



**UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO**

## **FACULTAD DE INGENIERÍA**

**ESCUELA PROFESIONAL DE INGENIERÍA INDUSTRIAL**

**Gestión de materiales y su relación con el proceso de  
compras en la empresa Servicort Plegados S.A.C - SJM –  
2015-2016**

**TESIS PARA OBTENER EL TITULO PROFESIONAL DE:**

**Ingeniero Industrial**

**AUTOR**

Arnold Aderman, García Sánchez

**ASESOR**

Mg. Fidel Prado Macalupu

**LINEA DE INVESTIGACIÓN**

Sistema de abastecimiento

**LIMA – PERÚ**

2016

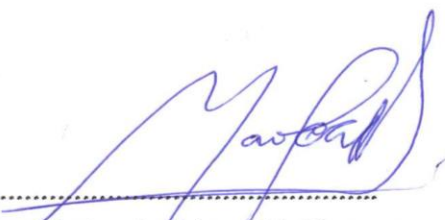
El Jurado encargado de evaluar la tesis presentada por don(a) **Arnold Aderman García Sánchez**, cuyo título es: **GESTIÓN DE MATERIALES Y SU RELACIÓN CON EL PROCESO DE COMPRAS EN LA EMPRESA SERVICORT PLEGADOS S.A.C- SJM – 2015-2016**

Reunido en la fecha, escuchó la sustentación y la resolución de preguntas por el estudiante, otorgándole el calificativo de: 12 (doce)

San Juan de Lurigancho, 16 de julio del 2016

  
 .....  
 Dra. Luz Graciela Sánchez Ramírez  
**PRESIDENTA**

  
 .....  
 Mg. Guido Rene Suca Apaza  
**SECRETARIO**

  
 .....  
 Mg. Marco Antonio Meza Velásquez  
**VOCAL**





Elaboro

Dirección de Investigación

Revisó

  
 Responsable del SGC



Aprobo

Vicerrectorado de Investigación

### **Dedicatoria**

Esta tesis se lo dedico a Enma Sánchez Delgado mi madre y José García Zambora mi padre.

### **Agradecimiento**

Agradezco a mi familia y a todos mis compañeros de la facultad de Ingeniería industrial que me apoyaron en este proyecto.


## DECLARATORIA DE AUTENTICIDAD

Yo **Arnold Aderman García Sánchez** con DNI N° 73314054, a efecto de cumplir con las disposiciones vigentes consideradas en el reglamento de grados y títulos de la Universidad Cesar Vallejo, facultad de Ingeniería, escuela académico profesional de Ingeniería Industrial, declaro bajo juramento que toda la documentación que acompaño es veraz y autentica.

Así mismo, declaro también bajo juramento que todos los datos e información que se presenta en la presente tesis son auténticos y veraces.

En tal sentido asumo la responsabilidad que corresponda ante cualquier falsedad, ocultamiento u omisión tanto de los documentos como de información aportada por lo cual me someto a lo dispuesto en las normas académicas de la universidad cesar vallejo.

Lima, 15 de julio del 2016



---

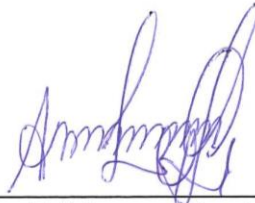
**Arnold Aderman García Sánchez**

**AUTOR**

## Presentación

### Señores miembros del jurado:

En cumplimiento del reglamento de grados y títulos de la Universidad Cesar Vallejo presento ante ustedes la tesis titulada **“GESTIÓN DE MATERIALES Y SU RELACIÓN CON EL PROCESO DE COMPRAS EN LA EMPRESA SERVICORT PLEGADOS S.A.C- SJM – 2015-2016”**, la misma que someto a vuestra consideración y espero que cumpla con los requisitos de aprobación para obtener el título profesional de Ingeniero Industrial.



