

FACULTAD DE **NEGOCIOS**



CARRERA DE ADMINISTRACIÓN

“REVISIÓN SISTEMÁTICA DE LA LITERATURA SOBRE LA GESTIÓN DE COMPRAS Y SU IMPACTO EN LAS ORGANIZACIONES DURANTE LOS AÑOS DEL 2006 AL 2018”

Trabajo de investigación para optar al grado de:

Bachiller en Administración

Autores:

Donald Yasmani Álvarez Hinsbi

Sandra Gladys Vargas Alfaro

Asesor:

Mg. José Antonio Coral Morante

Lima - Perú

2019

DEDICATORIA

A nuestras familias por el apoyo en todo momento, por sus consejos, por sus valores y por la motivación constante que nos ha permitido ser personas de bien, en especial a nuestros hijos por comprender el tiempo dedicado a esta carrera sin saber el sueño que le estamos preparando para sus futuros.

AGRADECIMIENTO

A Dios por darnos la fortaleza, salud y paciencia de no decaer en los momentos más difíciles de nuestras vidas, por darnos la sabiduría de elegir el camino correcto como profesionales y personas.

Así mismo a nuestros profesores por darnos motivación para seguir con nuestros estudios profesionales.

TABLA DE CONTENIDO

DEDICATORIA	2
AGRADECIMIENTO	3
ÍNDICE DE TABLAS	5
ÍNDICE DE FIGURAS	6
RESUMEN	7
CAPÍTULO I. INTRODUCCIÓN	9
CAPÍTULO II. METODOLOGÍA	12
CAPÍTULO III. RESULTADO	18
CAPÍTULO IV. DISCUSION Y CONCLUSIONES	28
DISCUSIÓN	28
CONCLUSIONES	34
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	37

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Investigación encontrada en el año 2013	18
Tabla 2 Investigación encontrada en el año 2016	20
Tabla 3 Investigación encontrada en el año 2018	23
Tabla 4 Resumen por año de la investigación	24

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 Proceso de selección	2
Figura 2 Proceso de la Revisión Sistemática	2
Figura 3 Reporte de la base de datos	25
Figura 4 Reporte de países investigados	26
Figura 5 Reporte de años investigados	27

RESUMEN

Este trabajo de investigación desarrolla la revisión sistemática de todas las fuentes bibliográficas de reconocida reputación que hayan tenido en sus publicaciones como objetivo describir la importancia del proceso de la gestión de compras (GC) y su impacto en la operatividad dentro de las organizaciones en el periodo de los años 2006 al 2018. El principal objetivo de este estudio fue realizar una investigación sistemática de la literatura acerca de la gestión de compras apoyada en investigaciones, libros de última edición, artículos de revistas científicas, llevando a cabo un análisis comparativo de cada publicación sobre las principales características de la gestión de compra en diversas empresas nacionales e internacionales.

Como parte de la metodología utilizada para la búsqueda de la información se aplicó la investigación ligada con el objetivo de la revisión sistemática; se realizó la búsqueda bibliográfica teniendo como fuentes los portales como: Ebsco, Redalyc, Alicia Concytec, Scribd, Google académico y repositorios de universidades. Se encontró trabajos de tesis, artículos de revistas, libros electrónicos basados en la gestión de compras; se recopiló información confiable obteniendo 57 artículos de investigación acerca del mejoramiento en los procesos, controles, optimización de tiempos, abastecimientos, reducción de gastos, evaluación de proveedores y sus efectos en las empresas, de los cuales solo se consideró 30 de los artículos concernientes al tema de investigación.

Asimismo, las limitaciones que presenta el siguiente el estudio realizado radica en la metodología realizada siendo solo cualitativa.

Finalmente se puede concluir de esta investigación, a partir de una muestra representativa, es que podemos argumentar que el objetivo de una gestión eficaz de compras permite a las empresas puedan obtener productos o servicios de buena calidad, al menor precio y en los plazos establecidos necesarios para su buen funcionamiento en el mercado; a su vez garantiza mejorar la situación económica y financiera de la misma. También permitió llegar a la conclusión de que las empresas, independientemente de su giro de negocio, revolucionan de manera positiva al implementar los procesos de compra integrados a la planificación estratégica de la empresa, reduciendo los riesgos operativos y administrativos y creando oportunidades a partir de las distintas necesidades.

PALABRAS CLAVES: Gestión de compras, procesos, control, optimización y planificación, integración estratégica de compra, estrategia competitiva.

KEYWORDS: Purchasing management, processes, control, optimization and planning, strategic purchase integration, competitive strategy.

CAPÍTULO I. INTRODUCCIÓN

La gestión de compras y su impacto en las organizaciones es en la actualidad una prioridad en las empresas que están en la búsqueda de nuevos mecanismos que permitan adecuarse a las metodologías que son tendencia a nivel mundial tratando de que sean más eficientes y competitivas. En los últimos años, la gestión de compra ha pasado de ser considerada una labor de carácter administrativa a ser totalmente relevante y un factor indispensable para conservar y optimizar la perspectiva competitiva en los mercados actuales donde se observan altas exigencias de servicio por lo que se establece una oportunidad.

Dueñas, N. J. (2017), establece una importancia de la función de compras dentro de la logística interna de la empresa en el sentido de que las empresas se mueven un mercado global donde la rapidez de reacción, la flexibilidad, las capacidades de negociación, el número de competidores, etc., son las variables que rigen el éxito o fracaso. Todas las empresas necesitan a su vez de otras para que las suministren de todas aquellas materias primas, servicios o bienes que les son necesarios para obtener el producto final que venden a sus clientes. No se puede llevar a cabo el sistema productivo de forma aislada, ya que en el resultado final no sería el conveniente en términos de calidad-precio o en términos de tiempo de realización o entrega. Este es el motivo principal por el que el proceso logístico es tan importante, para gestionar todas las materias primas, bienes y servicios de los que han de ser suministrados, de acuerdo a condiciones y plazos preestablecidos para el correcto funcionamiento del sistema productivo.

Para Heredia (2013) las compras o adquisiciones, como se les denomina en algunas organizaciones, se convierten en el elemento fundamental para el desarrollo productivo ya que se convierte en la fuente de abastecimiento que finalmente alimenta y soporta el engranaje competitivo de los diferentes productos que más tarde se ofertarán en el mercado.

La gestión de compras es considerada fundamental para lograr que las decisiones, planes de trabajo, responsabilidades y funcionalidades estén debidamente alineadas con los objetivos estratégicos de la empresa de tal manera que permitan gestionar eficientemente las compras que se realizan en la empresa y relacionarse convenientemente con los proveedores en función de las necesidades de los requerimientos y los objetivos estratégicos propuestos.

Es muy importante la función de gestionar racional y estratégicamente las actividades productivas de una empresa que estén vinculadas directamente con la efectividad sistemática de comprar los insumos y recursos necesarios en forma adecuada y metódica, siendo los responsables de área los encargados de realizar esta labor.

Para el desarrollo de las actividades en una organización es transcendental tutelar el funcionamiento de esta, sobre todo si realiza una dinámica de negocio dentro de todas sus variantes siendo una de las considerables las que implican un negocio familiar en proceso de consolidación por lo se hace necesario recabar

información que permita reconocer las principales dificultades que enfrentan, tratando de analizar estudios que enfoquen los conflictos y riesgos, corregir los errores en la gestión de compras, como eventualmente se resolvieron y ejecutar un plan de acción tratando de cimentar un control de la gestión. Es imprescindible recabar la información de la gestión de compras entendiendo que este es un proceso medular a nivel organizacional que fomenta el crecimiento de la empresa tratando de revisar el impacto en la gestión tradicional de los gerentes y su repercusión en otras áreas, si existen superposición de roles y su aceptación a los cambios internos.

