



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN

Administración de compras y la gestión de stocks en la empresa W&M contratistas
generales SRL. San Juan de Lurigancho, 2019

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:

Licenciado en Administración

AUTORES:

Huayhua Yañe Sofia (ORCID: 0000-0002-0487-2557)

Quispe Taipe Luis Alberto (ORCID: 0000-0002-2699-2023)

ASESOR:

Dr. Nerio Janampa Acuña (ORCID: 0000-0003-0252-2649)

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Gestión de organizaciones

LIMA - PERÚ

2019

Dedicatoria

Dedico el presente trabajo primero a Dios por estar presente y ayudarme a seguir a pesar de los problemas que se presentaron en el camino, a mi adorada familia que me dio el impulso para seguir adelante.

Sofía Huayhua Yañe

Dedico el presente trabajo a Dios, por las buenas y por las malas, por estar a mi lado siempre, a mi madre Julia y a mi hermano Cachicho quienes son los motivos por los cuales me esfuerzo por superarme cada día, a mis buenos amigos quienes han sido una bendición en mi vida y en especial a mi querido papá Alberto Quispe quien desde el cielo me ayuda en este camino de mucho esfuerzo y aprendizaje continuo, te veré en las estrellas viejo.

Luis Alberto Quispe Taipe

Agradecimiento

Al divino creador por darnos claridad en nuestro camino, a la Escuela profesional de Administración de la Universidad César Vallejo, por brindarnos la posibilidad de crecer en el aspecto profesional y contribuir con el logro de nuestras aspiraciones.

A nuestro Dr. Nerio Janampa por su paciencia y dedicación, que nos permitió lograr nuestros objetivos académicos.

A W&M contratista generales SRL. por permitirnos realizar nuestras encuestas y a los colaboradores por su participación.

Índice

	Pág.
Dedicatoria	ii
Agradecimiento	iii
Índice	iv
Índice de tablas	v
RESUMEN	vii
ABSTRACT	viii
I. INTRODUCCIÓN	1
II. METODOLOGÍA	18
2.1. Tipo y diseño de investigación	18
2.2. Operacionalización de variables	19
2.3. Población y muestra	21
2.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad	22
2.5. Procedimientos	25
2.6. Métodos de análisis de datos	25
2.7. Aspectos éticos	25
III. RESULTADOS	26
IV. DISCUSIÓN	36
V. CONCLUSIONES	41
IV. RECOMENDACIONES	42
REFERENCIAS	43
ANEXOS	52

Índice de tablas

	Pág.
Tabla 1 Operacionalización de la variable administración de compras	19
Tabla 2 Operacionalización de la variable gestión de stocks	20
Tabla 3 Población de la investigación	21
Tabla 4 Muestra estratificada de los colaboradores de la empresa W&M contratistas generales SRL.	22
Tabla 5 Validación de juicio de expertos	23
Tabla 6 Niveles de confiabilidad	24
Tabla 7 Estadística de fiabilidad de administración de compras	24
Tabla 8 Estadística de fiabilidad de gestión de stock	24
Tabla 9 Frecuencia y porcentaje de los niveles con respecto a la variable administración de compras.	26
Tabla 10 Frecuencia y porcentaje de los niveles con respecto a la dimensión proceso de compras.	26
Tabla 11 Frecuencia y porcentaje de los niveles con respecto a la dimensión búsqueda de proveedores.	27
Tabla 12 Frecuencia y porcentaje de los niveles con respecto a la dimensión solicitud de ofertas.	27
Tabla 13 Frecuencia y porcentaje de los niveles con respecto a la dimensión cálculo de presupuesto.	28
Tabla 14 Frecuencia y porcentaje de los niveles con respecto a la variable gestión de stocks.	28
Tabla 15 Frecuencia y porcentaje de los niveles con respecto a la dimensión comportamiento de los stocks.	29

Tabla 16 Frecuencia y porcentaje de los niveles con respecto a la dimensión política de inventarios.	29
Tabla 17 Frecuencia y porcentaje de los niveles con respecto a la dimensión costo de producto.	30
Tabla 18 Frecuencia y porcentaje de los niveles con respecto a la dimensión inventario de seguridad.	30
Tabla 19 Frecuencia y porcentaje de los niveles con respecto a la dimensión Inventario de transporte.	31
Tabla 20 Relación de la muestra no paramétricas, según Spearman entre la administración de compras y la gestión de stocks.	34
Tabla 21 Relación de la muestra no paramétricas, según Spearman las hipótesis específicas	35

RESUMEN

En la presente investigación el objetivo fue determinar la relación entre la administración de compras y la gestión de stocks en la empresa W&M contratistas generales SRL. San Juan de Lurigancho, 2019. Metodológicamente es un tipo de investigación aplicada del nivel descriptivo correlacional, de enfoque cuantitativo; de diseño no experimental. La población estuvo representada por 233 colaboradores, la muestra de 145 colaboradores de la empresa mencionada y el muestreo fue probabilística estratificado. La técnica empleada para recolectar información fue una encuesta y los instrumentos de recolección de datos fueron de tipo cuestionario que fueron debidamente validados a través de juicios de expertos y determinando su confiabilidad mediante Alfa de Cronbach (0,975 y 0,852 los resultados son de alta y fuerte confiabilidad. Arribándose a los siguientes resultados: Se ha observado que en la administración de compras en la empresa W&M contratistas generales SRL. San Juan de Lurigancho, 2019; el 46,2% de los colaboradores en la empresa W&M contratistas generales SRL, manifiestan que la variable se encuentra en el nivel regular y en la gestión de stocks el 47,6% de los colaboradores se encuentra en el nivel regular. Concluyéndose según la prueba de Rho Spearman, cuyo valor es ($r = 0.559$) que indica una correlación positiva moderada, además el valor de $p = 0,000$ resulta menor al de $p = 0,05$ y en consecuencia la relación es significativa al 95% y se rechaza la hipótesis nula (H_0) asumiendo que existe relación significativa entre la administración de compras y la gestión de stocks en la empresa W&M contratistas generales SRL. San Juan de Lurigancho, 2019.

Palabra claves: Administración, compras, gestión, stock.

ABSTRACT

In the present research aimed to determine the relationship between the administration of purchases and management of stocks in the company W & M contractors General SRL. San Juan de Lurigancho, 2019. The type of investigation was applied correlational descriptive level, quantitative approach; non-experimental design. The population was represented by 233 employees, the sample of 145 contributors to the mentioned company and the sampling was stratified probability. The technique employed to collect information was a survey and data collection instruments were of type questionnaire, which were duly validated through expert opinions and determining its reliability using Cronbach's alpha (0,975 and) 0,852 results are strong and high reliability. It arrived that the administration of purchases in the company W & M SRL General contractors. San Juan de Lurigancho, 2019; where 46.2% of employees in the company W & M SRL General contractors, demonstrate that the variable is in the regular level and management of stocks is 47.6% of employees at the regular level. He said that according to the test of Rho Spearman, whose value is ($r = 0.559$) indicating a correlation positive moderate, in addition the value of $p = 0.000$ is less than the $p = 0.05$ and thus the relationship is significant at the 95% and rejecting the null hypothesis (H_0) assuming q EU there is a significant relationship between the administration of purchases and stocks in the company W & M management contractors General SRL. San Juan de Lurigancho.

Keyword: Administration, purchasing, management, stock.

I. INTRODUCCIÓN

Actualmente se observa una corriente en el proceso de globalización y desregulación de algunos factores en la economía, peculiarizada por cada día mayores flujos de inyección de inversión entre los países, apertura de algunos mercados seleccionados, liberalización productiva y comercialización, movimientos en reubicación internacional de las distintas formas de producción, establecimiento de bloques de intercambio comercial desmedido, emigración de fuerza laboral mediante las fronteras, relevancia de los sectores de uso privados y redefinición de las actividades inertes de la sociedad y Estado. La internacionalización de la era comercial económica se interpreta en múltiples presiones hacia la competitividad que generan total reestructuración sectorial y constantes movimientos y surgimiento y declinación entre sectores resultará, de llevar un rendimiento comprometido con eficiencia en la productividad y la ejecución de múltiples bienes y/o servicios, para los cuales dependerán de importantes inversiones en desarrollo tecnológico, recurso humano y área de marketing, caminando a una mejora constante e innovación en cada proceso, permitiendo aminorar compras con el fin de maximizar los planes esperados.

En el contexto nacional se puede apreciar que existen inconvenientes en medianas y pequeñas empresas en ejecución de sus actividades comerciales, entre ellos es desconocer cómo planificar adecuadamente sus adquisiciones de fabricación, además proyectando precios al público sin tomar en cuenta que: "El precio de venta es sencillamente la identificación del costo que tu producto o servicio que tendrá en el mercado el consumidor" (Destino Negocio, 2015, p.2). No hacerlo es simplemente colocar precios a ciegas y dejar de ser competente en el mercado, además de afectarse en un futuro y puede llegar a quebrar. Habiendo olvidado lo importante que es ejecutar la gestión de todos los recursos bienes y financieros de toda empresa con filosofía de crecimiento continuo.

Hoy en día, es demasiado común identificar problemas con el presupuesto, por el tema de la asignación de recursos propios de la organización. También se reportan deficiencias para las compras en el exterior. Al no considerarse lo siguiente: "Es de mucha importancia y dedicación que el desarrollo de las compras se establezca como una estrategia independiente y no como una herramienta técnica. La fluida comunicación entre la alta directiva gerencial y el departamento de compras o área de operación de adquisiciones asegurará que la especializada estrategia de compras esté organizada con el objetivo de la organización; se debe dedicar completo tiempo al desarrollo de la estrategia de operaciones

y contrataciones, sin dejar olvidado las necesidades que se deben cumplir (por qué se adquiere el bien o servicio) y los criterios detallados que se utilizarán al momento de tomar decisiones importantes; el objetivo de compras de bienes debe ser lograr un precio aceptable dentro del mercado y que proporcione completas especificaciones con altos criterios resaltantes. Esto no es de relevancia para la obtención de servicios ya que el propósito en esta parte debe ser llegar a la contratación de una compañía de múltiple valor agregado y además de manifestarse con las necesidades de su organización. Las organizaciones de este tipo deben obtener siempre e implementar dentro de los criterios debidamente respondidos para aprobar ambos al momento de comprar” (Benítez ,2020).

La administración logística se considera una de las principales bases sólidas para que toda organización pueda competir. Poner a disposición un bien o servicio cuando el cliente lo requiera, en óptimas condiciones y donde el cliente lo desea, estas diferencias se consideran de gran disciplina para una buena gestión dentro del área de logística. Esta actividad tiene mayor relevancia para la buena administración del área a fin de hacer más competitivo en el mercado a la empresa (Razuri,2017, p. 1). Para ello se deberá tener en cuenta la importancia de clasificar y codificar productos que tiene la organización logrando así la eficiente gestión de inventarios y la minuciosa administración del almacén. Si no se ejecuta de manera adecuada y personalizada o se cometen deficiencias, es probable que se pierdan productos, o no se conozca de lo que realmente se tiene.

Al respecto se necesita “efectuar el mantenimiento a un nivel adecuado de inventario, ya que, de no estar al tanto de ello se tendrá inventarios excesivamente elevados implicando sobre costo financiero a la empresa. Es decir, elevados flujos de inventario enmarcan recursos financieros inmovilizados que propiamente pueden ser aprovechados en actividades de mayor importancia para la empresa, además de volverse obsoletos en un determinado tiempo hasta llegar a perderse definitivamente. Por otra parte, si se mantiene un nivel de bajo inventario, se tendrá que solicitar más pedidos al año, abundando dichos costos a los productos. Adicionalmente, no se atendería adecuadamente al requerimiento, ocasionando a su vez, pérdida de clientes ya fidelizados, escasez de ventas y por consiguiente disminución de las utilidades en la organización” (Duran, 2012, p.57)

En la empresa W&M contratistas generales SRL, se realizan actividades de servicio de construcción y mejoramiento de vivienda de los beneficiarios del programa Techo Propio del fondo Mi vivienda. El programa está dirigido a las familias con ingresos familiares mensuales que no excedan el valor de S/ 3,626 para comprar, S/ 2658.25 para construir o S/ 2,097 estos beneficios son para la mejora de las viviendas de las familias, los

módulos contarán con los servicios básicos de agua, luz y desagüe (Fondo Mivivienda, 2019, p.1).

En la empresa se identificó la falta de planificación de compras y control en la gestión de stocks del material que se requiere para el inicio de la actividad de construcción, estas falencias conducen a generar sobre costo en la compra de los materiales. Si se observa algunos procesos en cuanto a búsqueda de proveedores, solicitud de ofertas y cálculo de presupuesto, se logrará un mayor margen de rentabilidad con el servicio prestado aumentando así la rentabilidad de la organización. Si se lleva un buen control en el almacenamiento de algunos insumos reutilizables podremos optimizar los recursos para generar un mejor margen de ingreso a la empresa.

En la variable de la administración de compras según Carreño (2016) sostuvo que “La administración de compras está designada a requerir de los insumos y materiales solicitados para el inicio de las actividades en la cantidad óptima y en el tiempo estimado, solo así se logrará el desarrollo eficiente de las actividades de negocio de la empresa” (p.195). Se entiende que las compras deben tener mayor relevancia en la proyección y desarrollo de las actividades de negocio en la empresa, los mejores proveedores son los que combinan mejor los 3 factores esenciales de servicio, calidad y precio, con ello se asegura un considerable margen de beneficio.

De acuerdo con lo mencionado por Escudero (2014), mencionó:

Las actividades del área departamental de compras son:

- Recepción de los requerimientos de pedidos de los distintos bienes y productos que se deben obtener.
- Ubicar a los proveedores aliados y dirigir las compras.
- Evaluar la constante evolución del mercado, analizando los movimientos de precios, moda, nuevos ingresos o a las herramientas ejecutadas en las empresas de comercio similar.
- Precisar la coordinación de envíos haciendo un seguimiento de todos los pedidos con los proveedores y usar las mejores tácticas de almacenamiento que emplea el área encargada.
- Mantener con la alianza con los proveedores y una estrecha relación para obtener fácilmente el material solicitado y aprovechar las relaciones continuas concedidas en las modalidades de pago o temas de transporte.
- Ubicar oportunas salidas para optimizar los costos y actuar sistemáticamente con las distintas áreas de la empresa. (p. 48)

Según Heredia (2013) Adquisiciones o compras, significa suministrar de forma ininterrumpida, productos adecuados, en el preciso momento que se solicita, con el monto

pactado y en el espacio requerido por el solicitante, en un tiempo coordinado con anticipación, es decir, ni antes ni después ya que toda entrega anticipada y no acordada, es considerado como un retraso no coordinado, con ello pueden detener los sistemas productivos del comprador. (p. 3)

Las distintas políticas de compra son las pautas que marcan las empresas para determinar cuáles serán las condiciones, los plazos de compromiso en el pago, y los proveedores con los que contará la organización, entre otros aspectos, que serán ejecutados en el momento que la organización proceda a la obtención de productos para sus múltiples operaciones habituales. (Cabot, 2017, p. s/n)

Primera dimensión: procesos de compras, según Escudero (2015) la compra es una etapa compleja que va más allá del negocio con el socio proveedor y del trabajo burocrático. El personal de este departamento recibe los requerimientos de los materiales que se necesitan, busca y selecciona a los proveedores que los fabrican o venden, compra las ofertas recibidas, negocia la compra y realiza las gestiones necesarias (embalaje, transporte, rutas...) para que la mercadería solicitada llegue a los inventarios de la organización (p. 95).

Carter (2016) el proceso de compras conlleva especial cuidado a la hora de proceder las relaciones clave con nuestros proveedores aliados mediante las cuales podremos generar nuestro producto o prestar nuestro servicio de forma continua y óptima, logrando así el objetivo de una buena administración de compras (p. 32). El proceso burocrático implica el uso de normas y procesos pre-establecidas con responsabilidades y personas a cargo, los cuales son necesarios para generar un flujo correcto en la adquisición de los productos que incrementarán los inventarios. La negociación se hace importante también, puesto que es este punto se establecen los precios y condiciones a las cuales se adquirirán los productos.

Segunda dimensión: Búsqueda de proveedores según Escudero (2015) el área de compras o adquisiciones debe anticiparse a las múltiples necesidades de la organización, generalmente, los encargados de aprovisionamiento deben coordinar con anticipación las compras antes de aprobar el encargo; es decir, que mantenga actualizado un fichero con detalles de las empresas cuyos productos y servicio puedan ser de sumo interés (p. 99).

Zenz (2015) el proceso de búsqueda de proveedores es un factor de vital importancia para el departamento de compras además es fundamental tener la lista de los proveedores actualizado para realizar la decisión de elegir al más conveniente (p. 34). Asimismo, el tiempo en el que se debe hacer la compra es muy importante para que los inventarios estén adecuados a la necesidad de la empresa. No se debe esperar a que llegue el requerimiento para establecer el proveedor y los procesos necesarios para esta compra.

Un correcto aprovisionamiento requiere una planificación permanente y previa al requerimiento. Existe el procedimiento de métricas configurables para selección de proveedores. (Huang, S. & Keskar, H. 2006)

Para Martínez (2014) aumentar el número de socios proveedores por ítem genera una sana competencia entre cada uno de ellos, ya que se ve nuevas fuentes de aprovisionamiento, aumentando así mejoras en el nivel de negociación con los proveedores, así lograremos el equilibrio exacto en la oportuna seguridad y garantía de las entregas de pedidos y la realización de compras. (p. 18). En el proceso de adquisición es muy importante contar con una buena cartera de proveedores. Ello nos permitirá contar con una mejor oferta, una mejor posibilidad de selección, y contar con una gran herramienta de negociación. Incluso se puede establecer alianzas estratégicas se comparte riesgos, facilitar el aprendizaje y el intercambio de conocimientos, especificar roles y responsabilidades y proporcionar mecanismos administrativos para adaptar y resolver disputas (Mayer K & Teece D ,2008)

Tercera dimensión: Solicitud de ofertas según Escudero (2015) cuando una empresa inicia por primera vez sus actividades debe ubicar cada tipo de proveedor. Tiene que proceder la iniciación de estudio del mercado de venta de suministradores de bienes y servicios que pueda requerir a corto y largo plazo. Cuando se tiene que adquirir un producto nuevo. Es decir, la primera vez que se necesita un artículo debemos busca a los proveedores que lo fabrican o venden (p. 101). Al iniciar una empresa sus actividades, debe tener una gran cantidad de posibles proveedores. Requiere analizar cada uno de ellos, a fin de quedarse con un grupo más reducido que sean los que mejor producto o condiciones puedan ofrecer y a la vez empezar a establecer relaciones comerciales de mediano plazo. Los cuadros comparativos son buenas herramientas para ser aplicadas en estos casos. Se identifican cinco amplios criterios de selección: Calidad, Financiero, Sinergias, Costo y Sistema de Producción (Ávila, 2012) Puntualiza lo importante que es el cambio mental para construir relaciones sólidas con los proveedores (Parniangtong ,2016)

Parniangtong S. (2016) Puntualiza lo importante que es el cambio mental para construir relaciones sólidas con los proveedores. Boer et al (2001) señala elevar el nivel de exigencia en el proceso de compras que solo al final entre los proveedores calificados que se adapten a a la diversidad de situaciones de adquisición se debe aliarse.

