualizada y en tiempo real sobre el estado de los eventos que involucran a los clientes y la empresa, los procesos de atención al cliente experimentarán mejoras significativas (Ramírez-Correa et al., 2017).

Por otro lado, según Muñiz (2017) la implementación de una operación integrada a través de la automatización de procesos incrementará la eficiencia y rendimiento en la organización mediante:

- Reducción de la incertidumbre en relación con la fiabilidad de la data.
- Se suprime la información duplicada, obteniéndose así información más precisa y hasta exacta.
- Eficiencia en la integración de todos los procesos, al manejar datos de las diversas áreas.

- Ayuda a gestionar de forma más eficiente: Genera ahorros económicos a mediano y largo plazo.
- Plataforma avanzada de control y decisión: Contiene información integral y consistente de la empresa en todos sus niveles.
- Enfoque de equipo y unificado: Prevenir que los empleados implementen enfoques individuales para solucionar problemas.
- Mejore la seguridad y agilice las autorizaciones: Apruebe órdenes de venta, compras o pagos.
- Asegura una mejor interacción con clientes y proveedores: Mejora la calidad de la comunicación (entrega puntual de información, cumplimiento de plazos de pago de facturas, alertas, etc.).
- Promover un crecimiento ordenado: Facilita el crecimiento sin obstáculos, junto a la automatización y estandarización que ofrece son más efectivas para impulsar un crecimiento estructurado y constante.

Además, el acceso a datos precisos y actualizados proporciona una base sólida para la toma de decisiones fundamentadas, lo que se traduce en una mayor agilidad y capacidad de respuesta ante los desafíos del entorno empresarial en constante cambio; en consecuencia, se considera las siguientes ventajas:

- Gestión de la información en tiempo real.
- Interrelación del software respecto a la logística de productos e información.
- Estadísticas financieras.
- Uso de la información actualizada y compartida a nivel interdepartamental de la empresa.
- Mejora la productividad de los empleados: Reducir la duplicidad, eliminar la redundancia de información y automatizar los procesos.
- Aprovechamiento del tiempo (Facultad de Estudios a Distancia, 2016).

Sin embargo, a pesar de sus numerosos beneficios, también conllevan ciertas desventajas que deben ser consideradas antes de su implementación.

2.2.6. Desventajas del sistema ERP

Desafortunadamente, la implementación de un sistema ERP puede presentar dificultades y ser propensa a errores, algunas de las principales desventajas son:

- Su elevado costo y el tiempo requerido para su implementación, lo cual dificulta la realización de múltiples cambios en los procesos empresariales y puede generar problemas de integración con otros sistemas.
- Riesgo de depender exclusivamente de un solo sistema, lo cual puede llevar a errores durante la fase de implementación.
- Numero de productos en stock: Para manejar la demanda dependiente del stock y la deterioración de los artículos, teniendo en cuenta el crédito comercial, se desarrollan tres políticas de inventario diferentes para abordar la demanda dependiente del stock y la deterioración de los artículos (Gallardo et al., 2017).

Además, se ha identificado en términos generales, que a medida que aumenta la tasa de deterioro, se requiere una tasa de descuento más alta y una tasa de crecimiento de la demanda más baja para disminuir el costo total del inventario.

Por consiguiente, según Royal system (2023) Se confirma que el Sistema Integrado SPRING es una solución comercial que comprende un conjunto de aplicaciones desarrolladas modularmente para facilitar su personalización rápida según los requisitos de cada cliente. Además, el ERP Spring ofrece una cartera de soluciones comerciales completamente integradas que incorporan las mejores prácticas de diversas empresas y se implementan de acuerdo con las necesidades de cada cliente.

2.2.7. Importancia del sistema ERPS

La solución de este tipo de productos digitales es ampliamente utilizada en diversas industrias, lo que garantiza una fácil adaptación del sistema a las reglas comerciales específicas de cada sector; esto se traduce en un proceso de implementación más rápido y rentable, además de ofrecer soluciones personalizadas según las necesidades

y requisitos de cada cliente (Gallardo *et al.*, 2017).

Por lo tanto, en un entorno empresarial cada vez más complejo y competitivo, la implementación de un sistema ERP se ha convertido no solo en una opción deseable, sino en una necesidad para las empresas que buscan mantenerse ágiles, adaptables y orientadas al éxito en el panorama empresarial actual. Asimismo, se considera las siguientes dimensiones para un mejor estudio de la variable.

2.2.8. Dimensiones del uso del sistema ERP Sprinter

El sistema ERP emplea diversos criterios para cualificar los procedimientos entrada y salida, siendo:

- Mejora el control para la toma de decisiones: implica la capacidad de acceder a información precisa y actualizada, realizar análisis efectivos, mejorar la eficiencia operativa y garantizar una mayor transparencia y control sobre las operaciones empresariales (Mula *et al.*, 2016).
- Información redundante:
Reynoso (2022), En su artículo "El futuro de los ERP: Usos y tendencias para el 2023", mencionan que una de las principales tendencias ERP en 2023 es conseguir un mayor enfoque en las soluciones móviles y basadas en la nube, lo que permite una mayor integración de los datos y una mejor gestión de la información redundante.
- Automatización de procesos:
Microsoft destaca que los sistemas ERP ayudan a las organizaciones a automatizar y administrar procesos empresariales. Además, mencionan que los sistemas ERP pueden cubrir muchas funciones básicas en toda la organización, lo que ayuda a derribar las barreras entre la primera línea y la oficina administrativa, al tiempo que ofrece la capacidad de adaptar su solución a las nuevas prioridades empresariales. Entre las funciones empresariales clave se encuentran la cadena de suministro, la gestión de proyectos, la

gestión de costes y la planificación de la producción (Microsoft Dynamics 365, 2023).

- Planificación de compras:
Deloitte (2021), destaca la importancia de los sistemas ERP en la planificación de compras; según el informe, los sistemas ERP pueden ayudar a las empresas a mejorar la eficiencia y la precisión de los procesos de compras, así como a mejorar la visibilidad y el control de los gastos.
- Análisis de la necesidad:
En el artículo "Enterprise Resource Planning (ERP) processes for optimal and efficient implementation", los autores destacan la importancia de los sistemas ERP en la gestión de los procesos empresariales. Según el artículo, los sistemas ERP pueden ayudar a las empresas a gestionar sus procesos empresariales de manera efectiva y eficiente, lo que incluye la planificación de necesidades de materiales (Santistevan-Villacreses et al., 2022).
- Selección de proveedor:
En su artículo "Modelo para la selección de un sistema ERP en la Fundación Malecón 2000", la revista destaca la importancia de la selección del proveedor de ERP. Según el artículo, la investigación estuvo orientada al análisis de diferentes modelos, metodologías y mejores prácticas utilizadas en la selección de un sistema ERP (Pacheco et al., 2019).
- Seguimiento del pedido y los acuerdos:
De igual manera, en el artículo "Modelo para la selección de un sistema ERP en la Fundación Malecón 2000", la revista destaca la importancia de los sistemas ERP en la gestión de los procesos de seguimiento de pedidos y acuerdos. Según el artículo, los sistemas ERP pueden ayudar a las empresas a mejorar la eficiencia y la precisión de los procesos de seguimiento de pedidos y acuerdos (Pacheco et al., 2019).

2.2.9. Variable dependiente: Proceso de compras

Consiste en el meollo de toda organización, a través de la cual se determinan el tipo de requerimiento y exigencia del producto a ofertarse, proceso que encamina el tipo de proveedor y abastecedor para la ejecución del encargo y transacción que abastece la mercancía o los requerimientos de la empresa (Román, 2020).

Asimismo, son los pedidos o necesidades que producen el llamado de diversos proveedores ajenos a la organización, cuya intervención consiste en el cumplimiento de ciertos tiempos acordados para hacer efecto lo solicitado (Barrios, 2021).

Digitalmente, el proceso de compras es eficiente y complejo, según el nivel de conocimientos que posea el comprador, sin embargo, debido al acercamiento de la masa hacia la digitalización, este proceso se ha automatizado, sumado a las estrategias que han hallado las empresas, tal como la elaboración de canales de comunicación para brindar soporte al usuario interesado en comprar ciertos productos (Urueña-López et al., 2017).

De igual manera, está guiado por el flujo de datos que define los ciclos de producción, las actividades a desempeñar, los colaboradores involucrados junto a sus responsabilidades y los procesos en los que participan, el monitoreo y la evaluación para el continuo mejoramiento; cuyo éxito del proceso de compra determina el suministro de recursos para la generación de condiciones que establezca un control adecuado para el inventariado de la empresa (Gaitán y Mariño, 2021).

Desde la perspectiva de la oferta, el proceso de compras, posee una variedad de actividades que van más allá de las negociaciones y los procesos administrativos para alcanzar negociaciones exitosas, reducción de costos, satisfacción del cliente en términos de tiempo y calidad, y aprovechar los beneficios de una gestión eficaz; esto contribuye a hacer o deshacer el negocio, ya que tiene que pasar por diferentes etapas del proceso de compras, siendo las siguientes:

- Planificación de adquisiciones

- Evaluación de las necesidades
- Solicitudes de ofertas y presupuestos
- Análisis y evaluación de las ofertas
- Selección del proveedor
- Negociación de condiciones
- Generación de órdenes de compra
- Seguimiento de los pedidos y acuerdos (Universidad Privada Dr. Rafael Belloso Chacín, 2016).

2.2.10. Segmentación de procesos de compras

La empresa necesita ser competitiva en la gestión de recursos y gestión de proveedores, la gestión adecuada de las compras puede ahorrar mucho dinero para la empresa, esto requiere un control total del presupuesto para identificar las estrategias específicas a aplicar para cada categoría:

- Los resultados se ven fuertemente afectados por este factor como ofertas competitivas de productos que se benefician del apalancamiento competitivo y alianzas con proveedores: Productos estratégicos que se desarrollan mediante colaboraciones con proveedores.
- Este factor tiene un efecto limitado en los resultados los sistemas de contratación: Productos rutinarios que se gestionan a través de un sistema de contratación y asegurar el suministro: Productos cuello de botella que requieren medidas para garantizar un suministro adecuado (Escuza et al., 2018).

2.2.11. Modelos teóricos de proceso de compra

Las conductas para los procesos de compra se rigen bajo los siguientes modelos:

- Modelo de aceptación tecnológica: Consiste en la conducta del cliente que se basa en los aspectos culturales, intenciones y las normas; en este modelo también intercede la facilidad y la utilidad percibida de

uso.

- Modelo de estado de flujo: Es la situación mental del usuario que está centrado en las actividades de compra, también intervienen las experiencias del consumo (Miranda et al., 2017).

2.2.12. Niveles de proceso de compra

Los aspectos para identificar el régimen de procesos de compra de una empresa están en función al abastecimiento y el financiamiento:

- Impacto del financiamiento alto: Está comprendido por el volumen de ventas perdidas cuando el artículo no está disponible.
- Impacto del financiamiento bajo: Aquel aspecto que no afecta significativamente el resultado financiero de la empresa.
- Riesgo de abastecimiento alto: Obstáculo para adquirir proveedores para la obtención de un abastecimiento sostenible
- Riesgo de abastecimiento bajo: Consiste en un conjunto de proveedores que pueden ser cambiados por otros (Escuza et al., 2018).

2.2.13. Tipos de proceso de compra

El proceso de compra fluctúa de acuerdo con la tipología del producto:

- Productos rutinarios (no críticos): Son fáciles de obtener por el usuario, debido al valor y costo bajo, que adopta un riesgo en las operaciones comerciales y la producción.
- Productos apalancados: Los productos que tienen un alto impacto en las operaciones de la empresa tienen muchos proveedores y no tiene problema con cambiar de proveedor.
- Productos estratégicos El producto estratégico más importante tiene un alto riesgo debido al pequeño número de proveedores.
- Productos cuello de botella (críticos): Mercado de un solo proveedor, los productos especializados tienen poco impacto en los resultados financieros (Escuza et al., 2018).

2.2.14. Responsabilidades del departamento de compras

Las diversas responsabilidades del departamento de compras, que se

presentan a continuación:

- Elaborar planes y presupuestos e interactuar con los otros departamentos de la empresa
- Calidad garantizada y precio de pago.
- Negociar con proveedores y determinar tiempos de entrega.
- Seleccionar Proveedores
- Evaluación proveedores.
- Actualización de las cotizaciones (Sangri, 2018).

2.2.15. Objetivos del departamento de compras

Dentro de la empresa, el departamento de compras tiene como objetivo principal gestionar el flujo de efectivo, y se han tenido en cuenta los siguientes objetivos, clasificados en función de su grado de importancia:

- Asegurar un flujo continuo de materiales y servicios al sistema operativo.
- Minimizar la inversión en inventario.
- Maximizar la calidad.
- Investigar cotizaciones.
- Elaboración y seguimiento de las órdenes de pedidos y compras.
- Identificar y desarrollar fuentes de suministro competitivas.
- Proporciona materiales estandarizados a bajos costo.
- Compre materiales al menor bajo costo total de adquisición.
- Fomentar las relaciones internacionales (Sangri, 2018).

Sin embargo, estos objetivos se pueden lograr si se toman las medidas adecuadas para centrarse en los factores clave que deben abordarse, Rojas et al. (2017) los ha definido como:

- Reducción de costes mediante la negociación de cada pedido de aumento de suministros o compromiso de compra bajo contratos y selección adecuada de proveedores, identificando proveedores potenciales además de trabajar con el campo técnico para encontrar materiales alternativos.

- Reducción de costos operativos mediante la agilización de métodos de trabajo como programación, previsión, estandarización con sistemas informáticos apropiados y adaptados a las necesidades del área, tiempo de preparación antes de la entrega del producto al usuario final.

2.2.16. Dimensiones del proceso de compras

Según la Universidad de Las Palmas de Gran Canaria (2018) existen diversas formas de poder cuantificar el proceso de compras, siendo los siguientes:

- Volumen de facturación: La recepción de facturas se emiten de forma constante, y al final de cada mes se genera un reporte de acuerdo con el número de compras de hojas de entrada, cantidades y precios.
- Número de compras en línea: Cuando se solicita un artículo, se procede a recepcionar la orden y cotejar si la mercancía existe en la base de datos del almacén de la empresa.
- Eficacia de la facturación: Se caracteriza por la agilidad y formalización de facturas pendientes a cargo de los empleados.