Formulación del problema

¿Cuáles son las conclusiones más significativas halladas en las investigaciones que han analizado la gestión de compras y su impacto en las organizaciones durante los años del 2006 al 2018?

Objetivo General

Determinar cuáles son las conclusiones más significativas encontradas en los hallazgos de los estudios de la Gestión de Compras y su impacto en las organizaciones durante los años del 2006 al 2018.

CAPÍTULO II. METODOLOGÍA

El principal objetivo de este estudio fue realizar una investigación sistemática de la literatura acerca de la gestión de compras apoyada en investigaciones, libros de última edición, artículos de revistas científicas utilizando los términos descriptores de Gestión de Compras y Proceso de Compras, llevando a cabo un análisis comparativo de cada publicación sobre las principales características del tema planteado en las diversas empresas nacionales e internacionales.

Para Hernández Sanpieri (2016), es conveniente efectuar la revisión de la literatura y presentarla de una manera organizada (llámese marco teórico, marco de referencia, conocimiento disponible) y aunque la investigación pueda centrarse en un objetivo de evaluación o medición muy específico, es recomendable lo que se ha hecho antes, que problema tuvieron, como se resolvieron, que información relevante fue excluida. Parte de la revisión de la literatura consiste en considerar y evaluar anteriores procesos.

Hernández, S. R., & Fernández, C. C. (2014). Metodología de la investigación (6a. ed.)

Para Baena, (2014), la revisión de las fuentes sirve para preparar el escenario para la pregunta de investigación planteada. El propósito de una revisión de la bibliografía es examinar lo que se ha publicado en áreas relacionadas con su tema y presentar una justificación para su estudio. Las revisiones de la bibliografía también resumen los resultados empíricos importantes que tienen injerencia directa en la pregunta que se está haciendo. Por último, las revisiones de la bibliografía

construyen puentes lógicos entre áreas de investigación relacionados, sea mucho o poco con la idea que se tiene para la investigación.

Baena, P. G. M. E. (2014). Metodología de la investigación

La búsqueda bibliográfica se llevó a cabo en las bases de datos electrónica Scielo, Redalyc Ebisco, Latindex Dialnet, Scribd, Google Académico, motores de búsqueda como RENATI y ALICIA de CONCYTEC, así como también repositorios de las principales universidades nacionales Universidad Privada del Norte, PUCP, UPC, Universidad del Pacífico, USIL y en universidades internacionales con los siguientes términos descriptores: gestión de compras, procesos, control, optimización y planificación. Integración estratégica de compra, estrategia competitiva.

Se estableció un período de búsqueda de las investigaciones entre tesis, artículos, libros, ensayos, etc., entre los años 2012 al 2018 en los idiomas castellano e inglés. Posteriormente se construyó una matriz de búsqueda con la información recopilada que sirvió para procesar el perfil inicial de la investigación tratando de encontrar la información más coherente y precisa vinculada con el tema de la investigación planteada según ítems como el título de la investigación, el problema, los objetivos, la variable, el tipo de investigación, el método de recolección de datos, la población y la muestra del estudio.

Desde el momento del planteamiento del problema de investigación se definieron los criterios de selección utilizados para circunscribir la selección de estudios y que

fueron los siguientes: estudios que analicen la gestión de compras en empresas latinoamericanas y europeas dentro de sus actividades, de igual forma que estas investigaciones estuvieran publicadas a través de las bibliotecas de base de datos en repositorios y bibliotecas, revistas electrónicas de reconocida reputación contando con la información en formato virtual, de la misma forma que estas investigaciones contarán con una estructura de investigación teórica: introducción, planteamiento del problema, objetivos, metodología, discusión y conclusiones; y que estos estudios contarán con un período de 6 años de publicación.

En una primera etapa se encontraron 57 investigaciones primarias con investigaciones concluidas tomando como referencia principal la pregunta de investigación planteada y el diseño del estudio, se consideró la muestra a la que va orientada, la metodología de investigación y los resultados o conclusiones, que permitieron según los criterios de selección establecidos considerar los estudios más relevantes vinculados con el tema elegido.

Para la extracción de datos se utilizó la Matriz de Búsqueda que es un registro estandarizado ideal para esta selección, esta matriz contiene las siguientes partes: Base de Datos, Autores, Título, Resumen, Variable, Metodología y Conclusiones. Se efectuó la revisión sistemática en función a un enfoque atributivo y metodológico, se llevó a cabo un resumen de todas las investigaciones primarias comparándolas con la finalidad de encontrar las conclusiones más importantes en los hallazgos de los estudios acerca de la gestión de compras.

Posteriormente se realizaron acciones de depuración de los hallazgos quedando 10 exclusiones que fueron por el título de la investigación y el diseño metodológico que no estaban vinculados con el tema de investigación.

Seguidamente también se excluyeron 10 estudios por no contener adecuadamente los criterios de inclusión concluyentes, posteriormente se excluyeron 7 trabajos más, quedando 30 estudios relevantes seleccionados tomando en cuenta los criterios de inclusión ya establecidos por los investigadores.