Cuarta dimensión: Calculo de presupuesto según Escudero (2015) precisa que: “El presupuesto que envía el proveedor, por muy específico y detallado que sea, particularmente indica

el precio de unidad por producto o por lotes, pero se expresa el importe general de los gastos y para diferenciar las ofertas de varios proveedores, debemos evaluar el coste unitario” (p. 103).

Hopeman (1986) al análisis del costo que representa cada unidad de producto que se desea adquirir. La base para hacer este cálculo es el precio del producto, pero para cada producto existe diversos gastos conexos en los que se incurre, estos gastos necesitan ser prorrateados de acuerdo a la cantidad adquirida (p. 76). Es necesario realizar este costeo para poder calcular correctamente el costo unitario, y este costo es el que debe ser comparado para tomar una decisión correcta de adquisición. No es suficiente con el precio nominal unitario ofrecido por el proveedor, debido a que nos puede llevar a un error de selección y finalmente incrementar el gasto de la empresa.

De esta manera, en la variable gestión de stocks según Zapata (2014) definió “La gestión de stocks (materiales registrados en el almacén de la empresa) es difícil en el desarrollo de las empresas, pues ellos dependen del mejor funcionamiento de la empresa, tanto para la productividad y como abastecimiento de los insumos o materiales” (p. 27). Podemos decir que hay un correcto desenvolvimiento en la gestión de stocks, cuando los costos de mantener almacenado nuestros inventarios sea el mínimo posible. Se debe compatibilizar la gestión de los costos con el momento adecuado de la adquisición, es decir, es necesario priorizar los procesos de adquisición, de forma que no se pueda exceder con el nivel de inventario para no tener sobrecostos ni tampoco tener muy poco inventario que no permita mantener lo requerido por la empresa como por los clientes.

Carreño (2016) definió que las adquisiciones están encargadas por el departamento de compras de la empresa, para el inicio de las operaciones de la empresa, en número indicado, en el momento exacto, de la calidad evaluada y al precio más negociado (p. 34).

Según Paco O. y De La Cruz (2015) es relevante para cualquier empresa, tener en claro que para ser productivo es necesario cumplir con las metas establecidas. Si se desea tener éxito en nuestra organización, no solo podemos centrarnos en el área de manufactura, pues esta área no puede funcionar bien si es que no se tiene un área de adquisiciones competente que permita que los insumos y productos requeridos para la manufactura estén siempre a tiempo y en la cantidad adecuada (12).

En la **variable gestión de stocks**, se consideró la **primera dimensión**: Comportamiento de los stocks según Zapata (2014) en una empresa se utilizan materiales a cierta velocidad que depende de la solicitud de los mismos, ya sea para inicio de

operaciones o para el servicio al consumidor. Este comportamiento es repetitivo en situaciones y desde el preciso instante en que una orden llega hasta que se termine y que corresponde a la nueva llegada de materiales, ello se conoce como tiempo de ciclo. (p. 30). Según el autor, existe lo que llamamos un tiempo de ciclo (p.30). Este concepto está determinado por la renovación de stock durante un tiempo determinado. Un buen análisis del comportamiento de compras de la empresa, hará de estos un tiempo de ciclo homogéneo, para el caso de producción o ventas constantes. Vega (2014) el tiempo de ciclo puede ser más heterogéneo. Se entiende que a primera vista parece simple, no se observa comúnmente su dificultad, sin embargo, se conoce las variadas clases de stock que se pueden considerar al hacer el cálculo y control de algunas actividades y por otro, a las variaciones que éste experimenta (p. 59).

En la **segunda dimensión**: Política de inventario según Zapata (2014) precisó que “Esta dimensión implica una filosofía (lineamientos) de cómo la empresa nos da respuesta a las interrogantes de la cantidad a ordenar y en qué momento se realiza una orden e implica saber el posicionamiento zonal de los stocks” (p. 32). Es sumamente importante esta política por su trascendencia en los resultados empresariales (Burt ,2002) En un esfuerzo por reducir costos, aumentar la eficiencia y obtener un competitivo ventaja, las empresas se ven obligadas a repensar, rediseñar y redefinir la cadena de suministro ,relaciones y modelos(Sherman ,1998,p.18)

La migración hacia la colaboración ofrece el potencial para grandes mejoras de rentabilidad, los fabricantes pueden encontrar que sus principales clientes requieren prácticas comerciales más colaborativas (Fliedner ,2015, p.18) Los beneficios de la colaboración incluyen mejoras en los ingresos, reducciones y flexibilidad operativa para hacer frente a las altas incertidumbres de la demanda (Fisher 1997, p.108; Lee 1997, p.98).

Teague (2015) los indicadores mencionados son parte clave dentro de la estrategia de compras. La cantidad a ordenar estará determinada por el consumo realizado por la empresa, sea para consumo propio o atención a clientes (p. 78). El tiempo adecuado para el pedido, se determinará con los análisis de tiempo de ciclo o con el flujo de pedidos recibidos. La ubicación es importante para tener los productos necesarios en el lugar adecuado, ello a fin de lograr la eficiencia en las operaciones de la organización. Estos indicadores serán los importantes para crear una política de inventarios adecuada, sea para atención del cliente interno, como externo. También, La amenaza de los sustitutos también puede proporcionarnos alternativas a nuestras especificaciones sobre un producto, o para el

caso un servicio. Pero ejercitando esto. El punto de vista puede ser riesgoso para una organización, aunque el beneficio de costo-recompensa pueda ser enorme al final (Miszczak,2014,p.015)

Sin embargo, muchos ejecutivos ven las decisiones de abastecimiento como estratégicas y estas decisiones se toman desde posiciones más prominentes dentro de las empresas. De hecho, con el tiempo, más empresas están adoptando el concepto de *abastecimiento estratégico*: tomar decisiones de adquisición con la intención de crear valor y lograr una ventaja competitiva (Ketchen et al.2014). En esta orientación una herramienta de este tipo, el modelo de abastecimiento estratégico, que potencia el análisis de costos tradicional al considerar factores estratégicos y tecnológicos. El uso de este marco, junto con un análisis de costos, puede ayudar a las empresas a tomar decisiones de abastecimiento que las llevarán a las ligas de la fabricación de clase mundial y las posicionarán para un éxito competitivo sostenido en el futuro(Welch & Ranganath,1992).Se sugiere además identificar las causas de la desalineación en su empresa; utilizar un cuadro de mando para analizar y evaluar sus procesos actuales; elaborar estrategias, priorizar e implementar un nuevo método; incorporar técnicas de gestión como Six Sigma y Lean; y cuantificar el valor financiero de la mejora de la cadena de suministro(Bolstorff & Rosembau , 2011, p.14)

En la **tercera dimensión**: Costo de producto según Zapata (2014) indicó “Es el costo general de fabricación del producto o servicio, valor por el que se obtiene un material” (p. 34). El costo de una mercadería está determinado no solo por el precio unitario proporcionado por el proveedor, sino también por todos aquellos costos conexos que permitan tener la mercadería a tiempo y en la ubicación adecuada. Muchos de estos costos no son registrados inmediatamente, pero si pueden ser analizadas y determinar mediante el prorrateo el costo inherente a cada producto, lo que finalmente nos dará como resultado los costos unitario real de la mercadería. Cabe indicar que también se tendrá costos ocultos que es necesario identificar. En base a este análisis recién podremos hacer un cálculo correcto respecto al beneficio real obtenido.

En la **cuarta dimensión**: Inventario de seguridad según Zapata (2014) esta dimensión es una cantidad de materiales que evita crear inconvenientes en la atención al comprador y anticiparse a los costos ocultos, siguiendo así una posible cantidad de materiales en inventario de seguridad. Se considera como una protección contra la incertidumbre de los requerimientos en demanda, del tiempo de entrega y de la falta de materiales (p. 34).

Se debe tener una política de compras que esté determinado por la necesidad de stock y por la optimización de la compra en cuanto a los costos que representan tener inventarios inmóviles. Pero nosotros creemos que se requiere mantener un inventario de seguridad, el cual será siempre útil para la atención de la producción o del cliente. Si viene este representa un costo, también nos puede resultar más costoso no poder atender al cliente en el tiempo y de la forma adecuada. El inventario de seguridad permite garantizar la correcta operación de la organización y atención al cliente y el correcto flujo de los suministros.

En la **quinta dimensión**: Inventario de transporte según Zapata (2014) manifestó en esta parte: Existe constantemente una alta cantidad del inventario que se transporta de un punto hacia otro lugar; desde los proveedores hasta el almacén, del almacén al lugar donde inicia las actividades de construcción. Se logra una óptima gestión al calcularse multiplicando la demanda promedio del artículo por periodo por el número de periodos comprendidos dentro del tiempo de traslado en la entrega (p. 35).

Dentro del análisis de inventarios y stock, se consideró el transporte de mercadería. Es decir, durante el proceso de adquisición, producción y distribución, mucha de la mercadería se mantiene en traslado sobre los vehículos, durante periodos de tiempo que puede ser cortos o de varios días.

Risolazo (2015) durante este periodo de tiempo, la mercadería o suministro no está considerada dentro del inventario de almacenes, pero aún es activos de la empresa, por lo que, si no se considera este inventario de los bienes en tránsito, se obtiene un dato errado del stock. Los cálculos del inventario de transporte están determinados por el cálculo de la demanda promedio y los tiempos de traslado de la mercadería (p. 67).

De esta forma la importancia de gestión de compras según Sangri (2014) concluyó que “Esta parte de la operación radica en su plan de acción para el logro eficiente de las organizaciones, ya que la productividad incluye la administración de mercaderías recibidas” (p. 5). Para un buen correcto desempeño de una organización, es importante y necesario conocer correctamente pautas de adquisiciones. Mantener el stock adecuado y eficiente para el funcionamiento correcto de las áreas productivas, por otro lado, sin olvidar la adquisición de suministros y materia prima; y también mantener el oportuno stock de mercancía para temas de las empresas comerciales.

Jobber y Fahy (2017) un sistema organizado y con herramientas en procesos es de suma importancia y es necesario conocer el ciclo de operación eficiente, lo que se entenderá en una mejora de ingresos, una eficiente relación en la negociación, una mayor liquidez financiera. El completo corriente de los recursos en materia prima, bienes y mercadería

implica real importancia extrema para el correcto uso y desenvolvimiento de sus operaciones de una empresa y su rentabilidad final deseada (p. 89). Un proceso de planificación de operaciones y ventas (S&OP) eficaz es esencial para implementar con éxito cualquier sistema de gestión integrado, como la planificación de suministros empresariales o la gestión de la cadena de suministro (Palmatier , 2002, p.4).

Características eficientes del proceso de stock según Heizer y Render (2013) precisaron: acoplándose al pensamiento lean, la magnitud de los lugares de reserva debe idear a ser el estrictamente importante y necesario para el flujo de labores. Estos lugares con demasiado espacio limitan su lugar de trabajo en lugar de optimizar tiempos y los que están aglomerados deben replantear sitios de instalaciones más adecuadas, es así que se precian las siguientes:

Personalización de cada requerimiento de pedido.

Variedad en órdenes de producción ésta de acuerdo al pedido del cliente. Distribución del área por procesos y labores de igual función.

Personal constantemente actualizado, capacitado y especialista en su función.

Proceso productivo flexible, con disposición de adaptarse a situaciones de movimiento en la demanda y tiempo.

Atención de productos por orden de prioridad: nivel de exigencia, pedidos con urgencia. Optimización de la capacidad productiva “de colchón” en situaciones de alta demanda y solicitud de pedidos primordiales (p. 39).

Krajewski y Ritzman (2014) manifestaron que la demanda determinista frente a probabilista: Será determinista si hay valores que pueden anticiparse con precisión, para situaciones diferentes deberán ser usados con modelos probabilistas, que agregan incertidumbre en la demanda. Para el estudio se considerará el modelo de nivel determinista.

Demanda constante y variable: Usados cuando la demanda se considera de manera constante, quiere decir, con lo determinista la demanda obtiene un valor continuo, y para el probabilista, se considera que la distribución de probabilidad no varía.

Políticas de revisión continúa o periódica: Para el primer modelo determina si el nivel de stock puede ser monitoreado continuamente y ejecutable en todo momento. Para la periódica, el nivel de stock se controla periódicamente, podría ser una vez cada determinado tiempo, y las decisiones se ejecutan cuando la requieran (p. 56).

Por el motivo se planteó la formulación del siguiente Problema General: ¿Cuál es la relación entre la administración de compras y la gestión de stocks en la empresa W&M Contratistas Generales S.R.L. San Juan de Lurigancho, 2019. Estableciéndose asimismo los Problemas específicos, de la siguiente manera: Problema específico 1: ¿Cuál es la relación entre el proceso de compras y el comportamiento de los stocks en la empresa W&M Contratistas Generales SRL. San Juan de Lurigancho, 2019. Problema específico 2 : ¿Cuál es la relación entre la búsqueda de proveedores y la gestión de stocks en la empresa W&M Contratistas Generales SRL. San Juan de Lurigancho, 2019. Problema específico 3: ¿Cuál es la relación entre la solicitud de ofertas y la gestión de stocks en la empresa W&M Contratistas Generales SRL. San Juan de Lurigancho, 2019. Problema específico 4 : ¿Cuál es la relación entre el cálculo de presupuesto y la gestión de stocks en la empresa W&M Contratistas Generales SRL. San Juan de Lurigancho, 2019.

Según Notario, A. (1999). Lo que se busca del estudio de investigación es la aspiración, el propósito, para qué se desarrolla la investigación que presupone el objeto transformado, situación polémica superada. (p.24). Siendo el Objetivo general del estudio: **Determinar** la relación entre la administración de compras y la gestión de stocks en la empresa W&M contratistas generales SRL. San Juan de Lurigancho, 2019. En lo referente a los Objetivos específicos, el Objetivo específico 1: Describir la relación entre el proceso de compras y el comportamiento de los stocks en la empresa W&M contratistas generales SRL. San Juan de Lurigancho, 2019; siendo el Objetivo específico 2: Describir la relación entre la búsqueda de proveedores y la gestión de stocks en la empresa W&M contratistas generales SRL. San Juan de Lurigancho, 2019; el Objetivo específico 3: Describir la relación entre la solicitud de ofertas y la gestión de stocks en la empresa W&M contratistas generales SRL. San Juan de Lurigancho, 2019; y el último, el Objetivo específico 4: Describir la relación entre el cálculo de presupuesto y la gestión de stocks en la empresa W&M contratistas generales SRL. San Juan de Lurigancho, 2019.

El siguiente aspecto trata de antecedentes internacionales según Rodríguez (2017) en su estudio denominado “*Gestión de compras según su incidencia sobre la producción*”

de Zapatillas”, señala como propósito analizar la ejecución de compras según la solicitud en el rango de producción de la Compañía Dormac - Ecuador SA, como finalidad de buscar soluciones que pueden aumentar la utilidad y la optimización de distintos recursos. Apaza y Santa (2015) manifestaron que orientar a la clasificación de las compras muestra como desagregar de manera ordenada las compras para mayor comprensión. Gutiérrez señala que la gestión de compras (2014) es el uso de recursos de materia prima obtenida para productos o servicios que fuesen solicitados dentro del departamento de producción o ensamblaje. De metodología con enfoque cuantitativo, tipo aplicada, diseño no experimental, nivel descriptivo, instrumento entrevista-encuesta, con una población de 98 colaboradores y una muestra 11 ejecutivos. Es de vital importancia expresar que los resultados del estudio muestran un notable desarrollo de las actividades. Lo mostrado en resultados, se observa que el 78% considera de acuerdo, el 8% ni de acuerdo ni en desacuerdo, el 14% de la muestra considera en desacuerdo con respecto al análisis del proceso de financiamiento, dentro de la empresa. Por ende, el resultado se muestra mediante el estadígrafo de Spearman que existe un coeficiente de correlación de 0.75 y una relación significativa: 0.032 entre la estrategia de financiamiento y las ventas de valor. El autor concluye como aporte que se puede observar que la implementación del sistema de compras por órdenes, obtenidos según el modelo de control y asignación de compras a comparación con los resultados de compras de la empresa, ha disminuido notablemente.

Nail (2016) en su estudio “Propuesta de mejora para la gestión de inventarios de sociedad repuestos España limitada”, señala como propósito de su estudio conocer una propuesta de manejo correcto en la gestión de inventarios de la empresa en mención a través de un análisis en la demanda y aplicación de la teoría de inventarios, para aumentar optimización en el uso de los recursos y disminuir costos asociados a inventarios. Se consideró como base a los teóricos Winston (2004) y Hillier (2010). Ambos propusieron teorías de inventarios, para el primero clave es el pedido a realizarse, para el segundo la clave es reducir al mínimo los niveles de inventario. La metodología empleada fue básica, de un enfoque cualitativo, el diseño no experimental de corte transversal, con un nivel de satisfacción cuantitativa, la muestra estuvo conformada por el gerente y sub gerente de la empresa sociedad repuestos España limitada. Asimismo, se arribó como principales conclusiones: La empresa tiene un funcionamiento departamental tipificado. Compra al por mayor y vende al por menor, con estrategia de

revisión (r, q) que, tiene la política de inspección diaria; la empresa tiene codificado un total de 2994 productos, de los cuales solo 319 venden el 70 por ciento del total general de las ventas. Estos condicionados a ser de clasificación A, y en los que se enfatiza el trabajo de título. Según tipo de demanda de cada producto determina su naturaleza propia, por lo que fueron estudiados de manera personalizada, obteniendo 102 productos con demanda determinística y 217 productos con demanda probabilística. Por la baja cantidad de información en el requerimiento de los productos, no se pudo realizar un pronóstico individual de la demanda. Se eligió realizar un pronóstico empírico con datos de estudios en el mercado, la economía del país y la opinión de expertos de la organización, mostrando que el pronóstico más indicado es mantener la demanda del año 2015 para el año 2016.

Ramírez y Ramos (2016) en su investigación “Diseño de un sistema de gestión para el control de inventarios en la empresa electrónica Frank r”. El propósito de este estudio fue diseñar un sistema de gestión para perfeccionar el control de inventarios en la organización. Método: De tipo propositiva, ya que el análisis permitirá el esquema de un sistema eficiente y adecuado de gestión de monitoreo en el inventario, para ello se transformará en una técnica eficiente para el personal del área, la muestra está conformada por ocho personas, 25 clientes más frecuentes y 6 proveedores. Al final se concluye: Por medio del análisis ABC para la clasificación de los productos, se determinó que el porcentaje de uso para los productos del tipo A es de 49.20%, mientras que a los productos de la clase B le corresponde el 27,51% y el resto de los productos que corresponden al grupo C es de 23,29%. Recomienda, además: proponer realizar el monitoreo del inventario mediante un programa de software especializado, que permita sistematizar toda información de los productos suscritos en el inventario, de los costos y las ventas, de forma que facilite visualizar con mayor exactitud y en menor tiempo el inventario de acuerdo a la clasificación ABC de los productos y ejercer las estrategias y herramientas propuestas en el control de inventario de Electrónica Frank “R”.