2.3. Marco conceptual

- Factura: “Una factura es un documento que refleja la entrega de un producto o la provisión de servicios, junto a la fecha de devengo, además de indicar la cantidad a pagar como contraprestación” (Tosca et al., 2021).
- Compras: “La función de ejecutar adquisiciones (comprar), es muy importante para el triunfo de las organizaciones, puesto que, establece una administración adecuada de lo que se adquiere” (Méndez-Matovelle et al., 2020).
- Indicador: “Un indicador es una medida de resumen, de preferencia estadística, referida a la cantidad o magnitud de un conjunto de parámetros o atributos, permite ubicar o clasificar las unidades de análisis, respecto al concepto o conjunto de variables” (Díaz y Pedroza, 2018).
- Proveedor: “Los proveedores que la empresa posee deben cumplir con ciertos criterios decisivos, como su experiencia, localización, servicio al cliente, reputación, organización, servicio postventa, convenios publicitarios, entre otros” (Pacheco et al., 2019).

2.4. Hipótesis

2.4.1. Hipótesis Generales

HG: Existe una correlación positiva entre del uso del sistema ERP y el proceso de compras del KVC Contratistas, Trujillo, 2023.

H0: No existe una correlación positiva entre del uso del sistema ERP y el proceso de compras del KVC Contratistas, Trujillo, 2023.

2.4.2. Hipótesis Específicas

- HE1: La mejora del control para la toma de decisiones tiene un impacto en el proceso de compras del KVC Contratistas, Trujillo, 2023.
- Ho: La mejora del control para la toma de decisiones no tiene un impacto en el proceso de compras del KVC Contratistas, Trujillo, 2023.

- HE2: La información redundante tiene una correlación positiva con el proceso de compras del KVC Contratistas, Trujillo, 2023.
- Ho: La información redundante no tiene una correlación positiva con el proceso de compras del KVC Contratistas, Trujillo, 2023.

- HE3: La automatización de procesos tiene una correlación positiva con el proceso de compras del KVC Contratistas, Trujillo, 2023.
- Ho: La automatización de procesos no tiene una correlación positiva con el proceso de compras del KVC Contratistas, Trujillo, 2023.

Para comprobar las hipótesis, en el caso del uso del sistema ERP sprint; cada dimensión se mide a través de indicadores específicos y utilizando una escala de Likert de 5 niveles en un cuestionario estructurado. Para evaluar la mejora del control para la toma de decisiones, se consideran

indicadores como la valoración del sistema de gestión empresarial, la eficiencia del ERP Sprinter en las operaciones organizativas y el nivel de satisfacción de colaboradores y proveedores al ser orientados. En cuanto a la detección de información redundante, se evalúa el nivel de satisfacción del uso del software Sprinter y su capacidad para mantener el orden dentro de la organización. respecto a la automatización de procesos, se consideran indicadores como la eficiencia del ERP Sprinter en compras y ventas, así como su influencia positiva en estos procesos. Por otro lado, respecto a la variable “proceso de compra”, para evaluar la dimensión: planificación de compras, se considera el nivel de satisfacción del uso del software Sprinter y su capacidad para mantener el orden en este proceso; el análisis de la necesidad se evalúa mediante indicadores como la adecuada coordinación dentro de la organización y la verificación de solicitudes; en cuanto a la selección de proveedores, se considera la eficacia en la obtención de cotizaciones y la programación de compras y ventas. Por último, el seguimiento del pedido y los acuerdos se evalúa mediante la verificación de trámites y el análisis del mercado de materiales.

2.5. Variables

2.5.1. Operacionalización de variables

Tabla 5

Matriz de operacionalización de la variable Uso del sistema ERP

VARIABLE	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES	INSTRUMENTO	ESCALA
Uso del sistema ERP sprint	Es un componente sistemático que planifica los recursos y administra la data de una manera ordenada y lógica, cuyo funcionamiento respalda los requerimientos de una gestión empresarial (Muñiz, 2017).	Se aplicará un cuestionario de 25 preguntas a los 50 colaboradores de la empresa KVC contratistas S.A.C., Trujillo, contando como criterio la calificación por parte de cada uno de ellos; con el propósito de evaluar el nivel de conocimiento que los colaboradores tienen sobre un software ERP.	Mejora el control para la toma de decisiones Información redundante Automatización de procesos	<ul style="list-style-type: none"> • Valorización del sistema de gestión empresarial. • Eficiencia del Erp Sprinter • Eficiencia del ERP SPRINTER en las operaciones dentro de la organización • Nivel de satisfacción de los colaboradores y/o proveedores al ser orientados • Nivel de satisfacción del uso del Software Sprinter • Mantener un orden mediante el Software Sprinter • Proceso compras y ventas. • Influencia positiva del Software Sprinter en el proceso de compras. • Importancia del uso del Software Sprinter en todas las áreas de la organización. 	Cuestionario	Ordinal, con escala de 5 niveles de Likert.

Fuente: Elaborado por los autores.

Tabla 6

Matriz de operacionalización de la variable Proceso de Compras

Proceso de compras	<p>En el proceso de aprovisionamiento, se desarrollan diversas actividades que trascienden las negociaciones y los trámites administrativos. El propósito es lograr negociaciones exitosas, reducir costos, asegurar la satisfacción del cliente en términos de tiempo y calidad, y obtener beneficios mediante una gestión efectiva. Estas acciones son fundamentales para determinar el éxito o fracaso de la empresa. Es esencial examinar las diversas etapas que conforman el proceso de adquisiciones. (Escudero, 2011)</p>	<p>Se aplicará un cuestionario de 50 preguntas a los colaboradores de la empresa KVC contratistas S.A.C., Trujillo, contando como criterio la calificación por parte de cada uno de ellos; con la finalidad de examinar si el proceso de compras es eficiente.</p>	Planificación de compras	<ul style="list-style-type: none"> • Nivel de satisfacción del uso del Software Sprinter • Mantener un orden mediante el Software Sprinter 	Cuestionario	Ordinal, con escala de 5 niveles de Likert.
			Análisis de la necesidad	<ul style="list-style-type: none"> • Mantener informados las compras y cambios al área encargada. • Verificación de solicitudes. • Coordinación adecuada dentro de la organización. 		
			Selección de proveedor	<ul style="list-style-type: none"> • Cotizaciones de los proveedores • Programación de compras y ventas • Verificación de trámites 		
			Seguimiento del pedido y los acuerdos	<ul style="list-style-type: none"> • Estudio de mercado (Materiales) • Análisis de Materiales 		

Fuente: Elaborado por los autores

III. MATERIAL Y MÉTODOS

3.1. Material

3.1.1. Población

La población de estudio es una conformación de individuos o elementos que poseen ciertas características referentes a los criterios de una investigación (Arias-Gómez et al., 2016).

Los criterios de inclusión para seleccionar la población, abarcan aquellos empleados directamente involucrados en el proceso de compras, así como aquellos de diferentes departamentos que interactúan con el sistema de ERP en relación con dicha actividad. Por otro lado, se excluyen aquellos empleados que no están involucrados en las compras o no interactúan con el sistema de ERP en esta área, así como el personal temporal o contratado por un corto período de tiempo.

La población estuvo conformada por 70 registros de cuestionarios relacionado con el uso del sistema ERP Sprinter y el proceso de compras de la empresa KVC contratistas S.A.C., pertenecientes al personal colaborador.

3.1.2. Marco muestral

El marco muestral de la investigación está formado por los colaboradores de la empresa KVC contratistas S.A.C. en el año 2023, a los que se les aplicó una encuesta sobre el uso del sistema ERP Sprinter y el proceso de compras.

3.1.3. Unidad de análisis

Según Hernández et al. (2018), la unidad de análisis o unidad de muestreo son todos los integrantes que conforman la investigación.

La unidad de análisis son los colaboradores de la empresa KVC contratistas S.A.C., 2023.

3.1.4. Muestra

La muestra es aquel extracto de elementos o individuos que se caracterizan por ser representativos de la población, y permiten ahorrar tiempo y recursos para el estudio (Arias-Gómez et al., 2016).

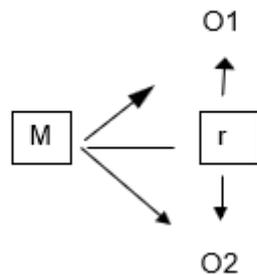
Asimismo, la muestra se seleccionó mediante el muestreo censal, ya se encuestó al total de la población que tenía relación directa con el tema de investigación.

Así, se consideró una población muestral, dado que al contar con 70 registros resultó ser factible y viable poder trabajar con toda la población (Castro, 2003, citado en Angelica, 2016).

3.2. Métodos

3.2.1. Diseño de contrastación

La investigación se caracterizó por ser de tipo transaccional correlacional y un diseño no experimental



Donde:

M: Muestra

O1: Observación de la variable

1: Sistema ERP.

O2: Observación de la variable.

2: Proceso de compras.

R: Correlación entre las variables.

La investigación es de tipo descriptiva debido a que pretende detallar las características y procesos del software Sprinter relacionados con el proceso de compras, así como también medir o reunir datos en forma separada o conjunta acerca de las variables a describir, sin el propósito de demostrar cómo se relacionan; también, porque se respalda bajo la técnica de cuestionarios.

La investigación descriptiva es aquella que cualifica el

comportamiento y los aspectos de una población a través del análisis y la interpretación en su estado natural (Guevara *et al.*, 2020).

La investigación empleó un diseño de investigación no experimental dado que se realizó sin manipular las variables y en la que se tuvo en cuenta solamente las acciones observadas en su contexto natural para posteriormente analizarlas (Ato *et al.*, 2018).

De corte transversal simple, (Hernández *et al.*, 2018) señalan que los datos se recogen en un único momento, se dan en un solo tiempo.

3.2.2. Técnicas e instrumentos de colecta de datos

En la investigación se utilizó la técnica de encuesta, que es una herramienta para recolectar datos cualitativos o cuantitativos de cierta población mediante un proceso estadístico (Cisneros *et al.*, 2022).

En ese sentido, se eligió la encuesta debido a su capacidad para obtener información directa de los trabajadores de la empresa de manera eficiente y económica; asimismo, facilita el análisis y la comparación de resultados.

El instrumento que se utilizó en la investigación fue el cuestionario., debido a que, es una herramienta que ofrece la ventaja de estandarizar las preguntas y respuestas, lo que facilita el análisis y la comparación de datos entre diferentes participantes y grupos (Cisneros *et al.*, 2022).

Además, el cuestionario puede ser administrado de manera eficiente y económica, permitiendo llegar a una muestra representativa de la población objetivo de manera conveniente y sin interrumpir en exceso las actividades laborales de los participantes.

Para validar los datos, se utilizaron los programas Excel y SPSS. Se realizó un Análisis Factorial Exploratorio para cada una de las dos variables estudiadas, y se obtuvieron valores positivos en ambas pruebas de KMO y Barlett, siendo de 0.863 para la primera variable y de 0.833 para la segunda. Además, se utilizó el indicador de Alfa de Cronbach para evaluar la fiabilidad de los datos, obteniendo valores positivos de 0.912 para la primera variable y de 0.933 para la segunda.

Estos valores son mayores al valor recomendado de 0.7, lo que indica que los instrumentos utilizados son confiables. El Análisis Factorial Exploratorio es una técnica estadística que se utiliza para identificar patrones en los datos y reducir la dimensionalidad de los mismos. El Alfa de Cronbach es un indicador de la consistencia interna de un conjunto de preguntas o ítems en un cuestionario. En resumen, los resultados obtenidos indican que los instrumentos utilizados en la investigación son confiables y válidos para recolectar datos. (Ver anexo 6).

Tabla 7

Prueba de Fiabilidad

	Estadísticas de fiabilidad	
	Alfa de Cronbach	N de elementos
Uso del ERP Sprinter	0,912	12
Proceso de compras	0,933	13

Fuente: Elaborado por los autores

3.2.3. Procesamiento y análisis de datos

Se empleará 2 cuestionarios para recopilar datos acerca del uso del sistema ERP Sprint y el proceso de compras en la empresa KVC contratistas S.A.C.

La estadística descriptiva fue abordada por el programa Excel a partir de los datos recopilados a través de los instrumentos de cuestionarios para explicar el nivel de las variables de estudio.

La estadística inferencial será analizada mediante el software IBM SPSS, mediante la cual se ejecutará la prueba de normalidad para determinar si son valores paramétricos o no, ya se para emplear el coeficiente de Pearson o Rho de Spearman para hallar la significancia al 95% y el nivel de correlación entre variables, además, la relación de cada indicador del uso del sistema ERP Sprinter respecto al proceso de compras de la empresa.

Tabla 8*Clasificación de niveles de la variable Uso del Sistema ERP Sprinter*

Nivel	Escala de Likert
Muy ineficiente	1
Ineficiente	2
Regular	3
Eficiente	4
Muy eficiente	5

Nota: Elaboración propia**Tabla 9.***Clasificación de niveles de la variable Proceso de Compras*

Nivel	Escala de Likert
Totalmente insatisfecho	1
Insatisfecho	2
Regular	3
Satisfecho	4
Totalmente satisfecho	5

Nota: Elaboración propia

Según Hernández et al. (2014), es importante tener en cuenta la clasificación de los grados de correlación entre ambas variables para determinar si son positivos o negativos.

IV. PRESENTACIÓN Y DISCUSIÓN DE RESULTADOS

En el presente capítulo, tras haber aplicado los instrumentos de recolección de información a 50 trabajadores del KVC Contratistas SAC, Trujillo, 2023 se mostrará la relación que poseen entre ambas variables de estudio de uso del sistema ERP Sprinter y el Proceso de Compras, por cuanto se procedió a realizar el análisis correspondiente de los mismos para llegar a las conclusiones de la investigación.

