



Esta obra está bajo una [Licencia Creative Commons Atribución - 4.0 Internacional \(CC BY 4.0\)](https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/)

Vea una copia de esta licencia en <https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.es>



UNIVERSIDAD NACIONAL DE SAN MARTÍN
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN



Gestión de compras y su relación con el almacenamiento de la Empresa
Perhusa S.A.C. Tarapoto, 2019

Tesis para optar el título profesional de Licenciado en Administración

AUTORES:

Kiria Zamy Carrasco Pongo

Luzdelina Irigoín Idrogo

ASESOR:

Lic. Adm. Mg. Julio Cesar Cappillo Torres

Tarapoto- Perú

2022

UNIVERSIDAD NACIONAL DE SAN MARTÍN
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN



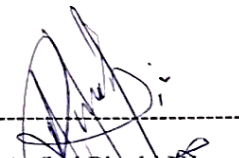
Gestión de compras y su relación con el almacenamiento de la Empresa
Perhusa S.A.C. Tarapoto, 2019

AUTORES:

Kiria Zamaray Carrasco Pongo


Luzdelina Irigoín Idrogo

Sustentado y aprobado el día 02 de diciembre del 2022, por los siguientes
jurados:



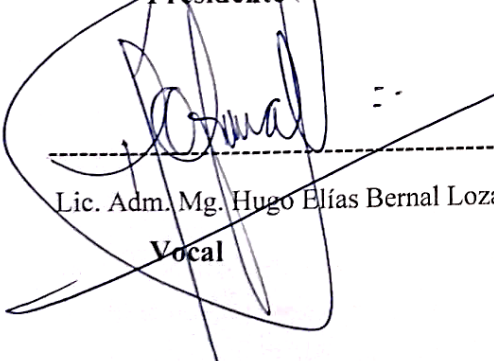
Dr. Aníbal Pincha Vasquez.

Presidente



Lic. Adm. M.Ss. Segundo Saúl Rodríguez Mendoza.

secretario



Lic. Adm. Mg. Hugo Elías Bernal Lozano.

Vocal



Lic. Adm. Mg. Julio César Cappillo Torres.

Asesor



**UNIVERSIDAD NACIONAL
DE SAN MARTÍN**



**FACULTAD DE
CIENCIAS ECONÓMICAS**

TELÉFONO: 042 - 480134 (ANEXO 3100)
Jr. AMORARCA N° 334 - CIUDAD UNIVERSITARIA - MORALES

ACTA DE SUSTENTACIÓN DE TRABAJOS DE INVESTIGACIÓN CONDUCENTES A GRADOS Y TÍTULOS N° 066

Jurado reconocido Resolución N° 028-2020-UNSM/FCE-CF/NLU.

**Facultad de Ciencias Económicas, Escuela Profesional de Administración
/Programa de pregrado.**

En la Plataforma Zoom Meeting de la Universidad Nacional de San Martín, a las **09:00 horas** del día **viernes 02 de diciembre del año dos mil veintidós** inició al acto público de sustentación del trabajo de investigación denominado **"GESTIÓN DE COMPRAS Y SU RELACIÓN CON EL ALMACENAMIENTO DE LA EMPRESA PERUHUSA S.A.C., TARAPOTO 2019"**, para optar título profesional de **LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN**, presentado por las bachilleres: **KIRIA ZAMARY CARRASCO PONGO** y **LUZDELINA IRIGOIN IDROGO**, con la asesoría del **Mg. JULIO CÉSAR CAPPILLO TORRES**.

Instalada la Mesa Directiva conformada por el: **DR. ANÍBAL PINCHI VÁSQUEZ** (presidente del jurado) **M.Sc. SEGUNDO SAÚL RODRÍGUEZ MENDOZA** (secretario), **Mg. HUGO ELÍAS BERNAL LOZANO**, (vocal), y acompañado por el **Mg. JULIO CÉSAR CAPPILLO TORRES** (Asesor); el presidente del jurado dirigió brevemente unas palabras y a continuación el secretario dio lectura a la **Resolución N° 028-2020-UNSM/FCE-CF/NLU**.

Seguidamente las tesis expusieron su trabajo de investigación y el jurado realizó las preguntas pertinentes, respondidas por las sustentantes y eventualmente, con la venia del jurado, por el asesor.

Una vez terminada la ronda de preguntas el jurado procedió a deliberar para determinar la calificación final, para lo cual dispuso un receso de quince (15) minutos, con la participación del asesor con voz, pero sin voto; sin la presencia de los sustentantes y otros participantes del acto público.

Luego de aplicar los criterios de calificación con estricta observancia del principio de objetividad y de acuerdo con los puntajes en escala vigesimal (de 0 a 20), según el Anexo



**UNIVERSIDAD
NACIONAL
DE SAN MARTÍN**



**FACULTAD DE
CIENCIAS ECONÓMICAS**

TELÉFONO: 042 - 480134 (ANEXO 3100)
Jr. AMORARCA N° 334 - CIUDAD UNIVERSITARIA - MORALES

4.2 del RG – CTI, la nota de sustentación otorgada resultante del promedio aritmético de los calificativos emitidos por cada uno de los miembros del jurado fue, (14); tal como se deja constar.

De acuerdo con el Artículo 40° del RG – CTI, la nota obtenida es aprobatoria y correspondiente a la calificación de **bueno**, Leído este resultado en presencia de todos los participantes del acto de sustentación, el secretario dio lectura a las observaciones subsanables al informe final los autores deberán corregir y alcanzar al jurado en un plazo máximo de treinta (30) días calendario.

Se deja constancia que la presente acta se inscribe en el Libro de Sustentaciones N° 001, de la Facultad de Ciencias Económicas.

Firman los integrantes del Jurado; los autores del trabajo de investigación, el asesor, en señal de conformidad, dando por concluido el acto a las 10.00 horas, el mismo día.

Dr. Anibal Pinchi Vásquez
Presidente

M.Sc. Segundo Saúl Rodríguez Mendoza
Secretario

Lic. Adm. Mg. Hugo Elías Bernal Lozano
Director de la EP-Administración.

Mg. Hugo Elías Bernal Lozano
Vocal

Kíria Zamy Carrasco Pongo
Autor 1

Luzdelina Irigoín Idrogo
Autor 2

Mg. Julio César Cappillo Torres
Asesor

Declaratoria de autenticidad

Luzdelina Irigoín Idrogo, con DNI N° 47007338 y **Kiria Zamy Carrasco Pongo**, con DNI N°70178073, egresados de la Escuela Profesional de Administración, Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional de San Martín, autores de la tesis titulada: **Gestión de compras y su relación con el almacenamiento de la Empresa Perhusa S.A.C. Tarapoto, 2019.**

Declaramos bajo juramento que:

1. La tesis presentada es de nuestra autoría.
2. La redacción fue realizada respetando las citas y referencia de las fuentes bibliográficas consultadas
3. Toda información que contiene la tesis no ha sido plagiada;
4. Los datos presentados en los resultados son reales, no han sido alterados ni copiados, por tanto, la información de esta investigación debe considerarse como aporte a la realidad investigada.

Por lo antes mencionado, asumimos bajo responsabilidad las consecuencias que deriven de mi accionar, sometiéndome a las leyes de nuestro país y normas vigentes de la Universidad Nacional de San Martín.

Tarapoto, 02 de diciembre de 2022.



Luzdelina Irigoín Idrogo
DNI N°47007338



Kiria Zamy Carrasco Pongo
DNI N°70178073

Dedicatoria

Esta tesis dedico a DIOS por haberme permitido lograr mis objetivos, por brindarme salud. A mi madre Gloria Pongo Chinguel, quien estuvo a mi lado brindándome su mano amiga, dándome palabras de aliento para llegar a culminar mi profesión, a mi padre, Donato Carrasco Maldonado, por ser mi ejemplo a seguir, quien me enseñó que los objetivos requieren de lucha constante hasta conseguirlos. A todas las personas que han formado parte de mi vida personal y profesional, por todas aquellas palabras de aliento.

Kiria Zamary

Dedico esta tesis a Dios, por haberme dado la vida y salud en mi formación profesional. A mis queridos padres por darme la vida y demostrarme su apoyo incondicional en todo este proceso de mi formación, tanto personal como profesional. A mis hermanos por ser la pieza fundamental para lograr mis objetivos.

Luzdelina

Agradecimiento

El principal agradecimiento a DIOS, quien nos ha dado la vida, la fortaleza para continuar y superar cada obstáculo presentado en nuestra formación profesional.

En segunda estancia agradecer a la casa de estudios Universidad Nacional de San Martín por permitimos ser parte de ella, a sus formadores quien gracias a sus conocimientos y dedicación hemos logrado este objetivo de culminar nuestra formación profesional.

A LA EMPRESA PERHUSA S.A.C. TARAPOTO, por permitimos desarrollar esta investigación y brindarnos la información requerida durante el desarrollo de tesis.

A nuestro asesor de tesis Lic. Adm. Mg julio César Capillo Torres, por habernos guiado y compartido sus conocimientos en este proceso de presentación de tesis.

A los miembros del jurado. Presidente: Dr. Aníbal Pinchi Vásquez. Secretario: Lic. Adm. Mss. Segundo Saúl Rodríguez Mendoza. Vocal: Lic. Adm. Mg. Hugo Elías Bernal Lozano, por la revisión y sus aportaciones para el mejoramiento de esta tesis.

Para finalizar, agradecer a todas aquellas personas que fueron parte de este proceso, quienes de alguna u otra forma han aportado nuestras ganas de seguir adelante en nuestra carrera profesional y concluir con esta tesis.

Las autoras

Índice general

	Pág.
Dedicatoria.....	vi
Agradecimiento.....	vii
Índice general.....	viii
Índice de tablas	x
Índice de figuras	xi
Resumen	xii
Abstract.....	xiii
Introducción.....	1
CAPÍTULO I REVISIÓN BIBLIOGRÁFICA.....	6
1.1. Antecedentes.....	6
1.2. Bases teóricas	10
CAPÍTULO II MATERIAL Y MÉTODOS	20
2.1. Sistema de hipótesis	20
2.2. Sistema de variables	20
2.3. Operacionalización de variables.....	21
2.4. Tipo y nivel de investigación	23
2.5. Diseño de investigación.....	23
2.6. Población y muestra	24
2.7. Técnicas e instrumentos de recolección de datos	24
2.8. Técnicas de procesamiento y análisis de datos	24
2.9. Materiales y métodos	25
CAPÍTULO III RESULTADOS Y DISCUSIÓN	26
3.1. Resultados.....	26
3.2. Discusión	33
CONCLUSIONES.....	36

RECOMENDACIONES.....	37
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	38
ANEXOS.....	41

Índice de tablas

Tabla 1. Operacionalización de variables	21
Tabla 2. Escala de valorización.	25
Tabla 3. Gestión de compras en la empresa Perhusa S.A.C	26
Tabla 4. El almacenamiento en la empresa Perhusa S.A.C	27
Tabla 5. Prueba de normalidad Shapiro-Wilk	29
Tabla 6. Relación de las dimensiones de la gestión de compras y el almacenamiento ...	30
Tabla 7. Relación entre la gestión de compras y el almacenamiento	31

Índice de figuras

Figura 1. Gestión de compras en la empresa Perhusa S.A.C	26
Figura 2. Almacenamiento en la empresa Perhusa S.A.C	28
Figura 3 Dispersión de las variables	32

Resumen

La investigación tuvo como finalidad determinar la relación entre la gestión de compras y el almacenamiento de la entidad Perhusa S.A.C. ciudad de Tarapoto, 2019. La investigación se caracterizó por presentar un diseño no experimental de corte transversal, presentando un nivel descriptivo correlacional y de tipo aplicada, además, la muestra poblacional estuvo conformada por 20 asistentes. Por otro lado, el proceso de recopilación de datos se realizó mediante dos cuestionarios empleando la técnica de la encuesta. Los principales resultados revelaron que el 40% en la gestión de compras es bueno donde el almacenamiento es regular, representado por un 50%. Después del análisis se determinó que sí existe relación significativa entre las dimensiones de la gestión de compras y el almacenamiento, porque en la prueba Rho de Spearman se evidencio una significancia de 0.001 y en todos los componentes la correlación fue positiva alta. Al finalizar se llegó a concluir que las variables se encuentran estadísticamente relacionadas, donde el p-valor fue equivalente a 0.001 y el coeficiente $\rho = 0.863^{**}$, los cuales permitieron aceptar las hipótesis de investigación y confirmar que existe una relación significativa entre la gestión de compras y el almacenamiento de la empresa Perhusa S.A.C. ciudad de Tarapoto, 2019.

Palabras claves: Gestión, compras, almacenamiento, empresa.

Abstract

The objective of the research were to determine the relationship between purchasing management and storage of the company Perhusa S.A.C. in the city of Tarapoto, 2019. The research was characterized by presenting a non-experimental cross-sectional design, presenting a descriptive correlational level and applied type, in addition, the population sample consisted of 20 attendees. The main results revealed that 40% of the purchasing management is good while storage is fair, represented by 50%. After the analysis it was determined that there is a significant relationship between the dimensions of purchasing management and storage, because the Spearman Rho test showed a significance of 0.001 and the correlation was high positive in all the components. Finally, it was concluded that the variables are statistically related, where the p-value was equivalent to 0.001 and the rho coefficient = 0.863** , which allowed to accept the research hypotheses and confirm that there is a significant relationship between purchasing management and storage of the company Perhusa S.A.C. city of Tarapoto, 2019.

Keywords: Management, purchasing, warehousing, company.