González Moreno, C. (2014). En su Tesis “Estudio de la cadena de abastecimiento de un restaurante para generar la optimización de recursos”. La investigación tuvo como principal propósito la de aprender a utilizar la cadena de abastecimiento en forma eficiente desde la perspectiva del estudio efectivo de mapas de todo lo involucrado en la gestión de compras y abastecimiento de recursos. Se concluyó que el propósito primordial es la sostenibilidad de una eficaz gestión de compras con los aliados es decir los proveedores, por lo tanto, se sugiere una serie de matrices para selección y evaluación total de cada

socio aliado, el mismo que cumpla ciertos criterios para calificar; estos deben estar continua información directa de los inventarios. Se recomienda llevar a cabo la matriz de aprobación de cada proveedor para decidir por los mejores y efectuar el método ABC para controlar los inventarios.

Acerca de **antecedentes nacionales** según Linian (2018). En su trabajo “Gestión de stocks y administración de pedidos en la empresa lubccom s.a.c. lima-2017”. Se plantea como objetivo identificar la relación entre la gestión de stocks y la administración de pedidos en la empresa LUBCOM S.A.C. Lima-2017. El estudio muestra ser de método no experimental-transversal, donde los datos son de un solo corte observando los fenómenos en su ámbito natural. De diseño descriptivo-correlacional. Concluyendo que, en la prueba de hipótesis, el análisis de Rho de Spearman arrojó 0,777, con un p-valor de 0.000 siendo menor al nivel de significancia de 0.05, manifestando que se rechaza la hipótesis nula y se explica que se observa significativa relación entre las variables mencionados que tiene la empresa LUBCOM S.A.C Lima- 2017.

León E & Torre A. (2016) En su estudio “Análisis, diagnóstico y propuesta de mejora para la gestión de almacenes e inventarios para una empresa de coberturas plásticas”. Se plantea como objetivo el Análisis, diagnóstico y propuesta de perfeccionar la gestión de los almacenes e inventarios de una empresa en particular. Metodológicamente se realiza un estudio de casos. Conclusiones: Los insumos que cuentan con amplia participación comercial son los opacos seguidos por traslucidos y complementos; La observación que se tuvo del producto fue por un inconveniente en la manipulación por una escasez de espacio; Se observa que con la distribución ABC se mejora el manejo de almacenes e inventario a su vez perfecciona la distribución de espacio, necesidades de solicitudes de compra y priorización de stocks de seguridad. ; Mediante el control físico de inventarios basado en ABC se efectúa la cantidad de SKU a inventariar por día. Recomendación : Llevar a cabo la metodología para conocer la diferencia del área de almacenamiento por orden de pallets, que servirá como punto de referencia para: desarrollar la inversión en área y adquisición de estanterías y optimizar el área subcontratada de almacenaje (tercerización); Reconocer la diferencia de evaluación del indicador de exactitud de inventario de los productos para obtener un control minucioso de ellos y con ello se podría identificar las de mayor lead time de abastecimiento u otra características predominantes sobre el resto. ; Repetir el gráfico de costo total de solicitudes de materia prima para distintos ítems de la

distribución ABC para anticiparse de manera eficiente el valor basado en la adquisición la cantidad incurrida.

Bárcena AR., Anaya CA., Sagastizabal KR (2018) En su trabajo “Gestión de compras empresariales a partir del modelo de abastecimiento estratégico. Estudio de la inteligencia de mercado para el producto “plancha metálica” de una empresa de carrocerías”. Se plantea como primordial énfasis, a partir de abordar en la Inteligencia de Mercados, a la mejora del procedimiento actual en el abastecimiento de una empresa, tomando como referencia una empresa ubicada en el distrito de Chorrillos que se dedica a la fabricación y comercialización de carrocerías. Concluyendo así en una propuesta de Inteligencia de Mercado para el producto indicado, cuyas técnicas permitieron revalorizar de una mejor manera la búsqueda de proveedores obteniendo como resultado dos opciones ventajosas de abastecimiento para la organización, las cuales nos brindan llegar a una notable ventaja competitiva en el mercado.

Rodríguez (2016). En su investigación “Control de almacén y su incidencia en la gestión de stocks de inventarios de la empresa Construcciones El Palmar S.A.C del distrito de Trujillo”. El objetivo de esta investigación es determinar la incidencia del control de almacenamiento en la gestión eficiente de los stocks de inventario de la empresa Construcciones El Palmar S.A.C del distrito Trujillo. Este estudio tuvo como población a 50 colaboradores de Construcciones El Palmar S.A.C. El diseño del estudio es de tipo descriptiva correlacional. Arribando a estas conclusiones: El monitoreo de almacenamiento tiene significancia en la mejora de la gestión de stocks de inventarios de la empresa Construcciones El Palmar S.A.C; Se ha determinado que el monitoreo de almacenamiento tiene alta importancia ya que asegura el correcto cuidado de los productos y el control de los mismos; - Se ha manifestado que el área de almacenamiento debe considerar los: estantes, armarios, etc.; botiquín de primeros auxilio y materiales de limpieza; De los resultados obtenidos se aprecia que existe deficiente supervisión de los recursos durante el desarrollo de almacenamiento en la empresa Construcciones El Palmar S.A.C.

Según Hernández, Fernández y Baptista (2014, p. 40) la justificación puede ser de carácter teórico, práctico o metodológico. En lo concerniente a la justificación teórica, se puede señalar que se aportara a la epistemología del conocimiento del tema a través de demostrar cómo se manifiesta la relación que se considera relevante entre la administración de compras y la gestión de stocks en la empresa W&M contratistas generales SRL. San Juan de Lurigancho, 2019; asimismo se planteará propuestas que contribuyan al departamento de logística para un correcto desenvolvimiento y puedan resolver contingencias ocurridas en todo el proceso productivo de las actividades, logrando así apoyar a la directiva en la toma de decisiones y finalmente cumplir la meta establecida por la empresa. En lo referente a la justificación practica se considera que este estudio contribuirá a resolver problemas e incluso estrategias para resolverlos referente a la administración de compras y gestión de stocks; asimismo contribuirá a enriquecer la formación del personal encargada de estas operaciones. Acerca de la justificación metodología del estudio se va a emplear métodos y estrategias que van a ser validadas y sometidas a confiabilidad, con lo cual pueden ser empleados en otros estudios que quieran abordar nuestra temática de investigación.

Hipótesis (del latín hypothesis y este del griego ὑπόθεσις) se determina como la suposición de algo factible o no factible para de ello sacar una consecuencia (Real Academia Española, 2014). Según Izcara (2014, pg.125), estas son explicaciones tentativas de una situación analizada y formulada, dirigidas a manera de proposiciones. Se debe desarrollar con una mentalidad disponible a conocer y aprender de como los resultados se van dando, pues de otra forma se estaría tratando de implantar ideas, lo cual es indebido y erróneo. Esta no necesariamente debe llegar a ser verdadera (Laudó, 2012, p.125).

En relación a la hipótesis general del estudio se plantea lo siguiente: Existe relación entre la administración de compras y la gestión de stocks en la empresa W&M contratistas generales SRL. San Juan de Lurigancho, 2019. Concerniente a la Hipótesis específicas, se plantea lo siguiente: Hipótesis específica 1: Existe relación entre el proceso de compras y la gestión de los stocks en la empresa W&M contratistas generales SRL. San Juan de Lurigancho, 2019. Hipótesis específica 2: Existe relación entre la búsqueda de proveedores y la gestión de stocks en le empresa W&M contratistas generales SRL. San Juan de Lurigancho, 2019. Hipótesis específica 3: Existe relación entre la solicitud de ofertas y la gestión de stocks en la empresa W&M contratistas generales SRL. San Juan de

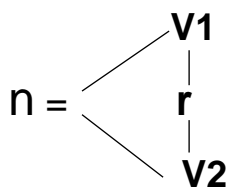
Lurigancho, 2019. Hipótesis específica 4: Existe relación entre el cálculo de presupuesto y la gestión de stocks en la empresa W&M contratistas generales SRL. San Juan de Lurigancho, 2019.

II. METODOLOGÍA

2.1. Tipo y diseño de investigación

Éste estudio es de tipo aplicada. Lozada J. (2014) precisó: Busca la generación de conocimiento con directa influencia a los problemas de la sociedad o el sector productivo. Basándose fundamentalmente en hallazgos tecnológicos en estudios de investigación básica, ocupándose del proceso desarrollable entre la teoría y el producto. (p.48)

De diseño no experimental de corte transversal, ya que no se llegó a manipular y las variables del estudio. “Es como tomar una fotografía de algo que sucede” (Hernández, Fernández y Baptista, 2014, p.155). El esquema es el siguiente:



Dónde:

n : Muestra de estudio

V1 : Administración de compras

V2 : Gestión de stocks

r : Correlación

El estudio en cuestión ejecutó la herramienta del método deductivo, esto por ser parte de una Hipótesis, y es dado a través de las deducciones que se llegó a las conclusiones finales. Según (Bernal, 2010, p. 60) el método del análisis consiste en un procedimiento que se da inicialmente con algunas aseveraciones que estas serán las hipótesis y con ello se busca refutar la hipótesis, deduciendo de estas, conclusiones que serán confrontadas con la realidad.

El análisis presento: “un enfoque cuantitativo, quiere decir participa la medición de las variables y se aprecian los resultados en datos numéricos y el análisis estadístico para pregonar patrones de comportamiento y se pueda probar teorías” (Hernández, Fernández y Baptista, 2014, p. 4).

Valderrama (2015) manifestó: “que los niveles de investigación tienen como fin saber la relación o grado de asociación que determina entre dos o más conceptos, categorías o variables en una situación” (p. 169)

2.2. Operacionalización de variables

Tabla 1
Operacionalización de la variable administración de compras

Variables	Definición conceptual	Definición operacional	Dimensiones	Indicadores	Ítems	Escala de medición	Nivel y rango de las dimensiones	Nivel y rango de la variable		
Administración de compras	Según Escudero (2015) “La buena gestión de compras se consigue incrementando los beneficios en ventas, debido a la reducción de costes las empresas que quieren mantener o aumentar su contribución de mercado, se conoce que las compras son factor importante y estratégico ya que optimizan las actividades de adquisición para obtener competitividad cara frente a otras empresas. (p.93).	Esta variable será medida tomando en cuenta las dimensiones, siendo la evaluación exigente en suprecisión, es indispensable contar con las evidencias observables representadas en los cuadros, con esto se definirá el instrumento para la obtención de datos en la utilización del sistema estadístico SPSS	Proceso de compras	Planificar y analizar las compras	P1, P2	Escala Ordinal Nunca (1) Casi nunca (2) A veces (3) Casi siempre (4) Siempre (5)	Malo 12 - 27 Regular 28 - 43 Bueno 44 - 60	Malo 30 - 69 Regular 70 - 109 Bueno 110 - 150		
				Solicitar ofertas y presupuesto	P3, P4					
				Evaluar las ofertas recibidas	P5, P6					
				Seleccionar al proveedor	P7, P8					
				Negociar y solicitar el pedido	P9, P10					
				Realizar seguimiento de pedido	P11, P12					
			Búsqueda de proveedores	Entrevista con proveedor	P13, P14		Malo 6 - 13 Regular 14 - 21 Bueno 22 - 30 Malo 6 - 13 Regular 14 - 21 Bueno 22 - 30			
				Visitar mercados centrales	P15, P16					
				Reunirse con importadores mayoristas	P17, P18					
				Condiciones económicas	P19, P20					
				Condiciones técnicas	P21, P22,					
				Servicios posventa	P23, P24					
				Calculo de presupuesto	Prorrato de gastos comunes				P25, P26	Malo 6 - 13 Regular 14 - 21 Bueno 22 - 30
					Constante de proporcionalidad				P27, P28	
Método simplificado	P29, P30									

Tabla 2
Operacionalización de la variable gestión de stocks

Variables	Definición conceptual	Definición operacional	Dimensiones	Indicadores	Ítems	Escala de medición	Nivel y rango de las dimensiones	Nivel y rango de la variable
				Demanda de producto	P1, P2		Malo	
	Zapata (2014) definió: “Llevar a cabo la eficiente administración de los stocks (materiales en almacén) es en muchas ocasiones un tema crítico, ya que si no se gestiona correctamente se afectarían las actividades de	La gestión de stocks será medida tomando en cuenta las dimensiones o subvariables, siendo la evaluación exigente en suprecisión, es indispensable contar con las evidencias observables representadas en los	Comportamiento de los stocks	Punto de pedido Tiempo de tránsito	P3, P4 P5, P6	Escala Ordinal	6 - 13 Regular 14 - 21 Bueno 22 - 30 Malo	
			Política de inventario	Cantidad a ordenar	P7, P8	Nunca (1) Casi nunca (2)		
				Momento de realizar la orden Ubicación de los stocks	P9, P10 P11, P12	A veces (3) Casi siempre (4) Siempre (5)	6 - 13 Regular 14 - 21 Bueno 22 - 30	Malo
	producción y esto conlleva al	cuadros, con esto se definirá el instrumento		Valor de adquisición de mercadería	P13, P14		Malo 6 - 13	30 - 69 Regular
Gestión de stock	desabastecimiento de clientes” (p. 27).	para la obtención de datos en la utilización del sistema estadístico SPSS	Costo de producto	Costo de fabricación Costos ocultos	P15, P16 P17, P18		Regular 14 - 21 Bueno 22 - 30	70 - 109 Bueno 110 - 150
			Inventario de seguridad	Cantidad de mercancía Incertidumbre de demanda Tiempo de entrega	P19, P20 P21, P22, P23, P24		Malo 6 - 13 Regular 14 - 21 Bueno 22 - 30	
			Inventario de transporte	Tránsito de mercadería Centro de distribución Tiempo de traslado	P25, P26 P27, P28 P29, P30		Malo 6 - 13 Regular 14 - 21 Bueno 22 - 30	

2.3. Población y muestra

Según Hernández, Fernández y Baptista (2014) definieron “Es el conjunto de casos concordantes a sucesión de características similares. Las poblaciones deben situarse visiblemente entorno a sus especificaciones, de territorio y en el tiempo” (p. 174). Por ello, se determinó 233 colaboradores.

Tabla 1

Población de la investigación

Nº	Área-puestos	Cantidad
1	Gerencia	2
2	Área de Proyectos	181
3	Administrativos	20
4	Área Logística	20
5	Departamento de compras	10
	Total	233

De acuerdo con el cuadro se muestra, la población total de estudio en la empresa investigada, se considerará la cantidad de 233, distribuida en las diferentes áreas. Si bien cada área es independiente en la toma de decisiones, todas tienen actividades en conjunto con el objetivo de lograr las metas planificadas de la empresa.

Según Hernández, Fernández y Baptista (2014) “Se considera como muestra la esencia de un subgrupo que parte de la población” (p.175). Ello estará constituido por 145 empleados. Es decir, que es representativo, ya que se entiende fielmente las idénticas particularidades del grupo de población cuando adapta la herramienta correcta.

$$n = \frac{N * Z^2 * p * q}{E^2(N - 1) + Z^2 * p * q}$$
$$n = \frac{233 * 1.96^2 * 0.5 * 0.5}{0.05^2(233 - 1) + 1.96^2 * 0.5 * 0.5}$$
$$n = 145.2695 \cong 145 \text{ personas}$$

Datos:

- N = 233
- Z = 1.96 (95%)
- P = 0.5 (50%)
- Q = 0.5 (50%)

$$d = 0.05 (5\%)$$

Tabla 4

Muestra estratificada de los colaboradores de la empresa W&M contratistas generales SRL.

N°	Estrato	Total de la población	Total de la muestra	Muestra estratificada
1	Gerencia	2	2(145/233)	1
2	Área de Proyectos	181	181(145/233)	112
3	Administrativos	20	20(145/233)	12
4	Área Logística	20	20(145/233)	12
5	Departamento de compras	10	10(145/233)	8
	Total	233		145

Por lo tanto, la muestra estratificada de la empresa W&M Contratistas Generales SRL, estará constituida del uno al nueve por personas que trabajan en el área de gerencia, 112 personas que trabajan en el área de proyectos, también 12 personas que trabajan en el área administrativa, 12 personas en el área de logística y ocho personas que están relacionadas con el área de gestores de departamento de compras de la empresa.

El Muestreo fue probabilística estratificado, es probabilístico cuando puede calcularse con anterioridad, la probabilidad de poder adquirir cada una de las siguientes muestras del universo. (Sánchez y Reyes, 2015, p. 157)

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

Sánchez y Reyes (2015) definieron “Medios por los que se puede recopilar datos informativos de una cierta realidad o fenómeno en función a ciertos objetivos del proyecto” (p. 163). Las técnicas se diferencian, se debe seleccionar considerando el método de investigación que se usara. Estas pueden ser directas o indirectas.

Para el presente estudio a investigar se determinó el uso de la encuesta. Ésta, según Alvira (2011) definió: Este método contiene dos principales características fundamentales que la diferencian del resto de las otras herramientas de obtención de información: recopila datos proporcionados de forma verbal o también por escrito mediante una herramienta denominado cuestionario con la estructura debida, Y usa la muestra de la población objeto del estudio a investigar. (p. 6)

La encuesta es un procedimiento interrogativo que se usa para saber las distintas opiniones de las personas sobre un problema o situación que se padece, se conoce que la única manera de investigar es preguntándose, si la población es de una cantidad

considerable se usa el método subconjunto, la idea es seleccionar a las personas que pasaran la encuesta este grupo se considera como la muestra, y otro punto a presentar debidamente son la preguntas en el estudio. Mencionado esto, se reúnen los datos con el método de la encuesta usando un cuestionario para el grupo o muestra señalada.

Para el presente estudio, se determinó la utilización del instrumento denominado cuestionario. Para lo cual, Carrasco (2014) sostuvo:

Esto se presenta (antes de la orientación y charla informativa) se les dará a los encuestados hojas o pliegos de material papel (herramientas), con una serie en orden y coherente de interrogantes consultadas con una firme claridad, precisión y objetividad, para que los resultados sean respondidos correctamente. (p. 318)

Para Rojas (2014) “Es un formato redactado de distintas cuestiones o preguntas relacionados con el propósito de la investigación, estos pueden ser de tipo: de elección forzada de respuestas amplias, dicotómicos de diferenciación por pares y de alternativa múltiple” (p. 210).

Para Hernández (2014) “La validez es el grado en que un instrumento en verdad mide la variable que se pretende conocer” (p.201). La validez, para la presente investigación, se desarrolló a través de la técnica de juicio de expertos. El instrumento de medición que se plantea utilizar en la recolección de información. Estos se investigan en el instrumento bajo tres factores: pertinencia, relevancia y claridad. Si este cumple con las tres condiciones, se confirma un certificado valido manifestando que hay suficiencia.

Tabla 5
Validación de juicio de expertos

N°	Experto	Aplicable
Experto 1.	Mg. Alberto Monzon Troncoso	Aplicable
Experto 2.	Mg. Edgar Laureano Lino Gamarra	Aplicable

La confiabilidad del instrumento se encontró en base al procedimiento de consistencia interna con el coeficiente Alfa de Cronbach. Según Hernández, Fernández y Baptista (2010) “Es un instrumento de medición que se determina a través de diversas técnicas, repetir al mismo sujeto promueve resultados parecidos” (p.210). Por lo tanto, Hernández, Fernández y Baptista (2010), la

confiabilidad consiste en el "Grado en que un instrumento trae como resultado ser consistente y coherente" (p.211).