4.1. Análisis e interpretación de resultados

4.1.1. Variable Uso del sistema ERP Sprinter

Los niveles de medición de la variable Uso del sistema ERP Sprinter en KVC CONTRATISTAS SAC, Trujillo, 2023 son:

Tabla 10

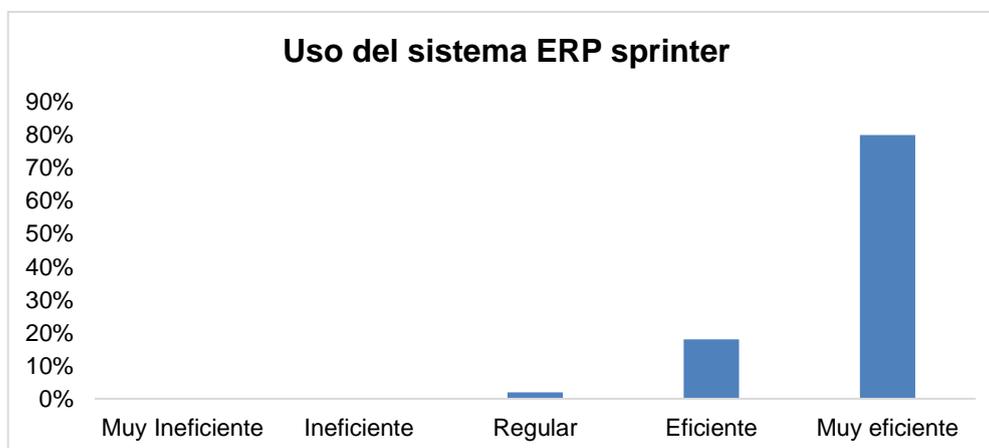
Niveles de medición de la variable uso del sistema ERP sprinter

Intervalo de valoración	Nivel de valoración	Frecuencia absoluta	Frecuencia relativa
De 14 a 24	Muy Ineficiente	0	0%
De 25 a 35	Ineficiente	0	0%
De 36 a 46	Regular	1	2%
De 47 a 57	Eficiente	9	18%
De 58 a 70	Muy eficiente	40	80%
Total		50	100%

Nota. Elaboración Propia.

Figura 3

Uso del Sistema ERP SPRINTER



Nota. Elaboración Propia

Comentario: En la tabla 10 y figura 3 se puede observar los resultados obtenidos mediante la encuesta realizada a los colaboradores, el 2% valora a la variable Uso del sistema ERP Sprinter a un nivel regular, el 18% valora a la variable en un nivel eficiente y el 80% valora a la variable en un nivel muy eficiente

4.1.2. Variable del Proceso de Compras

Los niveles de medición de la variable Proceso de compras de KVC Contratistas SAC, Trujillo, 2023 son:

Tabla 11

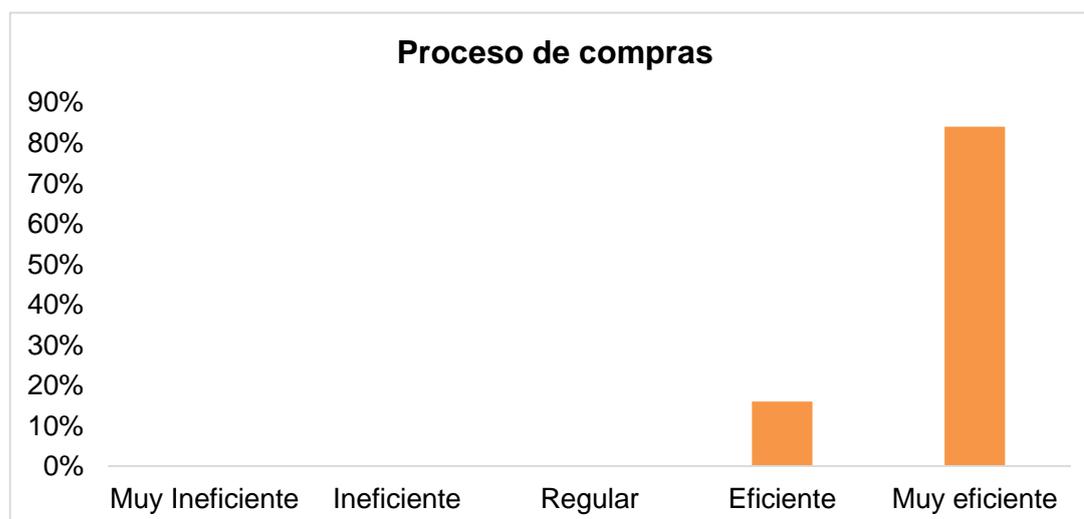
Niveles de medición de la variable Proceso de compras

Intervalo de valoración	Nivel de valoración	Frecuencia absoluta	Frecuencia relativa
13 a 22	Muy Ineficiente	0	0%
23 a 32	Ineficiente	0	0%
33 a 42	Regular	0	0%
43 a 52	Eficiente	8	16%
53 a 65	Muy eficiente	42	84%
Total		50	100%

Nota. Elaboración Propia.

Figura 4

Proceso de Compras



Nota: Elaboración Propia.

Comentario: En la tabla 11 y la figura 4 se puede valorar los siguientes resultados a través de la encuesta realizada a 50 trabajadores de KVC

Contratistas SAC, donde el 16% valora la variable en un nivel eficiente y el 84% valora como un nivel muy eficiente.

4.2. Prueba de hipótesis

Se desarrolló la prueba de normalidad en el programa IBM SPSS Statistics para determinar si las variables tienen o no una distribución normal. Y de acuerdo a los resultados, se determinó que las variables siguen una distribución no paramétrica de los datos.

HG: Existe una correlación positiva entre el uso del sistema ERP y el proceso de compras del KVC Contratistas, Trujillo, 2023.

H0: No existe una correlación positiva entre el uso del sistema ERP y el proceso de compras del KVC Contratistas, Trujillo, 2023.

Tabla 12

Correlación entre la Variable Uso del Sistema ERP Sprinter y Proceso de Compras

Correlaciones			Uso del ERP Sprinter	Proceso de compras
Rho de Spearman	Uso del ERP Sprinter	Coefficiente de correlación	1.000	,867**
		Sig. (bilateral)	.	<,001
		N	50	50
	Proceso de compras	Coefficiente de correlación	,867**	1.000
		Sig. (bilateral)	<,001	.
		N	50	50

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

Nota: Elaboración propia

Como resultado del análisis, se indica que existe relación significativa entre la variable Uso del sistema ERP Sprinter y la variable Proceso de compras, ya que la significancia bilateral (Sig. bilateral) es 0,00 <0,05). Además, el coeficiente de correlación Rho de Spearman (0,867) indica que existe una correlación fuerte entre las variables. Este hallazgo sugiere que a medida que se incrementa la utilización del ERP Sprinter, es probable que la eficiencia y efectividad del proceso de compras dentro de la organización también aumenten.

Comprobación de la hipótesis específica 1

HE1: La mejora del control para la toma de decisiones tiene un impacto en el proceso de compras del KVC Contratistas, Trujillo, 2023.

Ho: La mejora del control para la toma de decisiones no tiene un impacto en el proceso de compras del KVC Contratistas, Trujillo, 2023.

Se procesaron los datos en el programa SPSS para determinar el grado de relación entre la dimensión mejora el control para la toma de decisiones y la variable proceso de compras de KVC Contratistas, Trujillo, 2023. La tabla 13 muestra los resultados.

Tabla 13

Correlación entre la dimensión Mejora el control para la toma de decisiones y Proceso de compras

		Mejora el control para la toma de decisiones	Proceso de ventas
Mejora el control para la toma de decisiones	Coefficiente de correlación	1.000	.815**
	Sig. (bilateral)	.	.000
	N	50	50
Proceso de ventas	Coefficiente de correlación	.815**	1.000
	Sig. (bilateral)	.000	.
	N	50	50

Nota. Elaboración propia

Como resultado del análisis, se indica que si existe relación significativa entre la dimensión Mejora el control para la toma de decisiones y la variable Proceso de compras, ya que la significancia bilateral (Sig. (bilateral) = 0.000) es menor a 0.05. Por lo tanto, se rechaza Ho y se acepta HE1. Asimismo, el coeficiente de correlación Rho de Spearman es de 0.815, lo que indica una asociación fuerte entre ambas variables. Esto sugiere que a medida que mejora el control para la toma de decisiones en la organización, también tiende a aumentar la efectividad o eficiencia del proceso de ventas.

Comprobación de la hipótesis específica 2

HE2: La información redundante tiene una correlación positiva con el proceso de compras del KVC Contratistas, Trujillo, 2023.

Ho: La información redundante no tiene una correlación positiva con el proceso de compras del KVC Contratistas, Trujillo, 2023.

Se procesaron los datos en el programa SPSS para determinar el grado de relación entre la dimensión Información redundante y el proceso de compras en KVC Contratistas SAC, Trujillo, 2023. La tabla 14 muestra los resultados.

Tabla 14.

Correlación entre la dimensión Información redundante y Proceso de compras

		Información Redundante	Proceso de ventas
Información Redundante	Coeficiente de correlación	1.000	.732**
	Sig. (bilateral)	.	.000
	N	50	50
Proceso de Ventas	Coeficiente de correlación	.732**	1.000
	Sig. (bilateral)	.000	.
	N	50	50

Nota: Elaboración propia a base de los datos recopilados del SPSS

Como resultado del análisis, se indica que, si existe relación significativa entre la correlación entre la dimensión Información Redundante y la variable Proceso de compras, ya que la significancia bilateral (Sig. (bilateral) = 0.000) es menor a 0.05. Por lo tanto, se rechaza H0 y se acepta HE2. El coeficiente de correlación Rho de Spearman es de 0.732, lo que indica una asociación moderadamente fuerte entre ambas variables. Esto sugiere que existe una tendencia en la que, a medida que aumenta la presencia de información redundante en la organización, también tiende a aumentar la efectividad o eficiencia del proceso de ventas.

Comprobación de la hipótesis específica 3

HE3: La automatización de procesos tiene una correlación positiva con el proceso de compras del KVC Contratistas, Trujillo, 2023.

Ho: La automatización de procesos no tiene una correlación positiva con el proceso de compras del KVC Contratistas, Trujillo, 2023.

Se procesaron los datos en el programa SPSS para determinar el grado de relación entre la dimensión Información redundante y el proceso de compras en KVC Contratistas SAC, Trujillo, 2023. La tabla 15 muestra los resultados.

Tabla 15.

Correlación entre la dimensión Automatización de procesos y Proceso de compras.

		Automatización de procesos	Proceso de compras
Automatización de procesos	Coefficiente de correlación	1.000	.827**
	Sig. (bilateral)	.	.000
	N	50	50
Proceso de Ventas	Coefficiente de correlación	.827**	1.000
	Sig. (bilateral)	.000	.
	N	50	50

Nota: Elaboración propia a base de los datos recopilados del SPSS

Como resultado del análisis, indica que, si existe relación significativa entre entre la dimensión automatización de procesos y la variable Proceso de compras, ya que la significancia bilateral (Sig. (bilateral) = 0.000) es menor a 0.05. Por lo tanto, se rechaza Ho y se acepta la HE3.

El coeficiente de correlación Rho de Spearman fue de 0.827, lo que indica una asociación fuerte entre ambas variables. Esto sugiere que a medida que aumenta la automatización de procesos en la organización, también tiende a aumentar la eficiencia o efectividad del proceso de compras.

(22:15)

CONCLUSIONES

- Los hallazgos del análisis revelan una relación significativa entre el uso del sistema ERP Sprinter y el proceso de compras, respaldada por un coeficiente de correlación de Spearman de 0,867, lo que indica una correlación fuerte entre estas variables. Esta asociación sugiere que un mayor uso del ERP Sprinter puede contribuir positivamente a mejorar la eficiencia y efectividad del proceso de compras en la organización; esto, puede ayudar a maximizar los beneficios derivados de la implementación del sistema ERP y mejorar aún más la gestión de compras de la empresa.
- Se revela una relación significativa entre la dimensión "Mejora el control para la toma de decisiones" y el "Proceso de compras", respaldada por el coeficiente de correlación de Spearman de 0.815 que sugiere una fuerte relación entre ambas variables. Esto indica que mejorar el control para la toma de decisiones tiene un impacto positivo en la eficacia o eficiencia del proceso de ventas en la organización.
- Se demuestra una relación significativa entre la presencia de información redundante y el proceso de compras, respaldada por correlación de Spearman de 0.732 que indicó una asociación moderadamente fuerte entre ambas variables. Esto sugiere que es necesario evaluar cuidadosamente la utilidad de la información redundante en sus sistemas y procesos, y considerar la implementación de medidas para reducir su presencia, lo que podría mejorar aún más la eficiencia y el rendimiento del proceso de compras, así como optimizar los recursos organizacionales.
- Finalmente, se reveló una correlación significativa entre la "Automatización de procesos" y el "Proceso de compras", respaldada por un coeficiente de correlación de 0.827. Esto indica que existe una asociación fuerte entre ambas variables, sugiriendo que a medida que se implementa y mejora la automatización de procesos en la organización, también se incrementa la eficiencia o efectividad del proceso de compras; de esa manera, se subraya la importancia de la automatización para una mejor gestión de recursos, reducción de errores y tiempos de procesamiento más rápidos.

RECOMENDACIONES

- Se recomienda a la empresa promover activamente un mayor uso del sistema ERP Sprinter en el proceso de compras mediante la realización de sesiones de capacitación dirigidas a los empleados pertinentes. Estas sesiones deben destacar los beneficios del sistema para mejorar la eficiencia y efectividad del proceso de compras, proporcionando ejemplos concretos de cómo el uso efectivo del ERP Sprinter puede optimizar tareas como la selección de proveedores, el seguimiento de pedidos y la gestión de inventarios.
- Implementar herramientas de análisis de datos y sistemas de información que permitan a los responsables de la toma de decisiones acceder a información relevante y oportuna sobre el proceso de compras; ya que, al mejorar la capacidad de los responsables de la toma de decisiones para monitorear y evaluar el proceso de compras, la empresa va a aumentar la eficiencia y efectividad de este proceso, lo que a su vez puede tener un impacto positivo en el rendimiento general de la organización.
- Se recomienda a la empresa realizar una evaluación exhaustiva de la utilidad de esta información en sus sistemas y procesos. Al identificar y reducir la redundancia de datos, la empresa puede mejorar la eficiencia y el rendimiento del proceso de compras, optimizando así los recursos organizacionales disponibles.
- Se recomienda implementar un sistema de gestión de compras automatizado que integre todas las etapas del proceso, desde la solicitud de compras hasta la recepción de productos. Por ejemplo, la empresa podría adoptar un software de gestión de compras que automatice la generación de órdenes de compra, la verificación de inventario, la comparación de precios de proveedores y el seguimiento de entregas.