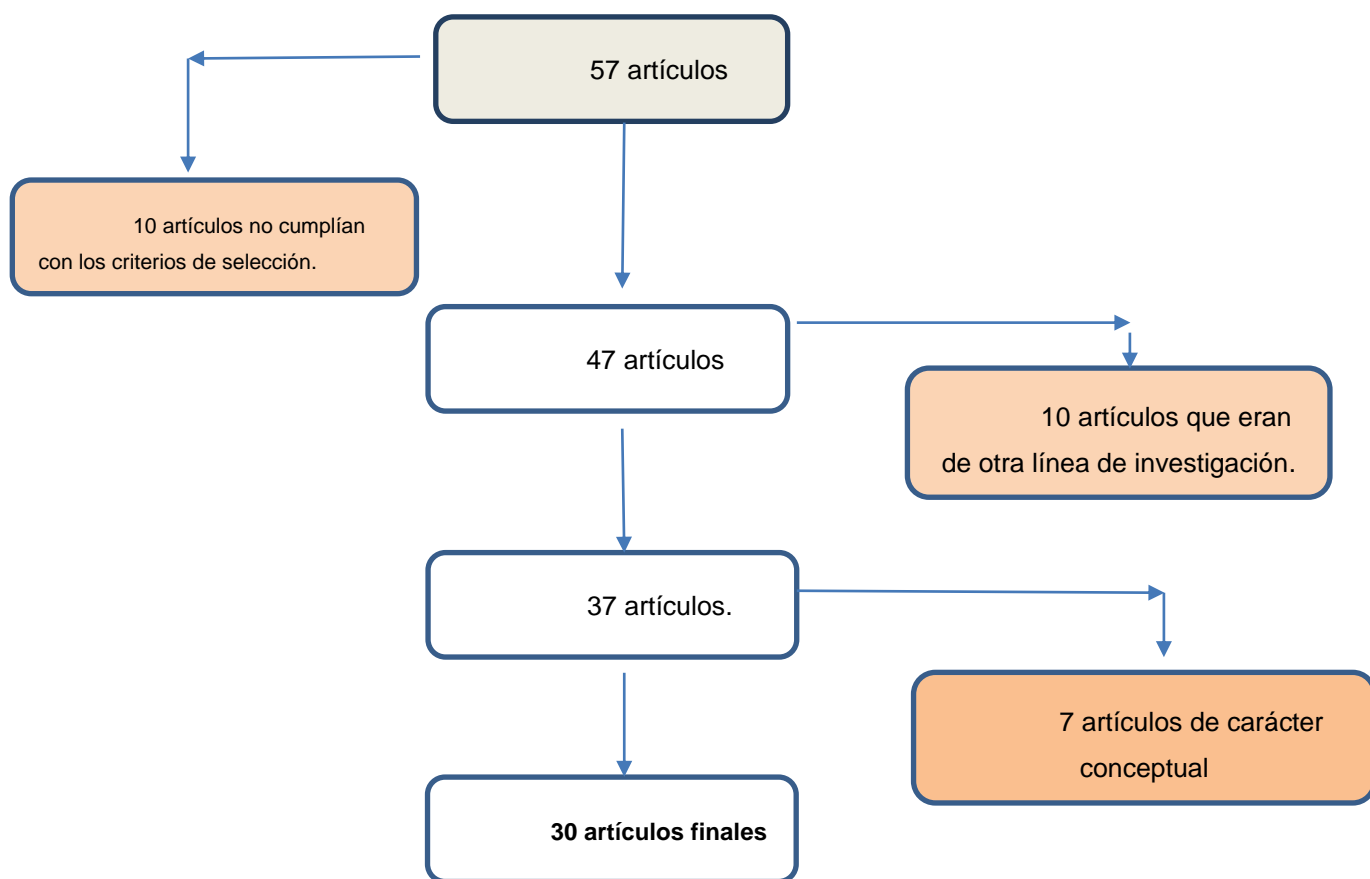


Figura 1 Proceso de selección



Figura 2 Proceso de la Revisión Sistemática

CAPÍTULO III. RESULTADO

Tabla 1
Investigación encontrada en el año 2013

Autor	Título	Palabras Clave	Resumen del artículo
Julen Izagirre-Olaizola; Ana Fernández-Sainz; María-Azucena Vicente-Molina	Antecedentes y barreras a la compra de productos ecológicos	Producto ecológico, Compra ecológica, Consumidor ecológico, Barreras.	El principal objetivo de este trabajo es tratar de comprender los mecanismos que explican la compra ecológica a través de un modelo de ecuaciones estructurales, en aras a ofrecer información práctica y útil para las empresas. Así, por un lado, se analiza cuáles son los factores que determinan un comportamiento medioambiental favorable y, por otro, en qué medida diferentes tipos de comportamiento medioambiental inciden sobre el comportamiento específico de compra ecológica teniendo en cuenta, asimismo, las posibles barreras a la compra. Como principal conclusión podemos argumentar que, si el objetivo es popularizar el consumo de productos ecológicos, las empresas tendrán que satisfacer las necesidades de una mayoría de consumidores medioambientalmente concienciada pero no movilizadas hacia el consumo ecológico.
Jaime Antero Arango Marín ; Jaime Alberto Giraldo Garcia ; Omar Danilo Castrillón Gómez	Gestión de compras e inventarios a partir de pronósticos Holt-Winters y diferenciación de nivel de servicio por clasificación ABC	Pronósticos, Inventarios, Compras, Nivel de Servicio, Holt-Winter	En este artículo se expone un modelo de gestión de inventarios y abastecimiento que parte de pronósticos de ventas calculados por el método de Holt-Winters. Los productos se clasifican según sus volúmenes de ventas para establecer niveles de servicio diferenciales a aplicar en un sistema de inventarios por demanda probabilístico que incrementa el valor obtenido con el pronóstico de ventas en tantas desviaciones estándar como las que correspondan a la probabilidad relacionada con el nivel de servicio deseado para cada categoría. El modelo se ha implementado con éxito en organizaciones comerciales y de servicio, tanto en inventarios de alto número de ítems como en otros con menor variedad de productos. La aplicación ha redundado en menores costos de capital de trabajo invertido en inventarios y en mejoras sustanciales del nivel de servicio a los clientes reduciendo los indicadores de ventas pérdidas por agotamiento de existencias. A futuro se prevé la adaptación del modelo a inventarios de empresas industriales.
Álvaro Torres Rojas	Gestión de compras en el pequeño comercio	Garantizar la capacidad de respuesta y abastecimiento del pequeño comercio	La correcta planificación de compras ayuda en gran medida a que los objetivos de logren, es lograr un mayor beneficio para poder optar que la marca sea más competitiva en el mercado, incluso ayuda a que la productividad aumente, pero sin olvidar la transparencia en las compras, determinado como realizar con eficiencia las adquisiciones necesarias y oportunas para no excedernos o derrochar los capitales que se requieran invertir.

Nohora Ligia Heredia	Gerencia de compras	Gestión de compras y logística	“La gestión de compras a diferencia de lo que piensan algunos empresarios, es una de las piezas fundamentales dentro del óptimo desarrollo empresarial y como veremos a continuación su influencia es de un marcado impacto para las áreas básicas de la empresa”.
John J. Coyle, C. John Langley, Jr., Robert A. Novack y Brian J. Gibson	Administración de la Cadena de Suministro, una perspectiva logística novena edición	Administración, organización, planeamiento estratégico	El enfoque de contingencia o situacional significa un giro importante para la teoría moderna de administración ya que fundamenta una serie de alternativas a circunstancias específicas y diferentes factores que pueden ocurrir en las organizaciones.
Martin Christopher	Logística Aspectos Estratégicos	Logística, mercadotecnia, inventarios, cadena de suministros.	Redescubrimiento de la logística / G. Sharman / - Evolución del concepto de logística - C John Langley Jr. / - Administración logística de materiales / Donald J. Bowersox / - Apalancamiento a través de la logística / Roy D. Shapiro / - Creación de una ventaja competitiva mediante la instrumentación de estrategias logísticas de justo a tiempo / George A. Isaac III / - Uso de inventarios para obtener ventajas competitivas mediante la administración de la cadena de suministro / Thomas C. Jones / - Capacidad de ciclo rápido para tener fuerza de competitividad / Joseph L. Bower / - Administración de una cadena de suministro internacional / John B. Houlihan / - Auditoría de la calidad del servicio al cliente / Martin Christopher / - Logística de servicios de apoyo en la industria de las computadoras / D. Little / - El singular mercado europeo : optimización de operaciones logísticas en la Europa posterior a 1992 / J.H. Van der Hoop / - Formulación e instrumentación de una estrategia logística