Tabla 6

Niveles de confiabilidad

Valores	Nivel
De -1 a 0	No es confiable
De 0,01 a 0,49	Baja confiabilidad
De 0,5 a 0,75	Moderada confiabilidad
De 0,76 a 0,89	Fuerte confiabilidad
De 0,9 a 1	Alta confiabilidad

La escala de valores que muestra la confiabilidad está relacionada por los siguientes valores (Hogan, 2004). El resultado que se obtuvo fue el siguiente:

Tabla 7

Estadística de fiabilidad de administración de compras

Alfa de Cronbach	N° de ítems
0.975	30

Como se conoce el coeficiente Alfa de Cronbach oscila entre el 0 y el 1. Cuanto más cercano esté al valor 1, más consistentes serán los ítems entre sí (y viceversa). Sin embargo, se debe tener muy en cuenta que, a más longitud del test, mayor será alfa (α). Por lo tanto, el nivel de confiabilidad es alta como se puede apreciar.

Tabla 8

Estadística de fiabilidad de gestión de stock

Alfa de Cronbach	N° de ítems
0.852	30

Como se ha señalado anteriormente, si bien aquí el alfa de Cronbach se acerca a 1, no está tan cercana como el cuadro anterior, Por lo tanto, el nivel de confiabilidad es de fuerte confiabilidad.

2.5. Procedimientos

Para la realización del estudio se ejecutaron los siguientes pasos:

- Autorización del jefe de recursos humanos de la empresa W&M contratistas generales SRL. San Juan de Lurigancho.
- Posteriormente se le hizo llegar a los participantes el consentimiento informado por escrito.
- Se le entrego el cuestionario para que hagan el llenado correspondiente, sin interferir en su jornada de trabajo.
- Tiempo de recojo de datos según el cronograma de actividades.

Administración de compras y la gestión de stocks en la empresa W&M contratistas generales SRL. San Juan de Lurigancho, 2019.

2.6. Métodos de análisis de datos

El modelo de método empleado nos indicó que se debe captar información en sus diferentes procesos. Para tal caso se aplicó la estadística como un sistema útil. “En esta etapa se dio la aplicación del instrumento posterior a la recolección de los datos obtenidos para dar respuesta a las interrogantes de la investigación” (Hevia, 2014, p. 46).

2.7. Aspectos éticos

Los datos que se precisaron en éste estudio, sostienen pertenecer al conjunto que pertenecieron sujetos de investigación. Los resultados encontrados aplicados bajo instrumento validado, fueron debidamente procesados correctamente sin alteraciones o modificaciones. Para la obtención de ello, se contó previamente con la ayuda y la requerida autorización del área administrativa correspondiente a la empresa que es la unidad de análisis, asimismo para tal efecto, se protegió: (a) el anonimato de los empleados encuestados, (b) el debido respeto, compromiso y consideración y (c) no se tubo prejuizgamiento.

III. RESULTADOS

3.1. Resultado descriptivo de la investigación

Tabla 9

Frecuencia y porcentaje de los niveles con respecto a la variable administración de compras.

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Mala	48	33,1%
	Regular	67	46,2%
	Buena	30	20,7%
	Total	145	100%

Se observó a la variable administración de compras en la empresa W&M contratistas generales SRL. San Juan de Lurigancho, 2019; donde el 46,2% de los colaboradores en la empresa manifestaron que la variable se encontró en el nivel regular. Mientras el 33,1% de los colaboradores mostraron un nivel malo a la administración de compras, el 20,7% de los colaboradores afirmaron que la administración de compras se encontró en un nivel bueno.

Tabla 10

Frecuencia y porcentaje de los niveles con respecto a la dimensión proceso de compras.

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Malo	45	31%
	Regular	68	46,9%
	Bueno	32	22,1%
	Total	145	100%

Se observó a la dimensión proceso de compras en la empresa W&M contratistas generales SRL. San Juan de Lurigancho, 2019; donde el 46,9% de los colaboradores en la empresa W&M contratistas generales SRL, manifestaron que la dimensión se encontró en el nivel regular. Mientras el 31% de los colaboradores mostraron un nivel malo al proceso de compras, el 22,1% de los colaboradores afirmaron que el proceso de compras se encuentra en un nivel bueno.

Tabla 11

Frecuencia y porcentaje de los niveles con respecto a la dimensión búsqueda de proveedores.

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Malo	29	20%
	Regular	70	48,3%
	Bueno	46	31,7%
	Total	145	100%

Se observó a la dimensión búsqueda de proveedores en la empresa W&M contratistas generales SRL. San Juan de Lurigancho, 2019; donde el 46,9% de los colaboradores en la empresa manifestaron que la dimensión se encontró en el nivel regular. Mientras el 31,7% de los colaboradores mostraron un nivel bueno en la búsqueda de proveedores, el 20% de los colaboradores afirmaron que la búsqueda de proveedores se encontró en un nivel malo.

Tabla 12

Frecuencia y porcentaje de los niveles con respecto a la dimensión solicitud de ofertas.

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Malo	46	31,7%
	Regular	66	45,5%
	Bueno	33	22,8%
	Total	145	100%

Se observó a la dimensión solicitud de ofertas en la empresa W&M contratistas generales SRL. San Juan de Lurigancho, 2019; donde el 45,5% de los colaboradores en la empresa manifestaron que la dimensión se encontró en el nivel regular. Mientras el 31,7% de los colaboradores mostraron un nivel malo en la solicitud de ofertas, el 22,8% de los colaboradores afirmaron que la solicitud de ofertas se encontró en un nivel bueno.

Tabla 13

Frecuencia y porcentaje de los niveles con respecto a la dimensión cálculo de presupuesto.

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Malo	34	23,4%
	Regular	65	44,8%
	Bueno	46	31,7%
	Total	145	100%

Se observó a la dimensión cálculo de presupuesto en la empresa W&M contratistas generales SRL. San Juan de Lurigancho, 2019; donde el 44,8% de los colaboradores en la empresa señalaron que la dimensión se encontró en el nivel regular. Mientras el 31,7% de los colaboradores mostraron un nivel bueno en el cálculo de presupuesto, el 23,4% de los colaboradores afirman que el cálculo de presupuesto se encuentra en un nivel malo.

Tabla 14

Frecuencia y porcentaje de los niveles con respecto a la variable gestión de stocks.

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Malo	46	31,7%
	Regular	69	47,6%
	Bueno	30	20,7%
	Total	145	100%

Se observó a la variable gestión de stocks en la empresa W&M contratistas generales SRL. San Juan de Lurigancho, 2019; donde el 47,6% de los colaboradores en la empresa manifestaron que la variable se encontró en el nivel regular. Mientras el 31,7% de los colaboradores mostraron un nivel malo en la gestión de stocks, el 20,7% de los colaboradores afirman que la gestión de stocks se encuentra en un nivel bueno.

Tabla 15

Frecuencia y porcentaje de los niveles con respecto a la dimensión comportamiento de los stocks.

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Malo	31	21,4%
	Regular	68	46,9%
	Bueno	46	31,7%
	Total	145	100%

Se observó a la dimensión comportamiento de los stocks en la empresa W&M contratistas generales SRL. San Juan de Lurigancho, 2019; donde el 46,9% de los colaboradores en la empresa manifestaron que la dimensión se encontró en el nivel regular. Mientras el 31,7% de los colaboradores mostraron un nivel bueno en el comportamiento de los stocks, el 21,4% de los colaboradores afirman que el comportamiento de los stocks se encuentra en un nivel bueno.

Tabla 16

Frecuencia y porcentaje de los niveles con respecto a la dimensión política de inventarios.

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Malo	45	31%
	Regular	67	46,2%
	Bueno	33	22,8%
	Total	145	100%

Se observó a la dimensión política de inventarios en la empresa W&M contratistas generales SRL. San Juan de Lurigancho, 2019; donde el 46,9% de los colaboradores en la empresa manifestaron que la dimensión se encontró en el nivel regular. Mientras el 31% de los colaboradores mostraron un nivel malo en la política de inventarios, el 22,8% de los colaboradores afirmaron que la política de inventarios se encuentra en un nivel bueno.

Tabla 17

Frecuencia y porcentaje de los niveles con respecto a la dimensión costo de producto.

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Malo	49	33,8%
	Regular	65	44,8%
	Bueno	31	21,4%
	Total	145	100%

Se observó a la dimensión costo de producto en la empresa W&M contratistas generales SRL. San Juan de Lurigancho, 2019; donde el 44,8% de los colaboradores en la empresa manifestaron que la dimensión se encontró en el nivel regular. Mientras el 33,8% de los colaboradores muestran un nivel malo en el costo de producto, el 21,4% de los colaboradores afirman que el costo de producto se encuentra en un nivel bueno.

Tabla 18

Frecuencia y porcentaje de los niveles con respecto a la dimensión inventario de seguridad.

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Malo	44	30,3%
	Regular	68	46,9%
	Bueno	33	22,8%
	Total	145	100%

Se observo a la dimensión inventario de seguridad en la empresa W&M contratistas generales SRL. San Juan de Lurigancho, 2019; donde el 46,9% de los colaboradores en la empresa manifestaron que la dimensión se encontró en el nivel regular. Mientras el 30,3% de los colaboradores mostraron un nivel malo en el inventario de seguridad, el 22,8% de los colaboradores afirmaron que el inventario de seguridad se encontró en un nivel bueno.

Tabla 19

Frecuencia y porcentaje de los niveles con respecto a la dimensión Inventario de transporte.

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Malo	32	22,1%
	Regular	66	45,5%
	Bueno	47	32,4%
	Total	145	100%

Se observó a la dimensión inventario de transporte en la empresa W&M contratistas generales SRL. San Juan de Lurigancho, 2019; donde el 45,5% de los colaboradores en la empresa manifestaron que la dimensión se encontró en el nivel regular. Mientras el 32,4% de los colaboradores mostraron un nivel bueno en el inventario de transporte, el 22,1% de los colaboradores afirmaron que el inventario de transporte se encontró en un nivel malo.

Tabla 20

Frecuencia y porcentaje mediante tabla cruzadas con respecto a la administración de compras y gestión de stocks.

		Gestión de stocks			Total
		Malo	Regular	Bueno	
Administración de compras	Malo	24 16,6%	18 12,4%	6 4,1%	48 33,1%
	Regular	21 14,5%	35 24,1%	11 7,6%	67 46,2%
	Bueno	1 0,7%	16 11,0%	13 9,0%	30 20,7%
Total		46 31,7%	69 47,6%	30 20,7%	145 100,0%

El 46,2% de los que realizaron la encuesta mostraron que la administración de compras es regular, el 47,6% de ellos señalaron que la gestión de stocks es regular, también, el 20,7% de los encuestados indicaron que la administración de compras es buena y el 31,7% de los empleados expresaron que la gestión de stocks es mala. Asimismo, el 20,7% de los empleados señalaron que la administración de compras es buena y el 20,7% de los encuestados señalaron que la gestión de stocks es buena.

Tabla 21

Frecuencia y porcentaje mediante tabla cruzadas con respecto a procesos de compras y la gestión de stock

		Gestión de stocks			Total
		Malo	Regular	Bueno	
Proceso de compras	Malo	12 8,3%	31 21,4%	2 1,4%	45 31,0%
	Regular	30 20,7%	30 20,7%	8 5,5%	68 46,9%
	Bueno	4 2,8%	8 5,5%	20 13,8%	32 22,1%
Total		46 31,7%	69 47,6%	30 20,7%	145 100,0%

El 46,9% de los encuestados muestran que el proceso de compras es regular, el 47,6% de los encuestados señalan que la gestión de stocks es regular, también, el 31% de los encuestados indican que el proceso de compras es malo y el 31,7% de los empleados expresan que la gestión de stocks es mala. Asimismo, el 22,1% de los empleados señalan que el proceso de compras es bueno y el 20,7% de los encuestados señalan que la gestión de stocks es buena.

Tabla 22

Frecuencia y porcentaje mediante tabla cruzadas con respecto a la búsqueda de proveedores y la gestión de stock

		Gestión de stocks			Total
		Malo	Regular	Bueno	
Búsqueda de proveedores	Malo	5 3,4%	17 11,7%	7 4,8%	29 20,0%
	Regular	32 22,1%	29 20,0%	9 6,2%	70 48,3%
	Bueno	9 6,2%	23 15,9%	14 9,7%	46 31,7%
Total		46 31,7%	69 47,6%	30 20,7%	145 100,0%

El 48,3% de los que realizaron la encuesta muestran que la búsqueda de proveedores es regular, el 47,6% de ellos señalan que la gestión de stocks es regular, también, el 31,7% de los encuestados indican que la búsqueda de proveedores es buena y el 31,7% de los empleados expresan que la gestión de stocks es mala. Por ende, el 20% de los

colaboradores señalan que la búsqueda de proveedores es mala y el 20,7% de los encuestados señalan que la gestión de stocks es buena.

Tabla 24

Frecuencia y porcentaje mediante tabla cruzadas con respecto a la solitud de ofertas y la gestión de stock

		Gestión de stocks			Total
		Malo	Regular	Bueno	
Solicitud de ofertas	Malo	10 6,9%	22 15,2%	14 9,7%	46 31,7%
	Regular	34 23,4%	27 18,6%	5 3,4%	66 45,5%
	Bueno	2 1,4%	20 13,8%	11 7,6%	33 22,8%
Total		46 31,7%	69 47,6%	30 20,7%	145 100,0%

El 45,5% de los analizados muestran que la solicitud de oferta es regular, el 47,6% de los que realizaron la encuesta señalan que la gestión de stocks es regular, también, el 31,7% de los encuestados indican que la solicitud de oferta es mala y el 31,7% de los empleados expresan que la gestión de stocks es mala. Asimismo, el 22,8% de los empleados señalan que la solicitud de ofertas es buena y el 20,7% de los encuestados señalan que la gestión de stocks es buena.

Tabla 25

Frecuencia y porcentaje mediante tabla cruzadas con respecto a la solitud de ofertas y la gestión de stock

		Gestión de stocks			Total
		Malo	Regular	Bueno	
Calculo de presupuesto	Malo	14 9,7%	16 11,0%	4 2,8%	34 23,4%
	Regular	18 12,4%	32 22,1%	15 10,3%	65 44,8%
	Bueno	14 9,7%	21 14,5%	11 7,6%	46 31,7%
Total		46 31,7%	69 47,6%	30 20,7%	145 100,0%

El 44,8% de los que realizaron la encuesta dicen que el cálculo de presupuesto es regular, el 47,6% de ellos señalan que la gestión de stocks es regular, también, el 31,7% de todos indican que el cálculo de presupuesto es bueno y el 31,7% de los

colaboradores expresan que la gestión de stocks es buena. Asimismo, el 23,4% de los colaboradores muestran que es malo y el 20,7% de los encuestados señalan que la gestión de stocks es buena.

3.2 Contratación de hipótesis

Hipótesis general de la investigación

H₀: No existe relación entre la administración de compras y la gestión de stocks en la empresa W&M contratistas generales SRL. San Juan de Lurigancho, 2019.

H_a: Existe relación entre la administración de compras y la gestión de stocks en la empresa W&M contratistas generales SRL. San Juan de Lurigancho, 2019.

Tabla 26

Relación de la muestra no paramétricas, según Spearman entre la administración de compras y la gestión de stocks.

Rho de Spearman	Administración de compras	Coefficiente de correlación	Administración de compras	Gestión de stocks
			1,000	,559**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	145	145
	Gestión de stocks	Coefficiente de correlación	,559**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	145	145

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

Los resultados de arrojan valor es ($r = 0.559$) lo que manifiesta una correlación positiva moderada, y el valor de $p = 0,000$ indica ser menor al de $p = 0,05$ y en consecuencia se aprecia que la relación es significativa al 95% rechazando la hipótesis nula (H₀) asumiendo que existe relación significativa entre la administración de compras y la gestión de stocks en la empresa W&M contratistas generales SRL. San Juan de Lurigancho, 2019.

Tabla 27

Relación de la muestra no paramétricas, según Spearman las hipótesis específicas

	Proceso de compras				Coefficiente de correlación	Correlación positiva
					0,601**	moderada
Rho de Spearman	Búsqueda de proveedores	Gestión de stocks	Sig. (bilateral)	Muestra 145	Coefficiente de correlación 0,350**	Correlación positiva baja
	Solicitud de ofertas		,000		Coefficiente de correlación 0,767**	Correlación positiva alta
	Calculo de presupuesto				Coefficiente de correlación 0,466**	Correlación positiva moderada

IV. DISCUSIÓN

En relación a la Hipótesis específica 1: Queda demostrada que existe relación entre el proceso de compras y la gestión de los stocks en la empresa W&M contratistas generales SRL. San Juan de Lurigancho, 2019.

En el estudio de Linian Corsio (2018) se llega a conclusiones similares al establecer que existe relación entre la gestión de stocks y la administración de pedidos. En la prueba de hipótesis, se obtuvo un 0,777, con un p-valor de 0.000 viendo esto como menor al nivel de significancia de 0.05, con lo cual se rechaza la hipótesis nula y se concluye que si hay relación significativa entre las mencionadas variables.

En el estudio de Gonzales C. (2014) Se llega a conclusiones similares cuando señala que es fundamental e importantes del desarrollo correcto de compras con los proveedores, por lo tanto, se propuso una serie de matrices para analizar a cada proveedor; asimismo estos deben estar interconectados con la información de los inventarios. No se observa estandarización de los materiales ello genera costos elevados; ya que no se consolida las adquisiciones de bienes de las 4 empresas perdiendo total beneficio en economía de escala; asimismo se produce trabajo reiterativo del personal que realiza convocatorias distintas para un mismo bien.

En relación a la Hipótesis específica 2: Queda demostrado que existe relación entre la búsqueda de proveedores y la gestión de stocks en le empresa W&M contratistas generales SRL. San Juan de Lurigancho, 2019.

A conclusiones similares llegaron Apaza y Santa (2015) cuanto señalaron que la clasificación de las compras permite desagregar de manera ordenada los compras para una mayor comprensión. En esta línea Rodríguez (2017) concluye como aporte que se puede observar que la implementación del sistema de compras por órdenes, obtenidos según el modelo de control y asignación de compras a comparación con los resultados de compras de la empresa, ha disminuido notablemente y por consiguiente “no ejecutar un correctocontrol de gestión, realizada de forma constante que implique las técnicas y procesos

que no son técnicamente adecuados el cual genera mayores costos y por ello afecta a la rentabilidad de la organización. (Martínez A,p. 60).En esa línea está el estudio de González Moreno, C. (2014) quién concluye que una de las primordiales partes en la gestión de compras son los ya mencionados proveedores, por ende , propuso una serie de matrices que permitan realizar la eficiente selección y evaluación de cada proveedor; asimismo estos deben estar interconectados con la información a tiempo real de los inventarios. Por ello, Tahiri et al (2008) señala que “la elección de proveedores es una de las tareas más delicadas en el ámbito de desarrollo del desenvolvimiento en la cadena de suministro” (pg.56).