REFERENCIAS

- Angelica. (2016). *Metodología: Población y Muestra. Metodología*.
<http://m3todologia1.blogspot.com/2016/03/poblacion-y-muestra.html>
- Arias-Gómez, J., Villasís-Keever, M. Á., y Miranda-Navales, M. G. (2016). El protocolo de investigación III: La población de estudio. *Revista Alergia México*, 63(2), 201-206.
URI: <https://doi.org/10.29262/ram.v63i2.181>
- Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas. (2018). *Sistemas de Información Integrados (ERP)* (Documento N.º 6). AECA. URI: <https://media.elmostrador.cl/2015/05/nt6.pdf>
- Ato, M., López-García, J., y Benavente, A. (2018). Un sistema de clasificación de los diseños de investigación en psicología. *Anales de Psicología / Annals of Psychology*, 29(3), 1038-1059. URI: <https://doi.org/10.6018/analesps.29.3.178511>
- Ballena, V., y Feijoo, A. (2017). *Aplicación de un software ERP para una mejora de la gestión en los procesos generales de la empresa Fabricaciones Metálicas Ballena S.A.C. en la ciudad de Trujillo en el año 2016* [Tesis de licenciatura en administración, Universidad Privada Antenor Orrego]. URI: <https://repositorio.upao.edu.pe/handle/20.500.12759/3279>
- Barrios, M. (2021). *Análisis del proceso de compras para el área administrativa de Fiducoldex e implementación de una estrategia para su mejoramiento* [Tesis de licenciatura en administración, Pontificia Universidad Javeriana]. URI: <http://repository.javeriana.edu.co/handle/10554/55083>
- Cámara de Comercio de La Libertad. (2020, noviembre 1). *Sector construcción en La Libertad cayó en un 17,8 % a setiembre de este año*. URI: <https://www.camaratru.org.pe/web2/index.php/jstuff/noticias-destacadas/item/5441-sector-construccion-en-la-libertad-cayo-en-un-17-8-a-setiembre-de-este-ano>
- CEPAL. (2020). *Los efectos del COVID-19 en el comercio internacional y la logística*. CEPAL. URI: <https://www.cepal.org/es/publicaciones/45877-efectos-covid-19-comercio-internacional-la-logistica>
- Del Palacio, G. (2021, enero 29). *Desplome del PIB: ¿ha afectado a otros países la pandemia tanto como a España?* ELMUNDO. URI:

<https://www.cepal.org/es/publicaciones/45877-efectos-covid-19-comercio-internacional-la-logistica>

- Díaz, A., y Pedroza, M. (2018). Indicadores de impacto en la investigación científica. *Revista Científica de FAREM-Estelí*, 25, 60-66.
<https://www.camjol.info/index.php/FAREM/article/view/5683>
- El Peruano. (2019). *Decreto Supremo que aprueba el Reglamento de Seguridad y Salud en el Trabajo para el Sector Construcción-DECRETO SUPREMO-N° 011- 2019-TR*.
URI: <http://busquedas.elperuano.pe/normaslegales/decreto-supremo-que-aprueba-el-reglamento-de-seguridad-y-sal-decreto-supremo-n-011-2019-tr-1787274-4/>
- Escuza, G., Chumbipuma, J., Ramírez, J., y Villavicencio, S. (2018). *Propuesta de un modelo de gestión para una mejor planificación de materiales* [Tesis de maestría en dirección de operaciones y logística, Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas].
URI: <https://repositorioacademico.upc.edu.pe/handle/10757/625378>
- Espinal, A. (2020). *Software para procesos estandarizados de gestión de proveedores y materiales en empresas del sector de la construcción en Colombia* [Tesis de maestría en ingeniería de desarrollo de productos, Universidad Autónoma de Occidente].
URI: <http://red.uao.edu.co//handle/10614/12318>
- Espinoza, C. (2018). *Análisis del proceso de compras para diseñar una propuesta de indicadores de gestión que permita mejorar los procesos del área de compras*. [Tesis de maestría en administración de empresas, Universidad Católica de Santiago de Guayaquil]. URI: <http://repositorio.ucsg.edu.ec/handle/3317/11016>
- Facultad de Estudios a Distancia. (2016). *Unidad 5. Sistemas ERP y CRM*. Universidad Militar Nueva Granada. URI: http://virtual.umng.edu.co/distancia/ecosistema/ovas/ingenieria_industrial/sistemas_de_informacion_industrial/unidad_5/DM.pdf
- Gaitán, A., y Mariño, L. (2021). *Estructuración del proceso de compras y optimización del modelo de inventarios para la empresa Pintuger Gaitán*. [Proyecto para licenciatura en ingeniería industrial, Universidad Antonio Nariño].

<http://repositorio.uan.edu.co/handle/123456789/2630>

- Gallardo, L., González, C., y Tapia, F. (2017). *Sistemas ERP: Importancia de sus aplicaciones en la gestión empresarial* [Seminarario de título de ingeniero en información y control de gestión, Universidad de Chile]. https://repositorio.uchile.cl/bitstream/handle/2250/108192/gallardo_1.pdf
- Gómez, Á., y Suárez, C. (2020). *Sistemas de Información Herramientas prácticas para la gestión empresarial*. https://www.academia.edu/27989811/Sistemas_de_Informaci%C3%B3n_Herramientas_pr%C3%A1cticas_para_la_gesti%C3%B3n_empresarial
- Grasso, D. (2020, diciembre 30). *2020: 1,8 millones de muertos por covid en todo el mundo*. El País. URI: <https://elpais.com/sociedad/2020-12-30/2020-18-millones-de-muertos-por-covid-en-todo-el-mundo.html>
- Guerrero, A., Marín, M., y Bonilla, D. (2018). ERP como alternativa de eficiencia en la gestión financiera de las empresas1. *Revista Lasallista de Investigación*, 15(2), 182-193. URI: <https://www.redalyc.org/journal/695/69559233015/html/>
- Guevara, G., Verdesoto, A., y Castro, N. (2020). Metodologías de investigación educativa (descriptivas, experimentales, participativas, y de investigación-acción). *RECIMUNDO*, 4(3), Article 3 URI: [https://doi.org/10.26820/recimundo/4.\(3\).julio.2020.163-173](https://doi.org/10.26820/recimundo/4.(3).julio.2020.163-173)
- Hernández, R., Fernández, C., y Baptista, P. (2018). *Metodología de la investigación* (Sexta edición). McGraw-Hill - Interamericana Editores S.A. URI: <https://www.esup.edu.pe/wp-content/uploads/2020/12/2.%20Hernandez,%20Fernandez%20y%20Baptista-Metodolog%C3%ADa%20Investigacion%20Cientifica%206ta%20ed.pdf>
- Huaman, J. B., y Huayanca, C. (2017). *Desarrollo e implementación de un sistema de información para mejorar los procesos de compras y ventas en la empresa Humaju* [Tesis de licenciatura en ingeniería de sistemas, Universidad Autónoma del Perú]. URI: <http://repositorio.autonoma.edu.pe/handle/20.500.13067/392>
- Jiménez, E. (2020). *El principio del final. Observación*. URI: <https://docplayer.es/3482345-Observacion-eduardo-jimenez-marques.html>
- MEF. (2020). *Manufactura, construcción, comercio y servicios fueron los sectores que*

- más se recuperaron en 2021. Ministerio de Economía y Finanzas. URI: https://www.mef.gob.pe/es/?option=com_content&language=es-ES&Itemid=101108&view=article&catid=100&id=7293&lang=es-ES
- Méndez-Matovelle, A., Quevedo-Barros, M., Carangui-Veleceta, P. A., y Jácome-Ortega, M. J. (2020). Gestión de compras como estrategia competitiva de las organizaciones. *Revista Arbitrada Interdisciplinaria Koinonía*, 5(3), 97-124. URI: <https://doi.org/10.35381/r.k.v5i3.890>
- Miranda, F., Rubio, S., Chamorro, A., y Correia, S. (2017). Determinantes de la intención de uso de Facebook en el proceso de decisión de compra. *Investigaciones Europeas de Dirección y Economía de la Empresa*, 21(1), 26-34. URI: <https://doi.org/10.1016/j.iedee.2014.05.001>
- Mori, J. (2019). *Los sistemas ERP y la gestión integral de las empresas comerciales en la provincia de Huaura* [Tesis de licenciatura en contabilidad pública, Universidad Nacional José Faustino Sánchez Carrión]. URI: <https://repositorio.unjfsc.edu.pe/handle/20.500.14067/2757>
- Mula, J., Poler, R., y García, J. (2016). Evaluación de Sistemas para la Planificación y Control de la Producción. *Información tecnológica*, 17(1), 19-34. URI: <https://doi.org/10.4067/S0718-07642006000100004>
- Muñiz, L. (2017). *ERP: Guía Práctica para la Selección e Implantación: ERP: Enterprise Resource Planning o Sistema de Planificación de Recursos Empresariales* (Gestión 2000). Grupo Planeta (GBS). https://books.google.com.pe/books?id=etQc3_PXnQoC
- OIT. (2020). *Perú: Impacto de la COVID-19 en el empleo y los ingresos laborales* [Publicación]. http://www.ilo.org/lima/publicaciones/WCMS_756474/lang-es/index.htm
- OIT. (06 de abril del 2021). *El impacto de la COVID-19 en el sector de la construcción* [Nota informativa]. URI:

- http://www.ilo.org/sector/Resources/publications/WCMS_800244/lang--es/index.htm
- Pacheco, A., Pupo, J., y Parra, E. (2019). Criterios para la selección de proveedores en el sector camaronero ecuatoriano. *Espacios*, 40(14), 7.
- Ramírez-Correa, P., García, R., y Arenas-Gaitán, J. (2017). *El éxito de los sistemas ERP*. https://www.researchgate.net/publication/28202501_El_exito_de_los_sistemas_ERP
- Redacción EC. (2020, agosto 18). Sector construcción cayó 42% en el primer semestre, según Capeco. *El Comercio*. URI: <https://elcomercio.pe/economia/peru/sector-construccion-cayo-42-en-el-primer- semestre-segun-capeco-nndc-noticia/>
- Redacción La Industria. (2021). El sector de la construcción prevé un crecimiento del 17.4%. *La Industria*. URI: <http://laindustria.pe/nota/20143-el-sector-de-la-construccion-prev-un-crecimiento-del-174>
- Redacción RPP. (2021, septiembre 15). *Un 73% de empresas piensa aplicar trabajo semipresencial en el 2022 | RPP Noticias*. URI: <https://rpp.pe/economia/economia/un-73-de-empresas-piensa-aplicar-trabajo- semipresencial-en-el-2022-noticia-1357941>
- Richter, A. (2020, mayo 29). El impacto de la crisis del coronavirus en el sector de la construcción pública. *Ciudades Sostenibles*. URI: <https://blogs.iadb.org/ciudades-sostenibles/es/el-impacto-del-covid-19-en-la-construccion-publica/>
- Rodríguez, M., y Rodríguez, H. (2018). El uso de los software de gestión para mejorar la eficiencia y eficacia en las pequeñas y medianas empresas comerciales del centro de Trujillo, 2016-2017. *Revista ciencia y tecnología*, 14(1), 65-75. URI: <https://revistas.unitru.edu.pe/index.php/PGM/article/view/1921>
- Rodríguez-Muñoz, J. V., y Gómez-Lorca, J. (2022). Integración de las tecnologías de flujo de trabajo y gestión documental para la optimización de los procesos de negocio. *Ciencias de la Información*, 33(3), 17-28. URI: <http://cinfo.idict.cu/index.php/cinfo/article/view/58>

- Rojas, M., Valencia, M., y Cuartas, D. (2017). *Optimización racional decostos*. 38(39), 1-11. URI: <https://www.revistaespacios.com/a17v38n39/a17v38n39p34.pdf>
- 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 licenciatura en administración de empresa, Universidad Científica del Sur]. URI: <https://repositorio.cientifica.edu.pe/handle/20.500.12805/1593>
- Sangri, B. (2018). *Administración de compras Adquisiciones y abastecimiento* (Primera edición). Grupo Editorial Patria. URI: https://www.academia.edu/41493184/Administraci%C3%B3n_de_compras_Adquisiciones_y_abastecimiento
- Santistevan-Villacreses, K., Sánchez-Chávez, S., y Arias-Haro, J. (2022). Las plataformas digitales y su impacto en las ventas de las pequeñas empresas del cantón Paján. *Dominio de las Ciencias*, 8(1), 204-218. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=8383401>
- SPRING Administrativo. (s. f.). *Royal Systems*. Recuperado 20 de mayo de 2023, de URI: <https://www.royalsystems.net/spring-administrativo/>
- Suárez, C. (2020). *Sistemas integrados de gestión*. <https://www.studocu.com/latam/document/universidad-del-cono-sur-de-las-americas/analisis-de-sistemas-de-potencia/02-nota-tecnica-sistemas-de-gestion-erp-carlos-suarez-rey-17-03-2010/16813567>
- Tosca, S., Mapén, F. de J., y Martínez, G. (2021). Facturación electrónica como herramienta para aumentar la productividad de la empresa. *Investigación & Negocios*, 14(23), Article23. <https://doi.org/10.38147/invneg.v14i23.124>
- Universidad de Las Palmas de Gran Canaria. (2018). *El sistema de control de compras*. https://www2.ulpgc.es/hege/almacen/download/11/11310/20_el_SISTEMA_DE_COMPRA.pdf

- Universidad Privada Dr. Rafael Beloso Chacín. (2016). *Marco teórico del proceso de compras*. URI: <http://virtual.urbe.edu/tesispub/0101157/cap02.pdf>
- Urueña-López, A., Agudo-Peregrina, Á. F., y Hidalgo-Nuchera, A. (2017). Internet como fuente de información en el proceso de compra: Hacia una concepción integral del consumidor. *Profesional De La información*, 20(6), 627-633. URI_ <https://doi.org/10.3145/epi.2011.nov.04>
- Reynoso, M. (2023). *El futuro de los ERP: Usos y tendencias para el 2023*. <https://www.inbest.cloud/comunidad/erp-tendencias-2023>
- Dynamics 365. (2023). *¿Qué es la planificación de recursos empresariales (ERP)?* <https://dynamics.microsoft.com/es-es/erp/what-is-erp/>
- Deloitte. (2021). *Tendencias de compras 2021*. <https://www2.deloitte.com/es/es/pages/consumer-business/articles/retail-trends.html>

ANEXOS

Anexo 1. Instrumentos de recolección de datos.