Tabla 2
Investigación encontrada en el año 2016

Autor	Título	Palabras Clave	Resumen del artículo
Cristian M Mondaca-Marino; Cesar Gualacatalán	Determinantes De La Compra Por Internet En Servicios Turísticos: El Caso De Chile	Servicios turísticos, factores determinantes de compra, internet	<p>La información juega un papel fundamental en la comercialización de bienes y servicios en la industria del turismo y juega un papel importante a la hora de tomar la decisión de compra. En este estudio se han identificado los factores determinantes en la compra de servicios turísticos a través de internet para el caso chileno utilizando un modelo probabilístico multivariante de elección discreta Probit, utilizando la “5ta Encuesta sobre acceso, usos, usuarios y disposición de pago por internet” aplicada el año 2013, analizando una muestra de 855 personas, y un conjunto de 10 variables que las caracterizan. De los resultados más importantes se puede mencionar de las personas que compran servicios turísticos a través de Internet en Chile son jóvenes entre 30 y 45 años, en su mayoría con formación universitaria, de alto nivel de ingresos (4to y 5to quintil), con habilidades en el uso de internet para realizar diversas tareas y habituados a usar internet en forma diaria, y en su mayoría personas que viven con otras personas (casados o conviviendo). Además, se identificaron cinco factores determinantes que son significativos en explicar la conducta de compra on-line de servicios turísticos: la Edad, el nivel de estudios e ingreso, la habilidad de uso de internet y la frecuencia de compra.</p>
Aranda, Jordan Enrique Cárdenas	Implementación De Un Proceso De Compras Y La Mejora De La Situación Económica Y Financiera De La Empresa Consorcio San Isidro, Trujillo 2015	Proceso de compras, Implementación, Estados financieros, Situación económica, Situación financiera	<p>El presente trabajo de investigación desarrolla la implementación de un proceso de compras para la empresa constructora Consorcio San Isidro en la ciudad de Trujillo para el año 2015. Analizando la realidad problemática de esta empresa, se ha planteado una pregunta de investigación, la cual se responde en la hipótesis, la cual sustenta que la implementación de un proceso de compras mejora razonablemente la situación económica y financiera de la empresa en mención. Se ha desarrollado la presente en cuatro fases, la primera es el diagnóstico, determina la situación de la empresa con respecto al problema de investigación. La segunda fase es el diseño, formula un esquema o un proceso que se adecue a la necesidad de la empresa para resolver la problemática. La tercera fase es la implementación, el proceso de compras con los formatos diseñados se ponen en práctica generando los requerimientos, solicitudes de cotización, cotizaciones, órdenes de compra, notas de ingreso y salida de almacén, para evaluar si los resultados obtenidos mejoran la situación económica y financiera de la empresa. Es decir, ejercer acción sobre la variable dependiente para medir los resultados. La comprobación es la última fase del trabajo de investigación, se valida la hipótesis y se puede decir si el proceso de compras beneficia o no a la empresa. El proceso de compras correcto permitió a la empresa obtener materiales, productos y/o servicios que necesite para su funcionamiento, en las cantidades y plazos establecidos, con los niveles de calidad necesarios y al menor precio que permita el mercado. La gestión eficaz de las compras ayudó a la empresa a mejorar su situación económica y financiera.</p>

			Este trabajo de investigación se ha desarrollado sistemáticamente, metodológicamente y conforme a los requerimientos de una investigación científica.
Espinoza Haro, Carlos Manuel	Reducción de costos en el área de consumo masivo & retail enfocado a las compras del año 2015 con proyección al 2016 en Ransa Comercial S.A.	Reducción de costos, consumo retail, gestión compras, ERP SAP, CONSUMO MASIVO & RETAIL	<p>Nuestros usuarios internos son el principal motor de las operaciones en la empresa, por lo tanto, su satisfacción es importante para el desarrollo de la organización. En ese sentido la empresa RANSA COMERCIAL S.A no es ajena a esa situación, por lo que se plantea ¿Cómo se mejoraría los procesos en las adquisiciones de compras (bienes y servicios) del área de CONSUMO MASIVO & RETAIL en Ransa Comercial S.A. para reducir los costos de las regularizaciones en el año 2015 al 2016?</p> <p>Actualmente el mundo de los procesos avanza a pasos agigantados y este movimiento arrollador va de la mano con los cambios que surgen en la tecnología, las nuevas demandas de información, los cambios sociales, culturales y económicos, asimismo la retroalimentación de los procesos actuales existentes en este nuevo entorno.</p> <p>Dentro del ámbito administrativo, la gestión de compras, es un método de dirección que enfatiza más sobre los resultados que sobre las operaciones, señala las metas que deben alcanzar a todos los niveles de la organización y utiliza los resultados en comparación con las metas fijadas, pero nos hacemos siempre una pregunta ¿Nuestros procesos son lo suficientemente eficaz y eficiente en la organización?</p> <p>El seguimiento de compras es una funcionalidad central del sistema de control, ejecución y la supervisión que permite utilizar sus funciones de integración para administrar todo el proceso de las compras, desde la creación de las solicitudes de compra hasta que se ejecuta la constatación física (ordenes de pedido o servicio).</p> <p>Planteándose como propuesta de mejorar los procesos de las adquisiciones de compras; se obtuvo menor índice de reclamos con nuestros usuarios internos, mayor rapidez en adquirir un bien o un servicio y sobre todo una mejor trazabilidad con respecto a las compras para las operaciones diarias, con el fin de optimizar los recursos (tiempo) vitales en la organización.</p>
Jesús, Espino Acebedo Edward	Implementación de mejora en la gestión compras para incrementar la productividad en un concesionario de alimentos	procesos, gestión, compras, costos, productividad	<p>Iniciaremos indicando que el presente estudio de investigación tiene como finalidad realizar el diagnóstico y propuesta de mejora para la gestión compras con la finalidad de incrementar la productividad en un Concesionario de alimentos en la ciudad de Lima. Para lograr este objetivo, se realiza un análisis teórico práctico de los procesos en el área de compras, siendo nuestra finalidad la de demostrar que el problema es la gestión deficiente en las compras; dicho resultado inicial sirve para saber cómo se encuentra el actual entorno de compras y describir y analizar los problemas hallados. Mediante el diagnóstico obtenido, realizamos un análisis sobre las actividades, procedimientos, costos, tiempos, funciones, procesos, maneras y formas como se vienen ejecutando en el área de compras y el tiempo que les demanda realizarlas; con la finalidad de realizar una propuesta de mejora para la gestión compras, utilizando herramientas, flujogramas, técnicas y</p>

			<p>análisis de procesos idóneos para lograr nuestros objetivos. Cabe mencionar que la metodología en el actual estudio de investigación es de enfoque cuantitativo y aplicativo, el tipo es correlacional y su diseño es transversal y no experimental. En relación a la unidad de análisis, utilizamos técnicas e instrumentos científicamente comprobados y validados a nivel internacional como Pareto, Ishikawa, Toma de tiempos, Flujogramas, Diagnóstico Analítico de Procesos (DAP); dichas herramientas han permitido la mejor empleabilidad de los recursos en la compañía, nuestros costos de producción y tiempos sean reducidos, la mejora en la entrega de los productos y la demanda de clientes atendida sea incrementada en forma sustancial; todo ello con el propósito de incrementar la productividad de la empresa y que sea más competitiva en el mercado.</p>
<p>María Emelina Quiroz Alvarado</p>	<p>Control interno en el área de compras y su efecto en la gestión económica de la empresa Construcciones & Servicios Dieguito S.A.C - año 2015</p>	<p>Control interno, gestión económica, gestión de compras, rentabilidad</p>	<p>La investigación tiene como objetivo determinar el efecto que tiene el control interno en el área de compras en la gestión económica de la empresa Construcciones & Servicios Dieguito S.A.C. de la ciudad de Trujillo para realizar esta investigación se ha desarrollado mediante un tipo de investigación descriptiva no experimental y con un diseño de corte transversal, la población y muestra está conformada por la empresa Construcciones & Servicios Dieguito S.A.C. seguidamente se realizó la recolección, ordenamiento, revisión de la documentación contable como los registros de compra, los estados financieros, el estado de resultados, las facturas de compras y el análisis documental durante el año 2015. La falta de control interno en el área de compras de la empresa, nos permitió observar el efecto que tiene en la gestión económica obteniendo un ahorro de S/. 5,155.39 que equivale al 0.13% en las compras. Se elaboró la propuesta del control interno estableciendo para el área las políticas de compras los requisitos que debe tener un gestor de compras, sus funciones sus responsabilidades, por lo tanto, se acepta la hipótesis porque queda demostrado que al proponer la implementación de un sistema de control interno en el área de compras mejorara positivamente la gestión económica de la empresa al reducir los costos en la compra de los materiales.</p>
<p>Jennifer Jane Huanca Anamuro</p>	<p>Modelo estratégico para optimizar las gestiones de logística de compras y control de inventarios de materias primas en una empresa agroindustrial 2016</p>	<p>Optimizar la Gestión de logística de compras y control de inventarios</p>	<p>El modelo propuesto en la investigación una referencia para alcanzar una configuración óptima en las compras mediante el control de inventarios con el objetivo de lograr un mayor beneficio para la empresa, para ello el autor se basó en información directamente de la empresa por lo cual hizo una descripción actual de la compañía, asimismo se recomienda que la propuesta sea a corto plazo para lograr mejoras en el área de logística.</p>
<p>Celessthe Adhelly Vidarte Flores</p>	<p>Propuesta de un sistema de gestión logística para optimizar el control de los inventarios en una empresa constructora.</p>	<p>Gestión logística para optimizar el control de los inventarios</p>	<p>La investigación nos dice que la gestión de aprovisionamiento influye en la selección de proveedores adecuados, para así negociar los precios y términos que ayuden a ambas partes, la adquisición de mercadería o servicio de calidad dependerá del poder de negociación que tenga el comprador, como se sabe el mundo de la construcción es uno de los ejes más importante del país por su índice alto de crecimiento lo cual está amarrado a varias compras de productos.</p>