En esa dirección esta lo establecido por vsiconsulting.net, cuando señala: cuando nos adentramos a un proyecto empresarial de comercialización, una de las opciones primordiales que debemos tener en cuenta es estudiar y analizar la opción de contratar los servicios de un aliado proveedor. De hecho, la búsqueda minuciosa de un suministrador o distribuidor es una tarea más que primordial que debe resolverse con anticipación, pues de ella dependerá que podamos desarrollar correctamente la oferta de productos y servicios al cliente final. A pesar de esto, no es fácil elegir correctamente al candidato ideal para la alianza con nuestra organización, ya que cada uno satisface algunas determinadas necesidades y además poseerá ciertas características individuales que tienen que ver con precio, calidad y a facilidades de pago. Por esa misma razón, es más que importante conocer a profundidad todo sobre el servicio en cuestión (Gestión de proveedores: fundamental para nuestro negocio).

Tan importante es la búsqueda de proveedores para la gestión de stocks, que en la actualidad existen empresas que vienen implementando: El stock dirigido por proveedor es una herramienta de gestión que según el cual el proveedor suele administrar el stock de su cliente o subcontratista según sea el caso. En ocasiones, es válido también una oportuna planificación de suministro. Como alternativa, el cliente direcciona el stock, pero el proveedor es responsable de la planificación de suministro. El proveedor o el cliente poseen el stock que entrega al proveedor. Es constante que la propiedad del stock cambia del proveedor al cliente cuando el mismo lo consume, pero existen otros casos de transferencia de propiedad que se establecen mediante un documento contractual. (.<https://docs.infor.com/ln/10.5>). El stock administrado por proveedor atenúa los costos internos vinculados a la planificación y compra de materiales, además de posibilitar al proveedor gestionar mejor su stock al tener una mayor vista de la cadena de suministro.

Al respecto en su estudio “Gestión de stocks” Un punto importante que refiere el estudio es en el stock y los plazos de entrega de nuestros aliados los proveedores. Para conocer cuándo se debe hacer un pedido, hemos de tener en consideración la demora en servirnoslo. Puede situarse que el proveedor no cumpla los plazos previamente acordados, que podrían ser por problemas en la fabricación o transporte, bien por presentarse una demanda alta de ciertos artículos en un momento determinado. En suma, necesitamos saber con exactitud el funcionamiento en primera de los proveedores para agilizar oportunamente nuestros stocks y mantenerlos a un nivel adecuado. (mheducation.es, pg.45)

Hipótesis 3: Queda demostrado que existe relación entre la solicitud de ofertas y la gestión de stocks en la empresa W&M contratistas generales SRL. San Juan de Lurigancho, 2019. En el estudio de Nail AA (2016), se aprecia una situación parecida al señalar que, en vista de la escasa información de la solicitud de productos requeridos, no fue factible ejecutar un pronóstico personalizado y especializado en la demanda. Se eligió hacer un pronóstico empírico con información importante del mercado, la economía del territorio y la opinión de expertos en el área.

Estos resultados indicaron que el grado de integración con el proveedor no es el adecuado por lo cual la clave en la gestión de stocks es diseñar la estrategia adecuada para cada producto o familia de productos, en función de los factores que influyen y de la estrategia de la compañía. El resultante más económico es ordenar los pedidos según requerimiento de manera que se efectúe la entrada de un lote al sistema al momento en que el nivel de stock sea nulo; entonces, las órdenes de emisión de los pedidos se realizaran inmediatamente en que el nivel de stock sea el mínimo esencial para responder con la demanda durante el período de entrega del producto.

Hipótesis específica 4: Queda demostrado que existe relación entre el cálculo de presupuesto y la gestión de stocks en la empresa W&M contratistas generales SRL. San Juan de Lurigancho, 2019.

En esa línea está la tesis de Gonzales D & Sánchez G. (2010) titulada: “Diseño de un modelo de gestión de inventarios para la empresa importadora de vinos y licores Global Wine and Spirits LTDA” , donde llega a la conclusión que : El presupuesto de venta que nutre el modelo de inventarios que muestra baja efectividad y por lo tanto no brinda

la confiabilidad para la realización de las órdenes de compra (pg.119). También lo señalado por Díaz DM & Patiño VY (2011) :La administración y control de los inventarios es un punto clave en el desarrollo de las operaciones que toda organización hace para conocer la inversión, mejorar el flujo de dinero y maximizar las utilidades y el rendimiento pronto sobre la inversión (pg.110) Resaltando su estrecha relación, se señala que un proceso con alto nivel de madurez incluye una revisión de las desviaciones de los planes operativos, presupuestos y planes de suministro con respecto a las metas organizacionales (Bower, 2005,pg.13).

Este hallazgo de tiene una coincidencia con la tesis López (2019) quien señala como es percibido la gestión de compras por los trabajadores de la empresa Delcrosa S.A., donde se determina que el 44% de los trabajadores considera que la planificación de compras es de tendencia “Bajo”, el 40% que es “Regular” y el 16% que es “alto”. Se concluye que estos datos muestran significativamente la percepción de los trabajadores de dicha empresa con respecto a la variable gestión de compras de las operaciones es de tendencia baja, esto no permite el desenvolvimiento económico de la organización. También, Llontop (2017) obtuvo como resultado que la gestión de inventarios se venía implementando de forma regular, lo que dio paso a ultimar que la gestión de inventario en el almacén de la corporación se viene ejecutando de forma regular.

Hipótesis general de la investigación: A quedado demostrado que tiene relación entre la administración de compras y la gestión de stocks en la empresa W&M contratistas generales SRL. San Juan de Lurigancho, 2019. Lo señalado anteriormente por los diversos estudios aludidos arriban a resultados similares.

En esa misma Línea arriban los resultados del estudio de Gonzales M & Agurto O(2017),titulado “Gestión de compras para el aprovisionamiento del área administrativa en la empresa agroindustrial pomalca s.a.a-2017”. Quién demuestra como la gestión de compras de la Empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A. se realiza empíricamente, lo que se evidencia al ser considerada de deficiente con un 51.1% y solo el 20% es regularmente bueno, por lo que no se prevé un presupuesto establecido en la compra de algunos materiales que necesitan las actividades laborales, teniendo como resultado la

baja productividad y el aumento de tiempos muertos que perjudican sin duda a la empresa (pg 99). Con este análisis del aprovisionamiento del departamento directivo, se concluyó que se incumple los niveles validados para la empresa, lo cual ejecutan la llegada fuera de tiempo, que trae como consiguiente un alto riesgo en el movimiento de diversos productos, para su disposición física en el almacén teniendo así las cantidades correctas y necesarias(pg99).

La relación existente entre gestión de compras y gestión de stock también se aprecia claramente en el estudio de Changanaquí JE & Meza S. (2018) denominado “Propuesta de mejora en la gestión de compras de un grupo de empresas del rubro de distribución de energía eléctrica” al determinar cómo las empresas de la región, sin una solicitud que autoriza la Jefatura Corporativa de Logística de fonape, efectúan compras fraccionadas aumentando notablemente los costos de adquisición, viendo a las compras corporativas las que ascienden a un monto de 570,629.34 al cierre del año 2016 y representa un 6.05% de elevado costo. Por ende, FONAFE no ejecuta un ajuste de las cantidades inicialmente solicitadas, lo que representa que la adquisición total y final sea de 125% (pg.97).

V. CONCLUSIONES

- Primera: Se estableció el coeficiente de correlación estadísticamente significativa entre la administración de compras y la gestión de stocks en la empresa W&M contratistas generales SRL. San Juan de Lurigancho, 2019; siendo el valor de 0,559; en consecuencia, es una correlación positiva moderada; a su vez existiendo también una correlación a nivel de la población; puesto que $p < 0.05$.
- Segunda: Se estableció el coeficiente de correlación estadísticamente significativa entre el proceso de compras y la gestión de los stocks en la empresa W&M contratistas generales SRL. San Juan de Lurigancho, 2019; siendo el valor de 0.601; en resultado, es una correlación positiva moderada; que además también una correlación a nivel de la población; puesto que $p < 0.05$.
- Tercera: Se estableció que presenta correlación significativa entre la búsqueda de proveedores y la gestión de stocks en la empresa W&M contratistas generales SRL. San Juan de Lurigancho, 2019; viendo que el valor de 0.350; por ende, es una correlación positivo baja; existiendo además una correlación a nivel de la población; puesto que $p < 0.05$.
- Cuarta: Se estableció si existe correlación significativa entre la solicitud de ofertas y la gestión de stocks en la empresa W&M contratistas generales SRL. San Juan de Lurigancho, 2019; dado que el valor de 0. 0,767; por ende, es una correlación positiva alta; además se aprecia una correlación a nivel de la población; puesto que $p < 0.05$.
- Quinta: Se estableció que presenta correlación significativa entre el cálculo de presupuesto y la gestión de stocks en la empresa W&M contratistas generales SRL. San Juan de Lurigancho, 2019; siendo el valor de 0.466; por ende, esta es de correlación positiva moderada; manifestando también correlación a nivel de la población; ya que se aprecia que $p < 0.05$.

IV. RECOMENDACIONES

- Primera. Se recomienda a la gerencia fortalecer la administración de compras y crear políticas que fomenten la optimización de recursos materiales a fin de mejorar los costos de producción lo cual repercutirá notablemente en las utilidades de la organización.
- Segunda. Se sugiere al departamento de compras llevar un manejo adecuado en el proceso de compras, planificar y analizar las compras. Coordinar con la dirección de proyectos para organizar el plan de trabajo.
- Tercera. Se recomienda al responsable de logística llevar a cabo una eficiente gestión de stocks manejando las políticas de inventario eficientemente con el fin de cumplir con los requerimientos a tiempo. Solo así se podrá optimizar tiempo y recursos.
- Cuarta. Se recomienda capacitar a los colaboradores de todas las distintas áreas para solucionar problemas cotidianos, ya que tendría un apoyo referente para realizar correctamente sus actividades, de esta manera lograr todos los objetivos de la empresa.
- Quinta. Se sugiere a los jefes de cada área de la organización el mejoramiento de las deficiencias operativas y administrativas, implementar manuales de procedimiento y documentación, que establezcan mantener a la organizar de la mejor manera en cuando a su gestión y desarrollo operativo, tanto interna como externa, a fin de conseguir los resultados óptimos en relación al cumplimiento de objetivos.
- Sexta. Se recomienda a los trabajadores fomentar la optimización de recursos materiales y el óptimo manejo del tiempo para realizar el trabajo encomendado, solo así podemos generar mayor margen de rentabilidad en la organización.

REFERENCIAS

- Anaya Michelena, C., Barcena Navarro, A. R., & Zagastizabal Cahuin, K. R. (2017). *Gestión de compras empresariales a partir del modelo de abastecimiento estratégico. Estudio de la inteligencia de mercado para el producto “plancha metálica” de una empresa de carrocerías* (Tesis de Licenciatura). Repositorio Pontificia Universidad Católica del Perú.
http://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/bitstream/handle/20.500.12404/11885/Trabajo%20de%20Titulaci%3%b3n%20-%20Anaya_B%3%a1rcena_Zagastizabal.pdf?sequence=4&isAllowed=y
- Andrade Paco, J., & Andrade Paco, R. (2014). La administración del costo de producción en las Pymes industriales en Sonora (México). *In Vestigium Ire*, 6(1), 1.
<http://revistas.ustatunja.edu.co/index.php/ivestigium/article/view/786>
- Avila, P., Mota, A., Pirres, A., Bastos, J., Putnik, G., & Teixeira, J. (2012). Supplier's Selection Model based on an Empirical Study. *Procedia Technology*, 5, 625-634.
<http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S2212017312005002?via%3Dihub>
- Behar Rivero, D. S. (2008). *Metodología de la investigación*. Shalom.
<http://rdigital.unicv.edu.cv/bitstream/123456789/106/3/Libro%20metodologia%20investigacion%20este.pdf?kfcjmglnohlfknop>
- BMA Group. (2018, 1 febrero). *3 Problemas comunes que perjudican al Departamento de Compras*. BMA Group. <https://brendamarreropr.com/3-problemas-comunes-que-perjudican-al-departamento-de-compras/>
- Boer, L., Labro, E., & Morlacchi, P. (2001). A review of methods supporting supplier selection. *European Journal of Purchase & Supply Manage*, 7(2), 75-89.
http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0186-10422013000300011#:~:text=Se%20ha%20establecido%20que%20el,selecci%C3%B3n%20final%20de%20un%20proveedor.
- Bolstorff, P., & Rosenbaum, R. (2007). *Supply Chain Excellence: A Handbook for Dramatic Improvement Using the Scor Model* (2.^a ed.). Amacom Books.
http://www.academia.edu/30987577/Supply_Chain_Excellence_SCOR_Model

- Bower, P. (2005). Twelve most common threats to sales and operations planning process. *Journal of Business Forecasting*, 24(3), 4-14.
- Burt, D. N., Dobler, D. W., & Starling, S. L. (2002). *World Class Supply Management: The Key to Supply Chain Management* (7 Har/Cdr ed.). Irwin Professional Pub.
- Carrasco, S. (2014). *Metodología de la Investigación científica*. Lima: Editorial San Marcos.
- Carreño, A. (2016). *Logística de la A a la Z. (1.a ed.)*. Perú: Fondo Editorial de la Pontificia Universidad Católica del Perú.
- Carter, J. (2016). *Mejoramiento del proceso de compras*. Addison Wesley Iberoamericana, S.A., E.U.A.
- Claros, R. y León, O. (2014). *El control interno como herramienta de gestión y y evaluación. (1.a ed.)*. Perú: Pacifico Ediciones.
- Cruzado, M. (2015). *Implementación de un sistema de control interno en el proceso logístico y su impacto en la rentabilidad de la constructora rio vado S.A.C. en el año 2014.* (Tesis de Titulo). Universidad Privada del Norte, Perú.
- De Boer, L., Labro, E., & Morlacchi, P. (2001). A review of methods supporting supplier selection. *European Journal of Purchasing & Supply Management*, 7(2), 75-89.
<https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0969701200000289?via%3Dihub>
- Destino Negocio. (2015, 27 junio). *Cómo definir el precio de venta.*
<https://destinonegocio.com/pe/economia-pe/como-definir-el-precio-de-venta-de-tus-productos/>
- Diaz Carvajal, D. M., & Patiño Martínez, V. Y. (2011). Implementacion de sistema de gestión de inventarios para formas y color en lamina WJ LTDA (Tesis de titulación). Repositorio de la Universidad Libre.
<https://repository.unilibre.edu.co/bitstream/handle/10901/9188/PROYECTO%20-FINAL.pdf?sequence=1>
- Ducci, M. A. (1996). El enfoque de competencia laboral en la perspectiva internacional". *Formación basada en competencia laboral. Situación actual y perspectivas*, 15-26.
<http://www.cinterfor.org.uy/public/spanish/region/ampro/cinterfor/publ/competen/pdf/mexc1.pdf>

- Duran, Y. (2011). Administración del inventario: elemento clave para la optimización de las utilidades en las empresas. *Vision Gerencial*, 11(1), 55-78.
<https://www.redalyc.org/pdf/4655/465545892008.pdf>
- Escudero Serrano, M. J. (2014). *Gestión de compras* (1ª ed., 1ª imp. ed.). Ediciones Paraninfo. S.A
- Espinoza Freire, E. E. (2017). La hipótesis en la investigación. *MENDIVE*, 16(1), 122-139.
<http://scielo.sld.cu/pdf/men/v16n1/1815-7696-men-16-01-122.pdf>
- Fisher, M. (1997). What is the right supply chain for your product? *Harvard Business Review*, 75(2), 105-116.
http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S
- Fliedner, G. (2015, 28 diciembre). Fliedner CPFR An. *pdfslide.tips*.
<https://pdfslide.tips/documents/fliedner-cpfr-an.html>
- Fondo Mivivienda. (2019). *Fondo Mi vivienda 2019 : Memoria Institucional*. Fondo MVIVIENDA S.A.
- Gonzales Torrado, D., & Sánchez Barajas, G. (2010). Diseño de un modelo de gestión de inventarios para la empresa importadora de vinos y licores global wine and spirits ltda. (Tesis de Ingeniería). Repositorio de la Pontificia Universidad Javeriana.
<https://javeriana.edu.co/biblos/tesis/ingenieria/tesis423.pdf>
- Guillen Valle, O. R., & Valderrama Mendoz, S. R. (2015). *Guía para elaborar la tesis universitaria escuela de posgrado*.
https://www.academia.edu/37024919/GU%C3%8DA_PARA_ELABORAR_LA_TESIS_UNIVERSITARIA_ESCUELA_DE_POSGRADO
- Hau, L. L., Padmanabhan, V., & Whang, S. (1997). The Bullwhip Effect in Supply Chains. *MITSloan : Management Review*, 38(3), 93-102. <https://sloanreview.mit.edu/wp-content/uploads/1997/04/633ecdb037.pdf>
- Heizer, J., Render, B., (2013). Dirección de la Producción. Decisiones Tácticas (Madrid: Prentice Hall).
- Heredia Viveros, N. L. (2015). Gerencia de Compras (2.a ed.). ECOE Ediciones.
<https://www.ecoediciones.com/wp-content/uploads/2015/09/Gerencia-de-compras.pdf>

- Hernandez Sampieri, R., Fernandez Collado, C., & Baptista Lucio, M. P. (2010). *Metodología de la Investigación*. MCGRAW-HILL INTERAMERICANA.
https://www.esup.edu.pe/descargas/dep_investigacion/Metodologia%20de%20la%20investigaci%C3%B3n%205ta%20Edici%C3%B3n.pdf
- Hiller, F. S., & Lieberman, G. J. (2010). *Introducción a la Investigación de Operaciones* (Novena ed.). McGraw-Hill Education.
https://dudasytareas.files.wordpress.com/2017/05/hillier_lieberman.pdf
- Hopeman, R. J. (1986). *Administración de producción y operaciones*. Alianza Editorial.
https://www.academia.edu/33384775/Administracion_de_Produccion_y_Operaciones_RICHARD_j_Hopeman_pdf
- Huang, S. H., & Keskar, H. (2006). Comprehensive and configurable metrics for supplier selection. *ScienceDirect*, 510-523.
https://www.researchgate.net/publication/223369564_Comprehensive_and_Configurable_Metrics_for_Supplier_Selection
- Jobber, D., & Fahy, J. (2007) Fundamentos de marketing (2a. ed.). Madrid, España: McGraw-Hill España. <http://site.ebrary.com/lib/bibliotecavirtualidatasp/home.action>
- Ketchen, D., Russell Crook, T., & Craighead, C. (2014). From Supply Chains to Supply Ecosystems: Implications for Strategic Sourcing Research and Practice. *Journal of Business Logistics*, 35(3), 1.
https://www.researchgate.net/publication/264461282_From_Supply_Chains_to_Supply_Ecosystems_Implications_for_Strategic_Sourcing_Research_and_Practice
- Koontz, H., Weihrich, H. y Cannice, M. (2014). *Administración una perspectiva global y empresarial*. (14.a ed.). México: Mc Graw Hill.
- Krajewski, L. J., & Ritzman, L. (2014). *Administracion De Operaciones* (8.^a ed.). Pearson Education.
https://www.academia.edu/8583854/Administracion_De_Operaciones_LEE_J_KRAJEWSKI_1_
- Laudó Castillo, X. (2012). La hipótesis de la pedagogía postmoderna. Educación, verdad y relativismo. *Revista Interuniversitaria*, 23(2), 45-68.

https://www.google.com/search?rlz=1C1CHZL_esBR765BR765&sxsrf=ALeKk03lmew5nyKHwkJzTj3iXRD3_fyQQ%3A1612626791357&ei=Z7seYIOxFZiJwbkP_buQsAw&q=.++Una+hip%C3%B3tesis+no+necesariamente+tiene+que+ser+verdadera+%28Laudo%2C+2012%2C+p.125%29.+&oq=.++Una+hip%C3%B3tesis+no+necesariamente+tiene+que+ser+verdadera+%28Laudo%2C+2012%2C+p.125%29.+&gs_lcp=CgZwc3ktYWIQAzoHCCMQ6gIQJ1DgjAFY8JIBYJOZAWgBcAB4AIABIQGIQIAZkCkgEDMC4ymAEAoAEBoAECqgEHZ3dzLXdperABCsABAQ&sclient=psy-ab&ved=0ahUKEwjDgLf4ztXuAhWYRDABHf0dBMYPQ4dUDCA0&uact=5

Lecaros, J. (2017). *Control interno y su incidencia en la gestión de compras de la empresa Urano Tours S.A. del distrito de San Juan de Lurigancho*, año 2017, Universidad César Vallejo, Chachapoyas Perú

Lee, H., Padmanabham, V., & Whang, S. (1997). The bullwhip effect in supply chains. *Sloan Management Review.*, 38(3), 93-102.