Introducción

La gestión de compras se considera una de las funciones esenciales en la cadena de suministros de una entidad donde el éxito de una empresa depende si está se ejecuta correctamente, por esa razón, más del 70% de empresas lo aplican, por eso es importante que los empresarios tomen las decisiones correctas a la hora de gestionar y evaluar los proveedores. Por otra parte, la gestión de almacenes, consiste en conservar y guardar mercancías que se distribuirán o venderán más adelante y son administrados a través de una estrategia de inventario, esta controla y mantiene físicamente todos los artículos del inventario.

Desde un contexto internacional, como indica Bofill et al (2017), muchos de los encargados de diferentes organizaciones, muestran su preocupación y no toman conciencia sobre la necesidad de realizar una gestión adecuada en lo que se refiere al almacén. Es así como, en una empresa situada en Cuba, los problemas asociados en la gestión de compras han provocado que el 50% de las ventas se realicen a crédito, asimismo, la gestión del almacén ha sido deficiente en un 49%, conllevando a que la empresa genere pérdidas monetarias de \$28,345.00, pues el área no contaba con la estructura adecuada para la conservación de los productos (p.45).

En Ecuador, un estudio realizado por Espino (2016), dio a conocer el caso de la compañía de alimentos Alimec S.A, donde el principal problema fue la deficiente gestión de compras, debido a que los encargados no realizaban las compras de manera organizada y en ocasiones lo hacían sin previo estudio a los proveedores, por ello un 60% afirmó que la gestión de compras no es la adecuada y repercute en el almacenamiento en un 45% ocasionando daños a los productos en almacén por el exceso de compras y ocasionando pérdidas monetarias (p.112).

Se evidencia que las importaciones incrementaron drásticamente en naciones como; Estados Unidos, Alemania, Pakistán, Italia, España, Canadá, Suiza, Francia y Bélgica, son los grupos que hicieron que hayan aumentado las importaciones en la actualidad, poseen una participación del 53% por la cantidad de \$350 millones. En estas naciones las importaciones han crecido debido a una gestión de compras efectivas, por esta razón se puede observar cómo la gestión de compras en estos países puede generar márgenes de ganancia significativa (Carrillo, 2018, p.1).

En la actualidad las Mypes en el Perú representan el 99,6% de todos los negocios, estas generan que el 47% del PIB brinden prosperidad y empleo a la sociedad. El INEI presentó que en el 2013 existían 1.713.273 de micro y medianas empresas de las cuales el 44,4% se dedicaban a la comercialización de mercancías, al mismo tiempo el periódico peruano 21 informó que cada año se creaban 12.000 Mypes, sin embargo solo el 10% lograban mantenerse en el mercado, con muchas dificultades, entre las principales causas es la mala gestión de inventario e incorrecto manejo de los préstamos para sus compras, estos datos son permanentes y siguen siendo una preocupación para la sociedad. Si las empresas no buscan estrategias para mejorar su gestión en el proceso de comercialización, es decir, inventarios, como consecuencia la sociedad continuara desaprovechando valiosas oportunidades de desarrollo y crecimiento (Coba, 2017, p. 11).

Por otro lado, los dueños de diversas entidades no comprenden la relevancia de la gestión de compras. Por este motivo las micro y medianas empresas suelen realizar su gestión de compras por percepción y no por especialistas del campo. Una mala gestión hace que pierdan entre el 20% y 40% del presupuesto asignado. Como evidencia, se encuentra la entidad Grupo Benny S.A.C esta se dedica a la comercialización y fabricación de bienes (muebles de metal y madera), ubicada en Villa El Salvador - Lima. Luego de un estudio realizado a esta empresa, se dio a conocer que, fueron afectados por no contar con una administración eficiente de sus productos, evidenciando procesos complicados, carecen de dominio, evidenciando procedimientos desorganizados, dificultosos y falta de preparación en la gestión de compras, debido a que estas se centran en experiencias, descuidando las herramientas, los métodos y herramientas, evidenciando que el 62% de la gestión de compras es desarrollada de forma regular, seguidamente, no elaboran ni desarrollan fases de progresos de compras orientados a un objetivo, porque desconocían de las estrategias y técnicas para su elaboración, la cual ha provocado el descuido al momento de verificar las condiciones de los precios, cantidad, tiempo y sobre todo la calidad de la mercancía.

De la misma forma, la toma de decisiones en las compras se vio debilitada en un 63%, imposibilitando alcanzar los objetivos de la empresa con una ejecución del 60%, todo ello ha generado que el almacenamiento no se encuentre en óptimas condiciones por el exceso de productos en el almacén (Cruz, 2018, p.12).

Por su parte el portavoz en el Perú del (BID) Jaramillo, Fidel, expone que el Perú alrededor de 660 mil organizaciones figuran iniciativas familiares, quienes representan el 80% del total de entidades peruanas que al sumar reflejan el 60% del empleo en el país, de

igual manera un 600 000 son microempresas, la gran parte informales mientras que solo el 10% representan las medianas y grandes empresas que incluyen a los grandes conglomerados (Gestión, 2014).

De otro modo, se comparte las falencias de la empresa Indextu situada en la ciudad de Lima, porque mostró una productividad del 59.75% luego de efectuar las adquisiciones durante el periodo 2019, caso contrario sucedió con la gestión de almacén, siendo este deficiente en un 55% con un egreso monetario de S/ 12, 567.00 a causa de falta control de materiales en el área, por encontrarse materiales defectuosos y malogrados, siendo estos no aptos para ser comercializados (Huamán y Nolorbe, 2020).

Desde el ámbito local, en la ciudad de Tarapoto existen muchas empresas dedicadas al acopio de café, entre ellas se encuentra la empresa Perhusa S.A.C., empresa reconocida en su rubro que contribuye a la sostenibilidad de la caficultura en el Perú. La empresa tiene como objetivo contribuir a la sostenibilidad de la caficultura en el país desarrollando actividades en las principales zonas cafetaleras, fortalecer la cadena de suministro sostenible y mejorar la integración de productores al mercado. Entre las funciones que deben realizar sus colaboradores se encuentra: Planificar y adquirir la producción de café básica y así lograr la elaboración o comercialización de estos productos, gestionando el almacenaje de la mercancía, controlando los inventarios, costos, manteniendo los stocks mínimos y mantener con los proveedores relaciones eficientes, teniendo como objetivo generar productividad para la empresa en el rubro.

La mencionada empresa presentó ciertos problemas respecto a la administración de compras, como también en la coordinación de la distribución física, el stock de las compras se mantiene a niveles altos y no existe una buena comunicación entre los departamentos de la empresa de modo que imposibilita una rotación eficiente de café, en la gestión de proveedores no se han seleccionado los adecuados, en los procesos de compra no se han identificado las necesidades de cada cliente y en la estructura organizativa, las estrategias y políticas de compras no se han dado con la debida planificación de cada actividad por realizar. Todas las falencias descritas, han provocado que el almacenamiento se vea perjudicado por el exceso de acopio de café y su respectiva distribución, provocando pérdidas monetarias en un aproximado de S/45,521.00. Por toda la problemática presentada se pretendió realizar el siguiente estudio de investigación con el objetivo de conocer la relación entre ambas variables de estudio u poder dar una solución al problema que evidencia la organización.

Respecto al problema general, se estableció: ¿Cuál es la relación que existe entre la gestión de compras y el almacenamiento de la empresa Perhusa S.A.C. ciudad de Tarapoto, 2019?; por otro lado, como problemas específicos se tuvo: ¿Cómo es la gestión de compras en la empresa Perhusa S.A.C. ciudad de Tarapoto, 2019?, ¿Cómo es el almacenamiento en la empresa Perhusa S.A.C. ciudad de Tarapoto, 2019?, y ¿Qué relación existe entre las dimensiones de la gestión de compras y el almacenamiento de la empresa Perhusa S.A.C. ciudad de Tarapoto, 2019?.

Asimismo, se planteó como objetivo general: determinar la relación entre la gestión de compras y el almacenamiento de la empresa Perhusa S.A.C. ciudad Tarapoto, 2019. En cuanto, a los objetivos específicos se formularon: Analizar la gestión de compras en la empresa Perhusa S.A.C. ciudad de Tarapoto, 2019; Evaluar el almacenamiento en la empresa Perhusa S.A.C. ciudad de Tarapoto, 2019; y establecer la relación entre las dimensiones de la gestión de compras y el almacenamiento de la empresa Perhusa S.A.C. ciudad de Tarapoto, 2019.

Conforme a la justificación, el estudio presentó justificación teórica, pues de todos los estudios revisados se consideró a Martínez (2013), para la primera variable gestión de compras. Por otro lado, para la segunda variable almacenamiento se consideró lo vertido por Escrivá y Saval (2017), lo que nos permitirá de esta manera dar soluciones a los objetivos planteados y corroborar nuestra hipótesis. Asimismo, se justificó de manera práctica, ya que buscó demostrar como se viene cumpliendo el manejo logístico en la empresa; porque es uno de los elementos más relevantes en la administración, por ello, se destaca la importancia del estudio, debido a que mostró la realidad de cómo se vienen desarrollando las actividades logísticas dentro de la organización. También, la justificación metodológica puesto que los instrumentos y métodos que se utilizaron en la investigación podrán ser aplicados para investigaciones futuras con realidades muy idénticas, lo que permitirá tener una secuencia lógica en el desarrollo de las investigaciones, aplicando los métodos científicos de investigación. Por último, contó con justificación académica dado que la investigación se ejecutó por su importancia en la formación profesional, esto permite el desarrollo de habilidades y conocimientos adquiridos en las aula de formación profesional, como es la política de la Universidad Nacional de San Martín en cuenta a la formación académica de sus estudiantes, por ello, la ley Universitaria N°30220, menciona en el artículo 45 del capítulo V, lo siguiente; la adquisición de grados y títulos se realizara considerando los requisitos académicos que la universidad establezca de acuerdo con el reglamento interno.

Asimismo, en la hipótesis general del estudio de investigación indicó que: Existe relación significativa entre la gestión de compras y el almacenamiento de la empresa Perhusa S.A.C. ciudad de Tarapoto, 2019. En tal sentido, los resultados demostraron que el 40% manifiestan que la gestión de compra es buena y el 50% de almacenamiento es regular. De igual modo, se calculó una relación significativa entre las dimensiones de la gestión de compras y almacenamiento, porque en la prueba Rho de Spearman se evidencio una significancia de 0.001 y en todos los casos la correlación fue positiva alta. Por último, se encontró una relación significativa entre la gestión de compras y el almacenamiento de la empresa Perhusa S.A.C. de la ciudad de Tarapoto, 2019, debido a que alcanzo una significación bilateral a 0.001 y un coeficiente de 0.863**que expresa una correlación positiva alta.

Para finalizar, es preciso señalar, que el trabajo de investigación presenta la siguiente estructura, iniciando con el primer capítulo se basa en la revisión de referencias bibliográficas, este contiene los antecedentes, fundamentación teórica y definiciones de términos que sustentan las variables de investigación, seguidamente el segundo capítulo se refiere a los materiales y métodos, detallando aspectos y procedimientos metodológicos utilizados para realizar la investigación y en tercer capítulo se desarrolla los resultados del estudio, cómo también la discusión evidenciando el desarrollo de los objetivos en contraste de la hipótesis general y la parte final abarca las conclusiones y recomendaciones extraídas de la investigación.

CAPÍTULO I

REVISIÓN BIBLIOGRÁFICA

1.1. Antecedentes

A nivel internacional.

En su tesis de pregrado Espinoza (2018) ,expuso su trabajo titulado “*Análisis del proceso de compras para diseñar una propuesta de indicadores de gestión que permita mejorar los procesos del área de compras*”, (Tesis de pregrado). En la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil. Ecuador. El estudio presentó como objetivo Evaluar los procesos de compras en una empresa de fabricación de empaques con la finalidad de proponer indicadores de gestión que estén alineados al giro del negocio. El tipo de investigación es exploratoria y descriptiva. La población muestral fue de 720 personas quienes participaron en la aplicación de un cuestionario. luego del análisis el estudio concluye: que durante el proceso de compras se detectó un gran número de solitudes de adquisiciones no procesadas, manuales y políticas desactualizados como la falta de adecuados controles, causando inconvenientes al funcionamiento de la empresa. Por esa razón, la implementación de indicadores sobre gestión favorecerá a la organización de compras permitiendo generar información numérica basada en condiciones reales y está servirá como una herramienta de gestión para así identificar fallas de esa forma mejorar las operaciones de procesos y acciones de las personas que lo dirigen y ejecutan a largo plazo (p.123).

Parrales (2017) ,en su tesis titulada “*Diseño de un manual de procedimientos para la gestión de compras en Shoe store – Guayaquil*”, (Tesis de pregrado). Universidad de Guayaquil. La investigación tuvo como objetivo elaborar un análisis que permiten conocer la actual problemática de la entidad referente a la gestión de compras. La investigación fue descriptiva con un diseño no experimental, donde la población fueron colaboradores de la organización y como muestra fueron seleccionados¹⁵. El instrumento empleado fue el cuestionario y la técnica utilizada fue la encuesta. En conclusión: todas las actividades aplicadas en función a la administración de compras son deficientes generando que, en el departamento de adquisiciones hubiese sobrecarga de actividades de cada uno de los participantes, cabe señalar en cuanto el nivel de gestión de compras fue deficiente en 56%. Además, los colaboradores recalcaron que no existe un manual de procesos dentro de la administración de compras, lo cual imposibilita el desempeño de actividades (p.100).