KVC
CONTRATISTAS S.A.C.
R.U.C. 20440352431

“Año de la unidad, la paz y el desarrollo”

Trujillo, febrero 28 del 2023

Jóvenes:

MEDINA SILVA, MISHHELL MELLISA

ROJAS RODRÍGUEZ, JAIME

Presente. -

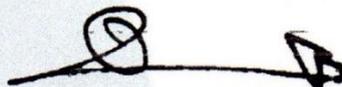
ASUNTO: AUTORIZACIÓN PARA REALIZAR TRABAJO DE INVESTIGACIÓN

De mi consideración:

Es grado dirigirme a ustedes para saludarlos cordialmente, y en relación a la solicitud presentada, se autoriza el desarrollo de investigación titulado: **“EL USO DEL SISTEMA ERP SPRING Y EL PROCESO DE COMPRAS DE KVC CONTRATISTAS S.A.C. DE TRUJILLO, 2023”**, con la finalidad de obtener el Título Profesional de Licenciado en Administración, asesorados por el docente Mg. Vidalón Moreno, Rosa Beatriz.

Sin otro particular, es propicia la oportunidad para expresarles las muestras de mi consideración y estima personal.

Atentamente,



Christian Felipe Carrión Buchhanmer
GERENTE GENERAL

LOS ANGELES 229
CALIFORNIA
TELF: 42 - 14 91

Anexo 2. Cuestionario para validar la variable Uso del Sistema ERP SPRINTER

CUESTIONARIO DEL USO DEL SISTEMA ERP SPRINT

Capítulo 1: Instrucciones:

El propósito del presente cuestionario es identificar las actitudes y la motivación laboral, La información brindada es confidencial y será utilizada para obtener el título de Licenciado en Administración de la Universidad Privada Antenor Orrego. A continuación, se presentan 26 preguntas en una escala de 5 puntos que expresan la intensidad de totalmente de acuerdo o totalmente en desacuerdo. Para cada una de estas preguntas, indique el grado en el que usted piensa que es cierto, en su caso, marque con un aspa ("X") solo una de las respuestas.

1	2	3	4	5
Totalmente en desacuerdo	En desacuerdo	Indiferente	De acuerdo	Totalmente de acuerdo

Apellidos y nombre del evaluador:	
Apellidos y nombre del evaluado:	

Indicadores	N°	El docente:	Valoración				
			1	2	3	4	5
Mejora el control para la toma de decisiones	1	¿El programa Sprinter en KVC CONTRATISTAS ha permitido mejorar las ventas?					
	2	¿El software Sprinter es útil para el desarrollo de las operaciones internas de la empresa KVC CONTRATISTAS?					
	3	¿El software Sprinter facilita las operaciones logísticas, de ventas, de compras y control del personal de la empresa KVC CONTRATISTAS?					
	4	¿El software Sprinter no origina problema con los proveedores?					
Información redundante	5	¿El software Sprinter te ayuda a cumplir con los objetivos de tu trabajo?					
	6	¿Considera que con el uso del software Sprinter se atienden en orden los pedidos u ordenes de trabajo para el cumplimiento de las metas?					
	7	¿El software Sprinter sí cumple su principal función en el área donde laboro dentro de la empresa KVC contratistas?					
	8	¿El software Sprinter influye de manera positiva en el proceso de compras?					
Automatización de Procesos	9	¿El software Sprinter es eficaz para el desarrollo de las actividades en el área donde laboro?					
	10	¿El software Sprinter es una pieza clave para el éxito que tiene KVC CONTRATISTAS?					

	11	¿Considera que es de fácil adaptación el uso del software Sprinter?					
	12	¿Esta 4 con las constantes capacitaciones sobre el uso del software Sprinter?					
	13	¿El software Sprinter me permite anexar de manera automática las boletas y facturas de cada compra realizada a los proveedores para KVC CONTRATISTAS?					
	14	¿El software Sprinter me ha permitido sincronizar el inventario con facturas emitidas y recibidas en KVC CONTRATISTAS?					

Fuente: Adaptado de Williams y Anderson (1991, citado en Bartra y Torres, 2019) y Murphy y Saal (2013, citado en Ramos,2017).

Referencias:

Williams, L. J., y Anderson, S. E. (1991). Job Satisfaction and Organizational Commitment as Predictors of Organizational Citizenship and In-Role Behaviors. *Journal of Management*, 17(3), 601-617.
<https://doi.org/10.1177/014920639101700305>

Murphy, K. R., y Saal, F. E. (2013). *Psychology in Organizations: Integrating Science and Practice*. Psychology Press.

Anexo 3. Cuestionario para validar la variable Proceso de Compras

CUESTIONARIO DEPARTAMENTO DE COMPRAS

Capítulo 1: Instrucciones:

El propósito del presente cuestionario es identificar las actitudes y la motivación laboral, La información brindada es confidencial y será utilizada para obtener el título de Licenciado en Administración de la Universidad Privada Antenor Orrego. A continuación, se presentan 26 preguntas en una escala de 5 puntos que expresan la intensidad de totalmente de acuerdo o totalmente en desacuerdo. Para cada una de estas preguntas, indique el grado en el que usted piensa que es cierto, en su caso, marque con un aspa ("X") solo una de las respuestas.

1	2	3	4	5
Totalmente en desacuerdo	En desacuerdo	Indiferente	De acuerdo	Totalmente de acuerdo

Apellidos y nombre del evaluador:	
Apellidos y nombre del evaluado:	

Indicadores	N°	El docente:	Valoración				
			1	2	3	4	5
Planificación de compras	1	¿El software Sprinter es eficiente para el desarrollo de las actividades en el área donde laboro?					
	2	¿Está de acuerdo que en KVC CONTRATISTAS están bien definidas las funciones del departamento de compras?					
	3	¿Está de acuerdo y considera importante que el área de Logística le informe al área de compras sobre las futuras compras?					
	4	¿Está de acuerdo, en que solo el personal autorizado apruebe las solicitudes de compra?					
	5	¿Está de acuerdo con el uso de formatos para verificar el control de calidad?					
Análisis de la necesidad	6	¿Estaría de acuerdo con que se cumpla con una verificación de las solicitudes de compra en KVC CONTRATISTAS?					
	7	¿Usted está de acuerdo con que las coordinaciones entre el área de compras y control de inventarios es adecuada para atender nuevos pedidos e inventarios?					
	8	¿Esta de acuerdo que con el uso del software Sprinter se tiene un mayor control de las futuras y posibles compras?					
Selección de proveedor	9	¿Usted está de acuerdo que los proveedores deben brindar cotizaciones y efectuar un correcto análisis de precios, condiciones de crédito, tiempo y entrega?					
	10	¿Está de acuerdo que se efectúa de manera adecuada una programación de compras y entregas?					
	11	¿Usted está de acuerdo que se efectuó de manera adecuada los trámites para la entrega y la verificación del recibo de materiales?					

Seguimiento del pedido y los acuerdos	12	¿Estaría de acuerdo si se llevan a cabo estudios para encontrar nuevos materiales u otros componentes sustitutos?					
	13	¿Usted estaría de acuerdo que se realice los análisis sobre los materiales de desecho, obsoleto y excedentes?					

Fuente: Adaptado de Williams y Anderson (1991, citado en Bartra y Torres, 2019) y Murphy y Saal (2013, citado en Ramos,2017).

Referencias:

Williams, L. J., y Anderson, S. E. (1991). Job Satisfaction and Organizational Commitment as Predictors of Organizational Citizenship and In-Role Behaviors. *Journal of Management*, 17(3), 601-617.
<https://doi.org/10.1177/014920639101700305>

Murphy, K. R., y Saal, F. E. (2013). *Psychology in Organizations: Integrating Science and Practice*. Psychology Press.

Anexo 4. Validación de los expertos

VALIDACIÓN DEL CUESTIONARIO PARA MEDIR LA VARIABLE DEL USO DEL SISTEMA ERP SPRINTER FICHA DE VALIDEZ DE CONTENIDO

Instrumento: Nombre del instrumento

DATOS DEL EXPERTO					
Apellidos y nombres	SORIANO COLCHADO JOSÉ LUIS				
Centro Laboral	UPAO				
Grado obtenido	DOCTOR EN ADMINISTRACIÓN				
Fecha de Validación	02.03.23				
DATOS DEL TRABAJADOR DE LA INVESTIGACIÓN					
Título de la tesis	El uso del sistema ERP SPRINTER y el proceso de compras de la empresa KVC Contralistas SAC.				
Investigadores	Medina Silva, Michell - Rojas Rodríguez, Jaime				
Tipo de Instrumento					
Rango de valorización	Deficiente	Regular	Bueno	Muy bueno	Excelente
	1	2	3	4	5

Nº	Indicadores	Criterios	Valoración
1	Claridad		2
2	Objetividad		2
3	Organización		2
4	Suficiencia		3
5	Intencionalidad		3
6	Consistencia		3
7	Coherencia		3
8	Metodología		4
9	Pertinencia		3

Fuente: Adaptado de Martín y Molina (2017)

El instrumento puede ser aplicado: sí (X) No ()

Observaciones (Reflexiones, sugerencias y mejoras):

FIRMA DEL EXPERTO

Referencias

Martín, A. y Molina, E. (2017) Valor del conocimiento pedagógico para la docencia en Educación Secundaria: Diseño y validación de un cuestionario. *Estudios pedagógicos. (valdivia)* 43(2), 195-220

<http://doi.org/10.4067/S0718-07052017000200011>

**VALIDACIÓN DEL CUESTIONARIO PARA MEDIR LA VARIABLE
DEL PROCESO DE COMPRAS
FICHA DE VALIDEZ DE CONTENIDO**

Instrumento: Nombre del instrumento

DATOS DEL EXPERTO					
Apellidos y nombres	SORIANO COLCHADO JOSE LUIS				
Centro Laboral	UPAO				
Grado obtenido	DOCTOR EN ADMINISTRACIÓN				
Fecha de Validación	02.03.23				
DATOS DEL TRABAJADOR DE LA INVESTIGACIÓN					
Título de la tesis	El uso del sistema ERP SPRINTER y el proceso de compras de la Empresa KVC CONTRATISTAS SAC.				
Investigadores	Medina Silva, Michelle - Rojas Rodríguez, Jaime				
Tipo de Instrumento					
Rango de valorización	Deficiente	Regular	Bueno	Muy bueno	Excelente
	1	2	3	4	5

N°	Indicadores	Criterios	Valoración
1	Ciudadad		2
2	Objetividad		3
3	Organización		2
4	Suficiencia		3
5	Intencionalidad		4
6	Consistencia		3
7	Coherencia		3
8	Metodología		4
9	Pertinencia		4

Fuente: Adaptado de Martín y Molina (2017)

El instrumento puede ser aplicado: sí (X) No ()

Observaciones (Reflexiones, sugerencias y mejoras):

FIRMA DEL EXPERTO

Referencias

Martín, A. y Molina, E. (2017) Valor del conocimiento pedagógico para la docencia en Educación Secundaria: Diseño y validación de un cuestionario. *Estudios pedagógicos. (valdivia)* 43(2), 195-220

<http://doi.org/10.4067/S0718-07052017000200011>

**VALIDACIÓN DEL CUESTIONARIO PARA MEDIR LA
VARIABLE DEL USO DEL SISTEMA ERP SPRINTER
FICHA DE VALIDEZ DE CONTENIDO**

Instrumento: Nombre del instrumento

DATOS DEL EXPERTO					
Apellidos y nombres	Roni Ortiz Ricardo Gabriel				
Centro Laboral	UPAB				
Grado obtenido	Magister en Administración				
Fecha de Validación	01-03-2023				
DATOS DEL TRABAJADOR DE LA INVESTIGACIÓN					
Título de la tesis	El uso del sistema ERP SPRINTER y				
Investigadores	el Proceso de Compras de la Empresa KVC Contratistas SAC				
Tipo de Instrumento					
Rango de valorización	Deficiente	Regular	Bueno	Muy bueno	Excelente
	1	2	3	4	5

N°	Indicadores	Criterios	Valoración
1	Claridad		5
2	Objetividad		5
3	Organización		5
4	Suficiencia		5
5	Intencionalidad		5
6	Consistencia		5
7	Coherencia		5
8	Metodología		5
9	Pertinencia		5

Fuente: Adaptado de Martin y Molina (2017)

El instrumento puede ser aplicado: sí (X) No ()

Observaciones (Reflexiones, sugerencias y mejoras):


 FIRMA DEL EXPERTO

Referencias

Martin, A. y Molina, E. (2017) Valor del conocimiento pedagógico para la docencia en Educación Secundaria: Diseño y validación de un cuestionario. *Estudios pedagógicos. (valdivia)* 43(2), 195-220

<http://doi.org/10.4067/S0718-07052017000200011>

**VALIDACIÓN DEL CUESTIONARIO PARA MEDIR LA VARIABLE
DEL PROCESO DE COMPRAS
FICHA DE VALIDEZ DE CONTENIDO**

Instrumento: Nombre del instrumento

DATOS DEL EXPERTO					
Apellidos y nombres	Zoni Ortiz Ricardo Gabriel				
Centro Laboral	UPAO				
Grado obtenido	Magister en Administración.				
Fecha de Validación	01-03-2023				
DATOS DEL TRABAJADOR DE LA INVESTIGACIÓN					
Título de la tesis	El uso del sistema ERP SPINTER y el proceso de Compras de la Empresa KVC Contrastes SAC.				
Investigadores	Medina Silva, Mishell - Zoni Rodriguez, Jaime				
Tipo de Instrumento					
Rango de valorización	Deficiente 1	Regular 2	Bueno 3	Muy bueno 4	Excelente 5

N°	Indicadores	Criterios	Valoración
1	Claridad		5
2	Objetividad		5
3	Organización		5
4	Suficiencia		5
5	Intencionalidad		5
6	Consistencia		5
7	Coherencia		5
8	Metodología		5
9	Pertinencia		5

Fuente: Adaptado de Martin y Molina (2017)

El instrumento puede ser aplicado: sí () No ()

Observaciones (Reflexiones, sugerencias y mejoras):



FIRMA DEL EXPERTO

Referencias

Martin, A. y Molina, E. (2017) Valor del conocimiento pedagógico para la docencia en Educación Secundaria: Diseño y validación de un cuestionario. *Estudios pedagógicos. (valdivia)* 43(2), 195-220

<http://doi.org/10.4067/S0718-07052017000200011>

**CUESTIONARIO DEPARTAMENTO DE
COMPRAS**

Instrucciones:

El propósito del presente cuestionario es identificar las actitudes y la motivación laboral. La información brindada es confidencial y será utilizada para obtener el título de Licenciado en Administración de la Universidad Privada Antenor Orrego. A continuación, se presentan 26 preguntas en una escala de 5 puntos que expresan la intensidad de totalmente de acuerdo o totalmente en desacuerdo. Para cada una de estas preguntas, indique el grado en el que usted piensa que es cierto, en su caso, marque con un aspa ("X") solo una de las respuestas.