Leenders, J. (2014). *Administración de compras y abastecimientos*. (14.a ed.). México: McGraw Hill.

León Chávez, E., & Torre Carrascal, A. (2016). *Análisis, diagnóstico y propuesta de mejora para la gestión de almacenes e inventarios para una empresa de coberturas plásticas* (Tesis de Maestría). Repositorio de la Pontificia Universidad Católica del Perú.

Linian Corsio, C. A. (2018). *Gestión de stocks y administración de pedidos en la empresa Lubcom S.A.C Lima-2017* (Tesis de Licenciatura). Repositorio de la Universidad Autónoma del Perú.
<http://repositorio.autonoma.edu.pe/bitstream/AUTONOMA/569/1/CAROLINE%20LALESSKA%20LINIAN%20CORSIO.pdf>

López, J. (2019). *Gestión de compras de producción en la empresa Delcrosa S.A.*, Cercado de Lima, 2019, para para optar el grado académico de: Maestro en Administración de Negocios MBA, por la Universidad César Vallejo, Lima Perú.

López, R. (2019). *Logística de aprovisionamiento*. España: Paraninfo, p.218. ISBN: 978-84-9732-981-1

- Lozada, J. (2014). Investigación Aplicada : Definición , Propiedad Intelectual e Industrias. *CienciAmerica: Revista de divulgación científica de la Universidad Tecnológica Indoamérica*, 3(1), 47-50.
<https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=6163749>
- Martínez, A. (2015). *Compras de Producción y su incidencia en la rentabilidad de la compañía ITARFETI Corporation S.A.* (Tesis de contaduría). Universidad Técnica de Ambato Ecuador.
- Martínez, E. (2019). *Gestión de Compras: Negociación y Estrategias de Aprovisionamiento*. (5ta ed.). Colombia: Fundación Confemetal, p.219. ISBN: 9788492735501
- Martínez, M. (2014). *Nuevos fundamentos en la investigación científica*. México: Editorial trillas. Martínez, P., & Moyano, J. (Enero-Abril de 2011). www.aedem-virtual.com.
- Mayer, K., & Teece, D. J. (2008). Unpacking strategic alliances: The structure and purpose of alliance versus supplier relationships. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 66(1), 106-127.
<https://ideas.repec.org/a/eee/jeborg/v66y2008i1p106-127.html>
- Mechan Gonzales, A. N., & Odar Agurto, L. F. (2017). *Gestion de Compras para el Aprovechamiento del Area Administrativa en la Empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A.*- (Titulo de Licenciatura).
<http://repositorio.uss.edu.pe/bitstream/handle/uss/4491/Mechan%20Gonzales%20-%20Odar%20Agurto.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Miszczak, M. (2014). *Strategic Sourcing: A Paradigm Shift in Supply Chain Management* (Tesis de Doctorado). Athabasca University.
<http://dtp.lib.athabascau.ca/action/download.php?filename=mba-14/open/miszczakmichaelProject.pdf>
- Montenegro, R., & Niño, I. (2014). Diseño del modelo de gestión de los procesos del área de compras de combustible. (Tesis de Nivel Maestría) Santiago de Cali
- Montoya, A. (2015). Conceptos modernos de administración de compras. Una nueva versión de las negociaciones entre proveedores y compradores. Grupo Editorial Norma, Colombia
- Morales, J. (2017). Estrategias de importación y compras internacionales. Cámara de Comercio de Guatemala, Guatemala.

- Nail Gallardo, A. A. (2016). *Propuesta de mejora para la gestión de inventarios de Sociedad Repuestos España Limitada* (Tesis de Ingeniera). Repositorio de la Universidad Austral de Chile. <https://docplayer.es/50224249-Propuesta-de-mejora-para-la-gestion-de-inventarios-de-sociedad-repuestos-espana-limitada.html>
- Notario de la Torre, A. (1999). *Apuntes para un compendio sobre metodología de la investigación científica*.
- Novoa, F. Gutiérrez, U. Bermúdez, C. (2016). *Propuesta de mejora sobre la gestión de compras por órdenes específicas para mejorar la rentabilidad en conservas de filetes de sardinas en la empresa DOLVIM S.A.A.* (Tesis de administración). Universidad católica del Perú.
- Opacua, A. E., Errasti, A., Arroniz, J. M., Martínez, S., & Yarza, I. (2012). *Gestión de compras en la empresa*. Pirámide. https://www.llardellibre.cat/es/libro/gestion-de-compras-en-la-empresa_686750
- Paco Ramos, O., & De La Cruz Castro, F. (2015). *Evaluación de la Gestión de Abastecimientos en el Almacén Central de EsSalud Huancavelica- Periodo. Huancavelica*.
- Palmatier, G., & Crum, C. (2002). *Enterprise Sales and Operations Planning: Synchronizing Demand, Supply and Resources for Peak Performance* (Illustrated ed.). J. Ross Publishing.
- Parniangtong, S. (2016). *Supply Management*.
- Quiroga, G. (2017). La mala gestión de inventarios. Obtenido de América Economía: <https://mba.americaeconomia.com/articulos/notas/mala-gestion-deinventarios-unade-las-principales-causas-de-quebre-de-las-pymes>
- Ramirez Mena, N. J., & Ramos Maury, K. (2016). *Diseño de un sistema de gestión para el control de inventario en la empresa electrónica Frank «R»* (Tesis de titulación). Repositorio de la Universidad de Cartagena. <https://repositorio.unicartagena.edu.co/bitstream/handle/11227/3989/TESIS%20DE%20GRADO%20DISE%C3%91O%20DE%20UN%20SISTEMA%20DE%20GESTI%C3%93N%20PARA%20EL%20CONTROL%20DE%20INVENTARIO%20EN%20LA%20EMPRESA%20ELECTR%C3%93NICA%20FRANK%20R.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Razuri, M. (2017). Dificultades en el proceso de compras públicas comenzarían a destrabarse en seis meses. *Gestión 20.12.17 .pp.1*

- Reichhart, A., & Holweg, M. (2006). What Is the Right Supplier Park for Your Supply Chain? *Supply Chain Forum: An International Journal*, 7(1), 4-13.
<https://doi.org/10.1080/16258312.2006.11517153>
- Risolazo, A. (2015). *La auditoría a los procesos de suministro de medicamentos y su relación con la disponibilidad de medicamentos en el hospital Sergio E. Bernales en el 2014*. Lima.
- Rodríguez, L. (2017). *Gestión de compras según su incidencia sobre la producción de Zapatillas*, (Tesis de maestro en finanzas corporativas). Universidad Chimborazo, Ecuador.
- Sánchez C, y Reyes, C. (2015). *Metodología y diseño en la investigación científica*. Lima: San Marcos.
- Sandoval, D. (2015). Modelo de gestión para compras de materiales de un proyecto multifamiliar en la ciudad de Quito. (Tesis de nivel maestría). Ecuador.
- Sangri, A. (2014). Administración de compras. (1ra ed.). México, Edit. Grupo Editorial Patria, 267 pp.
- Sangri, A. (2014). *Administración de compras*. México: Grupo editorial patria S.A.
- Sangri, A. (2014). *Administración de Compras*. México: Grupo Editorial Patria.
- Sangri, A. (2014). *Administración de Compras*. México: Grupo Editorial Patria.
- Santos, J., Wysk, R. A., & Torres, J. M. (2015). *Mejorando la producción con lean thinking / Improving Production with Lean Thinking* (Tra ed.). Piramide Ediciones Sa. <https://www.edicionespiramide.es/libro.php?id=3938414>
- Sherman, R. J. (1998). Collaborative Planning, Forecasting & Replenishment (CPFR): Realizing the Promise of Efficient Consumer Response through Collaborative Technology. *Journal of Marketing Theory and Practice*, 6(4), 6-9.
<https://www.tandfonline.com/doi/citedby/10.1080/10696679.1998.11501806?scroll=top&needAccess=true>
- Slone, R., Dittman, J., & Mentzer, J. (2016). *Transformando la cadena de suministros*. Lima: Punto y Coma Editores S.A.C.
- Stanton, W. J., Etzel, M. J., Walker, B. J., Martínez, J. F. J. D., Nicolesco, J. D., & Báez, E. P. (2007). *Fundamentos de marketing* (14.^a ed.). McGraw-Hill Education.
<https://mercadeo1marthasandino.files.wordpress.com/2015/02/fundamentos-de-marketing-stanton-14edi.pdf>

- Tahriri, F., Osman, M. R., Ali, A., Mohd Yusuff, R., & Esfandiary, A. (2008). AHP approach for supplier evaluation and selection in a steel manufacturing company. *Journal of Industrial Engineering and Management*, 01(02), 54-76.
<http://www.jiem.org/index.php/jiem/article/view/19>
- Teague, A. (2015). *Gestión Financiera de los Inventarios en las empresas del sector farmaceutico*. Maracaibo.
- Torres, C. A. B., Bernal, C. A., Buelvas, L. E. C., & Palma, O. F. (2010). Metodología de la investigación. Pearson Educación. <http://anyflip.com/vede/ohla/basic>
- Vega, K. M. (2014). *Intervención farmacéutica sobre la gestión de suministro de medicamentos en la microred de salud "El Bosque" de Trujillo, Perú*. "Ciencia y Tecnología, Año 10, N° 2, 2014, 95-110, 95
- Velásquez, R. (2014). *Propuesta de modelo de gestión de compras para una empresa del rubro de mantenimiento de maquinaria pesada*. (Tesis de Título). Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas, Perú.
- Veritas, B. (2014). *Logística integral*. Madrid: Fundación confemetal. Vilcarromero, R. (2014). *La gestión en la producción*. Biblioteca Virtual eumed.net. Obtenido de <http://www.eumed.net/libros-gratis/2014a/1321/index.htm>
- Vssiconsulting.net. Gestión de proveedores :fundamental para nuestro negocio .Disponible en: <https://www.vsiconsulting.net/gestion-de-proveedores-vsi-consulting/>
- Welch, J., & Ranganath, P. (1992). *Abastecimiento estratégico : un enfoque progresivo para la decisión de hacer o comprar*. Academy of Management Perspectives. <https://moodle.ifrs.edu.br/login/index.php>
- Winston, W. L. (2005). *Investigación de operaciones* (cuarta ed.). Indiana University. https://www.academia.edu/29670934/Investigaci%C3%B3n_de_operaciones_cuarta_edicion_Wayne_L_Winston_pdf
- Zapata, J. (2014). *Fundamentos de la gestión de inventarios*. Medellín: Editorial Esumer.
- Zenz, J. (2015). *Compras y administración de materiales*. Impresiones Editoriales, S.A. de C.V., México

ANEXOS

Anexo 1: MATRIZ DE CONSISTENCIA

“Administración de compras y gestión de stocks en la empresa W&M contratistas generales SRL. San Juan de Lurigancho, 2019”.

PROBLEMA GENERAL	OBJETIVO GENERAL	HIPÓTESIS GENERAL	VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	METODOLOGIA
¿Cuál es la relación entre la gestión de stocks y la administración de compras en la empresa W&M contratistas generales SRL. San Juan de Lurigancho, 2019?	Determinar la relación entre la administración de compras y la gestión de stocks en la empresa W&M contratistas generales SRL. San Juan de Lurigancho, 2019.	Existe relación entre la administración de compras y la gestión de stocks en la empresa W&M contratistas generales SRL. San Juan de Lurigancho, 2019.	Administración de compras	Proceso de compras	Planificar y analizar las compras	<p>Método de investigación: Hipotético deductivo</p> <p>Diseño de investigación: No experimental</p> <p>a. Tipo de investigación: Aplicada</p>
					Solicitar ofertas y presupuesto	
					Evaluar las ofertas recibidas	
					Seleccionar al proveedor	
					Negociar y solicitar el pedido	
				Realizar seguimiento de pedido		
				Búsqueda de proveedores	Entrevista con proveedor	
					Visitar mercados centrales	
					Reunirse con importadores mayoristas	
				Solicitud de ofertas	Condiciones económicas	
				Condiciones técnicas		
				Servicio posventa		
			Calculo de presupuesto	Prorrato de gastos comunes		
				Constante de proporcionalidad		
				Método simplificado		
			Gestión de stocks	Comportamiento de los stocks	Demanda de producto	
					Punto de pedido	
					Tiempo de tránsito	
				Política de inventario	Cantidad a ordenar	
					Momento de realizar la orden	
					Ubicación de los stocks	
				Costo de producto	Valor de adquisición de mercadería	
					Costo de fabricación	
					Costos ocultos	
				Inventario de seguridad	Cantidad de mercancía	
			Incertidumbre de demanda			
			Tiempo de entrega			
			Inventario de transporte	Tránsito de mercadería		
				Centro de distribución		
				Tiempo de traslado		
PROBLEMAS ESPECIFICOS	OBJETIVOS ESPECIFICOS	HIPÓTESIS ESPECIFICOS				
<p>Problema específico 1</p> <p>¿Cuál es la relación entre el proceso de compras y el comportamiento de los stocks en la empresa W&M contratistas generales SRL. San Juan de Lurigancho, 2019?</p> <p>Problema específico 2</p> <p>¿Cuál es la relación entre la búsqueda de proveedores y la gestión de stocks en la empresa W&M contratistas generales SRL. San Juan de Lurigancho, 2019?</p> <p>Problema específico 3</p> <p>¿Cuál es la relación entre la solicitud de ofertas y la gestión de stocks en la empresa W&M contratistas generales SRL. San Juan de Lurigancho, 2019?</p> <p>Problema específico 4</p> <p>¿Cuál es la relación entre el cálculo de presupuesto y la gestión de stocks en la empresa W&M contratistas generales SRL. San Juan de Lurigancho, 2019?</p>	<p>Objetivos específicos 1</p> <p>Describir la relación entre el proceso de compras y el comportamiento de los stocks en la empresa W&M contratistas generales SRL. San Juan de Lurigancho, 2019.</p> <p>Objetivo específico 2</p> <p>Describir la relación entre la búsqueda de proveedores y la gestión de stocks en la empresa W&M contratistas generales SRL. San Juan de Lurigancho, 2019.</p> <p>Objetivo específico 3</p> <p>Describir la relación entre la solicitud de ofertas y la gestión de stocks en la empresa W&M contratistas generales SRL. San Juan de Lurigancho, 2019.</p> <p>Objetivo específico 4</p> <p>Describir la relación entre el cálculo de presupuesto y la gestión de stocks en la empresa W&M contratistas generales SRL. San Juan de Lurigancho, 2019.</p>	<p>Hipótesis específica 1</p> <p>Existe relación entre el proceso de compras y la gestión de los stocks en la empresa W&M contratistas generales SRL. San Juan de Lurigancho, 2019.</p> <p>Hipótesis específica 2</p> <p>Existe relación entre la búsqueda de proveedores y la gestión de stocks en la empresa W&M contratistas generales SRL. San Juan de Lurigancho, 2019.</p> <p>Hipótesis específica 3</p> <p>Existe relación entre la solicitud de ofertas y la gestión de stocks en la empresa W&M contratistas generales SRL. San Juan de Lurigancho, 2019.</p> <p>Hipótesis específica 4</p> <p>Existe relación entre el cálculo de presupuesto y la gestión de stocks en la empresa W&M contratistas generales SRL. San Juan de Lurigancho, 2019.</p>				

Anexo 2: Instrumentos

CUESTIONARIO SOBRE VARIABLE ADMINISTRACIÓN DE COMPRAS

Estimado(a)

Mediante el presente cuestionario se está realizando un estudio a fin de determinar la relación que existe entre la “Administración de compras y gestión de stocks en la empresa W&M contratistas generales SRL. San Juan de Lurigancho, 2019”.

Le solicitamos responder con sinceridad al siguiente cuestionario, la información obtenida será utilizada para fines exclusivamente académicos.

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

VARIABLE X						
Dimensiones	Indicadores	1	2	3	4	5
Proceso de compras	Planificar y analizar las compras					
	1	Se organiza la planificación de las compras al inicio del proyecto				
	2	Analizan la planificación anticipada a la aceptación de la obra				
	Solicitar ofertas y presupuesto					
	3	Se recibe distintas ofertas de proveedores				
	4	Trabajan con un presupuesto determinado para inicio de los proyectos				
	Evaluar las ofertas ofrecidas					
	5	Analizan las distintas ofertas de mercados centrales y proveedores socios				
	6	Se elige de acuerdo a validación las distintas ofertas				
	Seleccionar al proveedor					
	7	Los proveedores seleccionados cumplen con las especificaciones establecidas				
	8	Seleccionan la mejor alternativa de acuerdo a ciertos requisitos				
Negociar y seleccionar el pedido						
9	Se plantea la mejor negociación con la mejor oferta de proveedores					
10	Cuentan con alternativas de negociación y requerimiento					
Realizar seguimiento del pedido						
11	Existe una verificación continua de pedidos con proveedores					
12	Se cuenta con un seguimiento de la adquisición de materiales					
Búsqueda de proveedores	Entrevista con proveedor					
	13	Existe contacto con diferentes proveedores				
	14	Se tiene registros de datos actualizados de proveedores				
	Visitar mercados centrales					
15	Existen socios estratégicos en grandes centros comerciales					

	16	Hay plan de contingencia para casos fortuitos al inicio de las obras						
	Reunirse con importadores mayoristas							
	17	Se realizan juntas con socios mayoristas y proveedores						
	18	Se tiene lista actual de mayoristas y socios estratégicos						
Solicitud de ofertas	Condiciones económicas							
	19	Se tiene los recursos económicos a tiempo para la adquisición de materiales						
	20	Se usan instrumentos financieros para las compras de materiales						
	Condiciones técnicas							
	21	Se cuenta con el mecanismo necesario para negociar con proveedores						
	22	Existe solicitud pendiente por confirmar los pedidos						
	Servicios posventa							
	23	Se establece control de calidad en los materiales de construcción						
24	Existe relación de posventa con los proveedores y mayoristas							
Calculo de presupuesto	Prorrateso de gastos comunes							
	25	Se cuenta con una base de presupuesto de acuerdo a los proyectos solicitados						
	26	Hay utilización de recursos para gastos esenciales						
	Constante de proporcionalidad							
	27	Existe herramientas de proporción adecuada de materiales						
	28	Es importante que los insumos sean distribuidos a tiempo en las obras						
	Método simplificado							
	29	Control de herramientas base						
30	Algunas veces se trabaja con entrega directa para las tareas de construcción							

CUESTIONARIO SOBRE LA VARIABLE GESTIÓN DE STOCKS

Estimado(a)

Mediante el presente cuestionario se está realizando un estudio a fin de determinar la relación que existe entre la “Administración de compras y gestión de stock en la empresa W&M contratistas generales SRL. San Juan de Lurigancho, 2019”.