Díaz y Barbosa (2020), su investigación tiene como título “*Gestión de almacenamiento y control de inventario en alcaldías del alto magdalena - caso Guataquí y Nariño Cundinamarca*”, (Tesis de pregrado). Universidad piloto de Colombia seccional Alto Magdalena. El estudio ha tenido como finalidad elaborar un análisis entre la administración de almacén y existencias. La investigación fue descriptiva de diseño no experimental. La población fue conformada por los funcionarios de la entidad y como muestra se tuvo a 17 funcionarios de la municipalidad, el instrumento fue el cuestionario y la técnica utilizada fue la encuesta. Las conclusiones esenciales del estudio fueron: Con respecto a la gestión del almacenamiento se ha podido dar a conocer que las causas que dañan la administración del inventario, entre ellos, la falta de una adecuada infraestructura, El área de almacén no se encuentra debidamente implementado y muchos de los productos fueron deteriorados. Para culminar, existe vínculo entre ambos temas tratados presentaron una significancia bilateral de 0.000 y un coeficiente de correlación de 0.832.

A nivel nacional.

Carrillo (2018), en su tesis “*Gestión de compras y el almacenamiento en las bodegas del distrito de La Perla – Callao, 2018*” (tesis pregrado), Universidad César Vallejo. Callao, Perú. La finalidad del estudio fue determinar la relación que hay entre la primera variable y la segunda, presenta un tipo de investigación aplicada, ha tenido como muestra a 107 colaboradores, quienes participaron en la aplicación de un cuestionario. Conclusión; luego de analizar y calcular los resultados el investigador determino que el 46.7% de la muestra conformada por las pequeñas empresas por tiendas del distrito de la Perla, usaron la gestión de compras, como también evidenciaron que el 19.6% contestaron siempre a la variable dependiente (almacenamiento). Después del análisis de las dos variables de estudio, obtuvieron una correlación moderada donde la variable gestión de compras se relaciona con un porcentaje del 55.2% teniendo la variable almacenamiento. Se observa un nivel de significancia de 0.000. Que es $<0.05\%$, por ello, se acepta H_0 y se rechaza H_1 , donde la variable dependiente y dependiente presentaron una relación en las bodegas del distrito de la Perla-Callao, 2018. Conforme a los resultados se confirma la relación que existe entre la gestión de compra y el almacenamiento (p.35).

Arévalo (2017), en su tesis titulada “*Gestión de compras en la Industria metálicas EL RAFA E.I.R.L, 2017*”, (tesis pregrado). Universidad César Vallejo. Lima, Perú. La investigación tuvo como objetivo analizar cómo inciden las tecnologías de la información en la gestión de compras de la empresa Industria Metálica EL RAFA E.I.R.L. la

investigación fue aplicada, donde la muestra fueron dos analistas de compras nacionales (1 sobre compras internacionales y el jefe del área), se utilizó como instrumento de guía de entrevista. Concluyó: Que el área del almacén debe contar con datos actualizados del inventario del almacén y de acuerdo a ello el área de compras debe recopilar información para saber qué materiales tienen mayor rotación y las cantidades presentes en el almacén, ya que si los datos no se mantienen actualizados, la información proporcionada genera problemas, esta se evidencia en compras incorrectas, lo que ocasiona retrasos en las entregas o materiales, por tal motivo para mejorar las previsiones de la entidad Industria Metálicas el Rafa E.I.R.L. es indispensable capacitar en el ámbito de compras a las personas, instruyéndolas en diferentes temas en gestión de compras, negociación, habilidades blandas y utilizando las diversas herramientas que brinda la empresa para encontrar nuevos proveedores locales, nacionales e internacionales para un óptimo desempeño (p.64).

Changanaquí y Meza (2018), en su tesis titulada “*Propuesta de mejora en la Gestión de compras de un grupo de empresas del rubro de distribución de energía eléctrica*”. (Tesis de pregrado). Universidad Peruana de Ciencias Aplicada. Lima – Perú. El objetivo del estudio fue elaborar una propuesta que permita la mejora y minimice los costos y tiempo de administración de adquisidores. El presente estudio fue de tipo descriptiva con diseño no experimental, la población fueron diversas organizaciones del sector eléctrico. La muestra estuvo constituida por 44 colaboradores de las empresas de distribución de energía, para la recopilación de información la técnica que utilizaron fue la encuesta y el instrumento aplicado fue el cuestionario. Las conclusiones del estudio fueron: las organizaciones solicitan compras sin tener la autorización del área logística que ascienden por el monto de S/ 570,629.34 generando un sobre costo del 6.05%. Asimismo, los productos solicitados no son entregados en el tiempo pactado con otras organizaciones. El factor es la falta de un adecuado proceso de planificación de adquisiciones. Al cierre del año del 2016 hubo un costo de S/ 6,412,306.42 y con la implementación de la propuesta este asciende se reducirá en un 20.78% (p.98).

A nivel local

Amasifuén (2019), en su tesis titulada “*Gestión de almacenamiento y su incidencia en la rentabilidad de la empresa ferretería Cristo de Logroño S.A.C, Pongo de Caynarachi, año 2016*” (tesis pregrado). Universidad César Vallejo. Tarapoto – Perú, presento como objetivo evaluar la gestión de almacenamiento en la rentabilidad de la empresa Ferretería Cristo de Logroño S.A.C del distrito de Pongo de Caynarachi, 2016. El diseño del estudio fue no

experimental correlación donde la investigación fue aplicada, el autor empleo como instrumento la lista de cotejo y la guía de análisis de datos. El resultado que arroja la investigación de las 15 preguntas que componen la lista de cotejo, se evidencio que 5 preguntas fueron completadas representa el 33% y por otro lado, 10 actividades no fueron completadas un 67%. Se determinó una gestión de almacenamiento insuficiente para la imposibilidad de completar el máximo de actividades y si el índice habría aumentado con respecto al 2016 de no hubiera sufrido una perdida de s/ 14, 007. 05. Además, las dimensiones gestión de almacenes se correlaciona significativamente con la rentabilidad, con una significación bilateral de 0,000 y un coeficiente R igual a 0,910, estableciendo una relación positiva muy fuerte. La tesis concluye aceptando la hipótesis alternativa, la gestión del almacenamiento es insuficiente y afecta negativamente la rentabilidad de la empresa Ferretería Cristo de Logroño S.A.C del distrito de Pongo de Caynarachi, año 2016 (p.73).

Soriano (2017), en su tesis titulada “*Evaluación de la gestión de compras y su incidencia en la rentabilidad de la empresa Moto Repuestos JAKELIN E.I.R.L., Tarapoto, 2016*”. (tesis pregrado). Universidad Cesar Vallejo. Tarapoto – Perú. Tuvo como objetivo: analizar la gestión de compra y establecer su incidencia en la rentabilidad de la empresa Moto Repuestos Jakelin E.I.R.L Tarapoto 2016, el tipo de investigación es descriptivo transaccional, teniendo como muestra al gerente, al administrador, 3 personas de almacén y 15 trabajadores quienes participaron en la aplicación de fichas textuales, guía de análisis y la lista de cotejo estos sirvieron como instrumento. Concluye que: los elementos de almacenes afectan negativamente la rentabilidad de la empresa, exponiendo irregularidades y deficiencias en el desarrollo de sus actividades de gestión. De igual manera, la gestión de compras de la empresa Moto Repuestos JAKELIN E.I.R.L tiene un impacto negativo en la rentabilidad, es decir, la gestión de compras es baja, debido a las falencias que trae la falta de planificación sobre la gestión de compras, no cuentan con planificación de inventarios o con un detalle de sus entradas y salidas también se observó deficiencias en la información que reportan sobre los bienes que comercializan. Asimismo, el ciclo de contratación también presenta fallas al no establecer con requisitos y/o condiciones que espera de sus bienes, por lo que no se cumple el acuerdo establecido entre el cliente y comerciante. (p.79).

Sinti (2017), en su tesis titulada “*La gestión de compras y su incidencia en el control de inventarios de la Municipalidad Distrital de la Banda de Shilcayo, año 2016*”. (tesis pregrado). Tarapoto - Perú. Su investigación tiene como objetivo evaluar la incidencia de la gestión de compras em el control de inventarios en la Municipalidad distrital de la Banda de

Shilcayo, años 2016. La investigación es de diseño no experimental, descriptivo correlacional, teniendo como muestra a 2 jefes de área, 4 asistentes y 9 colaboradores, para ello, se utilizaron como herramienta cuestionarios y guías de análisis de la literatura. El estudio concluyó que luego del análisis de la primera y segunda variables se estableció un grado de incidencia ya que este fue determinado por una prueba de chi-cuadrado, la cual determinó una incidencia del 77% entre control de inventarios, en conclusión, el ciclo de compras presento deficiencias por que no establecía las condiciones y/o requisitos que esperaba de sus bienes por lo tanto no cumplía con el acuerdo establecido entre el comerciante (proveedor) y comprador. Por lo tanto, las limitaciones descritas en gestión de compras conducen a la pérdida de oportunidades de venta debido a que la mercancía llega demasiado tarde. (p.55).

1.2. Bases teóricas

1.2.1 Gestión de compras

Según, Martínez (2013), lo define como la acción de satisfacer las necesidades de la empresa por medio de los diferentes elementos que se ubican en el exterior, que maximiza el valor obtenido y logra las metas de la entidad, asimismo, supone la ejecución de actividades para el cumplimiento de esta, con ayuda de todos los ayudantes que son parte de la empresa.

Según López (2014), menciona que “La función de compras tiene como misión fundamental satisfacer la demanda de materiales, componentes y suministros de las empresas. Para que esta demanda sea satisfecha convenientemente”, (p. 6). En todo ello, hay que mencionar que la gestión de compras es la adquisición de bienes para la empresa de manera que los materiales estén siempre disponibles cuando son necesarias en otras áreas. (p.6).

Ayala (2016), sostiene que “la gestión de compras tiene como propósito adquirir los bienes y servicios que la organización necesita para el funcionamiento de sus actividades, garantizando el abastecimiento de las cantidades requeridas en términos de tiempo, calidad y precio” (p.23).

Para Heredia (2013), expone que la gestión de compras se basa en el suministro ininterrumpido de materiales, bienes y/o servicios para su integración directa en la cadena productiva. Estos servicios deben estar disponibles en el lugar solicitado por el cliente, al

precio acordado, en el momento solicitado y en la cantidad adecuada dentro del período de tiempo establecido (p.3).

Importancia de la gestión de compras.

Tal y como expresa Ayala (2016), al definir la gestión de compras se refiere a todas las tareas que facilitan a una entidad controlar los procesos y las relaciones que componen su función de compras, cuya labor es adquirir, comprar, entregar los bienes y servicios necesarios para realizar negocios. Para alcanzar estos objetivos se requiere una sólida comprensión de la cadena de suministros, empezando desde los procedimientos de inventario y facturación hasta los problemas de envío y logística. De tal forma, las compras representan más del 50% de todos los ingresos de una organización. La relevancia de la gestión de compras radica en que una de las ventajas competitiva más poderosas que una empresa puede tener (p.41).

Compras.

Tinoco (2019), sostiene que “las compras se relacionan a la adquisición de un producto o servicio que realiza el consumidor o cliente; definiéndose compra como el acto de adquirir un artículo o servicio que se encuentra para la venta, pagando un precio estipulado por el vendedor” (p.3).

Como señala Sangri (2014), la compra es definida como “la acción de comprar, adquirir por dinero. Alcanzar la posesión de una cosa, por trabajo u otra actividad. Se puede partir de la forma en que una persona u organización obtiene algo para su beneficio” (p.53).

Por su parte Salvador, (2004) expone que las compras son “Adquirir bienes y servicios de la calidad adecuada, *en el momento y al precio adecuados y del proveedor más apropiado*” (p. 13), se puede decir que comprar es la acción de obtener un servicio para satisfacer ciertas necesidades, donde se evidencia un precio justo.

Ciclo de compras.

El hecho de adquirir las mercancías o materiales necesarios para el desarrollo de la actividad empresarial implica poner en funcionamiento una serie de fases concatenadas que se inician cuando surge la necesidad de abastecerse y concluye cuando el producto y la factura de compra llegan al almacén. El ciclo de compra es la secuencia temporal de actividades que da lugar a la realización de una compra (Escrivá, Savall, Martínez, 2014).

Las principales fases del ciclo de compra son:

- **Solicitud de compra:** Esto se evidencia cuando un departamento de una entidad tiene la necesidad de comprar para crecimiento de sus actividades, para ello se elabora una

solicitud de compra, que consiste en emitir un documento dirigido al departamento de compras (Escrivá, Savall, Martínez, 2014).

- **Evaluación y selección del proveedor:** Esta se basa en el proceso de evaluar posibles proveedores, donde el departamento de compra analiza la solicitud y empieza a buscar proveedores que cumplan con los requisitos, luego de este proceso se solicita información a los posibles proveedores que cumplan con los requisitos, luego se solicita información sobre los posibles proveedores sobre condiciones económicas (precios, descuentos, comisiones, etc), plazos de crédito (plazos de pago, intereses, etc.) y otras condiciones (plazo de entrega, calidad, etc.). Una vez recibida las ofertas de los posibles proveedores, se evalúan y seleccionan la mejor oferta que esté más cerca a los requisitos planteados por la empresa (Escrivá, Savall, Martínez, 2014).
- **Negociación de las condiciones de compra:**
Luego de elegir una oferta apropiada, iniciamos las negociaciones, el objetivo de esta etapa consiste en identificar y acercar aquellos puntos donde el proveedor y el comprador mantienen posiciones distantes y llegar a un acuerdo que sea beneficioso para ambas partes (Escrivá, Savall, Martínez, 2014).
- **Seguimiento del pedido:** Cuando ya se envió un pedido al distribuidor, se realiza un seguimiento de la mercancía. (Usando tecnología de comunicación o en persona) para analizar y saber qué tan listo está el producto solicitado o si cumplirán los plazos de entrega (Escrivá, Savall, Martínez, 2014).
- **Recepción de la mercancía:** Después que los productos lleguen al área de recepción de la organización compradora, se revisa los productos, cantidad y calidad de los pedidos recibidos son consistentes con el pedido realizado (cotejo de la mercancía). Si todo está bien, el siguiente paso es que los productos proceden al almacenaje, de lo contrario, se hará constar en el documento correspondiente, denominado albarán de entrega (Escrivá, Savall, Martínez, 2014).
- **Recepción de la factura de compra:** En el proceso de aprovisionamiento finaliza con la recepción de la operación de compra y recibimiento de la factura emitida por el proveedor para acreditar que se ha efectuado la venta correspondiente. En el documento denominado factura detalla el producto que terminó recibiendo y cómo también el costo (Escrivá, Savall, Martínez, 2014).