	Corporación Vidarte S.A.C - 2015		
Ayala, Juan María	Gestión de compras.	Logística, aprovisionamiento, proveedores, venta	El autor refiere que el aprovisionamiento es la adquisición de productos o materias primas que sufren un proceso de transformación para su posterior venta. La organización debe analizar la necesidad de la compra sin embargo se debe considerar un ajuste a la realidad de la organización.

Tabla 3
Investigación encontrada en el año 2018

Autor	Título	Palabras Clave	Resumen del artículo
Cabrera Maceda, Carlos Enrique	Gestión de compras en empresas constructoras Lima, 2017	Gestión de Compras Proveedores Selección de Compras Gestión Oferta Idónea Compras	En la investigación titulada: “Gestión de compras en empresas constructoras. Lima, 2017”, tuvo como objetivo general determinar y comparar los niveles de gestión de compras en tres empresas constructoras. Lima, 2017. El estudio de tipo descriptivo comparativo, se desarrolló bajo un diseño no experimental, con tres muestras del tipo probabilístico estratificado de los trabajadores de las empresas constructoras A, B y C, muestras de 67, 79 y 72 trabajadores respectivamente, en el área de logística y compras de las empresas en el año 2017. La técnica de recojo de información fue la encuesta a través de un instrumento que fue una encuesta de opinión, la cual se aplicó a las tres muestras ya establecidas en el estudio, se hizo el contraste de hipótesis mediante Kruskal Wallis. Se sustenta el estudio en base Veritas (2009, p. 102) que explica que la gestión de compras es toda actividad de adquisición de bienes y/o servicios que deben basarse en organización, previsión y control de la actividad. El análisis de contraste permitió llegar a la conclusión que las empresas constructoras en estudio, tienen grandes divergencias en los niveles bajos, medio y alto. Estadísticamente se estableció que existen diferencias significativas en los diferentes niveles de gestión de compras en las tres empresas constructoras. Lima, 2017, al obtener un p-valor < 0,05 en la prueba de Kruskal-Wallis, por lo que se tiene un valor mayor al 95 % de confiabilidad.
Moran Pinto, Ivanova Zamahela Paredes Mora, Keyla Carolina	Diseño de un manual de procedimientos del área de compras para el GADM del cantón Palestina	diseñar, manual, procesos, normas	El Gobierno Autónomo Descentralizado del cantón Palestina desempeña diferentes funciones al servicio de toda su población, es así como debe ejecutar múltiples procedimientos en todas las áreas que se encuentran en el mismo. Dentro las principales tareas que tienen las entidades públicas es el desarrollo de obras para su comunidad, por lo que reciben un presupuesto anual por parte del estado, dicho presupuesto debe ser invertido en el sinnúmero de necesidades que hay en esta localidad. Debido a los procesos que se llevan a cabo en la organización para las adquisiciones de bienes o servicios por motivos de alguna carencia se pudo detectar que existe una problemática surgida por la no utilización de un manual de procedimiento, que felicite los procesos que se llevan a cabo al momento de una adquisición. El objetivo que tiene este trabajo de

			<p>investigación es diseñar un manual de procedimientos del área de compras para el gobierno autónomo descentralizado del cantón Palestina, con el objetivo de mejorar la gestión contable que se realiza a raíz de las compras realizadas por el ente público, contribuyendo de esta manera al cumplimiento de las normativas legales. La problemática que tiene esta institución con las compras que se realizan es en el momento en que estas deben ser registradas de acuerdo a las normas internacionales de contabilidad, ya que en muchas ocasiones estas no son registradas de una manera adecuada. Para el estudio de esta investigación se utilizará un marco metodológico con investigaciones descriptivas, explicativas, a través de observaciones, encuestas y entrevistas, concluyendo de esta manera que este proyecto servirá de gran ayuda para el GADM del cantón Palestina</p>
--	--	--	---

Tabla 4
Resumen por año de la investigación

	1992	1996	2002	2005	2006	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	Total, de investigaciones
Tesis Nacionales			1		1			1		1			1	6	5	1	17
Tesis Internacionales													3		2	1	6
Libros	1	1	1	2	1						4	3	1	1	1		16
Artículos					2	2	1	1	1		4	2		1	1		15

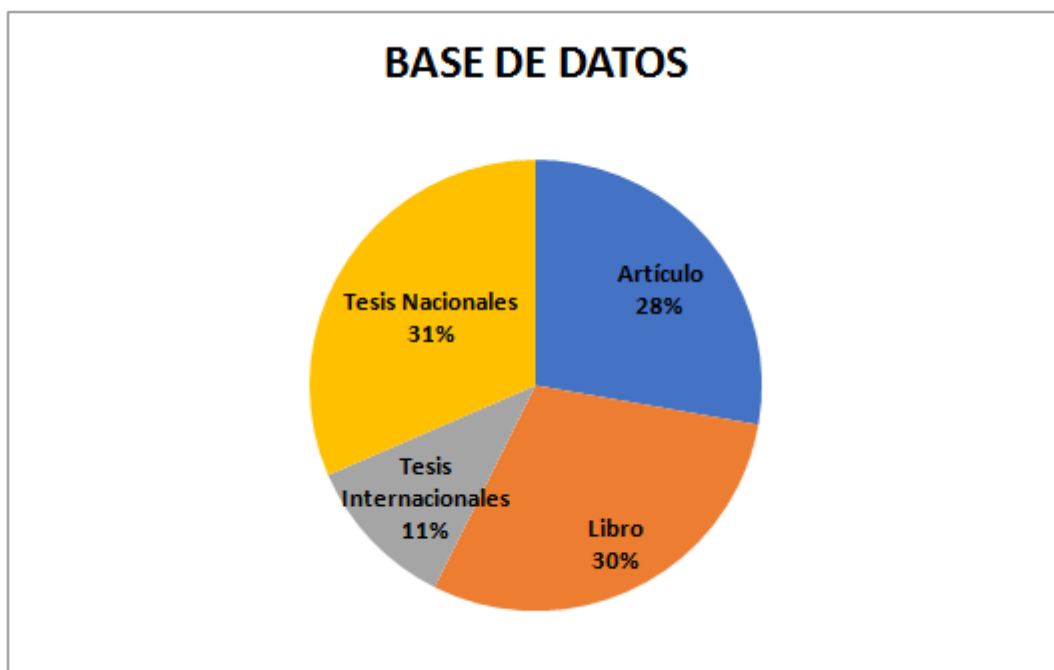


Figura 3 Reporte de la base de datos

En la figura expuesta podemos visualizar el porcentaje base de datos utilizados en la siguiente investigación con un 31% de tesis nacionales y un 11% de tesis internacionales.