Le solicitamos responder con sinceridad al siguiente cuestionario, la información obtenida será utilizada para fines exclusivamente académicos.

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

VARIABLE Y						
Dimensiones	Indicadores	1	2	3	4	5
Comportamiento de los stocks	Demanda de producto					
	31	La capacidad para abastecerse es optima				
	32	De acuerdo a las obras dispersas se tiene alcance para gestionar la logística				
	Punto de pedido					
	33	Se cuentan con los material necesario para inicio de actividad en obra				
	34	Se planea la cantidad de stocks para la obra				
	Tiempo de transito					
	35	Se trabaja con tiempo de entrega para agilizar actividades				
36	Los trabajadores utilizan medios de transporte correctos					
Política de Inventario	Cantidad a ordenar					
	37	Se planea de cantidad de orden para requerimiento				
	38	El personal está preparado para desarrollar actividades eficazmente				
	Momento de realizar la orden					
	39	Se comunica a los trabajadores sobre los tiempos de entrega de materiales				
	40	El trabajo planificado es transmitido a cada uno de los trabajadores				
	Ubicación de stocks					
	41	Se coordina eficazmente los lineamientos para cada lugar del material				
42	Se tiene correctamente la ubicación del material según requerimiento					
Costo de Producto	Valor de adquisición de mercadería					
	43	Se conoce correctamente la lista de materiales y su valor				
	44	Existe amplio conocimiento de los materiales y su ficha técnica				
	Costo de fabricación					
	45	Se toma en cuenta precio por mayor y menor				
	46	Se considera compras por cantidad				
	Costos ocultos					

	47	Los materiales ingresan a costos de especulación							
	48	Debe considerarse algunos factores que suman los costos de materiales							
Inventario de seguridad	Cantidad de mercancía								
	49	Se prevé la cantidad de material a utilizar							
	50	Se optimiza el material sobrante							
	Incertidumbre de demanda								
	51	Se tiene un mecanismo para subsanar contingencias de obra							
	52	Existe un sistema que nivela el requerimiento							
	Tiempo de entrega								
	53	Utiliza un sistema de seguimiento de la cantidad de materiales							
	54	Capacitan al personal para optimizar tiempos							
Inventario de transporte	Tránsito de mercadería								
	55	Se utilizan programas para el desenvolvimiento del tránsito de la mercadería							
	56	Se usa aplicativos para conocer la ruta más corta hacia la obra							
	Centro de distribución								
	57	Los centros de compras se encuentran distribuidos adecuadamente							
	58	Las cotizaciones con proveedores se realizan por medios electrónicos							
	Tiempo de traslado								
	59	Se hacen seguimientos del tiempo de traslado de materiales							
60	Se capacita sobre mejoras en la aplicación del traslado								

Anexo

4: Base de dato

Administración de compras																																			
	Proceso de compras												Búsqueda de proveedores						Solicitud de ofertas				Calculo de presupuesto					30							
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27			28	29				
1	5	3	3	4	3	5	4	5	4	5	4	5	50	4	4	5	4	4	3	24	3	4	2	5	3	3	20	4	3	5	4	5	4	25	119
2	5	5	1	4	2	3	4	5	5	1	1	2	38	3	4	5	4	4	4	24	5	5	5	1	1	1	18	4	2	3	4	3	4	20	100
3	5	4	5	5	3	4	5	4	1	3	4	3	46	4	5	4	4	5	3	25	4	4	5	5	4	1	23	1	3	4	5	4	5	22	116
4	5	3	4	4	3	4	4	3	3	3	4	4	44	3	4	3	4	3	4	21	3	3	3	5	3	4	21	4	3	4	4	4	4	23	109
5	4	3	3	4	4	4	4	4	4	4	3	3	44	3	5	4	4	5	4	25	4	1	4	4	3	3	19	4	4	4	4	4	4	24	112
6	5	2	4	4	5	5	5	3	3	5	5	5	51	5	5	5	4	5	5	29	3	4	4	5	2	4	22	4	5	5	5	5	5	29	131
7	5	4	5	5	2	2	4	3	3	3	4	4	44	3	4	3	3	4	3	20	4	3	2	5	4	5	23	5	2	2	4	2	4	19	106
8	5	4	5	5	3	3	4	3	3	3	3	4	45	3	4	3	3	4	4	21	4	3	3	1	4	5	20	1	3	3	4	3	4	18	104
9	4	5	5	4	2	4	5	3	1	4	5	5	47	4	2	3	4	5	3	21	2	3	4	4	5	1	19	4	2	4	5	4	5	24	111
10	5	4	4	5	3	4	5	1	4	3	3	3	44	4	3	4	5	1	1	18	1	4	5	5	4	4	23	5	3	4	5	4	5	26	111
11	3	4	5	3	5	3	5	5	4	5	4	2	48	5	2	5	4	1	1	18	1	4	5	3	4	5	22	3	5	3	5	3	5	24	112
12	5	4	5	4	4	3	4	5	4	4	5	4	51	4	5	2	5	1	1	18	1	5	5	5	4	5	25	4	4	3	4	3	4	22	116
13	5	4	5	4	4	5	5	5	5	1	4	1	48	4	4	5	4	5	4	26	1	4	1	5	4	5	20	4	4	5	5	5	5	28	122
14	3	3	4	4	4	5	5	4	1	5	5	1	44	3	4	2	4	1	1	15	4	2	3	3	3	4	19	4	4	5	5	5	5	28	106
15	4	5	3	4	2	4	4	3	4	4	5	2	44	3	3	4	3	3	4	20	4	3	4	4	1	3	19	4	2	4	4	4	4	22	105
16	4	5	4	4	3	5	4	4	4	4	4	4	49	4	3	4	4	4	3	22	3	4	4	4	1	4	20	4	3	1	4	1	4	17	108
17	5	5	4	4	3	5	5	4	3	3	4	5	50	3	3	4	3	5	5	23	3	4	4	1	1	4	17	4	3	1	5	1	5	19	109
18	5	5	3	4	3	2	3	4	4	4	3	4	44	3	3	4	4	4	3	21	4	3	4	1	5	3	20	4	3	1	3	1	3	15	100
19	5	5	4	5	5	5	5	5	5	4	4	4	56	3	4	4	1	1	1	14	1	5	4	1	1	4	16	1	5	1	5	1	5	18	104
20	5	5	5	5	5	5	5	5	4	1	4	4	53	1	1	4	1	1	1	9	1	4	5	1	1	1	13	1	5	1	5	1	5	18	93
21	5	3	3	4	3	5	4	5	4	1	4	5	46	4	4	5	4	4	3	24	3	4	2	1	3	3	16	4	3	1	4	1	4	17	103
22	5	5	5	4	2	3	4	5	5	1	1	2	42	3	4	5	4	4	4	24	1	1	1	1	5	5	14	4	2	3	4	3	4	20	100
23	5	4	5	5	3	4	5	4	1	3	4	3	46	4	5	4	4	1	3	21	4	4	5	5	4	5	27	5	3	4	5	4	5	26	120
24	5	3	4	4	3	4	4	3	3	3	4	4	44	3	4	3	4	3	4	21	3	3	3	1	3	4	17	4	3	4	4	4	4	23	105
25	4	3	3	4	4	4	4	4	4	4	3	3	44	3	5	4	4	1	4	21	4	1	4	4	3	3	19	4	4	4	4	4	4	24	108
26	5	2	4	4	1	1	1	1	3	5	5	3	39	5	5	5	4	5	5	29	3	4	4	4	5	2	22	4	1	1	1	1	1	9	99
27	5	4	5	5	2	2	4	3	3	3	4	4	44	3	4	3	3	4	3	20	4	3	2	5	4	1	19	1	2	2	4	2	4	15	98
28	5	4	5	5	3	3	4	3	3	3	3	4	45	3	4	3	3	4	4	21	4	3	3	5	4	1	20	1	3	3	4	3	4	18	104
29	4	5	5	4	2	4	5	3	5	4	1	1	43	4	2	3	4	1	3	17	2	3	4	4	5	5	23	4	2	4	5	4	5	24	107
30	5	4	4	1	3	4	5	5	4	3	3	3	44	4	3	4	5	1	5	22	5	4	5	5	4	4	27	5	3	4	5	4	5	26	119

31	3	4	5	3	1	3	5	5	4	5	4	2	44	5	2	5	4	1	5	22	5	4	1	3	4	1	18	3	5	3	5	3	5
32	5	4	5	4	4	3	4	5	4	4	1	4	47	4	5	2	5	1	5	22	5	5	1	5	4	1	21	4	4	3	4	3	4
33	5	4	5	4	4	5	5	5	5	5	4	5	56	4	4	5	4	1	4	22	5	4	1	5	4	1	20	4	4	5	5	5	5
34	3	3	4	4	4	5	5	4	5	5	1	5	48	3	4	2	4	1	5	19	4	2	3	3	3	4	19	4	4	5	5	5	5
35	4	5	3	4	2	4	4	3	4	4	5	2	44	3	3	4	3	3	4	20	4	3	4	4	5	3	23	4	2	4	4	4	4
36	4	5	4	4	3	5	4	4	4	4	4	4	49	4	3	4	4	4	3	22	3	4	4	4	5	4	24	4	3	5	4	5	4
37	5	5	4	4	3	5	5	4	3	3	4	5	50	3	3	4	3	5	5	23	3	4	4	1	5	4	21	4	3	5	5	5	5
38	5	5	3	4	3	2	3	4	4	4	3	4	44	3	3	4	4	4	3	21	4	3	4	1	5	3	20	4	3	2	3	2	3
39	5	5	4	5	1	1	1	5	5	4	4	4	44	3	4	4	5	5	5	26	5	5	4	1	5	4	24	5	5	5	5	5	5
40	5	5	5	5	11	5	5	5	4	5	4	4	63	5	5	4	5	5	5	29	5	4	5	1	1	1	17	5	5	5	5	5	5
41	5	3	3	4	3	5	4	5	4	5	4	5	50	4	4	5	4	4	3	24	3	4	2	1	3	3	16	4	3	5	4	5	4
42	5	5	5	4	2	3	4	5	5	1	1	2	42	3	4	5	4	4	4	24	5	5	5	1	1	1	18	4	2	3	4	3	4
43	5	4	5	5	3	4	5	4	1	3	4	3	46	4	5	4	4	5	3	25	4	4	5	1	4	5	23	5	3	4	5	4	5
44	5	3	4	4	3	4	4	3	3	3	4	4	44	3	4	3	4	3	4	21	3	3	3	1	3	4	17	4	3	4	4	4	4
45	4	3	3	4	4	4	4	4	4	4	3	3	44	3	5	4	4	5	4	25	4	5	4	4	3	3	23	4	4	4	4	4	4
46	5	2	4	4	1	1	5	3	3	1	1	1	31	5	5	5	4	5	5	29	3	4	4	1	2	4	18	4	1	1	5	1	5
47	5	4	5	5	2	2	4	3	3	3	4	4	44	3	4	3	3	4	3	20	4	3	2	1	4	5	19	5	2	2	4	2	4
48	5	4	5	5	3	3	4	3	3	3	3	4	45	3	4	3	3	4	4	21	4	3	3	5	4	5	24	5	3	3	4	3	4
49	4	5	5	4	2	4	5	3	5	4	5	5	51	4	2	3	4	5	3	21	2	3	4	4	1	1	15	4	2	4	1	4	1
50	5	4	4	5	3	4	5	5	4	3	3	3	48	4	3	4	1	1	5	18	5	4	5	5	4	4	27	1	3	4	1	4	1
51	3	4	5	3	5	3	5	5	4	5	4	2	48	5	2	5	4	1	1	18	1	4	5	3	4	1	18	3	5	3	5	3	5
52	5	4	5	4	4	3	4	5	4	4	5	4	51	4	5	2	5	5	5	26	5	5	5	5	4	5	29	4	4	3	4	3	4
53	5	4	5	4	4	5	5	5	5	4	5	5	56	4	4	5	4	5	4	26	5	4	5	5	4	1	24	4	4	5	1	5	1
54	3	3	4	4	4	5	5	4	5	5	5	5	52	3	4	2	4	5	5	23	4	2	3	3	3	4	19	4	4	5	1	5	1
55	4	5	3	4	2	4	4	3	4	4	5	2	44	3	3	4	3	3	4	20	4	3	4	4	5	3	23	4	2	4	4	4	4
56	4	5	4	4	3	5	4	4	4	4	4	4	49	4	3	4	4	4	3	22	3	4	4	4	1	4	20	4	3	1	4	1	4
57	5	5	4	4	3	5	5	4	3	3	4	5	50	3	3	4	3	1	1	15	3	4	4	5	1	4	21	4	3	1	5	1	5
58	5	5	3	4	3	2	3	4	4	4	3	4	44	3	3	4	4	4	3	21	4	3	4	5	1	3	20	4	3	2	3	2	3
59	5	5	4	5	5	5	5	5	5	4	4	4	56	3	4	4	5	5	5	26	5	5	4	5	5	4	28	5	5	5	5	5	5
60	5	5	5	5	5	5	5	5	4	1	4	4	53	5	5	4	5	5	5	29	5	4	5	5	1	5	25	5	5	5	5	5	5
61	5	3	3	4	3	5	4	5	4	1	4	5	46	4	4	5	4	4	3	24	3	4	2	5	3	3	20	4	3	5	4	5	4
62	5	5	5	4	2	3	4	5	5	1	1	2	42	3	4	5	4	4	4	24	5	5	5	5	5	5	30	4	2	3	4	3	4
63	5	4	5	5	3	4	5	4	1	3	4	3	46	4	5	4	4	1	3	21	4	4	4	5	4	5	27	5	3	4	5	4	5
64	5	3	4	4	3	4	4	3	3	3	4	4	44	3	4	3	4	3	4	21	3	3	3	5	3	4	21	4	3	4	4	4	4
65	4	3	3	4	4	4	4	4	4	4	3	3	44	3	5	4	4	5	4	25	4	5	4	4	3	3	23	4	4	4	4	4	4
66	5	2	4	4	5	5	5	3	3	5	5	5	51	5	5	5	4	1	1	21	3	4	4	5	2	4	22	4	5	5	5	5	5
67	5	4	5	5	2	2	4	3	3	3	4	4	44	3	4	3	3	4	3	20	4	3	2	5	4	1	19	5	2	2	4	2	4

24 108
22 112
28 126
28 114
22 108
22 120
27 121
17 102
124
30 124
30 138
28 118
20 104
28 120
22 108
19 116
22 98
16 102
14 112
24 108
22 107
20 108
20 128
22 126
17 114
19 108
17 108
30 108
22 102
29 108
19 116
12 122
102