Departamento de compras.

Funciones:

Según Martínez (2007), la misión primordial del departamento de compras es adquirir de la entidad las mercancías necesarias para su operación, los cuales deben estar depositados en la cantidad y según el plazo prescrito con el nivel de calidad necesaria y al precio más bajo permitido por el mercado, de modo que tiene como propósito es utilizar factores externos para satisfacer las necesidades de la organización, incrementando el valor del dinero invertido y estar en armonía con otros departamentos para lograr los objetivos de la entidad y alcanzar el éxito.

Evaluación de la gestión de compras.

Para Martínez (2013), esto representa una serie de actividades que a continuación se describen:

1. Gestión de la distribución física:

Incorporación del flujo de productos (materiales) y la tecnología de la información que hace posible que los productos se elaboren y lograr llegar a los consumidores. La empresa responsable del movimiento material del producto a lo largo del canal de distribución y su entrega al consumidor final.

Tiene como indicadores lo siguiente:

- a). El transporte:** “Acarreando la mercancía y entregándosela al cliente” (p.52)
- b). El almacenaje:** “Guardando la mercancía y manipulándola para componer las unidades de carga en que ha de ser transportada” (p.45)
- c). El stock:** “Administrándolo para saber qué se ha de reponer (momento del pedido al proveedor, tipo de producto y cantidad a pedir)” (p.45)
- d). La información:** “Procesándola según que venga del departamento comercial al concretarse en un pedido o del propio cliente por razón de una reclamación presentada (p.37).

2. Gestión de los proveedores:

Procesos de vigilancia, búsqueda, identificación, selección, evaluación y seguimiento de los procesos idóneos para el desarrollo de la actividad. Es un proceso de negocio que permite a una empresa seleccionar adecuadamente a sus proveedores y negociar los mejores precios de bienes y servicios que compra. Entre los principales criterios para seleccionar a un proveedor están:

a). Procesos de evaluación: “Es la búsqueda y selección de proveedores y demanda tiempo. Es necesario tener información detallada de los proveedores para realizar una evaluación de acuerdo con los criterios de cada empresa y que estos sean los más convenientes” (p.38).

b). Cotizaciones: Son los precios que deben adecuarse de acuerdo a las necesidades y posibilidades de la empresa (p.38).

3. Procesos de compra:

Definir y establecer las actividades para lograr que las compras se hagan de una forma óptima. El proceso de compras involucra los siguientes indicadores:

a). Las cantidades económicas: “teniendo en cuenta los descuentos por escala, los plazos y tiempo de duración del inventario que se adquiere” (p.38).

b). Productos de calidad: “Consiste en la adquisición de productos con la calidad y de acorde con la imagen de la empresa” (p.38).

c). Conocimiento de las necesidades del cliente: “La empresa debe tener en cuenta los gustos y necesidades de cada cliente” (p.39).

4. Estructura organizativa:

Identificación de las funciones que se han de hacer y asignación de las responsabilidades a considerar, la estructura organizativa involucra los siguientes indicadores:

a). Estrategia de compras: “Definición de la política de compras a seguir para cumplir los criterios de costo y servicios establecidos” (p.38).

b). Políticas de compras: Son pautas que generan las empresas para determinar cuáles serán las condiciones, los plazos de pago, y los proveedores que tendrá la empresa, entre otros criterios, que serán aplicados al momento en que la organización proceda a la adquisición de productos para sus operaciones habituales (p.40).

Errores de la gestión de compras.

Existen algunas acciones que pueden acarrear graves consecuencias y por ello deben evitarse:

a). Dar por hecho que las ofertas de los proveedores son todas iguales excepto por el precio. La mayoría de los proveedores se esfuerzan por diferenciar sus productos o servicios y es necesario tratar de comprender esas diferencias y descubrir qué valor tienen para la organización, para poder hacer una buena elección.

- b). No escuchar las propuestas de los proveedores: estas alternativas pueden ayudar a lograr lo mismo de una forma mejor o más barata. No dar al proveedor la oportunidad de sugerir otras opciones puede implicar el renunciar a oportunidades de mejora.
- c). No tener capacidad de llegar a un consenso entre las partes interesadas para las decisiones de compra. Dar voz a los stakeholders aumenta las posibilidades de éxito y disminuye los posibles conflictos que, obrando en contrario, son susceptibles de aparecer.
- d). Hacer una selección de proveedor sin investigar más allá de su propuesta: la elección de proveedor debe basarse en su idoneidad, valorada objetivamente, no por la capacidad de persuasión de su propuesta.
- e). Aceptar condiciones que la empresa no puede asumir: cuando los agentes encargados de las compras se centran exclusivamente en el precio, pueden caer en la tentación de hacer cualquier cosa para lograr el deseado ahorro. Ser capaz de hacer concesiones comerciales a cambio de obtener precios más bajos implica conocer escrupulosamente los límites de su organización, de lo contrario no es una opción a plantearse (Supply chain, 2014).

1.2.2 Almacenamiento

Es la primera de las operaciones posteriores a la compra, implica la ubicación o disposición, así como la custodia de todos los artículos del almacén, que es la actividad de guardar artículos o materiales desde que se producen o reciben hasta que se necesitan o entregan (Escrivá & Saval, 2017, p.27).

Caballero y Clavero (2016), sostienen que el almacenamiento es considerado como el procedimiento y la consecuencia de almacenar productos que serán vendidos o distribuidos más tarde. Por otra parte, un negocio pequeño con base en casa quizás almacene sus productos en un cuarto disponible, un sótano, o garaje, los negocios grandes típicamente son dueños o rentan un espacio en un edificio que está especialmente diseñado para almacenar (p.35).

Brenes (2015), señala que el almacenamiento es el proceso y la consecuencia de almacenar. Esta acción se vincula a recoger, depositar, archivar o registrar algo, asimismo se asocia con el depósito de ciertos elementos en un determinado espacio (p.34).

Escudero (2015), define al almacenamiento como una parte de la logística que incluye las actividades relacionadas con el almacén; en concreto, guardar y custodiar existencias que

no están en proceso de fabricación, ni de transporte. El almacenaje permite acercar las mercaderías a los puntos de consumo (p.23).

Importancia del almacenamiento.

Brenes (2015), expone la importancia del almacenamiento, es necesario resaltar que allí se guardan recursos valiosos de la empresa, como: productos, insumos, materia prima, entre otros, y que en ese lugar se lleva a cabo una compleja gestión de los productos que contiene, lo que permite que una buena operación de bodega haga la diferencia entre el éxito y el fracaso de una entidad.

Disponer de una estructura adecuada es fundamental para que los procedimientos se realicen de la mejor manera posible, ahorrando tiempo y costes para poder invertirlos en otra área de la empresa. El almacén es el principal abastecedor de toda empresa y su organización es clave para que funciones tan habituales como preservar, proteger, controlar y proveer los productos no se vean afectadas en ningún momento (p. 41).

Los principales aspectos de esta actividad son:

- Control de la exactitud de sus existencias.
- Recepción cualitativa y cuantitativa de los productos, accesorios y mercancías compradas o de los trabajos realizados.
- Reclamaciones y devoluciones
- Mantenimiento de la seguridad contra imprevistos y robos.
- Conservación de los materiales.
- Reposición oportuna. (Actualidad empresa, 2014).

Tipos de sistema de almacenamiento.

Escudero (2015), explica sobre los tipos de almacenamiento, detallados a continuación:

a). Almacenaje en bloque o arrume negro.

Las unidades de carga se almacenan una encima de otra y no se utiliza ningún tipo de estructura de almacenamiento, por tanto, la altura de apilamiento depende de las características de los productos y la utilización del sistema FIFO (First In First Out) o PEPS (Primero en entrar, primero en salir).

b). Almacenamiento en silos

“Tipo de almacenamiento en granel que puede ser diseñado para un solo producto o para múltiples, se utilizan generalmente para granos, cereales, materiales de construcción y líquidos” (p.27).

c). Almacenamiento en estantería

Se utiliza una estructura para almacenar unidades de carga, por ejemplo: Ligera, Cargas largas, Paletización compacta, Paletización móvil, Paletización dinámica, Estanterías especiales y automático. (p.27)

Evaluación del sistema de almacén.

Según Escrivá & Saval (2017), dentro del sistema de almacén las dimensiones e indicadores son las siguientes:

1.- Recepción de productos.

“Son las tareas que se realizan antes de la llegada de los productos al almacén, desde la entrada hasta después de su llegada” (p.52).

Sus indicadores son:

a). Entradas: “Se debe disponer de la documentación necesaria, tanto los documentos de aprovisionamiento como los del departamento de ventas” (p.52).

b). Llegada de los productos: Se verifica si los artículos recibidos coinciden con los que constan en los documentos que corroboran el traspaso de propiedad de los mismos ((p.52).

c). Después de la llegada: “Se procede al control e inspección de estos, la calidad y las condiciones estipuladas en el contrato de compraventa” (p.52).

2.- Almacenaje y manutención.

“Conjunto de actividades realizadas en el propio almacén” (p.53).

Sus indicadores son:

a). Almacenaje: “Es la actividad principal que se realiza en el almacén que consiste en mantener con un tratamiento especializado los productos” (p.53).

b). Manutención. “Es el manejo de mercancías realizado por los operarios de almacén en un tiempo y espacio estipulado” (p.53).

3.- Preparación de pedidos

Conocido en inglés como picking se refiere a la separación de una unidad de carga a otra unidad solicitada por el cliente, asimismo es el proceso de recogida de material extrayendo unidades o conjuntos empaquetados de una unidad de empaquetado superior que contiene más unidades que las extraídas.

Sus indicadores son:

a). Los costes de manutención: “Recaen siempre sobre las unidades individualizadas y no sobre la carga agrupada” (p.53).

b). La Mecanización: “Esta operación es compleja y no llega a automatizarse en su totalidad” (p.53).

4.- Organización y control de las existencias.

“La organización y el control de las existencias dependen del número de productos a almacenar, de su rotación, del grado de automatización e informatización de los almacenes” (p.53).

Sus indicadores son:

a). La situación de las mercancías: “El sistema que se emplea para la distribución de las existencias dentro del área de almacenaje” (p.53).

b). Modo de extraer los productos: “Para disminuir la manipulación de los mismos en el momento de preparar los pedidos requeridos por los clientes” (p.53).

c). Etiquetamiento: Mediante el sistema de etiquetado poder averiguar el origen del stock.

1.3. Definición de términos básicos

1. **Gestión.** - Conjunto de operaciones que se realizan para dirigir y administrar un negocio o una empresa (Sangri ,2014. p.22).
2. **Ciclo.** - Serie de fases o estados por las que pasa un acontecimiento o fenómeno y que se suceden en el mismo orden hasta llegar a una fase o estado a partir de los cuales vuelven a repetirse en el mismo orden (Sangri, 2014).
3. **Transporte.** - Vehículo o medio que se usa para trasladar personas o cosas de un lugar a otro. (Martínez, 2007).
4. **Almacenaje.** - Es la función empresarial encargada de gestionar las ubicaciones en las que hay que depositar el producto con la finalidad de asegurar la continuidad de la cadena logística. (Martínez, 2007).
5. **Stock.** - Conjunto de mercancías o productos que se tienen almacenados en espera de su venta o comercialización. (Montoya, 2010).
6. **Óptimo.** - Que es extraordinariamente bueno o el mejor, especialmente en lo que se refiere a las condiciones o características de una cosa, por lo cual resulta muy difícil o imposible encontrar algo más adecuado. (Actualidad empresa, 2014).

7. **Políticas.** - Conjunto de principios, reglas y procedimientos específicos que son adoptados por una entidad para preparar y realizar los estados o documentos contables, así como para ejecutar acciones. (Heredia, 2013).
8. **Distribución.** - Comprende las estrategias y procesos para mover los productos desde el punto de fabricación hasta el punto de venta. (Ferrell, Hirt, 2013).
9. **Coste de almacenamiento.** - Derivados de almacenar y mantenerlos durante un tiempo que permanecen en el almacén. (Gómez, 2014).
10. **Control.** - Consiste en verificar si todo ocurre de conformidad con el plan adoptado, con las instrucciones emitidas y con los principios establecidos. Tiene como fin señalar las debilidades y errores a fin de rectificarlos e impedir que se produzcan nuevamente. (Henry Fayol).

CAPÍTULO II

MATERIAL Y MÉTODOS

2.1. Sistema de hipótesis

Hipótesis general.

Hi: Existe relación significativa entre la gestión de compras y el almacenamiento de la empresa Perhusa S.A.C. ciudad de Tarapoto, 2019.

Ho: No existe relación entre la gestión de compras y el almacenamiento de la empresa Perhusa S.A.C. ciudad de Tarapoto, 2019.

Hipótesis específicas.

H1: La gestión de compras en la empresa Perhusa S.A.C. ciudad de Tarapoto, 2019, es bueno

H2: El almacenamiento en la empresa Perhusa S.A.C. ciudad de Tarapoto, 2019, es bueno

H3: Existe relación significativa entre las dimensiones de la gestión de compras y el almacenamiento de la empresa Perhusa S.A.C. ciudad de Tarapoto, 2019

2.2. Sistema de variables

Variable independiente : Gestión de compras.