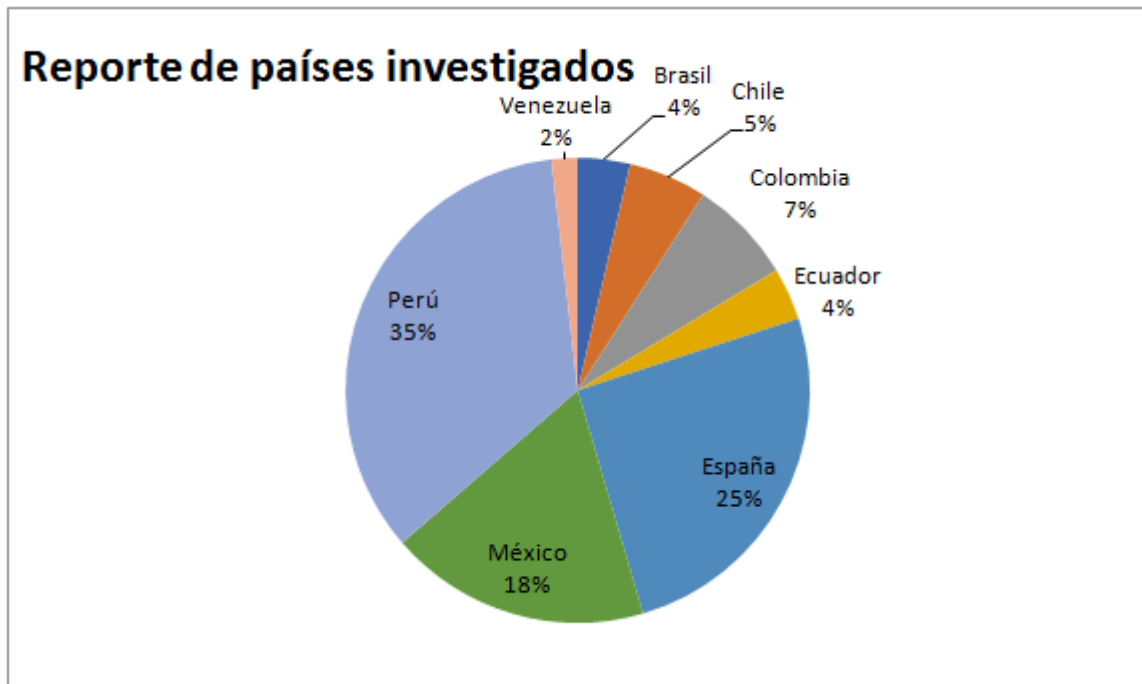


Figura 4 Reporte de países investigados

En la figura expuesta podemos visualizar el porcentaje de los países cuya procedencia en mayor porcentaje es 35% Perú y menor porcentaje de un 2% en Venezuela.



Figura 5 Reporte de años investigados

En la figura expuesta podemos visualizar el porcentaje de los periodos investigados en mayor porcentaje es 62% del 2014 al 2018 y menor porcentaje de 18% del 2009 al 2013.

CAPÍTULO IV. DISCUSION Y CONCLUSIONES

DISCUSIÓN

Luego de revisar los diferentes estudios de investigación como maestrías, tesis, artículos y libros se tiene una perspectiva más amplia respecto al tema de investigación desarrollado y al objetivo propuesto en este estudio.

La presente revisión sistemática se realizó entre el periodo de tiempo comprendido entre los años 2006 -2018 utilizando las bases de datos electrónica Scielo, Redalyc Ebisco, Latindex Dialnet, Scribd, Google Académico, motores de búsqueda como RENATI y ALICIA de CONCYTEC así como también repositorios de las principales universidades nacionales Universidad Privada del Norte, PUCP, UPC, Universidad del Pacifico, USIL y en universidades internacionales donde se encontró 47 artículos concernientes al tema. El objetivo principal fue de determinar cuáles son las conclusiones más significativas halladas en las investigaciones que han analizado la Gestión de Compras y su impacto en las organizaciones durante los años del 2006 al 2018 tomando en cuenta la evolución del concepto de gestión de compras a través de los años.

El tema principal es abordado desde varias perspectivas y la discusión que surge de la información encontrada esta publicada tanto en bibliotecas físicas y virtuales, como en revistas, libros especializados afines al tema y blogs personales lo que indica que el tema de la investigación sistemática información no está circunscrito y se puede localizar en diversos niveles de presentación.

Es importante mencionar que se encontraron investigaciones muy importantes del tema de investigación en unos 60% referidos a empresas nacionales.

Se ha podido determinar en todas las investigaciones recopiladas desde el 2002 en adelante, existe un interés por el tema de la gestión de compras no como una actividad aislada de una organización sino como parte esencial de un sistema de ofrecimientos de servicios que por diversos factores contribuyen al crecimiento y desarrollo en los diferentes negocios, y su vez el éxito de la gestión de compras está ligada a la conformación de la estructura organizacional de la empresa.

En la primera etapa de búsqueda, se observa que los primeros estudios encontrados entre el 2002 a 2005, se observa que definen al factor precio como la variable muy importante en la negociación de la adquisición de productos y servicios, descuidando los costos ocultos que son la calidad de los mismos e incumplimiento de entregas en plazo los plazos establecidos sujetos a costos no establecidos.

De la misma forma este interés por la gestión de compras se traduce en propuestas de mejoramiento de carácter operativo para el servicio tratando de vincularla con la actividad logística para generar efectividad y garantía.

Ya pasando a los años del 2006 al 2008, se observa que como parte del estudio de investigación se desarrollan más artículos con referencia al desarrollo y fortalecimiento del tema mencionado. Estos integran las estrategias de mejora en

los procesos de compras, inventarios y almacén en sectores de actividades privadas o públicas. Asimismo, se concluyó en que se muestran efectos competitivos e influencia significativa de la accesibilidad a los buscadores de compras por internet ligadas al impacto de comercialización en comparación a otros años anteriores. Este encaminamiento fue determinante para lograr el resultado del objetivo propuesto en este estudio.

A partir del 2010 al 2012, se presentaron diversas investigaciones en que mencionan la existencia de una complejidad o problemática en la actividad empresarial en su conjunto tales como los cambios estructurales, ingreso de competidores internacionales y nuevas exigencias del cliente, que en el caso de la gestión de compras esta debe estar bajo exhaustivo control para asegurar el aprovisionamiento de los recursos necesarios para el ciclo productivo de la organización, implicancia del conocimiento profundo del comportamiento del consumidor y que debe responder a la complejidad de modernización estructural bajo los lineamientos principales de las gerencias en las empresas.

Por otro lado, varias investigaciones mencionan la necesidad de evaluar bajo criterios rigurosos y con una positiva comunicación abierta a la selección de proveedores, promoviendo la participación directa de la actividad de compras. Por ello, nace la sugerencia en que se revise la metodología de trabajo, manteniendo un mercado globalizado con aportes innovadores que puedan ofrecer procesos eficaces para todos los implicados.