68	5	4	5	5	3	3	4	3	3	3	3	4	45	3	4	3	3	4	4	21	4	3	3	5	4	1	20	5	3	3	4	3	4	2	108
69	4	5	5	4	2	4	5	3	5	4	5	5	51	4	2	3	4	5	3	21	2	3	4	4	5	1	19	4	2	4	5	4	5	2	115
70	5	4	4	5	3	4	5	5	4	3	3	3	48	4	3	4	5	5	5	26	5	4	5	5	4	4	27	5	3	4	5	4	5	2	127
71	3	4	5	3	5	3	5	5	4	5	4	2	48	5	2	5	4	5	5	26	5	4	5	3	4	1	22	3	5	3	5	3	5	2	120
72	5	4	5	4	4	3	4	5	4	4	5	4	51	4	5	2	5	5	5	26	5	5	5	5	4	5	29	4	4	3	4	3	4	2	128
73	5	4	5	4	4	5	5	5	5	5	4	5	56	4	4	5	4	5	4	26	5	4	5	5	4	1	24	4	4	5	5	5	5	2	134
74	3	3	4	4	4	5	5	4	5	5	5	5	52	3	4	2	4	5	5	23	4	2	3	3	3	4	19	4	4	5	5	5	5	2	122
75	4	5	3	4	2	4	4	3	4	4	5	2	44	3	3	4	3	3	4	20	4	3	4	4	5	3	23	4	2	4	4	4	4	2	109
76	4	5	4	4	3	5	4	4	4	4	4	4	49	4	3	4	4	4	3	22	3	4	4	4	5	4	24	4	3	5	4	5	4	2	120
77	5	5	4	4	3	5	5	4	3	3	4	5	50	3	3	4	3	5	5	23	3	4	4	5	5	4	25	4	3	5	5	5	5	1	125
78	5	5	3	4	3	2	3	4	4	4	3	4	44	3	3	4	4	4	3	21	4	3	4	5	5	3	24	4	3	2	3	2	3	3	106
79	5	5	4	5	5	5	5	5	5	4	4	4	56	3	4	4	1	1	1	14	1	1	4	5	5	4	20	5	5	5	5	5	5	2	120
80	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	4	4	57	5	5	4	5	5	5	29	5	4	5	5	5	5	29	5	5	5	5	5	5	2	145
81	5	3	3	4	3	5	4	5	4	5	4	5	50	4	4	5	4	4	3	24	3	4	2	5	3	3	20	4	3	5	4	5	4	2	115
82	5	5	5	4	2	3	4	5	5	1	1	2	42	3	4	5	4	4	4	24	5	5	5	5	5	5	30	4	2	3	4	3	4	2	116
83	5	4	5	5	3	4	5	4	1	3	4	3	46	4	5	4	4	5	3	25	4	4	5	5	4	5	27	5	3	4	5	4	5	1	109
84	5	3	4	4	3	4	4	3	3	3	4	4	44	3	4	3	4	3	4	21	3	3	3	5	3	4	21	4	3	4	4	4	4	2	116
85	4	3	3	4	4	4	4	4	4	4	3	3	44	3	5	4	4	5	4	25	4	5	4	4	3	3	23	4	4	4	4	4	4	2	131
86	5	2	4	4	5	5	5	3	3	5	5	5	51	5	5	5	4	5	5	29	3	4	4	5	2	4	22	4	5	5	5	5	5	2	106
87	5	4	5	5	2	2	4	3	3	3	4	4	44	3	4	3	3	4	3	20	4	3	2	5	4	5	23	5	2	2	4	2	4	2	112
88	5	4	5	5	3	3	4	3	3	3	3	4	45	3	4	3	3	4	4	21	4	3	3	5	4	5	24	5	3	3	4	3	4	2	115
89	4	5	5	4	2	4	5	3	5	4	5	5	51	4	2	3	4	5	3	21	2	3	4	4	5	5	23	4	2	4	5	4	5	2	127
90	5	4	4	5	3	4	5	5	4	3	3	3	48	4	3	4	5	5	5	26	5	4	5	5	4	4	27	5	3	4	5	4	5	2	124
91	3	4	5	3	5	3	5	5	4	5	4	2	48	5	2	5	4	5	5	26	5	4	5	3	4	5	26	3	5	3	5	3	5	2	128
92	5	4	5	4	4	3	4	5	4	4	5	4	51	4	5	2	5	5	5	26	5	5	5	5	4	5	29	4	4	3	4	3	4	2	138
93	5	4	5	4	4	5	5	5	5	5	4	5	56	4	4	5	4	5	4	26	5	4	5	5	4	5	28	4	4	5	5	5	5	1	122
94	3	3	4	4	4	5	5	4	5	5	5	5	52	3	4	2	4	5	5	23	4	2	3	3	3	4	19	4	4	5	5	5	5	2	109
95	4	5	3	4	2	4	4	3	4	4	5	2	44	3	3	4	3	3	4	20	4	3	4	4	5	3	23	4	2	4	4	4	4	3	120
96	4	5	4	4	3	5	4	4	4	4	4	4	49	4	3	4	4	4	3	22	3	4	4	4	5	4	24	4	3	5	4	5	4	2	125
97	5	5	4	4	3	5	5	4	3	3	4	5	50	3	3	4	3	5	5	23	3	4	4	5	5	4	25	4	3	5	5	5	5	2	106
98	5	5	3	4	3	2	3	4	4	4	3	4	44	3	3	4	4	4	3	21	4	3	4	5	5	3	24	4	3	2	3	2	3	2	140
99	5	5	4	5	5	5	5	5	5	4	4	4	56	3	4	4	5	5	5	26	5	5	4	5	5	4	28	5	5	5	5	5	5	2	145
100	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	4	4	57	5	5	4	5	5	5	29	5	4	5	5	5	5	29	5	5	5	5	5	5	1	115
101	5	3	3	4	3	5	4	5	4	5	4	5	50	4	4	5	4	4	3	24	3	4	2	5	3	3	20	4	3	5	4	5	4	2	116
102	5	5	5	4	2	3	4	5	5	1	1	2	42	3	4	5	4	4	4	24	5	5	5	5	5	5	30	4	2	3	4	3	4	2	124
103	5	4	5	5	3	4	5	4	1	3	4	3	46	4	5	4	4	5	3	25	4	4	5	5	4	5	27	5	3	4	5	4	5	2	109
104	5	3	4	4	3	4	4	3	3	3	4	4	44	3	4	3	4	3	4	21	3	3	3	5	3	4	21	4	3	4	4	4	4	2	116
105	4	3	3	4	4	4	4	4	4	4	3	3	44	3	5	4	4	5	4	25	4	5	4	4	3	3	23	4	4	4	4	4	4	2	106
106	5	2	4	4	5	5	5	3	3	5	5	5	51	5	5	5	4	5	5	29	3	4	4	5	2	4	22	4	5	5	5	5	5	2	112
107	5	4	5	5	2	2	4	3	3	3	4	4	44	3	4	3	3	4	3	20	4	3	2	5	4	5	23	5	2	2	4	2	4	2	115
108	5	4	5	5	3	3	4	3	3	3	3	4	45	3	4	3	3	4	4	21	4	3	3	5	4	5	24	5	3	3	4	3	4	2	127
109	4	5	5	4	2	4	5	3	5	4	5	5	51	4	2	3	4	5	3	21	2	3	4	4	5	5	23	4	2	4	5	4	5	2	109
110	5	4	4	5	3	4	5	5	4	3	3	3	48	4	3	4	5	5	5	26	5	4	5	5	4	4	27	5	3	4	5	4	5	2	127

121	5	3	3	4	3	5	23	5	3	3	4	3	5	23	4	3	5	5	3	3	23	3	3	4	3	5	5	23	3	3	4	3	5	4	22	114
122	5	5	5	4	2	3	24	5	5	5	4	2	3	24	4	2	3	5	5	5	24	5	5	4	2	3	5	24	5	5	4	2	3	4	23	119
123	5	4	5	5	3	4	26	5	4	5	5	3	4	26	5	3	4	5	4	5	26	4	5	5	3	4	5	26	4	5	5	3	4	5	26	130
124	5	3	4	4	3	4	23	5	3	4	4	3	4	23	4	3	4	5	3	4	23	3	4	4	3	4	5	23	3	4	4	3	4	4	22	114
125	4	3	3	4	4	4	22	4	3	3	4	4	4	22	4	4	4	4	3	3	22	3	3	4	4	4	4	22	3	3	4	4	4	4	22	110
126	5	2	4	4	5	5	25	5	2	4	4	5	5	25	4	5	5	5	2	4	25	2	4	4	5	5	5	25	2	4	4	5	5	4	24	124
127	5	4	5	5	2	2	23	5	4	5	5	2	2	23	5	2	2	5	4	5	23	4	5	5	2	2	5	23	4	5	5	2	2	5	23	115
128	5	4	5	5	3	3	25	5	4	5	5	3	3	25	5	3	3	5	4	5	25	4	5	5	3	3	5	25	4	5	5	3	3	5	25	129
129	4	5	5	4	2	4	24	4	5	5	4	2	4	24	4	2	4	4	5	5	24	5	5	4	2	4	4	24	5	5	4	2	4	4	24	120
130	5	4	4	5	3	4	25	5	4	4	5	3	4	25	5	3	4	5	4	4	25	4	4	5	3	4	5	25	4	4	5	3	4	5	25	125
131	3	4	5	3	5	3	23	3	4	5	3	5	3	23	3	5	3	3	4	5	23	4	5	3	5	3	3	23	4	5	3	5	3	3	24	115
132	5	4	5	4	4	3	25	5	4	5	4	4	3	25	4	4	3	5	4	5	25	4	5	4	4	3	5	25	4	5	4	4	3	4	26	124
133	5	4	5	4	4	5	27	5	4	5	4	4	5	27	4	4	5	5	4	5	27	4	5	4	4	5	5	27	4	5	4	4	5	4	24	134
134	3	3	4	4	4	5	23	3	3	4	4	4	5	23	4	4	5	3	3	4	23	3	4	4	4	5	3	23	3	4	4	4	5	4	25	116
135	4	5	3	4	2	4	22	4	5	3	4	2	4	22	4	2	4	4	5	3	22	5	3	4	2	4	4	22	5	3	4	2	4	4	21	110
136	4	5	4	4	3	5	25	4	5	4	4	3	5	25	4	3	5	4	5	4	25	5	4	4	3	5	4	25	5	4	4	3	5	4	29	125
137	5	5	4	4	3	5	26	5	5	4	4	3	5	26	4	3	5	5	5	4	26	5	4	4	3	5	5	26	5	4	4	3	5	4	22	109
138	5	5	3	4	3	2	22	5	5	3	4	3	2	22	4	3	2	5	5	3	22	5	3	4	3	2	5	22	5	3	4	3	2	5	23	145
139	5	5	4	5	5	5	29	5	5	4	5	5	5	29	5	5	5	5	5	4	29	5	4	5	5	5	5	29	5	4	5	5	5	5	26	150
140	5	5	5	5	5	5	30	5	5	5	5	5	5	30	5	5	5	5	5	5	30	5	5	5	5	5	5	30	5	5	5	5	5	5	22	114
141	5	3	3	4	3	5	23	5	3	3	4	3	5	23	4	3	5	5	3	3	23	3	3	4	3	5	5	23	3	3	4	3	5	4	22	119
142	5	5	5	4	2	3	24	5	5	5	4	2	3	24	4	2	3	5	5	5	24	5	5	4	2	3	5	24	5	5	4	2	3	4	130	
143	5	4	5	5	3	4	26	5	4	5	5	3	4	26	5	3	4	5	4	5	26	4	5	5	3	4	5	26	4	5	5	3	4	5	114	
144	5	3	4	4	3	4	23	5	3	4	4	3	4	23	4	3	4	5	3	4	23	3	4	4	3	4	5	23	3	4	4	3	4	4	110	
145	4	3	3	4	4	4	22	4	3	3	4	4	4	22	4	4	4	4	3	3	22	3	3	4	4	4	4	22	3	3	4	4	4	4		

Base de dato de la prueba piloto de la administración de compras

Administración de																															
	Proceso de compras											Búsqueda de proveedores						Solicitud de ofertas					Calculo de presupuesto								
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	
1	3	3	3	3	2	2	3	3	2	3	3	2	3	2	2	3	3	3	3	2	3	3	2	3	2	2	3	3	3	3	3
2	4	4	4	3	4	4	4	4	3	4	4	4	4	3	3	4	4	4	3	4	4	4	4	4	3	3	4	4	4	4	3
3	4	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5
4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
5	4	4	4	5	5	4	5	4	4	4	4	4	5	4	5	4	4	4	5	5	4	4	4	5	4	5	4	4	4	4	5
6	4	5	4	5	4	5	3	4	4	4	4	5	4	5	4	4	5	4	5	4	4	4	5	4	5	4	4	5	4	4	5
7	3	3	4	4	4	4	3	4	4	3	3	3	4	4	3	3	3	4	4	4	3	3	3	4	4	3	3	3	4	4	4
8	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
9	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	5	4	4	4	3	4	4	4	4	4	5	5	4	4	4	4	3
10	4	4	5	5	4	4	4	4	4	5	4	3	4	3	2	4	4	5	5	4	5	4	3	4	3	2	4	4	4	5	5
11	3	2	3	4	3	2	3	3	1	2	3	2	1	2	3	3	2	3	4	3	2	3	2	1	2	3	3	2	3	3	4
12	3	3	3	3	2	2	3	3	2	3	3	2	3	2	2	3	3	3	3	2	3	3	2	3	2	2	3	3	3	3	3
13	4	4	4	3	4	4	4	4	3	4	4	4	4	3	3	4	4	4	3	4	4	4	4	4	3	3	4	4	4	4	3
14	4	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5
15	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
16	4	4	4	5	5	4	5	4	4	4	4	4	5	4	5	4	4	4	5	5	4	4	4	5	4	5	4	4	4	4	5
17	4	5	4	5	4	5	3	4	4	4	4	5	4	5	4	4	5	4	5	4	4	4	5	4	5	4	4	5	4	4	5
18	3	3	4	4	4	4	3	4	4	3	3	3	4	4	3	3	3	4	4	4	3	3	3	4	4	3	3	3	4	4	4
19	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
20	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	5	4	4	4	3	4	4	4	4	4	5	5	4	4	4	4	3

Resultado de la prueba piloto de la administración compras

Estadísticas de fiabilidad

Alfa de Cronbach	N de elementos
,975	30

Estadísticas de total de elemento

	Media de escala si el elemento se ha suprimido	Varianza de escala si el elemento se ha suprimido	Correlación total de elementos corregida	Alfa de Cronbach si el elemento se ha suprimido
VAR00001	109,9000	263,779	,857	,974
VAR00002	109,8500	256,766	,856	,974
VAR00003	109,7500	264,934	,770	,975
VAR00004	109,6000	261,621	,526	,976
VAR00005	109,8000	255,432	,855	,974
VAR00006	109,8500	251,713	,905	,973
VAR00007	110,0000	265,158	,491	,976
VAR00008	109,8000	265,537	,894	,974
VAR00009	110,1000	251,042	,872	,974
VAR00010	110,0000	260,421	,715	,975
VAR00011	109,9000	263,779	,857	,974
VAR00012	110,0000	250,632	,900	,973
VAR00013	109,8000	254,905	,801	,974
VAR00014	109,9000	250,726	,806	,974
VAR00015	110,0000	253,474	,696	,975
VAR00016	109,9000	263,779	,857	,974
VAR00017	109,8500	256,766	,856	,974
VAR00018	109,7500	264,934	,770	,975
VAR00019	109,6000	261,621	,526	,976
VAR00020	109,8000	255,432	,855	,974
VAR00021	110,0000	260,421	,715	,975
VAR00022	109,9000	263,779	,857	,974
VAR00023	110,0000	250,632	,900	,973
VAR00024	109,8000	254,905	,801	,974
VAR00025	109,9000	250,726	,806	,974
VAR00026	110,0000	253,474	,696	,975
VAR00027	109,9000	263,779	,857	,974
VAR00028	109,8500	256,766	,856	,974
VAR00029	109,7500	264,934	,770	,975

VAR00030	109,6000	261,621	,526	,976
----------	----------	---------	------	------

Base de dato de la prueba piloto de la gestión de stock

Gestión de stocks																														
Comportamiento de los stocks						Política de Inventario						Costo de Producto						Inventario de seguridad						Inventario de transporte						
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	
1	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	
2	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
6	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
7	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
8	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
9	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
10	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
11	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
12	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
13	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
14	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
15	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
16	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
17	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
18	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
19	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
20	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4

Resultados de la prueba piloto de la gestión de stock

Estadísticas de fiabilidad

Alfa de Cronbach	N de elementos
,852	30

Estadísticas de total de elemento

	Media de escala si el elemento se ha suprimido	Varianza de escala si el elemento se ha suprimido	Correlación total de elementos corregida	Alfa de Cronbach si el elemento se ha suprimido
VAR00001	118,0500	117,313	,324	,849
VAR00002	118,5500	117,103	,234	,852
VAR00003	118,4000	115,200	,399	,847
VAR00004	118,4000	116,358	,497	,846
VAR00005	119,2500	112,408	,408	,846
VAR00006	118,6500	112,450	,416	,846
VAR00007	118,0500	117,313	,324	,849
VAR00008	118,5500	117,103	,234	,852
VAR00009	118,4000	115,200	,399	,847
VAR00010	118,4000	116,358	,497	,846
VAR00011	119,2500	112,408	,408	,846
VAR00012	118,6500	112,450	,416	,846
VAR00013	118,4000	116,358	,497	,846

VAR00014	119,2500	112,408	,408	,846
VAR00015	118,6500	112,450	,416	,846
VAR00016	118,0500	117,313	,324	,849
VAR00017	118,5500	117,103	,234	,852
VAR00018	118,4000	115,200	,399	,847
VAR00019	118,5500	117,103	,234	,852
VAR00020	118,4000	115,200	,399	,847
VAR00021	118,4000	116,358	,497	,846
VAR00022	119,2500	112,408	,408	,846
VAR00023	118,6500	112,450	,416	,846
VAR00024	118,0500	117,313	,324	,849
VAR00025	118,5500	117,103	,234	,852
VAR00026	118,4000	115,200	,399	,847
VAR00027	118,4000	116,358	,497	,846
VAR00028	119,2500	112,408	,408	,846
VAR00029	118,6500	112,450	,416	,846
VAR00030	118,4000	116,358	,497	,846



W&M CONTRATISTAS GENERALES S.R.L.
EJECUTORES E CONSULTORES ALQUILER DE MAQUINARIA
Y EQUIPOS PARA LA CONSTRUCCION Y MINERIA

San Juan de Lurigancho 20 de abril de 2019

Señores:

Universidad César Vallejo SAC

Escuela profesional de administración

Yo, Luis Gustavo Saavedra Lino, identificado con DNI N° 47661580, en mi calidad de gerente general de la empresa W&M contratistas generales SRL, autorizo a Sofia Huayhua Yañe y Luis Alberto Quispe Taipe; estudiantes de la escuela profesional de Administración de la Universidad César Vallejo campus San Juan de Lurigancho, a utilizar información confidencial de la organización para el desarrollo de esta investigación de tesis titulada "Administración de compras y la gestión de stock en la empresa W&M contratistas generales SRL. San Juan de Lurigancho, 2019. Como condiciones contractuales, los estudiantes están obligados a (1) no divulgar ni usar para fines personales la información (documentos, expedientes, escritos y estados financieros) que, con objeto de la relación de trabajo, le fue suministrada; (2) no proporcionar a terceras personas verbalmente o por escrito, directa o indirectamente, información de alguna de las actividades y/o procesos de cualquier clase que fuesen observados en la empresa durante la duración del proyecto y (3) no utilizar completa o parcialmente ninguno de los productos (documentos, metodología, proceso y demás) relacionados con el proyecto. Los estudiantes asumen que toda información y resultado de la investigación será de uso exclusivamente académico.

El material suministrado por la empresa será la base para la construcción de un estudio de caso. La información y resultado que se obtenga del mismo podría llegar a convertirse en una herramienta didáctica, que apoye la formación de los estudiantes de la escuela profesional de administración.

En caso de algunas condiciones anteriores sean infringidas, las estudiantes quedan sujeto a la responsabilidad civil por daños y perjuicios que causen a la empresa W&M contratistas generales SRL, así como a las sanciones de carácter penal o legal a que se hicieran acreedora.

Atentamente,

W&M CONTRATISTAS GENERALES SRL
Luis G. Saavedra Lino
Gerente

GERENTE GENERAL

Luis Gustavo Saavedra Lino

Cel: 998590850/970024061
JR. RIO SANTA FE MZ J LOTE 29-
URB. CANTO REY-SJL

22	Se utilizan programas para el desenvolvimiento del tránsito de la mercadería				X						X
23	Se usa aplicativos para conocer la ruta más corta hacia la obra				X						X
24	Los centros de compras se encuentran distribuidos adecuadamente				X						X
25	Las cotizaciones con proveedores se realizan por medios electrónicos				X						X
26	Se hacen seguimientos del tiempo de traslado de materiales				X						X
27	Se capacita sobre mejoras en la aplicación del traslado de materiales de construcción				X						X

Observaciones (precisar si hay suficiencia):

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

Apellidos y nombres del juez validador: Dr/ Mg: Alberto Morán Trincoso DNI: 07482223

Especialidad del validador: Mg Administración y Gestión Estratégica

24 Abril 2019

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

(Firma)
Firma del Experto Informante.

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

21	Se cuenta con el mecanismo necesario para negociar con proveedores				X						X
22	Existe solicitud pendiente por confirmar los pedidos				X						X
23	Se establece control de calidad en los materiales de construcción				X						X
24	Existe relación de posventa con los proveedores y mayoristas				X						X
Dimensión 4: Cálculo del presupuesto											
25	Se cuenta con una base de presupuesto de acuerdo a los proyectos solicitados				X						X
26	Hay utilización de recursos para gastos esenciales				X						X
27	Existe herramientas de proporción adecuada de materiales				X						X
28	Es importante que los insumos sean distribuidos a tiempo en las obras				X						X
29	Control de herramientas base				X						X
30	Algunas veces se trabaja con entrega directa para las tareas de construcción				X						X

Observaciones (precisar si hay suficiencia):

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

Apellidos y nombres del juez validador: Dr/ Mg: Mg Alberto Morán Trincoso DNI: 07482223

Especialidad del validador: Mg Administración y Gestión Estratégica

24 de Abril del 2019

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

(Firma)
Firma del Experto Informante.

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