Variable dependiente : Almacenamiento.

2.3. Operacionalización de variables

Tabla 1

Operacionalización de variables

Variables	Definición Conceptual	Definición Operacional	Dimensiones	Indicadores	Escala medición
Gestión de compras	Martínez (2013), alude que la gestión de compras es la acción de satisfacer las necesidades de la compañía con distintos elementos que se encuentra en el exterior lo que permite que se maximice el valor de lo adquirido, llegando a lograr los objetivos de la empresa, asimismo, supone la ejecución de actividades para el cumplimiento de esta, con ayuda de cada uno de los colaboradores que forman parte de la empresa.	Ejecución de una serie de pasos que lleva a la adquisición de un bien, servicio o materia prima, bajo unas políticas de compras establecidas.	Gestión de la distribución física Gestión de los proveedores Procesos de compra Estructura organizativa	<ul style="list-style-type: none"> • El transporte • El almacenaje • El stock • La información • Procesos de evaluación • Cotizaciones • Las cantidades económicas • Productos de calidad • Conocimiento de las necesidades del cliente • Estrategia de compras • Políticas de compras 	Ordinal
Almacenamiento			Recepción de productos	<ul style="list-style-type: none"> • Entradas • Llegada de los productos 	Ordinal

Es la primera de las operaciones posteriores a la compra, implica la ubicación o disposición, así como la custodia de todos los artículos del almacén, que es la actividad de guardar artículos o materiales desde que se producen o reciben hasta que se necesitan o entregan. (Escrivá & Saval, 2017, p.24)

Incluye las actividades relacionadas con el almacén; en concreto, guardar y custodiar existencias que no están en proceso de fabricación, ni de transporte.

Almacenaje y
manutención
Preparación de
pedidos

Organización y
control de las
existencias

- Después de la llegada
- Almacenaje
- Manutención
- Los costes de manutención
- La mecanización
- La situación de las mercancías
- Modo de extraer los productos
- Etiquetamiento.

Nota. Elaboración propia.

2.4. Tipo y nivel de investigación

2.4.1. Tipo de investigación

El informe presentó un tipo de investigación aplicada, según, Carrasco (2015) indica que “Esta investigación se distingue por tener propósitos prácticos inmediatos bien definidos, es decir, se investiga para actuar, transformar, modificar o producir cambios en un determinado sector de la realidad” (p.43).

En ese sentido la investigación permitió dar solución a la problemática analizada inicialmente, haciendo uso de diferentes herramientas de procesamiento de datos. Donde se conoció el vínculo existente entre ambas variables.

2.4.2. Nivel de investigación

La investigación fue de nivel descriptiva correlacional. Según, Carrasco (2015), estos estudios tienen como finalidad caracterizar los componentes y cualidades de las variables, con el propósito de conocer la composición de estas y emitir una explicación asertiva de las relaciones que guardan entre ellas. Bajo lo mencionado por el autor, en el estudio se ha desarrollado los resultados descriptivos que demuestran a nivel porcentual el estado actual de las variables estudiadas.

2.5. Diseño de investigación

La investigación ha presentado un diseño correlacional, en vista que el estudio persigue la evaluación de la relación entre dos o más variables. Así mismo indagó sobre la relación recíproca y concatenada de todos los hechos de la realidad describiendo cada una de las variables, buscando dar una explicación objetiva, real y científica a aquello que se desconoce”. (Carrasco, 2015, p. 42). Por ello, se observó las variables (gestión de compras y almacenamiento), en la cual se pretendió presentar una relación entre ellos. A continuación, se procede a describir las variables considerando el esquema elaborado:

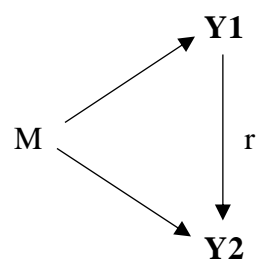
Donde:

M : Muestra

Y1 : Gestion de compras

Y2 : Almacenamiento

r : Relación



2.6. Población y muestra

Población

Se comprende como el conjunto de elementos (unidad de análisis) estos pertenecen al contexto espacial en la que se ejecuta el trabajo investigación. (Carrasco, 2015).

En estudio mostró cómo población la suma de las personas que laboraron en la empresa Perhusa S.A.C. en la actualidad, las mismas que ascendieron a 20 según su registro de nómina.

Muestra

Es un subconjunto representativo que seleccionan previamente de una población cuyas características fundamentales es ser objetivas y se reflejan fielmente, de manera que los resultados obtenidos de la muestra generen elementos que componen la población. (Carrasco, 2015). Sin embargo, debido a que la población es menor se consideró a la totalidad de colaboradores, es decir 20, según la planilla registrada.

2.7. Técnicas e instrumentos de recolección de datos

La técnica utilizada fue la encuesta, esta se determina como una técnica de investigación social utilizada para explorar, indagar, consultar y recopilar datos, a través de preguntas directa o indirecta formuladas a los sujetos que conforman la unidad de análisis (Carrasco, 2015, p. 314). Estos fueron aplicados a los trabajadores de la empresa PERHUSA S.A.C.

El instrumento empleado fue un cuestionario, es una forma de encuesta, en la que no se requiere una relación directa, quiere decir, cara a cara con la muestra de investigación, y esta consiste en proporcionar a los participantes una hoja de papel (instrumento) que contine preguntas ordenadas y coherentes ya que estas fueron formuladas de manera clara, objetiva y precisa para que sean respondidos de igual manera. (Carrasco, 2015). Estos cuestionarios se completaron en base a las afirmaciones del investigador para abordar los problemas identificados.

La escala del instrumento es: Nunca (1), Casi nunca (2), A veces (3), Casi siempre (4) y siempre (5).

2.8. Técnicas de procesamiento y análisis de datos

En el procesamiento de los datos y durante el desarrollo del estudio se utilizaron tablas y estadísticas, estos fueron expuesto por programas estadísticos Excel y SPSS. Se empleó el método descriptivo, donde los resultados se presentan por medio de gráficos y tablas permitiendo resolver los primeros objetivos específicos. También, se empleó el método inferencial, visto que con la ayuda del programa estadístico se conoció el vínculo entre las

variables, de modo que permitió obtener el resultado general. Para verificar la hipótesis se utilizó la correlación Rho de Spearman, Por consiguiente, se dispone de la presente tabla de Valorización.

Tabla 2

Escala de valorización.

Valor de rho	Significado
-1,00	Correlación negativa perfecta
-0,9	Correlación negativa muy fuerte
-0,75	Correlación negativa considerable
-0,50	Correlación negativa media
-0,25	Correlación negativa débil
0	No existe correlación alguna entre las variables
+0,10	Correlación positiva muy débil
+0,25	Correlación positiva débil
+0,50	Correlación positiva media
+0,75	Correlación positiva considerable
+0,90	Correlación positiva muy fuerte
+1	Correlación positiva perfecta

Nota. Carrasco (2015).

2.9. Materiales y métodos

Materiales

Para el desarrollo del estudio se utilizarán equipos de procesamientos, bienes y servicios Donde estos recursos permitirán alcanzar el resultado esperado para abordar cada uno de los objetivos presentados en la misma.

Métodos

En el estudio se evidencia un procesamiento Hipótesis-Deductivo por medio de las observaciones de un caso particular se logra planificar un problema que invoca una teoría a través de un proceso inductivo. Empezando del marco teórico se plantea hipótesis por medio de un análisis deductivo esta se pretende confirmar empíricamente interrogado (Hernández, 2014, p.72). Del mismo modo, se aplicará dos cuestionarios para ambas variables de estudio con el propósito de recopilar la información y elaborar los resultados de la investigación.

CAPÍTULO III

RESULTADOS Y DISCUSIÓN

3.1. Resultados

Luego de haber aplicado la técnica (encuesta) a los colaboradores de la empresa PERHUSA S.A.C., se pudo adquirir información esencial que permitió el desarrollo de los objetivos planteados, cuyos resultados se explican y están detallados en la siguiente tabla.

3.1.1. La gestión de compras en la empresa Perhusa S.A.C. ciudad de Tarapoto, 2019.

Tabla 3

Gestión de compras en la empresa Perhusa S.A.C

Escala de medición	Intervalo	F	%
Malo	14 - 33	5	25%
Regular	34 - 53	7	35%
Bueno	54 - 70	8	40%

Nota. Cuestionario aplicado a los trabajadores de la empresa Perhusa S.A.C.

Interpretación

En la tabla 3, se muestra que el análisis de la gestión de compras en la empresa Perhusa S.A.C, fue efectuada en base a las escalas de medición malo, regular y bueno, en donde los resultados evidencian que un porcentaje significativo lo califica como bueno, seguido de regular y una muestra menor manifestaron que es malo, mostrando la existencia de ciertas falencias en cuanto a la administración de sus adquisiciones.

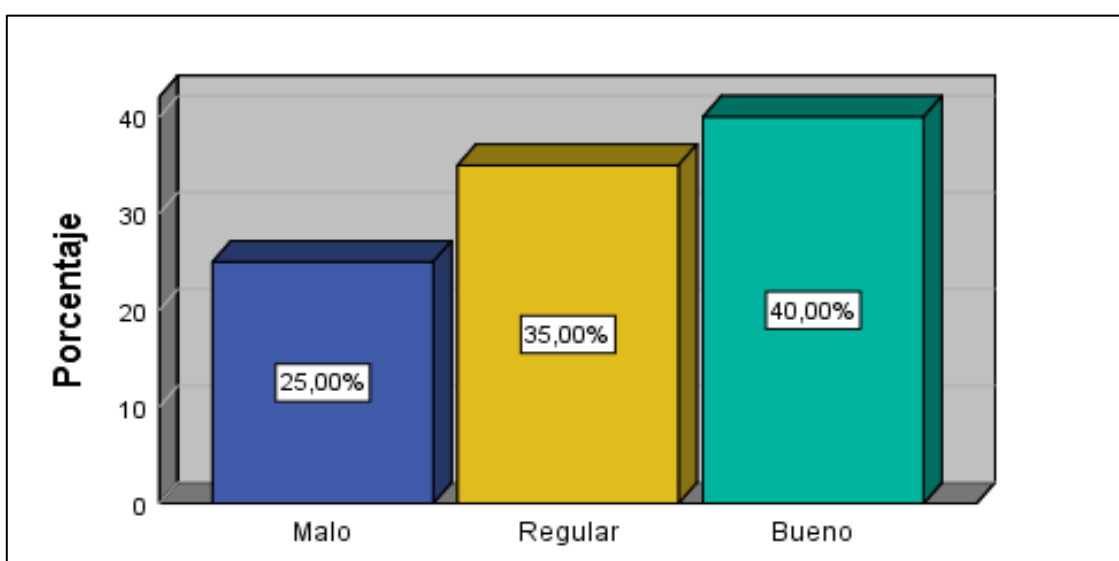


Figura 1. Gestión de compras en la empresa Perhusa S.A.C

Nota. Cuestionario aplicado a los trabajadores de la empresa Perhusa S.A.C.

Interpretación

De igual manera, en la figura 1 se puede observar la percepción de los colaboradores referente a la primera variable en la empresa Perhusa S.A.C, calificándola como buena en un 40%, continuando con un valor regular en un 35% y como malo en un 25%. No obstante, de manera general más de la mitad de los trabajadores valoró a la gestión de compras entre regular y malo, lo cual exhibe la presencia de deficiencias como algunas políticas de compras son imprecisas y generalmente no son cumplidas como se deben; también no toman en cuenta las necesidades de sus proveedores y no ordenan frecuentemente los productos dentro del almacén, lo cual afecta la efectividad en el desarrollo de sus operaciones.

3.1.2. El almacenamiento en la empresa Perhusa S.A.C. ciudad de Tarapoto, 2019.

Tabla 4

El almacenamiento en la empresa Perhusa S.A.C

Escala de medición	Intervalo	F	%
Malo	14 - 33	4	20%
Regular	24 - 53	10	50%
Bueno	54 - 70	6	30%

Nota. Cuestionario aplicado a los trabajadores de la empresa Perhusa S.A.C.

Interpretación

De la misma manera se observa en la tabla 4, el almacenamiento en la empresa Perhusa S.A.C, fue valorado con las escalas de medición malo, regular y bueno; cuyos valores resultantes demostraron que exactamente la mitad de los colaboradores encuestados lo estimó como regular, seguido de aquellos que lo percibieron como bueno y en inferior medida como malo.