Ya pasando a los años 2013 y 2014 se observa que autores de libros desarrollan el tema de la administración de compras como un tema abierto y vital con muchas oportunidades de desarrollo para el éxito en los diferentes tamaños de organizaciones. Las piezas fundamentales más importantes que podemos mencionar dentro del óptimo desarrollo empresarial son la planificación, transparencia en compras, inversión, evaluación de proveedores, reposición y aprovisionamiento adecuado; estableciendo como principal función cubrir la necesidad teniendo en cuenta los tres factores de calidad, costo y tiempo.

A partir del año 2015 y 2016 muchas investigaciones de tesis coinciden en la necesidad de realizar propuestas de mejoras en la gestión de compras basándose en los registros históricos de demanda en las compras mejorando los controles de inventario. Por otro lado, se puede identificar los análisis de la información con el fin de obtener los causales de los problemas detectados ayudando a visualizar las mejoras dentro y fuera de la empresa, es por ello que también se considera el impacto con la responsabilidad del medio ambiente y social, asegurando el cumplimiento de medidas establecidas para brindar un mejor servicio, determinando su elección bajo la definición de criterios de selección, homologación de proveedores, selección de compra y evaluación de servicios, siendo de mucha utilidad para la presente investigación.

Asimismo, se ha encontrado que a partir del 2017 diversos trabajos de investigación proponen la necesidad de revisar las etapas y procesos de la gestión de compras bajo estímulos de innovación e emprendimiento proponiendo

mejoramiento en el área de compras bajo tendencias de alto componente tecnológico, a su vez también pudimos concluir que la concientización de la capacitación constantemente a todo el personal involucrado en esta actividad es muy importante ya que tiene como fin de elevar la calidad en la labor diaria para alcanzar los objetivos de la planificación estratégica establecida.

Finalmente, ya en los estudios del año 2018 se describe como la gestión de compras se formaliza de una manera más accesible de acuerdo a la implementación de normas internacionales tales como sistemas de gestión de calidad que ayudan a la aplicación en desarrollar procesos, políticas y manuales uniformes para una gestión estandarizada.

Como reflexión final, consideramos en que las últimas investigaciones colocan a la gestión de compras dentro del contexto de la globalización, en la medida en que la planificación y los resultados finales de este proceso generen ventajas competitivas que fortalezcan a la organización sujetos a estándares de calidad en beneficio de todos los socios estratégicos. Todas estas investigaciones aportan de manera muy representativa en el éxito esperado de este trabajo, hemos podido corroborar que el proceso de gestión de compras ha evolucionado de una manera más formal dentro de las organizaciones pasando a ser una función de vital para el éxito o fracaso de las mismas. Asimismo, consideramos se realicen más investigaciones sobre esta gestión, podemos notar que existe un crecimiento al estar en constantes cambios a las necesidades, expectativas de los consumidores

y con el desarrollo de herramientas y medios de comunicación que hacen más fácil las compras nacionales e internacionales en todo el mundo.

CONCLUSIONES

Finalmente, la presente revisión sistemática de la literatura acerca del análisis de gestión de compra tuvo como punto de partida la búsqueda sistemática como un procedimiento serio y coherente usado para este tipo de investigación.

Se identificó 30 artículos seleccionados que finalmente reunían las condiciones para dar solución a la pregunta de la revisión sistemática y con investigaciones escogidas rigurosamente, se llevó a cabo la revisión de las propuestas y conclusiones más determinantes que nos ayudaron a considerar un amplio panorama sobre el desarrollo de la gestión de compras. Estas investigaciones presentaron información relevante para identificar las etapas de evolución de la misma.

El alto nivel de trazabilidad de compras que existe actualmente, no solo hace que el cliente tenga más opciones de compra, sino también la oportunidad de desarrollar estrategias competitivas de diferenciación de los productos y servicios enfocados en los factores de calidad, costo y tiempo.

El enfoque actual no solo menciona estandarizar los procesos de la gestión cumpliendo con las medidas establecidas de otorgar un buen producto o servicio sino también otorgar un valor agregado para cubrir las diferentes necesidades del cliente interno o externo.

Se determinó que los instrumentos esgrimidos en las investigaciones seleccionadas estuvieron acorde al tipo de investigación planteado para establecer particularidades fundamentales de utilidad en la gestión de compra, estos fueron seleccionados de diferentes rubros de gestión, para así poder comparar los procedimientos, riesgos, mercados, oportunidades, etc. Llegando a la conclusión que en todos existe la misma incertidumbre, pero con diferente impacto.

Las investigaciones encontradas podemos identificar que el desarrollo de la gestión de compras se da en la gran mayoría en empresas del sector de la construcción e industrial, generalmente en el sector público.

Se ha identificado que a partir de la segunda década del presente milenio se han dado modificaciones significativas en la actividad empresarial de tal forma que las organizaciones empiezan a mostrar interés por diseñar estrategias que permitan mejorar la gestión de compras tratando de incrementar la disponibilidad de los recursos que se necesitan para el desarrollo de la actividad económica a un costo menor logrando un manejo racional y eficiente vinculado al proceso de planificación estratégica de la empresa. Para ello es de gran ayuda diferenciarse con la implementación de herramientas de gestión de calidad.

En este estudio se ha encontrado que, dentro de un contexto global, la generación de nuevas propuestas con carácter innovador contribuye a que la gestión de compras, pudiendo favorecer significativamente a minimizar las etapas

o actividades una manera más dinámica y tecnológica, capaz de crear una ventaja competitiva de calidad y desarrollar resultados significativos de una empresa.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Alzate Mosquera, José Luis: “Propuestas de mejoramiento en el área de compras de la empresa construcción, reingeniería, producción. (C.R.P). S.A.S”.
- Aranda, Jordán Enrique Cárdenas:” TESIS IMPLEMENTACIÓN DE UN PROCESO DE COMPRAS “Implementación de un proceso de compras y mejora de la Situación Económica y Financiera de la Empresa Consorcio San Isidro, Trujillo 2015”
- Ayala, Juan María: Gestión de compras.
- Chiavenato, Idalberto: Introducción a la teoría general de la administración Séptima Edición/ México 2006.
- Coulter, Stephen P. Robbins y Mary: Administración Octava Edición/México 2005.
- Daft, Richard L.: Teoría y diseño organizacional – México 2015
- Decenzo, Stephen P. Robbins y David A.: Fundamentos de la Administración Tercera Edición/ México 2002.
- Haro, Carlos Manuel Espinoza: “Reducción de Costos en el Área de Consumo Masivo & Retail enfocado a las Compras del año 2015 con Proyección al 2016 en Ransa Comercial S.A” UPNBOX.
- James Stoner, Edward Freeman y Daniel Gilbert Jr.: Administración Sexta Edición/México 1996.
- Jesús, Espino Acebedo Edward: “Implementación de Mejora en la Gestión

Compras para Incrementar la Productividad en un Concesionario de Alimentos”

- Jhon J. Coyle, C. Jhon Langley, Jr., Robert A. Novack y Brian J. Gibson: Administración de la Cadena de Suministro, una perspectiva logística novena edición/ México 2013.
- José Claudio Guerrero Reyes, José Fernando Galindo Alvarado: Contabilidad 2/México 2014
- López Fernández, Rodrigo: Logística de Aprovisionamiento/ Madrid – España 2014.
- Martin Christopher –Logística Aspectos Estratégicos –México 2013
- Morales Contreras, Manuel Francisco: Análisis de implementación de políticas de compra socialmente responsables en la cadena de suministro de empresas hoteleras en España
- Navas, Lorena Monserrath Cepeda: Gestión de Compras y su impacto en la rentabilidad de la empresa “Autofrenos Palacios”
- Nohora Ligia Heredia: Gerencia de compras/ Bogotá – Colombia 2013.
- Pérez Salmerón, Juan Carlos: “Gestión de compras y selección de proveedores en proyectos con alta componente tecnológica”.
- Ponce, Agustín Reyes: Administración de Personal Relaciones Humanas/ México 2005.
- Ponce, Enrique Luis Campos: “Gestión Logística en una empresa de servicios hoteleros, Huancayo - 2017”