1	2	3	4	5
Totalmente en desacuerdo	En desacuerdo	Indiferente	De acuerdo	Totalmente de acuerdo

Apellidos y nombre del evaluador:	Mg. Mendoza Otiniano, Royer.
Apellidos y nombre del evaluado:	Medina Silva, Mishell Rojas Rodriguez Jaime Adrian

Indicadores	N°	El docente:	Valoración				
			1	2	3	4	5
Planificación de compras	1	¿El software Sprinter es eficiente para el desarrollo de las actividades en el área donde laboro?					X
	2	¿Está de acuerdo que en KVC CONTRATISTAS están bien definidas las funciones del departamento de compras?					X
	3	¿Está de acuerdo y considera importante que el área de Logística le informe al área de compras sobre las futuras compras?					X
	4	¿Está de acuerdo, en que solo el personal autorizado apruebe las solicitudes de compra?					X
	5	¿Está de acuerdo con el uso de formatos para verificar el control de calidad?					X
Análisis de la necesidad	6	¿Estaría de acuerdo con que se cumpla con una verificación de las solicitudes de compra en KVC CONTRATISTAS?					X
	7	¿Usted está de acuerdo con que las coordinaciones entre el área de compras y control de inventarios es adecuada para atender nuevos pedidos e inventarios?					X
	8	¿Esta de acuerdo que con el uso del software Sprinter se tiene un mayor control de las futuras y posibles compras?					X
Selección de proveedor	9	¿Usted está de acuerdo que los proveedores deben brindar cotizaciones y efectuar un correcto análisis de precios, condiciones de crédito, tiempo y entrega?					X
	10	¿Está de acuerdo que se efectúa de manera adecuada una programación de compras y entregas?					X
	11	¿Usted está de acuerdo que se efectuó de manera adecuada los trámites para la entrega y la verificación del recibo de materiales?					X

Seguimiento del pedido y los acuerdos	12	¿Estaría de acuerdo si se llevan a cabo estudios para encontrar nuevos materiales u otros componentes sustitutos?					X
	13	¿Usted estaría de acuerdo que se realice los análisis sobre los materiales de desecho, obsoleto y excedentes?					x

Fuente: Adaptado de Williams y Anderson (1991, citado en Bartra y Torres, 2019) y Murphy y Saal (2013, citado en Ramos,2017).

Referencias:

Williams, L. J., y Anderson, S. E. (1991). Job Satisfaction and Organizational Commitment as Predictors of Organizational Citizenship and In-Role Behaviors. *Journal of Management*, 17(3), 601-617.

<https://doi.org/10.1177/014920639101700305>

Murphy, K. R., y Saal, F. E. (2013). *Psychology in Organizations: Integrating Science and Practice*. Psychology Press.

**VALIDACIÓN DEL CUESTIONARIO PARA MEDIR LA VARIABLE DEL
PROCESO DE COMPRAS
FICHA DE VALIDEZ DE CONTENIDO**

Instrumento: Nombre del instrumento

DATOS DEL EXPERTO					
Apellidos y nombres	Mg. Mendoza Otiniano, Royer.				
Centro Laboral	UPAO				
Grado obtenido	Mg. Marketing y Ventas				
Fecha de Validación	03/03/2023				
DATOS DEL TRABAJADOR DE LA INVESTIGACIÓN					
Título de la tesis	El uso del sistema Erp Sprinter y el proceso de compras en la empresa KVC Contratistas SAC Trujillo 2023				
Investigadores	ROJAS RODRIGUEZ JAIME – MEDINA SILVA MISHHELL				
Tipo de Instrumento	CUESTIONARIO				
Rango de valorización	Deficiente 1	Regular 2	Bueno 3	Muy bueno 4	Excelente 5

N°	Indicadores	Criterios	Valoración
1	Claridad		5
2	Objetividad		5
3	Organización		5
4	Suficiencia		5
5	Intencionalidad		5
6	Consistencia		5
7	Coherencia		5
8	Metodología		5
9	Pertinencia		5

Fuente: Adaptado de Martin y Molina (2017)

El instrumento puede ser aplicado: sí () No ()

Observaciones (Reflexiones, sugerencias y mejoras):



FIRMA DEL EXPERTO

Referencias

Martin, A. y Molina, E. (2017) Valor del conocimiento pedagógico para la docencia en Educación Secundaria: Diseño y validación de un cuestionario. *Estudios pedagógicos. (valdivia)* 43(2), 195-220

<http://doi.org/10.4067/S0718-07052017000200011>

**CUESTIONARIO DEL USO DEL
SISTEMA ERP SPRINT**

Instrucciones:

El propósito del presente cuestionario es identificar las actitudes y la motivación laboral, La información brindada es confidencial y será utilizada para obtener el título de Licenciado en Administración de la Universidad Privada Antenor Orrego. A continuación, se presentan 26 preguntas en una escala de 5 puntos que expresan la intensidad de totalmente de acuerdo o totalmente en desacuerdo. Para cada una de estas preguntas, indique el grado en el que usted piensa que es cierto, en su caso, marque con un aspa ("X") solo una de las respuestas.

1	2	3	4	5
Totalmente en desacuerdo	En desacuerdo	Indiferente	De acuerdo	Totalmente de acuerdo

Apellidos y nombre del evaluador:	Mg. Mendoza Otiniano, Royer.
Apellidos y nombre del evaluado:	Medina Silva, Mishell Rojas Rodriguez Jaime Adrian

Indicadores	N°	El docente:	Valoración				
			1	2	3	4	5
Mejora el control para la toma de decisiones	1	¿El programa Sprinter en KVC CONTRATISTAS ha permitido mejorar las ventas?					X
	2	¿El software Sprinter es útil para el desarrollo de las operaciones internas de la empresa KVC CONTRATISTAS?					X
	3	¿El software Sprinter facilita las operaciones logísticas, de ventas, de compras y control del personal de la empresa KVC CONTRATISTAS?					X
	4	¿El software Sprinter no origina problema con los proveedores?					X
Información redundante	5	¿El software Sprinter te ayuda a cumplir con los objetivos de tu trabajo?					X
	6	¿Considera que con el uso del software Sprinter se atienden en orden los pedidos u ordenes de trabajo para el cumplimiento de las metas?					X
	7	¿El software Sprinter sí cumple su principal función en el área donde laboro dentro de la empresa KVC contratistas?					X
	8	¿El software Sprinter influye de manera positiva en el proceso de compras?					X
Automatización de Procesos	9	¿El software Sprinter es eficaz para el desarrollo de las actividades en el área donde laboro?					X
	10	¿El software Sprinter es una pieza clave para el éxito que tiene KVC CONTRATISTAS?					X

	11	¿Considera que es de fácil adaptación el uso del software Sprinter?						X
	12	¿Está de acuerdo con las constantes capacitaciones sobre el uso del software Sprinter?						X
	13	¿El software Sprinter me permite anexar de manera automática las boletas y facturas de cada compra realizada a los proveedores para KVC CONTRATISTAS?						X
	14	¿El software Sprinter me ha permitido sincronizar el inventario con facturas emitidas y recibidas en KVC CONTRATISTAS?						X

Fuente: Adaptado de Williams y Anderson (1991, citado en Bartra y Torres, 2019) y Murphy y Saal (2013, citado en Ramos,2017).

Referencias:

Williams, L. J., y Anderson, S. E. (1991). Job Satisfaction and Organizational Commitment as Predictors of Organizational Citizenship and In-Role Behaviors. *Journal of Management*, 17(3), 601-617.

<https://doi.org/10.1177/014920639101700305>

Murphy, K. R., y Saal, F. E. (2013). *Psychology in Organizations: Integrating Science and Practice*. Psychology Press.

**VALIDACIÓN DEL CUESTIONARIO PARA MEDIR LA
VARIABLE DEL USO DEL SISTEMA ERP SPRINTER
FICHA DE VALIDEZ DE CONTENIDO**

Instrumento: Nombre del instrumento

DATOS DEL EXPERTO					
Apellidos y nombres	Mg. Mendoza Otiniano, Royer.				
Centro Laboral	UPAO				
Grado obtenido	Mg. Marketing y Ventas				
Fecha de Validación	03/03/2023				
DATOS DEL TRABAJADOR DE LA INVESTIGACIÓN					
Título de la tesis	El uso del sistema Erp Sprinter y el proceso de compras en la empresa KVC Contratistas SAC Trujillo 2023				
Investigadores	ROJAS RODRIGUEZ JAIME – MEDINA SILVA MISHHELL				
Tipo de Instrumento					
Rango de valorización	Deficiente 1	Regular 2	Bueno 3	Muy bueno 4	Excelente 5

N°	Indicadores	Criterios	Valoración
1	Claridad		5
2	Objetividad		5
3	Organización		5
4	Suficiencia		5
5	Intencionalidad		5
6	Consistencia		5
7	Coherencia		5
8	Metodología		5
9	Pertinencia		5

Fuente: Adaptado de Martin y Molina (2017)

El instrumento puede ser aplicado: sí () No ()

Observaciones (Reflexiones, sugerencias y mejoras):



FIRMA DEL EXPERTO

Referencias

Martin, A. y Molina, E. (2017) Valor del conocimiento pedagógico para la docencia en Educación Secundaria: Diseño y validación de un cuestionario. *Estudios pedagógicos. (valdivia)* 43(2), 195-220

**CUESTIONARIO DEL USO DEL
SISTEMA ERP SPRINT**

Instrucciones:

El propósito del presente cuestionario es identificar las actitudes y la motivación laboral, La información brindada es confidencial y será utilizada para obtener el título de Licenciado en Administración de la Universidad Privada Antenor Orrego. A continuación, se presentan 26 preguntas en una escala de 5 puntos que expresan la intensidad de totalmente de acuerdo o totalmente en desacuerdo. Para cada una de estas preguntas, indique el grado en el que usted piensa que es cierto, en su caso, marque con un aspa ("X") solo una de las respuestas.

1	2	3	4	5
Totalmente en desacuerdo	En desacuerdo	Indiferente	De acuerdo	Totalmente de acuerdo

Apellidos y nombre del evaluador:	HERBIAS FIGUEROA MARGOT ISABEL
Apellidos y nombre del evaluado:	MEDINA SILVA, MISHHELL ROJAS RODRIGUEZ, JAIME

Indicadores	N°	El docente:	Valoración				
			1	2	3	4	5
Mejora el control para la toma de decisiones	1	¿El programa Sprinter en KVC CONTRATISTAS ha permitido mejorar las ventas?					X
	2	¿El software Sprinter es útil para el desarrollo de las operaciones internas de la empresa KVC CONTRATISTAS?					X
	3	¿El software Sprinter facilita las operaciones logísticas, de ventas, de compras y control del personal de la empresa KVC CONTRATISTAS?					X
	4	¿El software Sprinter no origina problema con los proveedores?					X
Información redundante	5	¿El software Sprinter te ayuda a cumplir con los objetivos de tu trabajo?					X
	6	¿Considera que con el uso del software Sprinter se atienden en orden los pedidos u ordenes de trabajo para el cumplimiento de las metas?					X
	7	¿El software Sprinter sí cumple su principal función en el área donde labora dentro de la empresa KVC contratistas?				X	
	8	¿El software Sprinter influye de manera positiva en el proceso de compras?					X
Automatización de Procesos	9	¿El software Sprinter es eficaz para el desarrollo de las actividades en el área donde laboro?					X
	10	¿El software Sprinter es una pieza clave para el éxito que tiene KVC CONTRATISTAS?					X

	11	¿Considera que es de fácil adaptación el uso del software Sprinter?						X
	12	¿Está de acuerdo con las constantes capacitaciones sobre el uso del software Sprinter?						X
	13	¿El software Sprinter me permite anexar de manera automática las boletas y facturas de cada compra realizada a los proveedores para KVC CONTRATISTAS?						X
	14	¿El software Sprinter me ha permitido sincronizar el inventario con facturas emitidas y recibidas en KVC CONTRATISTAS?						X

Fuente: Adaptado de Williams y Anderson (1991, citado en Bartra y Torres, 2019) y Murphy y Saal (2013, citado en Ramos,2017).