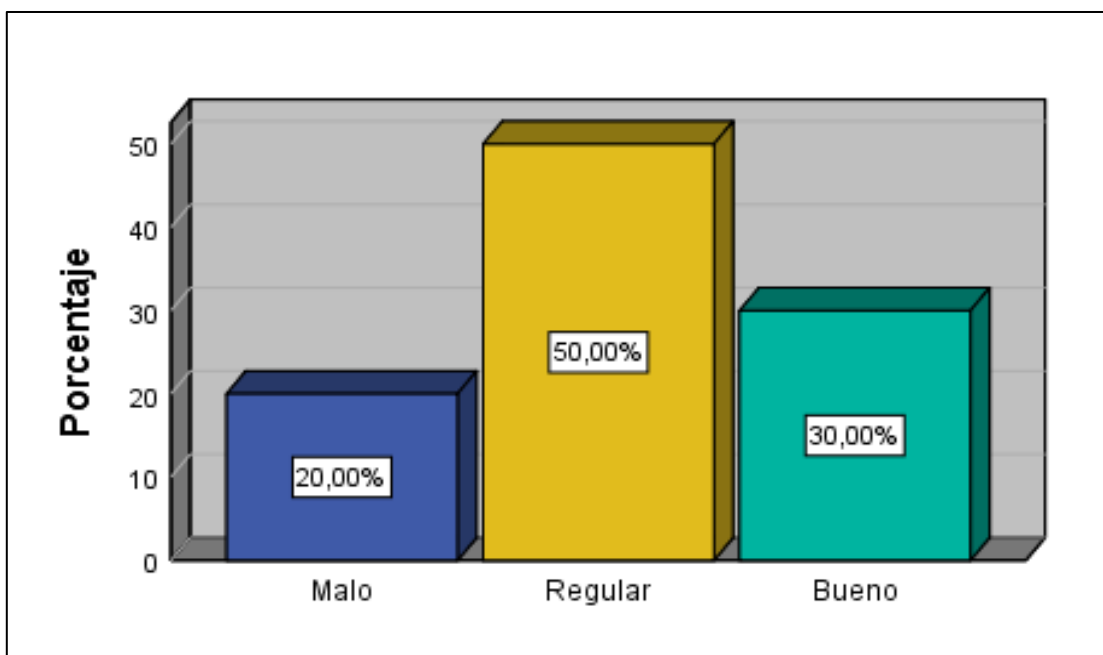


Figura 2. Almacenamiento en la empresa Perhusa S.A.C

Nota. Cuestionario aplicado a los trabajadores de la empresa Perhusa S.A.C.

Interpretación

Asimismo, en la figura 2 se observa que el almacenamiento en la empresa Perhusa S.A.C. fue calificado como regular por un 50% de los trabajadores, seguido de un 30% que señalaron que es bueno y un 20% manifiesta que es malo. Dichos resultados se explican debido a que los participantes del estudio indicaron como falencias que no se emplean con frecuencia las facturas necesarias para el recibo de los productos, en algunas ocasiones el producto recibido no coincide con las características especificadas en las guías y tampoco se hace un uso eficiente del espacio del almacén. También, se constató que los trabajadores del almacén no suelen verificar el documento de contratación de compraventa para verificar las condiciones establecidos al momento de recepcionar el producto y no existe un correcto desempeño a la hora de extraerlos.

3.1.3. Relación entre las dimensiones de la gestión de compras y el almacenamiento de la empresa Perhusa S.A.C. ciudad de Tarapoto, 2019.

Para obtener los resultados inferenciales fue necesario en primera instancia calcular la normalidad de la gestión de compras, sus dimensiones y el almacenamiento, con el fin de determinar el estadígrafo a emplear para desarrollar parte de los objetivos y de esa manera conocer la relación entre las variables. Por ello, para estimar dicha normalidad se utilizó la prueba de Shapiro-Wilk porque los participantes fueron menores a 50 integrantes, como resultado se obtiene lo siguiente:

Tabla 5*Prueba de normalidad Shapiro-Wilk*

Variables y dimensiones	Shapiro - Wilk		
	Estadístico	gl	Sig.
Gestión de compras	.857	20	.007
Gestión de la distribución física	.847	20	.005
Gestión de los proveedores	.943	20	.272
Procesos de compra	.950	20	.372
Estructura organizativa	.868	20	.011
Almacenamiento	.872	20	.013

Nota. Resultados obtenidos en el SPSS 28.

Interpretación

La prueba de normalidad indica que sí el nivel de significancia obtenido es superior a 0,05, señala que las variables muestran una distribución normal, Por lo se debe optar por una prueba paramétrica; en cambio, de ser menor a dicho valor se debe emplear una prueba no paramétrica. En ese sentido, los resultados obtenidos indican que las dimensiones: gestión de los proveedores y procesos de compra tienen niveles de significancia superiores a 0.05, siendo iguales a 0.272. y 0.372, respectivamente, por lo que se confirma que tienen una distribución normal.

Sin embargo, la gestión de compras alcanzó un valor de 0.007 y sus dimensiones gestión de la distribución física y estructura organizativa, también mostraron una significancia inferior a 0.05; igualmente, la variable almacenamiento presentó un p-valor equivalente a 0.013, demostrando la inexistencia de normalidad. De manera general se aprecia que no todos los componentes se encuentran normalmente distribuidos, lo cual permite establecer que la prueba no paramétrica de Rho de Spearman es adecuada en el desarrollo de los objetivos correlacionales y contrastar la hipótesis planteada.

Tabla 6*Relación de las dimensiones de la gestión de compras y el almacenamiento*

		Dimensiones de la gestión de compras			
		Gestión de la distribución física	Gestión de los proveedores	Procesos de compra	Estructura organizativa
Almacenamiento	Coeficiente de correlación Rho	.773**	.732**	.854**	.716**
	Sig. (bilateral)	<.001	<.001	<.001	<.001
	N	20	20	20	20

Nota. Resultados obtenidos en el SPSS 28.

Interpretación

La tabla 6 evidencia los resultados que se obtuvieron en la prueba de Rho de Spearman, en el que tuvo en consideración como regla de decisión que la Sig. (bilateral) sea menor a 0.05. Respecto a la primera dimensión, la gestión de la distribución física muestra una relación de tipo significativa con el almacenamiento, debido a que alcanzó un p-valor de 0.001 y un coeficiente rho igual a 0.773, esto indica una correlación positiva alta. Asimismo, la dimensión gestión de los proveedores reveló una significancia de 0.001, que confirma la existencia de una correlación positiva alta con el almacenamiento, puesto que el coeficiente rho fue equivalente a 0.732.

Además, los procesos de compras presentan una relación significativa con el almacenamiento, ya que se consiguió p-valor = 0.001 < 0.05 mostrando un coeficiente rho de 0.854 que expresa una correlación positiva alta. Por último, la estructura y el almacenamiento se encuentran significativamente relacionados porque el p-valor alcanzado fue menor a 0.05 e igual a 0.01, con una Rho = 0.716, que comprueba una correlación altamente positiva, por esta razón, los resultados descritos, confirma que existe una relación significativa en las dimensiones de la primera variable y el almacenamiento de la empresa Perhusa S.A.C. ciudad de Tarapoto, 2019.

3.1.4. Relación entre la gestión de compras y el almacenamiento de la empresa Perhusa S.A.C. ciudad de Tarapoto, 2019.

Para concretar el propósito general del estudio y de esa manera obtener la evidencia necesaria para contrastar la hipótesis de investigación, fue preciso considerar los resultados de la prueba de correlación de Rho de Spearman y también los criterios de la regla de decisión, tal como se señala en líneas posteriores:

Prueba de hipótesis

H₁: Existe relación significativa entre la gestión de compras y el almacenamiento de la empresa Perhusa S.A.C. ciudad de Tarapoto, 2019.

H₀: No existe relación entre la gestión de compras y el almacenamiento de la empresa Perhusa S.A.C. ciudad de Tarapoto, 2019.

Regla de decisión

- Se acepta la H₀ ⇒ Sig. (bilateral) > 0.05
- Se rechaza la H₀ ⇒ Sig. (bilateral) < 0.05

Tabla 7

Relación entre la gestión de compras y el almacenamiento

			Gestión de compras	Almacenamiento
Gestión de compras	Coeficiente de correlación		1	.863**
	Sig. (bilateral)			<.001
Rho de Spearman	N		20	20
Almacenamiento	Coeficiente de correlación		.863**	1
	Sig. (bilateral)		<.001	
	N		20	20

** . La correlación es significativa en el nivel 0.01 (bilateral).

Nota. Resultados obtenidos en el SPSS 28.

Interpretación

Los valores expuestos en la tabla 7, demuestran que las variables se encuentran estadísticamente relacionadas debido a que el p-valor resultante fue $0.001 < 0.05$ con un coeficiente rho igual a 0.863, los cuales confirman una correlación positiva alta entre las dos variables analizadas. Por consiguiente, los resultados y atendiendo la regla de decisión,

Esto indica que se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna, confirmando de ese modo que existe relación significativa entre la gestión de compras y el almacenamiento de la empresa Perhusa S.A.C. ciudad de Tarapoto, 2019.

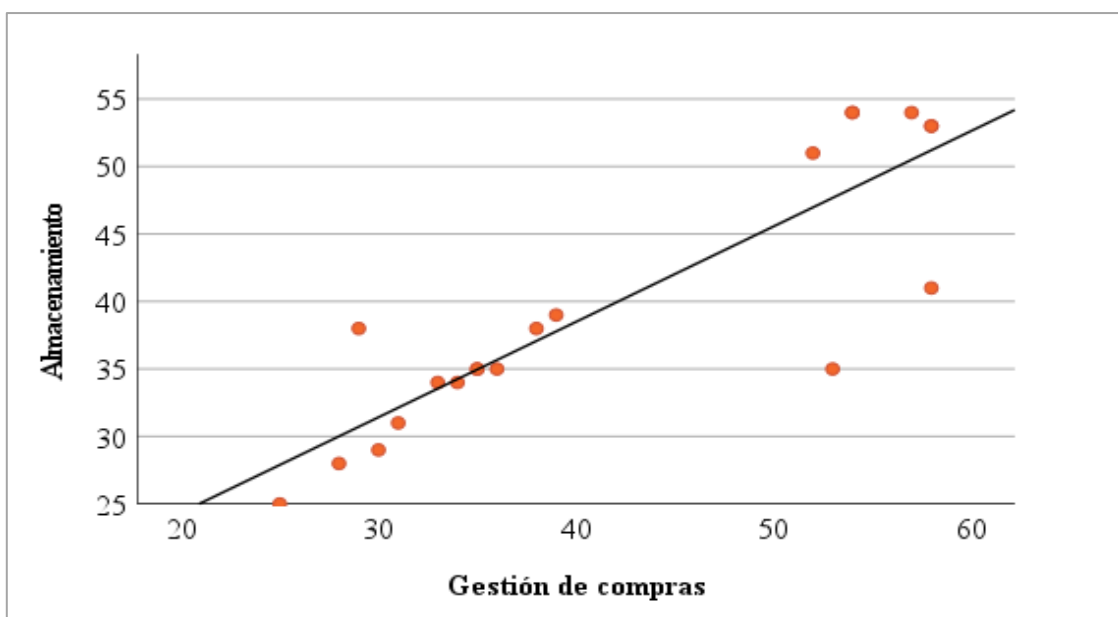


Figura 3. Dispersión de las variables

Nota. Resultados obtenidos en el SPSS 28.

Interpretación

La figura 3 representa un diagrama de dispersión de la gestión de compras y el almacenamiento, demostrando gráficamente la correlación entre las dos variables puesto que se evidencia una tendencia positiva y creciente. Por lo tanto se puede confirmar que la primera variable influye significativamente en el almacenamiento de la organización, por lo que a medida que se ejecuten eficientemente las actividades concernientes en la administración física, de los proveedores, los procesos de compra y se asegure una buena estructura organizativa, repercutirán favorablemente en el almacenamiento de la empresa Perhusa S.A.C.

3.2. Discusión

El estudio contó con objetivos específicos que al ser desarrollados contribuyeron con el cumplimiento del propósito general de la investigación, que se basó en determinar la relación entre la gestión de compras y el almacenamiento de la empresa Perhusa S.A.C. ciudad de Tarapoto, 2019.

Por consiguiente en el primer objetivo específico, Se analizó la gestión de compras en la empresa Perhusa S.A.C. ciudad de Tarapoto, 2019, para lo cual fue fundamental diseñar un cuestionario estructurado en las dimensiones de gestión de la distribución física, gestión de los proveedores, procesos de compra y estructura organizativa, de acuerdo con la teoría de Martínez (2013); con dicho instrumento se pudo recopilar información necesaria que posteriormente fue procesada en el programa estadístico SPSS 28, cuyos resultados evidenciaron que la primera variable es apropiada en un 40% . Estos hallazgos se justifican porque la organización evalúa habitualmente los costos de los productos de sus proveedores, acatan en su totalidad con lo señalado en su manual de funciones y respetan el orden jerárquico dentro del área de compras. No obstante, se evidenció que algunas políticas de compras con imprecisas y generalmente no son cumplidas como se deben y no ordenan frecuentemente los productos dentro del almacén, lo cual afecta el desarrollo de sus operaciones. En ese sentido, es preciso señalar que los resultados presentan semejanza con el estudio de Carrillo (2018), ya que comprobó que las bodegas del distrito de La Perla se emplean de manera adecuada la gestión de compras en un 46.7 %. Por otro lado, el estudio de Parrales (2017) difiere con la presente investigación, debido a que determinó que las acciones desarrolladas en función a la administración de compras son deficientes generando que, en el departamento de adquisiciones hubiese sobrecarga de actividades a sus colaboradores , cabe señalar que en la variable independiente fue deficiente en 56%, recalcando que en la empresa no existe un manual de procesos dentro de la administración de compras, lo cual imposibilita el desempeño de actividades. De igual manera, Soriano (2017) refuta los resultados del estudio dado que concluyó: La gestión de compras de la empresa Moto Repuestos JAKELIN E.I.R.L tiene un impacto negativo en la rentabilidad, es decir la gestión de compras es baja, a causa de las deficiencias por la falta de un plan de gestión de compras, no cuentan con una de inventarios, ni tienen detalles de sus entradas y salidas, cómo también reportan deficiencias en la información sobre los productos que comercializan. En efecto, se resalta la importancia de que la empresa se mantenga en constante mejora respecto a la manera en cómo ejecuta sus operaciones de gestión de

compras con el fin de evitar posibles falencias que perjudiquen el eficiente desempeño de la organización.