- Quiroz Alvarado, María Emelina: “Control interno en el Área de Compras y su efecto en la gestión Económica de la Empresa Construcciones & Servicios Dieguito SAC, Trujillo 2015”
- Vidal, Pablo Andrés Gallardo: Diseño de una solución sistemática para la gestión logística de una empresa salmonera
- Wackman, John M. Lavine - Daniel B.: Gestión de empresas informativas – Madrid España 1992.
- <http://repositorio.upn.edu.pe/handle/11537/11668>
- <file:///C:/Users/Alumno/Downloads/TesisUPN%20Ransa%20Carlos%20Manuel%20Espinoza%20Haro.pdf>
- <http://repositorio.ucv.edu.pe/handle/UCV/371>
- http://repositorio.usil.edu.pe/bitstream/USIL/2459/1/2016_Espino_Implementacion_de_mejora_en_la_gestion_compras.pdf
- http://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/UCV/8591/Campos_PEL.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- <http://red.uao.edu.co/handle/10614/9520>
- http://repository.lasalle.edu.co/discover?rpp=10&etal=0&query=tesis+de+P%C3%A9rez+Salmer%C3%B3n%2C+Juan+Carlos&scope=/&group_by=none&page=5
- <https://repositorio.comillas.edu/xmlui/bitstream/handle/11531/6306/TD00166.pdf?sequence=1>
- <http://cybertesis.uach.cl/tesis/uach/2015/bpmfcig163d/doc/bpmfcig163d.pdf>

f

- <http://repositorio.uta.edu.ec/handle/123456789/17512>

E – Blooks

- https://books.google.com.pe/books?id=tZpcDAAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=funcion+de+compras+2016&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwi3t6qFq8_eAhWRpFkKHeyYC9oQ6AEIPDAE#v=onepage&q=funcion%20de%20compras%202016&f=false
- <https://alicia.concytec.gob.pe/>

ACTA DE EVALUACIÓN DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN

El Director/Coordinador ANGELA GIOVANA MAZA CHUMPITAZ, de la carrera de ADMINISTRACIÓN de la Universidad Privada del Norte, ha procedido a realizar la evaluación del Trabajo de Investigación del (o los) estudiante (s)/egresado (s):

ALVAREZ HINSBI DONALD

VARGAS ALFARO SANDRA

Para aspirar al grado de bachiller con el Trabajo de Investigación titulado: " Revisión Sistemática de la literatura sobre la Gestión de Compras y su impacto en las organizaciones durante los años 2006 al 2018". Luego de la revisión, en forma y contenido, del Trabajo de Investigación expresa el siguiente resultado:

Aprobado

Calificativo:

() Excelente: De 20 a 18.

() Sobresaliente: De 17 a 15.

(x) Bueno: De 14 a 13.

Desaprobado

BREÑA, 17 DE JULIO del 2019


Lic. Angela Giovana Maza Chumpitaz
Coordinadora de la carrera de Administración

RÚBRICA DE EVALUACIÓN DE TRABAJO DE INVESTIGACIÓN
RÚBRICA DE EVALUACIÓN DE REVISIÓN SISTEMÁTICA

Título de la investigación: " Revisión Sistemática de la literatura sobre la Gestión de Compras y su impacto en las organizaciones durante los años 2006 al 2018"							
Nombres y apellidos del estudiante o estudiantes: Alvarez Hinsbi Donald - Vargas Alfaró Sandra							
Nombres y apellidos del evaluador : MENDIOLAZA CASTILLO GIOVANNA GISSELL							
Sede: Breña		Carrera: Administración			Facultad: Negocios		
CONDICIONES OBLIGATORIAS							
Coherencia		Los resultados, discusión y conclusiones responde a la pregunta y objetivo de la investigación			Sí	No	
Consistencia		Cada una de las secciones del trabajo de investigación están debidamente sustentadas			Sí	No	
Informe de similitud		Tiene 0% de similitud después de eliminar falsos positivos			Sí	No	
CRITERIOS DE EVALUACIÓN							
Sección		Item	Reportado en la página #	Puntaje			
				Bien desarrollado	Parcialmente	No lo presenta	Puntaje obtenido
Título	Título	Identifica el reporte como una revisión sistemática.		0.5	0.25	0	0.5
Resumen	Resumen	Proporciona en 200 palabras: antecedentes; objetivos; fuentes de datos; criterios de elegibilidad, objeto de estudio; métodos de evaluación y síntesis del estudio; resultados; limitaciones; conclusiones.		1	0.5	0	0.5
Introducción	Justificación	Describe la justificación de la revisión en el contexto de lo que ya se conoce y presenta artículos de revisión similares		1	0.5	0	0.5
Introducción	Objetivos	Proporciona una declaración explícita de las preguntas que se están tratando con referencia al objeto de estudio.		2	1	0	2
Metodología	Criterios de elegibilidad	Especifica las características de los estudios considerados (por ejemplo, los estudios que miden la empleabilidad de los universitarios) y las características del informe (por ejemplo, los años considerados, el idioma y el estado de publicación).		1	0.5	0	1

Metodología	Recursos de información	Describe las bibliotecas virtuales consultadas para el estudio, por ejemplo: Ebsco, Redalyc, Google Académico, etc.	0.5	0.25	0	0.5
Metodología	Búsqueda	Presenta la estrategia de búsqueda utilizada, por ejemplo palabras claves, limitadores utilizados (por ejemplo, periodo, tipos de documentos, idioma, etc.) de tal forma que pueda replicarse el estudio.	0.5	0.25	0	0.25
Metodología	Selección de estudios	Indica los criterios por los que descartó o incluyó estudios (por ejemplo, del total del resultado de la búsqueda se descartaron 5 porque no tenían instrumentos de medición de empleabilidad).	1	0.5	0	0.5
Metodología	Proceso de recopilación de datos	Describe el método de extracción de datos de los estudios (por ejemplo, en tablas que describen los estudios con campos como: año de publicación, revista, país, institución, tipo de estudio, etc.) y cualquier proceso para obtener y confirmar los datos de los estudios.	0.5	0.25	0	0.25
Resultados	Selección del estudio	Proporciona el número de estudios examinados, evaluados por elegibilidad e incluidos en la revisión, con razones para las exclusiones en cada etapa, idealmente con un diagrama de flujo.	2	1	0	1
Resultados	Características de los estudios	Para cada estudio, presenta las características para las que se extrajeron los datos (por ejemplo, año de publicación, revista, país, institución, tipo de estudio, etc.).	3	1.5	0	2
Resultados	Análisis global de los estudios	Presenta las características de los estudios de manera globalizada (por ejemplo, porcentaje de estudios por año de publicación, por tipos, por temas abordados, etc.) .	4	2	0	3
Conclusión	Conclusión	Responde la pregunta de investigación y expresa las limitaciones del estudio y sus recomendaciones.	3	1.5	0	2
Puntaje total			20			14

Firma del evaluador

Firma y sello del director/coordinador de carrera

Adaptado de: Moher D, Liberati A, Tetzlaff J, Altman DG, The PRISMA Group (2009). Preferred Reporting Items for Systematic Reviews and Meta-Analyses: The PRISMA Statement. PLoS Med 6(7): e1000097. doi:10.1371/journal.pmed1000097