Referencias:

Williams, L. J., y Anderson, S. E. (1991). Job Satisfaction and Organizational Commitment as Predictors of Organizational Citizenship and In-Role Behaviors. *Journal of Management*, 17(3), 601-617.

<https://doi.org/10.1177/014920639101700305>

Murphy, K. R., y Saal, F. E. (2013). *Psychology in Organizations: Integrating Science and Practice*. Psychology Press.

Martin, A. y Molina, E. (2017) Valor del conocimiento pedagógico para la docencia en Educación Secundaria: Diseño y validación de un cuestionario. *Estudios pedagógicos. (valdivia)* 43(2), 195-220
<http://doi.org/10.4067/S0718-07052017000200011>

**VALIDACIÓN DEL CUESTIONARIO PARA MEDIR LA
 VARIABLE DEL USO DEL SISTEMA ERP SPRINTER
 FICHA DE VALIDEZ DE CONTENIDO**

Instrumento: Nombre del instrumento

DATOS DEL EXPERTO					
Apellidos y nombres					
Centro Laboral					
Grado obtenido					
Fecha de Validación					
DATOS DEL TRABAJADOR DE LA INVESTIGACIÓN					
Título de la tesis					
Investigadores					
Tipo de Instrumento					
Rango de valorización	Deficiente	Regular	Bueno	Muy bueno	Excelente
	1	2	3	4	5

N°	Indicadores	Criterios	Valoración
1	Claridad		4
2	Objetividad		5
3	Organización		5
4	Suficiencia		5
5	Intencionalidad		5
6	Consistencia		5
7	Coherencia		5
8	Metodología		5
9	Pertinencia		5

Fuente: Adaptado de Martín y Molina (2017)

El instrumento puede ser aplicado: sí () No ()

Observaciones (Reflexiones, sugerencias y mejoras):



FIRMA DEL EXPERTO

Referencias

**CUESTIONARIO DEPARTAMENTO DE
COMPRAS**

Instrucciones:

El propósito del presente cuestionario es identificar las actitudes y la motivación laboral. La información brindada es confidencial y será utilizada para obtener el título de Licenciado en Administración de la Universidad Privada Antenor Orrego. A continuación, se presentan 26 preguntas en una escala de 5 puntos que expresan la intensidad de totalmente de acuerdo o totalmente en desacuerdo. Para cada una de estas preguntas, indique el grado en el que usted piensa que es cierto, en su caso, marque con un aspa ("X") solo una de las respuestas.

1	2	3	4	5
Totalmente en desacuerdo	En desacuerdo	Indiferente	De acuerdo	Totalmente de acuerdo

Apellidos y nombre del evaluador:	HERBIAS FIGUEROA MARGOT ISABEL
Apellidos y nombre del evaluado:	MEDINA SILVA, MISHHELL ROJAS RODRIGUEZ, JAIME

Indicadores	Nº	El docente:	Valoración				
			1	2	3	4	5
Planificación de compras	1	¿El software Sprinter es eficiente para el desarrollo de las actividades en el área donde laboro?					X
	2	¿Está de acuerdo que en KVC CONTRATISTAS están bien definidas las funciones del departamento de compras?					X
	3	¿Está de acuerdo y considera importante que el área de Logística le informe al área de compras sobre las futuras compras?					X
	4	¿Está de acuerdo, en que solo el personal autorizado apruebe las solicitudes de compra?					X
	5	¿Está de acuerdo con el uso de formatos para verificar el control de calidad?					X
Análisis de la necesidad	6	¿Estaría de acuerdo con que se cumpla con una verificación de las solicitudes de compra en KVC CONTRATISTAS?					X
	7	¿Usted está de acuerdo con que las coordinaciones entre el área de compras y control de inventarios es adecuada para atender nuevos pedidos e inventarios?					X
	8	¿Esta de acuerdo que con el uso del software Sprinter se tiene un mayor control de las futuras y posibles compras?					X
Selección de proveedor	9	¿Usted está de acuerdo que los proveedores deben brindar cotizaciones y efectuar un correcto análisis de precios, condiciones de crédito, tiempo y entrega?					X
	10	¿Está de acuerdo que se efectúa de manera adecuada una programación de compras y entregas?					X
	11	¿Usted está de acuerdo que se efectuó de manera adecuada los trámites para la entrega y la verificación del recibo de materiales?					X

Seguimiento del pedido y los acuerdos	12	¿Estaría de acuerdo si se llevan a cabo estudios para encontrar nuevos materiales u otros componentes sustitutos?					X
	13	¿Usted estaría de acuerdo que se realice los análisis sobre los materiales de desecho, obsoleto y excedentes?					X
							X

Fuente: Adaptado de Williams y Anderson (1991, citado en Bartra y Torres, 2019) y Murphy y Saal (2013, citado en Ramos,2017).

Referencias:

Williams, L. J., y Anderson, S. E. (1991). Job Satisfaction and Organizational Commitment as Predictors of Organizational Citizenship and In-Role Behaviors. *Journal of Management*, 17(3), 601-617.

<https://doi.org/10.1177/014920639101700305>

Murphy, K. R., y Saal, F. E. (2013). *Psychology in Organizations: Integrating Science and Practice*. Psychology Press.

**VALIDACIÓN DEL CUESTIONARIO PARA MEDIR LA
VARIABLE DEL PROCESO DE COMPRAS
FICHA DE VALIDEZ DE CONTENIDO**

Instrumento: Nombre del instrumento

DATOS DEL EXPERTO					
Apellidos y nombres	HERBIAS FIGUEROA MARGOT ISABEL				
Centro Laboral	UPAO				
Grado obtenido	Dra. en Educación				
Fecha de Validación	03-03-2023				
DATOS DEL TRABAJADOR DE LA INVESTIGACIÓN					
Título de la tesis	El uso del sistema Erp Sprinter y el proceso de compras en la empresa KVC Contratistas Sac Trujillo 2023				
Investigadores	ROJAS RODRIGUEZ JAIME – MEDINA SILVA MISHHELL				
Tipo de Instrumento	CUESTIONARIO				
Rango de valorización	Deficiente 1	Regular 2	Bueno 3	Muy bueno 4	Excelente 5

N°	Indicadores	Criterios	Valoración
1	Claridad		4
2	Objetividad		5
3	Organización		5
4	Suficiencia		5
5	Intencionalidad		5
6	Consistencia		5
7	Coherencia		5
8	Metodología		5
9	Pertinencia		5

Fuente: Adaptado de Martin y Molina (2017)

El instrumento puede ser aplicado: sí () No ()

Observaciones (Reflexiones, sugerencias y mejoras):



FIRMA DEL EXPERTO

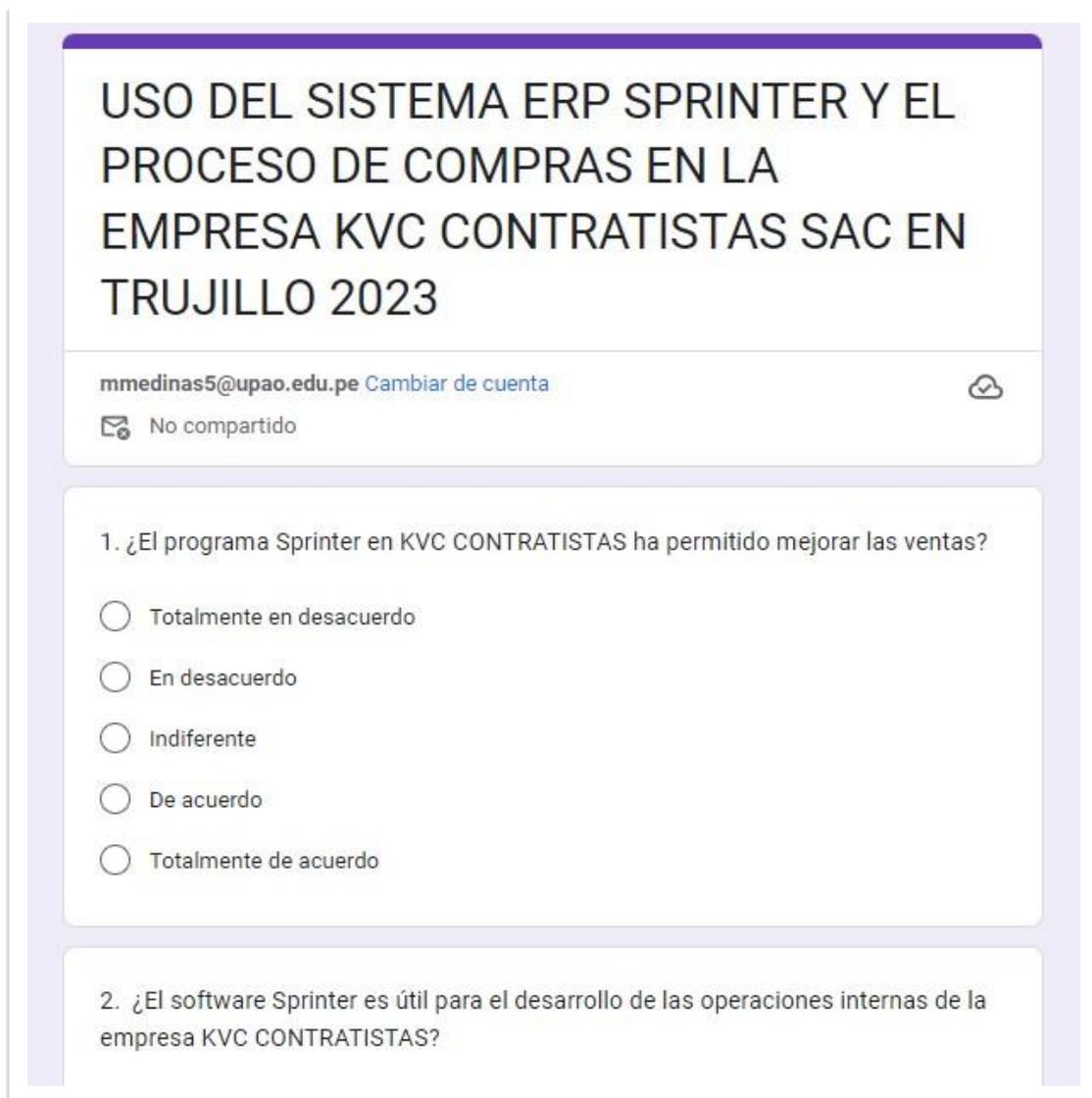
Referencias

Anexo 5. Base de datos de la Prueba Piloto

Se aplicó el cuestionario mediante Google Forms a 50 contribuyentes de la empresa KVC CONTRATISTAS SAC, Trujillo. Luego, se elaboró una base de datos en Excel y se hizo el respectivo análisis estadístico en el programa SPSS.

Link de Google Drive:

https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSfuDK8EM0mLliKVVHuZz2lb-OCp6h-aLViAn_mGZrxux1kx_A/viewform?usp=sf_link



The image shows a screenshot of a Google Form. The title of the form is "USO DEL SISTEMA ERP SPRINTER Y EL PROCESO DE COMPRAS EN LA EMPRESA KVC CONTRATISTAS SAC EN TRUJILLO 2023". Below the title, the user's email address is displayed as "mmedinas5@upao.edu.pe" with a link to "Cambiar de cuenta". There is also a status indicator that says "No compartido". The form contains two questions:

1. ¿El programa Sprinter en KVC CONTRATISTAS ha permitido mejorar las ventas?

- Totalmente en desacuerdo
- En desacuerdo
- Indiferente
- De acuerdo
- Totalmente de acuerdo

2. ¿El software Sprinter es útil para el desarrollo de las operaciones internas de la empresa KVC CONTRATISTAS?

	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L
1	1. ¿El programa Sprinter	2. ¿El software Sprinter	3. ¿El software Sprinter	4. ¿El software Sprinter	5. ¿El software Sprinter	6. ¿Considera que con el	7. ¿El software Sprinter	8. ¿El software Sprinter	9. ¿El software Sprinter	10. ¿El software
2	Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Totalmente de acuerdo	Totalmente de acuerdo	Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Totalmente de acuerdo	De acuerdo
3	Totalmente de acuerdo	De acuerdo	De acuerdo	Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Totalmente de acuerdo	Totalmente de acuerdo	Totalmente de acuerdo	Totalmente de acuerdo	Totalmente de a
4	Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Totalmente de acuerdo	Totalmente de acuerdo	Totalmente de acuerdo	Totalmente de acuerdo	Totalmente de acuerdo	Totalmente de acuerdo	Totalmente de acuerdo	Totalmente de a
5	Totalmente de acuerdo	Totalmente de a								
6	Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Totalmente de acuerdo	Totalmente de acuerdo	Totalmente de acuerdo	Totalmente de acuerdo	Totalmente de acuerdo	Totalmente de a
7	De acuerdo	De acuerdo	De acuerdo	De acuerdo	Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Indiferente	Totalmente de a
8	Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Totalmente de acuerdo	Totalmente de a						
9	Totalmente de acuerdo	Totalmente de a								
10	De acuerdo	De acuerdo								
11	De acuerdo	Totalmente de acuerdo	Totalmente de acuerdo	De acuerdo	De acuerdo	De acuerdo				
12	Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Totalmente de acuerdo	Totalmente de acuerdo	Totalmente de acuerdo	Totalmente de a				
13	Totalmente de acuerdo	De acuerdo	De acuerdo	Totalmente de acuerdo	De acuerdo					
14	De acuerdo	Totalmente de acuerdo	De acuerdo	De acuerdo	De acuerdo	De acuerdo	Totalmente de acuerdo	Totalmente de acuerdo	De acuerdo	De acuerdo
15	Totalmente de acuerdo	De acuerdo	De acuerdo	Totalmente de a						
16	De acuerdo	De acuerdo								
17	Totalmente de acuerdo	Totalmente de a								
18	Totalmente de acuerdo	Totalmente de a								
19	Totalmente de acuerdo	Totalmente de a								
20	Totalmente de acuerdo	Totalmente de a								
21	Totalmente de acuerdo	Totalmente de acuerdo	Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Totalmente de acuerdo	Totalmente de a
22	De acuerdo	De acuerdo	De acuerdo	Totalmente de acuerdo	Totalmente de acuerdo	De acuerdo	De acuerdo	De acuerdo	De acuerdo	De acuerdo
23	Totalmente de acuerdo	Totalmente de a								
24	De acuerdo	De acuerdo								

Esperando a peoplestackwebexperiments-pa.clients6.google.com...