Conforme al segundo objetivo, el mismo que residió en evaluar la segunda variable en la empresa Perhusa S.A.C. ciudad de Tarapoto, 2019, se tuvo en consideración el aporte teórico de Escrivá & Saval (2017), quienes dimensionan a la variable en recibimiento de la mercancía, almacenamiento, mantenimiento, organización de los pedidos y monitoreo de las existencias; asimismo se empleó un cuestionario para recoger los datos que posibilitaron conocer que el almacenamiento en la organización es valorado como regular en un 50%, seguida de un 30% que lo percibe como bueno y un 20% lo calificó como malo. Los resultados se justifican debido a que emplean con frecuencia documentos indispensables para el recibimiento de los productos y en algunas ocasiones el producto recibido no coincide con las características especificadas en las guías. También, se constató que los trabajadores del almacén no suelen verificar el documento sobre las condiciones del contrato de compraventa. Cabe mencionar, que el estudio muestra analogía con la investigación de Carrillo (2018), quien reveló que solo se emplea de forma adecuada la gestión de almacén en un 19.6%., Asimismo el estudio de Amasifuén (2019), tiene similitud en cuanto al resultado; porque afirmaron que la administración de almacenamiento de la empresa Ferretera Cristo de Logroño S.A.C, es deficiente por la imposibilidad de completar el máximo número de actividades, por lo que el índice hubiera aumentando con respecto al año 2016 si la empresa no hubiera sufrido una pérdida de S/14, 007.05. Aparte de ello, los hallazgos del estudio de Díaz y Barbosa (2020) guardan semejanza con la investigación porque comprobó que las causas que dañan la administración del inventario, entre ellos, la falta de una adecuada infraestructura, además el área de almacén no se encuentra debidamente implementado y muchos de los productos fueron deteriorados. Por tanto, con los resultados se confirma que es fundamental asegurar el adecuado desempeño de todas las acciones y procedimientos que forman parte del almacenamiento para que de esa manera los procesos operativos de la organización sean desarrollados buenamente.

En el caso del tercer objetivo está orientado a establecer relación entre las dimensiones de la gestión de compras y el almacenamiento de la empresa Perhusa S.A.C. ciudad de Tarapoto, 2019, se tuvo que emplear la prueba no paramétrica de Rho de Spearman en el SPSS 28, la misma que exhibió que las dimensiones gestión logística, gestión de los proveedores, procesos de compra y estructura organizativa presentan una relación significativa con la variable almacenamiento, donde el p-valor fue igual a $0.001 < 0.05$ en

todos los componentes y los coeficientes indicaron una correlación positiva alta, siendo equivalentes a $\rho = 0.773^{**}$, 0.732^{**} , 0.854^{**} , 0.716^{**} , aceptando la hipótesis (específica) planteada. Estos resultados muestran una similitud con el estudio de Amasifuén (2019), quien reveló que las dimensiones de la primera variable se relacionan significativamente con la rentabilidad, con un significado bilateral de 0.000 mostrando un coeficiente de R igual a 0.910 que establece una correlación positiva muy fuerte. De otra manera, el estudio de Soriano (2017) contrasta la información conseguida en la investigación, afirmando que los elementos de la variable independiente inciden de modo negativo en el rendimiento de la organización lo cual expone las irregularidades y falencias que muestran en el desarrollo de sus actividades de gestión. En síntesis, siempre que la gestión de la distribución física, organización de los proveedores, protocolos de compra se implemente correctamente y se asegure una buena estructura organizacional, tendrán una repercusión favorable en el almacenamiento de la organización.

Finalmente, como se mencionó el objetivo general se basó en determinar la relación entre la gestión de compras y el almacenamiento de la empresa Perhusa S.A.C. ciudad de Tarapoto, 2019, por lo que los resultados manifestaron una relación significativa entre gestión de compras y el almacenamiento, en vista que la significancia bilateral fue 0.001 y un coeficiente Rho de Spearman equivalente a 0.863^{**} , expresando una alta correlación positiva, de forma que, en virtud de los valores alcanzados, se pudo rechazar la hipótesis nula y aceptar la hipótesis alterna. Cabe resaltar que Carrillo (2018) alcanzó resultados similares en su estudio dado que en el análisis de correlación obtuvo una relación moderada donde la primera variable se relaciona en un 55.2% representando por un coeficiente de 0.742, confirmando en relación con los resultados se corrobora la relación que existe entre las dos variables del estudio. Asimismo, los resultados de la investigación de Díaz y Barbosa (2020) también tienen parecido con el estudio, ya que llegó a concluir que hay vínculo entre la gestión de almacenamiento y de inventarios con una significancia bilateral de 0.000, mostrando un coeficiente de correlación de un 0.832. Igualmente, la investigación de Sinti (2017), muestra similitud con el estudio, quien luego de haber generado un análisis entre la variable independiente y control de inventarios, por medio de la prueba de chi-cuadrado identificó una asociación del 77% entre control de inventario y la gestión de compras.

En resumen, con la presente investigación se resalta la relevancia de ejecutar estrategias para asegurar una gestión de compras eficaz puesto que tendrán un efecto beneficioso en la organización garantizando un almacenamiento adecuado.

CONCLUSIONES

Una vez desarrollada la investigación ,tomando en cuenta el análisis de los resultados, en cuanto al objetivo general existe relación significativa entre la gestión de compras y el almacenamiento de la empresa Perhusa S.A.C. ciudad de Tarapoto, 2019, se determina que la variable gestión de compras si se relaciona significativamente en el almacenamiento de la organización, considerando que a medida que se ejecuten eficientemente las actividades de procesos de compra y se asegure una buena estructura organizativa , estas repercutirán favorablemente en el almacenamiento de la empresa Perhusa SAC.

En cuanto a la gestión de compras efectuado por la empresa Perhusa S.A.C de la ciudad de Tarapoto, según resultados se analizó que más de la mitad valoro entre regular y malo, esto se debe que existe ciertas falencias en la organización en cuanto a su gestión de compras, si bien es cierto la empresa está organizada con ciertas políticas de compra mas no se cumple de manera correcta y no se lleva una adecuada evaluación constante de selección de proveedores.

En lo que respecta al proceso de almacenamiento desarrollado por la empresa Perhusa S.A.C de la ciudad de Tarapoto, es calificada como regular en un 50%, esto debido a que existe mínimas falencias en los procesos de distribución física, recepción, almacenaje, entre ellas no se emplea con frecuencia las facturas necesarias para la recepción del producto y verificación del mismo teniendo en cuenta las características del producto, según lo establecido en los contratos de compraventa.

Finalmente se concluye que las dimensiones de la variable gestión de compras se relacionan significativamente entre almacenamiento de la empresa Perhusa S.A.C. ciudad de Tarapoto, 2019, puesto que todas alcanzaron valores de significancia menores a 0.05 e iguales a 0.001, cuyos coeficientes rho demostraron que existe una correlación positiva alta, concluyendo que si se desarrollan de forma adecuada todas las tareas asociadas a la gestión de compras, se garantizara un buen almacenamiento en la organización.

RECOMENDACIONES

De acuerdo con los resultados del estudio, se recomienda:

Al gerente general de Perhusa S.A.C, implementar flujogramas de procedimientos de gestión de compras, el cual especifique a detalle las actividades y responsables de cada acción, esto facilitará el trabajo y desempeño de cada uno de los trabajadores, así también, minimizará errores, de esa manera mejorar y asegurar un adecuado almacenamiento del producto.

Al gerente general de Perhusa S.A.C., diseñar programas de concientización, utilizar diferentes herramientas de evaluación de proveedores para el proceso de selección de proveedores y realizar capacitaciones constantes con el fin de reforzar los conocimientos, habilidades y promover el compromiso para que de esa forma se pueda garantizar que las actividades de la gestión de compras se ejecuten óptimamente.

Al gerente general de Perhusa S.A.C., elaborar un plan de capacitación trimestral, para retroalimentar a los colaboradores, almaceneros sobre las buenas prácticas de gestión logística, a fin de que las actividades se desarrollen con eficiencia y de tal manera contribuyan al buen desenvolvimiento de la organización y al cumplimiento de sus metas trazadas.

Al gerente general de Perhusa S.A.C., implementar mecanismos de evaluación que permitan hacer un seguimiento en los procesos de gestión de compras considerando la administración de la distribución física, de los proveedores y los procesos de compra, para identificar las posibles falencias que pueden generarse durante el desarrollo de dichas acciones, asegurando su eficiencia y permitiendo el cumplimiento de los objetivos de la empresa.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Actualidad empresa (2014), *Gestión de compras: actividades, funciones, conductas, tipos y el proceso de compra*. Recuperado de: <http://actualidadempresa.com/reestructuracion-del-area-de-materiales/>
- Amasifuén, R. (2019), *Gestión de almacenamiento y su incidencia en la rentabilidad de la empresa ferretería Cristo de Logroño S.A.C, Pongo de Caynarachi, año 2016*. (tesis pregrado). Universidad Cesar Vallejo, Tarapoto, Perú. Recuperado de: <https://cutt.ly/2cyBqvm>
- Arévalo, R. (2017), *Gestión de compras en la Industria metálicas EL RAFA E.I.R.L, 2017*. (tesis posgrado). Universidad César Vallejo. Lima, Perú. Recuperado de <https://cutt.ly/icyBPK7>
- Ayala, J. (2016), *Gestión de compras*. (1° ed). Editex. Recuperado de: <https://cutt.ly/wcyVvsz>
- Ballou, *Logística. Administración de la cadena de suministros*. Quinta Edición. México: Pearson-Prentice Hall.2004
- Bofill, A., Sablón, N., & Florido, R. (2017), Procedimiento para la gestión de inventario en el almacén central de una cadena comercial cubana. *Universidad y Sociedad*. 9 (1), 41-51. <http://rus.ucf.edu/cu/>
- Brenes, P. (2015), *El almacenamiento y sus técnicas*. Editorial Editex. España.
- Caballero, C. y Clavero, J. (2016). *Sistemas de almacenamiento*. (2° ed.). Ediciones Paraninfo: Madrid. Recuperado de: <https://cutt.ly/CcyVjs6>
- Carrasco, S. (2015), *Metodología de la investigación científica: Pautas metodológicas para diseñar y elaborar el proyecto de investigación*. Lima: Editorial San Marcos.
- Carrillo, A. (2018), *Gestión de compras y el almacenamiento en las bodegas del distrito de La Perla – Callao, 2018*. (tesis pregrado), Universidad César Vallejo. Callao, Perú. Recuperado de: <https://cutt.ly/FcyBvqY>
- Coba Lezma, G. J. (2017), “*Gestión de inventarios y su relación eficiente con la gestión compras en la comercializadora Jhampier S.A.C Cercado de Lima año 2017*”.
- Changanaquí, J. y Meza, C. (2018), *Propuesta de mejora en la Gestión de compras de un grupo de empresas del rubro de distribución de energía eléctrica*. (Tesis de pregrado). Universidad Peruana de Ciencias Aplicada. Lima – Perú. Obtenido de: <https://cutt.ly/ocycRJq>

- Cruz, K. (2018), *Gestión de compras en la empresa Benny SAC*. Universidad Autónoma del Perú. Lima – Perú. <https://cutt.ly/umQoJFt>
- Díaz, P. y Barbosa, S. (2020), *Gestión de almacenamiento y control de inventario en alcaldías del alto magdalena - caso Guataqui y Nariño Cundinamarca*. (Tesis de pregrado). Universidad piloto de Colombia seccional Alto Magdalena. Recuperado de: <https://cutt.ly/scysYcp>
- Escudero, M. (2015), *Técnicas de almacén*. Ediciones Paraninfo. España.
- Escrivá J.& Savall V. (2014), *Gestión de compras*. España: Mc Graw Hill.
- Espino, A. (2016), *Gestión de compras en la empresa Alimec S.A*. Ecuador.
- Espinoza, C. (2018), *Análisis del proceso de compras para diseñar una propuesta de indicadores de gestión que permita mejorar los procesos del área de compras*. (Tesis de pregrado). Universidad Católica de Santiago de Guayaquil. Guayaquil – Ecuador. Recuperado de: <https://cutt.ly/1cyB1cL>
- Heredia, N. L. (2013), *Gerencia de Compras*. Bogotá: Andrea Sierra.
- Huamán, M. y Nolorbe, C. (2020), *Gestión de Almacenes para mejorar la productividad en el área de almacén de la empresa INDEXTU, Lima, 2020*. Universidad César Vallejo. Lima – Perú. <https://cutt.ly/RmQphFm>
- López, R. (2014). *Logística de Aprovisionamiento*. Madrid: Ediciones Paraninfo.
- Martínez, E. (2007), *Gestión de compras, negociación y estrategias de aprovisionamiento*. (4ª ed.). Madrid, España: Fundación Confemetal.
- Montoya, A. (2010). *Administración de compras*. (3ª ed.) Colombia: Eco Ediciones.
- Parrales, M. (2017), *Diseño de un manual de procedimientos para la gestión de compras en Shoe store – Guayaquil*. (Tesis de pregrado). Universidad de Guayaquil. Guayaquil. Obtenido de: <https://cutt.ly/Rcyeahs>
- Salvador, E. (2004), *Gestión de Compras*. España: Grupo Editorial Madrid
- Sangri, A (2014), *Administración de Compras*. Ciudad de México, México: Grupo Editorial Patria. Recuperado de: <https://cutt.ly/fcyVUjm>
- Sinti R. J (2017), *La gestión de compras y su incidencia en el control de inventarios de la Municipalidad Distrital de la Banda de Shilcayo, año 2016*. (tesis pregrado), Tarapoto, Perú. Recuperado de: <https://cutt.ly/bcyNeHc>
- Soriano A. J (2017), *Evaluación de la gestión de compras y su incidencia en la rentabilidad de la empresa Moto Repuestos JAKELIN E.I.R.L., Tarapoto, 2016*. (tesis pregrado), Universidad Cesar Vallejo, Tarapoto, Perú. Recuperado de: <https://cutt.ly/ncyNaNT>