19°C Mayorm. nublado

IBM SPSS Statistics Editor de datos

Archivo Editar Ver Datos Transformar Analizar Gráficos Utilidades Ampliaciones Ventana Ayuda

Visible: 30 de 30 variables

	VAR0000 1	VAR0000 2	VAR0000 3	VAR0000 4	VAR0000 5	VAR0000 6	VAR0000 7	VAR0000 8	VAR0000 9	VAR0000 0	VAR0001 1	VAR0001 2	VAR0001 3	VAR0001 4	VAR0001 5	V
1	5	4	5	5	5	4	5	4	5	4	5	5	5	5	5	5
2	5	4	4	5	4	5	5	5	5	5	2	5	4	4	3	5
3	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	3	5	5
4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
5	5	4	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
6	4	4	4	4	5	4	5	4	3	5	4	4	4	4	5	5
7	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	4	5	5
8	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	4	4	5	5
9	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
10	4	4	4	4	4	5	5	4	4	4	5	5	5	4	4	4
11	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
12	5	5	5	5	5	5	4	4	5	4	5	5	5	5	5	5
13	4	5	4	4	4	4	5	5	4	4	5	5	4	4	4	4
14	5	5	5	5	5	5	5	4	4	5	5	5	4	4	4	4
15	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
16	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
17	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
18	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
19	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
20	5	5	5	4	5	4	5	4	5	5	5	4	4	5	5	5
21	4	4	4	5	5	4	4	4	4	4	4	5	5	5	5	5
22	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5

Vista de datos Vista de variables

IBM SPSS Statistics Processor está listo Unicore ON

19°C Mayorm. nublado

Anexo 6. Análisis Factorial Exploratorio de las variables Uso del sistema ERP SPRINTER y Proceso de compras

Análisis Factorial Exploratorio de la primera variable: USO DEL SISTEMA ERP SPRINTER

Estadísticos descriptivos			
	Media	Desv. Desviación	N de análisis
VAR00001	4,59	,497	49
VAR00002	4,55	,503	49
VAR00003	4,59	,497	49
VAR00004	4,57	,500	49
VAR00005	4,61	,492	49
VAR00006	4,53	,504	49
VAR00007	4,67	,474	49
VAR00008	4,57	,540	49
VAR00009	4,57	,577	49
VAR00010	4,57	,540	49
VAR00011	4,45	,818	49
VAR00012	4,61	,533	49
VAR00013	4,57	,500	49
VAR00014	4,49	,545	49

Comunalidades		
	Inicial	Extracción
VAR00001	1,000	,739
VAR00002	1,000	,503
VAR00003	1,000	,737
VAR00004	1,000	,681
VAR00005	1,000	,573
VAR00006	1,000	,706
VAR00007	1,000	,690
VAR00008	1,000	,690
VAR00009	1,000	,771
VAR00010	1,000	,714
VAR00011	1,000	,691
VAR00012	1,000	,542
VAR00013	1,000	,808
VAR00014	1,000	,643

Método de extracción: análisis de componentes principales.

Matriz de componente^a			
	Componente		
	1	2	3
VAR00001	,855	-,062	-,071
VAR00002	,709	-,013	,003
VAR00003	,800	-,272	-,148
VAR00004	,683	,340	,313
VAR00005	,710	-,261	-,024
VAR00006	,695	,472	,035
VAR00007	,714	,186	-,383
VAR00008	,607	,538	-,180
VAR00009	,862	,121	,112
VAR00010	,730	-,085	-,416
VAR00011	,606	-,509	-,255
VAR00012	,731	-,054	,074
VAR00013	,744	-,223	,452
VAR00014	,566	-,145	,550

Método de extracción: análisis de componentes principales.

a. 3 componentes extraídos.

Matriz de componente rotado^a			
	Componente		
	1	2	3
VAR00001	,618	,445	,399
VAR00002	,459	,389	,376
VAR00003	,742	,258	,345
VAR00004	,081	,603	,557
VAR00005	,613	,195	,399
VAR00006	,160	,766	,307
VAR00007	,552	,621	,022
VAR00008	,180	,808	,071
VAR00009	,424	,564	,523
VAR00010	,732	,418	,051
VAR00011	,807	-,023	,197
VAR00012	,458	,355	,454
VAR00013	,364	,158	,806
VAR00014	,155	,104	,780

Matriz de transformación de componente

Componente	1	2	3
1	,639	,564	,524
2	-,563	,806	-,181
3	-,524	-,179	,833

Método de extracción: análisis de componentes principales.

Método de rotación: Varimax con normalización Kaiser.

Varianza total explicada

Componente	Autovalores iniciales			Sumas de cargas al cuadrado de la extracción			Sumas de cargas al cuadrado de la rotación		
	Total	% de varianza	% acumulado	Total	% de varianza	% acumulado	Total	% de varianza	% acumulado
1	7,258	51,845	51,845	7,258	51,845	51,845	3,623	25,882	25,882
2	1,162	8,303	60,148	1,162	8,303	60,148	3,097	22,121	48,003
3	1,068	7,629	67,777	1,068	7,629	67,777	2,768	19,774	67,777
4	,877	6,267	74,044						
5	,707	5,052	79,096						
6	,585	4,176	83,272						
7	,529	3,780	87,052						
8	,408	2,917	89,969						
9	,351	2,510	92,479						
10	,338	2,411	94,890						
11	,241	1,723	96,613						
12	,208	1,485	98,098						
13	,162	1,154	99,252						
14	,105	,748	100,000						

Método de extracción: análisis de componentes principales.

Prueba de KMO y Bartlett

Medida Kaiser-Meyer-Olkin de adecuación de muestreo		,863
Prueba de esfericidad de Bartlett	Aprox. Chi-cuadrado	405,940
	gl	91
	Sig.	,000

El resultado de este análisis fue positivo, ya que la Prueba de KMO y Bartlett fue de 0.863, mayor al valor recomendado de 0.5.

Análisis Factorial Exploratorio de la segunda variable: PROCESO DE COMPRAS

Estadísticos descriptivos			
	Media	Desv. Desviación	N de análisis
VAR00015	4,58	,539	48
VAR00016	4,50	,546	48
VAR00017	4,54	,743	48
VAR00018	4,58	,498	48
VAR00019	4,54	,582	48
VAR00020	4,48	,618	48
VAR00021	4,52	,505	48
VAR00022	4,52	,772	48
VAR00023	4,48	,545	48
VAR00024	4,65	,483	48
VAR00025	4,67	,476	48
VAR00026	4,60	,494	48
VAR00027	4,75	,438	48

Comunalidades		
	Inicial	Extracción
VAR00015	1,000	,628
VAR00016	1,000	,667
VAR00017	1,000	,552
VAR00018	1,000	,789
VAR00019	1,000	,753
VAR00020	1,000	,626
VAR00021	1,000	,591
VAR00022	1,000	,462
VAR00023	1,000	,454
VAR00024	1,000	,436
VAR00025	1,000	,497
VAR00026	1,000	,729
VAR00027	1,000	,512

Método de extracción: análisis de componentes principales.

Varianza total explicada						
Componente	Total	Autovalores iniciales		Sumas de cargas al cuadrado de la extracción		
		% de varianza	% acumulado	Total	% de varianza	% acumulado
1	7,696	59,198	59,198	7,696	59,198	59,198
2	,951	7,315	66,513			
3	,890	6,846	73,360			
4	,664	5,104	78,464			
5	,585	4,497	82,961			
6	,547	4,206	87,168			
7	,420	3,228	90,396			
8	,365	2,805	93,201			
9	,278	2,138	95,339			
10	,228	1,757	97,097			
11	,201	1,547	98,643			
12	,115	,888	99,532			
13	,061	,468	100,000			

Método de extracción: análisis de componentes principales.

Matriz de componente^a	
	Componente 1
VAR00015	,792
VAR00016	,817
VAR00017	,743
VAR00018	,888
VAR00019	,868
VAR00020	,791
VAR00021	,769
VAR00022	,680
VAR00023	,674
VAR00024	,660
VAR00025	,705
VAR00026	,854
VAR00027	,715

Método de extracción:
análisis de componentes
principales.

a. 1 componentes
extraídos.

Prueba de KMO y Bartlett		
Medida Kaiser-Meyer-Olkin de adecuación de muestreo		,833
Prueba de esfericidad de Bartlett	Aprox. Chi-cuadrado	454,809
	gl	78
	Sig.	,000

El resultado de este análisis fue positivo, ya que la Prueba de KMO y Bartlett fue de 0.833, mayor al valor recomendado de 0.5.

Anexo 7. Indicador Alfa de Cronbach para medir las variables Uso del sistema ERP Sprinter y Proceso de compras

**Indicador Alfa de Cronbach para medir la confiabilidad de la primera variable:
Uso del sistema ERP Sprinter**

Resumen de procesamiento de casos			
		N	%
Casos	Válido	49	98,0
	Excluido ^a	1	2,0
	Total	50	100,0

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

Estadísticas de fiabilidad	
Alfa de Cronbach	N de elementos
,922	14

El valor del Alfa de Cronbach tuvo un valor de 0.922, el cual fue superior al valor recomendado de 0.7, por lo tanto, el primer instrumento tiene alta confiabilidad.

**Indicador Alfa de Cronbach para medir la confiabilidad de la segunda variable:
Proceso de Compras**

Resumen de procesamiento de casos			
		N	%
Casos	Válido	48	96,0
	Excluido ^a	2	4,0
	Total	50	100,0

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

Estadísticas de fiabilidad	
Alfa de Cronbach	N de elementos
,937	13

El valor del Alfa de Cronbach tuvo un valor de 0.937, el cual fue superior al valor recomendado de 0.7, por lo tanto, el segundo instrumento tiene alta confiabilidad.

Anexo 8: Cronograma de recolección de datos

ETAPAS	Fecha Inicio	Fecha Término
1. Validez de contenido por jueces expertos.		
2. Elaborar la encuesta en Google Forms.	07/07/2023	08/07/2023
3. Aplicar la prueba piloto a 50 contribuyentes.	10/09/2023	11/09/2023
4. Recolección de datos.	12/09/2023	12/09/2023
5. Análisis de datos.	13/09/2023	13/09/2023

Anexo 9. Constancia del desarrollo de la investigación.

KVC
CONTRATISTAS S.A.C.
R.U.C. 20440352431

"AÑO DE LA UNIDAD, LA PAZ Y EL DESARROLLO."

CONSTANCIA DE EJECUCIÓN DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN

Mediante la presente hace constar que:

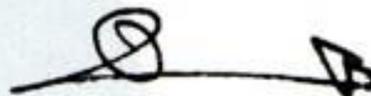
Medina Silva, Mishell Mellisa

Rojas Rodríguez, Jaime Adrián

Ha realizado su trabajo de investigación titulado **"Uso del Sistema ERP Sprinter y el proceso de compras de KVC CONTRATISTAS S.A.C. de Trujillo, 2023"** habiendo aplicado la investigación a completa satisfacción y mostrando en todo momento eficiencia, puntualidad, responsabilidad y buena formación académica.

Se otorga la presente constancia para fines que los interesados consideren conveniente.

Trujillo, julio 10 del 2023



Christian Felipe Carrión Buchhanmer
GERENTE GENERAL

LOS ANGELES 229
CALIFORNIA

Anexo 10. Consulta del Registro Único del Contribuyente (RUC) de la empresa.

4/4/23, 19:03

SUNAT - Consulta RUC

Consulta RUC

Resultado de la Búsqueda
Número de RUC: 20440352431 - KVC CONTRATISTAS S.A.C.
Tipo Contribuyente: SOCIEDAD ANONIMA CERRADA
Nombre Comercial: -
Fecha de Inscripción: 29/10/2002 Fecha de Inicio de Actividades: 29/10/2002
Estado del Contribuyente: ACTIVO
Condición del Contribuyente: HABIDO
Domicilio Fiscal: AV. LOS ANGELES NRO. 229 URB. CALIFORNIA (FRENTE AL COLEGIO LA INMACULADA) LA LIBERTAD - TRUJILLO - VICTOR LARCO HERRERA
Sistema Emisión de Comprobante: COMPUTARIZADO Actividad Comercio Exterior: IMPORTADOR/EXPORTADOR
Sistema Contabilidad: COMPUTARIZADO
Actividad(es) Económica(s): Principal - 4100 - CONSTRUCCIÓN DE EDIFICIOS ----- Secundaria 1 - 6820 - ACTIVIDADES INMOBILIARIAS REALIZADAS A CAMBIO DE UNA RETRIBUCIÓN O POR CONTRATA ----- Secundaria 2 - 7730 - ALQUILER Y ARRENDAMIENTO DE OTROS TIPOS DE MAQUINARIA, EQUIPO Y BIENES TANGIBLES
Comprobantes de Pago c/aut. de impresión (F. 806 u 816):

<https://e-consultaruc.sunat.gob.pe/cl-ti-itmrconsruc/jcrS00Alias>

1/2

FACTURA
BOLETA DE VENTA
NOTA DE CREDITO
NOTA DE DEBITO
GUIA DE REMISION - REMITENTE
COMPROBANTE DE RETENCION
GUIA DE REMISION - TRANSPORTISTA
Sistema de Emisión Electrónica: FACTURA PORTAL DESDE 28/06/2017 BOLETA PORTAL DESDE 21/06/2017
Emisor electrónico desde: 21/06/2017
Comprobantes Electrónicos: BOLETA (desde 21/06/2017),FACTURA (desde 28/06/2017)
Afiliado al PLE desde: 01/01/2013
Padrones: Incorporado al Régimen de Agentes de Retención de IGV (R.S.395-2014) a partir del 01/02/2015
Fecha consulta: 04/04/2023 18:49

© 1997 - 2023 SUNAT Derechos Reservados