- Supply chain (2014), *Qué debe tener en cuenta un sistema de gestión de compras*. Recuperado de: <https://retos-operaciones-logistica.eae.es/que-debe-tener-en-cuenta-un-sistema-de-gestion-de-compras/>
- P.J.H. Baily, *Administración de compras y abastecimiento*. México DF. Editorial Continental S.A.1982
- Michiel R.Leenders, Harol E.Fearon y Wilbur, *Administración de compras y materiales*, México DF. Editorial Programas educativos S.A 2002
- Robuste, F. Logística del transporte, Barcelona UPC, 2005
- Houlihan, J. B, *Administración de una cadena de suministro internacional*. Citado en: Christopher. Logística Aspectos estratégicos.1998
- Ritzman, L, *Administración de operaciones. Estrategia y análisis*. 5 Ed. Pretice Hall.2000
- Tinoco, E. (2019). Generación de emociones en la intención de compra. (Artículo científico). *Revista de Ciencias Sociales*. 25 (3), p. 1 – 15. Obtenido de: <https://www.redalyc.org/jatsRepo/280/28060161018/28060161018.pdf>

ANEXOS

Anexo A: Matriz de consistencia

Título	Problema	Objetivos	Hipótesis
<p>Gestión de compras y su relación con el almacenamiento de la empresa Perhusa S.A.C. ciudad de Tarapoto, 2019</p>	<p>¿Cuál es la relación que existe entre la gestión de compras y el almacenamiento de la empresa Perhusa S.A.C. ciudad de Tarapoto, 2019?</p> <p>Problemas específicos</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ ¿Cómo es la gestión de compras en la empresa Perhusa S.A.C. ciudad de Tarapoto, 2019? ▪ ¿Cómo es el almacenamiento en la empresa Perhusa S.A.C. ciudad de Tarapoto, 2019? ▪ ¿Qué relación existe entre las dimensiones de la gestión de compras y el almacenamiento de la empresa Perhusa S.A.C. ciudad de Tarapoto, 2019? 	<p>Objetivo general:</p> <p>Determinar la relación entre la gestión de compras y el almacenamiento de la empresa Perhusa S.A.C. ciudad de Tarapoto, 2019</p> <p>Objetivos específicos:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Analizar la gestión de compras en la empresa Perhusa S.A.C. ciudad de Tarapoto, 2019. ▪ Evaluar el almacenamiento en la empresa Perhusa S.A.C. ciudad de Tarapoto, 2019. ▪ Establecer la relación entre las dimensiones de la gestión de compras y el almacenamiento de la empresa Perhusa S.A.C. ciudad de Tarapoto, 2019. 	<p>H_i = Existe relación significativa entre la gestión de compras y el almacenamiento de la empresa Perhusa S.A.C. ciudad de Tarapoto, 2019.</p> <p>H₀ =No existe relación entre la gestión de compras y el almacenamiento de la empresa Perhusa S.A.C. ciudad de Tarapoto, 2019.</p>

Marco teórico	Variable /Dimensiones	Indicadores	Metodología	Población y Muestra
<p><u>Variable I: Gestión de compras</u> Es la acción de satisfacer las necesidades de la empresa con distintos elementos que se encuentra en el exterior lo que permite que se maximice el valor de lo adquirido, llegando a lograr los objetivos de la empresa. (Martínez, 2013)</p> <p><u>Variable II: Almacenamiento</u> Es la primera de las operaciones posteriores a la compra, implica la ubicación o disposición, así como la custodia de todos los artículos del almacén, que es la actividad de guardar artículos o materiales desde que se producen o reciben hasta que</p>	<p><u>V. I: Gestión de compras</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Gestión de la distribución física. - Gestión de los proveedores. - Procesos de compra. - Estructura organizativa - Estrategia de compras. <p><u>V.II: Almacenamiento</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Recepción de productos. - Almacenaje y mantenimiento. - Preparación de pedidos. - Organización y control de existencias. 	<p><u>V. I: Gestión de compras</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - El transporte - El almacenaje - El stock - La información - Procesos de evaluación - Cotizaciones - Las cantidades económicas - Productos de calidad <p><u>V. II. Almacenamiento</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Entradas - Llegada de los productos - Después de la llegada 	<p><u>Tipo de investigación:</u> Aplicada</p> <p><u>Nivel de investigación</u> Descriptivo</p> <p><u>Diseño de investigación</u> Correlacional</p> <p><u>Técnicas</u> Encuesta</p> <p><u>Instrumentos</u> Cuestionario</p>	<p><u>Universo</u> Está representado por todos los trabajadores de la empresa PERHUSA S.A.C</p> <p><u>Población</u> La investigación tendrá como población a la totalidad del personal que viene laborando en la empresa PERHUSA S.A.C. a la actualidad, las mismas que ascienden a 20 según el último registro de planilla.</p>

se necesitan o entregan. (Escrivá y Saval, 2017).		<ul style="list-style-type: none"> - Almacenaje - Manutención - Los costes de manutención - La mecanización - La situación de la mercadería. - Modo de extraer los productos. - Etiquetamiento. 		<p><u>Muestra</u></p> <p>La muestra, se tomará en cuenta los 20 trabajadores.</p>
---	--	--	--	---

Fuente: Elaboración propia.

Anexo B: Instrumentos de recolección de datos



CUESTIONARIO DE LA GESTIÓN DE COMPRAS

El siguiente instrumento de recolección de datos tiene como objetivo verificar la gestión de compras en la empresa PERHUSA S.A.C.

Marcar con (x) en el recuadro que crea correspondiente, además se pide sinceridad al momento de llenar el cuestionario.

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

N	GESTIÓN DE COMPRAS	Escala				
		1	2	3	4	5
Gestión de la distribución física						
1.	¿Con qué frecuencia el transporte del producto es eficiente en cuanto al tiempo de traslado y cuidado?					
2.	¿Con qué frecuencia ordenan los productos dentro del almacén?					
3.	¿Con qué habitualidad se mantiene el stock de acuerdo con la demanda de pedidos de los clientes?					
4.	¿Con qué frecuencia se lleva a cabo una adecuada distribución física de productos?					
Gestión de los proveedores						
5.	¿Con qué habitualidad la empresa evalúa la calidad del producto que ofrece el proveedor?					
6.	¿La empresa evalúa al proveedor en cuanto al tiempo de entrega del producto?					
Procesos de compra						
7.	¿El proceso de compra se lleva a cabo de forma oportuna?					
8.	¿Con qué frecuencia se toma en consideración las necesidades del cliente?					

9.	¿Con qué habitualidad se evalúa el costo del producto de los proveedores?					
10.	¿La empresa considera reducir los costos sin afectar la calidad del producto?					
Estructura organizativa						
11.	¿Con qué frecuencia cumplen con lo establecido en el manual de funciones?					
12.	¿Se respeta el orden jerárquico dentro del área de compras?					
13.	¿Las políticas de compras son claras y precisas?					
14.	¿Con qué habitualidad se cumple con las políticas de compra?					

Anexo C: Instrumentos de recolección de datos



CUESTIONARIO DE ALMACENAMIENTO



El siguiente instrumento de recolección de datos tiene como objetivo verificar el almacenamiento en la empresa PERHUSA S.A.C.

Marcar con (x) en el recuadro que crea correspondiente, además se pide sinceridad al momento de llenar el cuestionario.

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

N	ALMACENAMIENTO	Escala				
		1	2	3	4	5
Recepción de productos						
1	¿Se cumple con todas las actividades necesarias para la recepción de los productos?					
2	¿Con qué frecuencia emplean la documentación necesaria para la recepción de los productos?					
3	¿Con qué habitualidad los productos recibidos coinciden con las características específicas en los documentos?					
4	¿Comprueban si la mercadería se encuentra en buen estado?					
5	¿Realizan el control e inspección de los productos recepcionados?					
6	¿Con qué frecuencia verifican las condiciones estipuladas en el contrato de compraventa al momento de recepcionar los productos?					
Almacenaje y manutención						
7	¿Con qué habitualidad se colocan los productos de manera accesible que facilite la salida de éstos?					
8	¿Se hace uso eficiente del espacio del almacén?					
9	¿Se hace uso de algún tipo de codificación para ubicar el producto?					
10.	¿Con qué frecuencia utilizan tiempo prudencial para manejar los productos en el almacén?					

Preparación de pedidos					
11.	¿Con qué frecuencia se reciben pedidos?				
12.	¿Con qué frecuencia el sistema informático de ventas funciona con eficiencia?				
Organización y control de existencias					
13.	¿Se hace uso de algún sistema para ver la distribución de las existencias dentro del almacén?				
14.	¿Existe un correcto desempeño a la hora de extraer los productos?				

Anexo D. Base de datos de la variable gestión de compras

V1	GESTIÓN DE COMPRAS														
Nº	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	P9	P10	P11	P12	P13	P14	SUMATORIA TOTAL
C1	5	3	3	4	3	4	3	3	5	3	4	5	4	3	52
C2	3	2	1	2	2	3	3	1	3	3	3	1	3	3	33
C3	4	4	4	4	4	3	4	5	5	4	4	4	4	5	58
C4	1	4	4	1	3	3	2	4	3	1	3	4	1	1	35
C5	4	3	4	4	4	3	3	4	5	4	3	4	5	4	54
C6	2	3	2	2	3	1	2	2	1	3	3	3	1	3	31
C7	4	3	3	4	5	4	4	3	4	4	5	3	3	4	53
C8	4	3	4	4	4	4	4	5	4	3	4	4	4	3	54
C9	3	2	3	2	2	3	2	2	3	3	3	2	3	3	36
C10	3	3	1	2	3	2	3	1	2	2	2	2	1	2	29
C11	2	1	2	2	2	2	2	2	2	1	1	2	2	2	25
C12	4	4	4	5	4	4	4	3	4	4	5	4	4	4	57
C13	1	3	4	1	4	3	2	4	3	4	3	3	2	1	38
C14	1	3	1	4	1	2	2	1	2	3	4	1	2	1	28
C15	1	2	1	4	3	4	3	2	4	1	4	3	1	1	34
C16	4	4	5	4	4	5	4	4	4	4	3	5	4	4	58
C17	2	1	3	2	4	2	4	3	3	4	2	3	4	2	39
C18	5	4	4	4	4	4	4	4	4	5	4	4	4	4	58
C19	3	3	4	4	2	1	4	2	3	2	3	1	1	2	35
C20	4	2	1	2	2	3	1	1	2	1	4	3	2	2	30

Anexo E. Base de datos de la variable almacenamiento

V2	ALMACENAMIENTO														
N°	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	P9	P10	P11	P12	P13	P14	SUMATORIA TOTAL
C1	5	3	3	4	3	4	3	3	5	3	4	4	4	3	51
C2	3	2	1	2	2	3	3	1	3	4	2	1	4	3	34
C3	3	3	2	4	1	2	4	3	3	4	3	2	4	3	41
C4	1	4	4	1	3	3	2	4	3	1	3	4	1	1	35
C5	4	3	4	4	4	3	3	4	5	4	3	4	5	4	54
C6	2	3	2	2	3	1	2	2	1	3	3	3	1	3	31
C7	4	3	3	2	1	2	4	2	3	3	2	1	4	1	35
C8	4	3	4	4	4	4	4	5	4	3	4	4	4	3	54
C9	3	1	3	1	1	3	2	1	4	4	2	4	3	3	35
C10	3	4	1	4	4	3	3	1	2	2	4	2	1	4	38
C11	2	1	2	2	2	2	2	2	2	1	1	2	2	2	25
C12	4	3	4	5	4	3	4	3	3	4	5	4	4	4	54
C13	1	3	4	1	4	3	2	4	3	4	3	3	2	1	38
C14	1	3	1	4	1	2	2	1	2	3	4	1	2	1	28
C15	1	2	1	4	3	4	3	2	4	1	4	3	1	1	34
C16	3	4	5	3	3	3	4	4	4	4	3	5	4	4	53
C17	2	1	3	2	4	2	4	3	3	4	2	3	4	2	39
C18	5	3	3	4	3	4	4	4	3	5	3	4	4	4	53
C19	3	3	4	4	2	1	4	2	3	2	3	1	1	2	35
C20	2	2	1	2	2	3	2	1	2	1	4	3	2	2	29

Gestión de compras y su relación con el almacenamiento de la Empresa Perhusa S.A.C. Tarapoto, 2019

por Kiria Zmary Carrasco Pongo- Luzdelina Irigoín Idrogo

Fecha de entrega: 13-jun-2023 12:36p.m. (UTC-0500)

Identificador de la entrega: 2115379487

Nombre del archivo: TESIS_FINAL_KIRIA-_LUZ.docx (1.06M)

Total de palabras: 15077

Total de caracteres: 80322

Gestión de compras y su relación con el almacenamiento de la Empresa Perhusa S.A.C. Tarapoto, 2019

INFORME DE ORIGINALIDAD

24%

INDICE DE SIMILITUD

24%

FUENTES DE INTERNET

2%

PUBLICACIONES

12%

TRABAJOS DEL ESTUDIANTE

FUENTES PRIMARIAS

1	repositorio.ucv.edu.pe Fuente de Internet	6%
2	hdl.handle.net Fuente de Internet	5%
3	repositorio.unsm.edu.pe Fuente de Internet	3%
4	tesis.unsm.edu.pe Fuente de Internet	3%
5	Submitted to Universidad Cesar Vallejo Trabajo del estudiante	1%
6	docplayer.es Fuente de Internet	1%
7	www.pcm.gob.pe Fuente de Internet	1%
8	repec.iza.org Fuente de Internet	1%
9	www.coursehero.com Fuente de Internet	