---

Arnold Aderman Gracia Sánchez

**AUTOR**

# INDICE

## PAGINAS PRELIMINARES

PÁGINA DEL JURADO .....	I
Dedicatoria.....	II
Agradecimiento .....	III
DECLARATORIA DE AUTENTICIDAD.....	IV
Presentación.....	V
INDICE .....	VI
INDICE DE TABLAS .....	VIII
INDICE DE FIGURAS.....	IX
ANEXOS .....	IX
RESUMEN .....	X
ABSTRACT.....	XI
I. INTRODUCCIÓN.....	12
1.1. Realidad problemática .....	12
1.2. Trabajos previos .....	14
1.3. Teorías relacionadas al tema .....	17
1.3.1. GESTIÓN DE STOCK .....	17
1.3.2. PROCESO DE COMPRAS .....	22
1.4. Formulación del problema.....	26
1.4.1. Formulación del problema.....	26
1.4.2. Formulación de problemas específicos.....	26
1.5. Justificación del estudio.....	26
1.6. Hipótesis .....	27
1.6.1. Hipótesis principal.....	27
1.6.2. Hipótesis específicas.....	27
1.7. Objetivo .....	28

1.7.1.	Objetivo general.....	28
1.7.2.	Objetivos específicos .....	28
I.I	MÉTODO .....	29
2.1	Diseño de investigación.....	29
2.2.	Variables y operacionalizacion de variables.....	29
2.2.1.	Variables .....	29
2.2.2.	Operacionalizacion de variables .....	30
2.3.	Población, muestra y muestreo .....	31
2.4.	Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad.....	31
2.5.	Métodos de análisis de datos .....	32
2.5	Aspectos éticos .....	32
I.I.I	RESULTADO.....	33
3.1.	Validez .....	33
3.2.	ANÁLISIS DE FIABILIDAD DEL INSTRUMENTO .....	34
3.3.	ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE DATOS .....	35
3.4.	ESTADÍSTICAS PARAMÉTRICA Y NO PARAMÉTRICAS .....	51
3.5.	CONSTRASTACIONES DE HIPOTESIS.....	53
IV.	DISCUSIONES .....	59
V.	CONCLUSIONES .....	62
VI.	RECOMENDACIONES.....	63
VII.	REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS .....	64
	DEFINICIÓN CONCEPTUAL DE LAS VARIABLES Y DIMENSIONES .....	73
	.....	82
	.....	<b>¡Error! Marcador no definido.</b>



## INDICE DE TABLAS

Tabla 1: Pasos que conforman la gestión de stocks .....	18
Tabla 2: Matriz de operacionalizacion.....	30
Tabla 3: cuadro de resumen de validación por juicio de expertos.....	33
Tabla 4: Resumen de procesamiento de datos .....	34
Tabla 5: Resultado de alfa de cronbach .....	34
Tabla 6: Dimensión 1: Valor porcentual del volumen total de ventas .....	35
Tabla 7: Dimensión 2: Valor porcentual del stock promedio .....	36
Tabla 8: Dimensión 3: Vejez de materiales (%).....	38
Tabla 9: Dimensión 1: Calidad de pedidos (%).....	39
Tabla 10: Dimensión 2: volumen de compra (%) .....	41
Tabla 11: Dimensión 3: Valor porcentual de materiales físicos (%) .....	42
Tabla 12: unidades dañadas.....	44
Tabla 13: unidades disponibles en almacén .....	45
Tabla 14: Pedidos generados sin problemas.....	47
Tabla 15: Total de pedidos generados.....	49
Tabla 16: Prueba de normalidad.....	51
Tabla 17: Prueba de homocedasticidad .....	52
Tabla 18: Contrastación de las variables 1 y 2.....	53
Tabla 19: Contrastación de la dimensión 1 con la variable 2.....	54
Tabla 20: contrastación de dimensión 2 con la variable 2 .....	56
Tabla 21: contrastación de dimensión 3 con la variable 2 .....	57

## INDICE DE FIGURAS

Figura 1: Representación gráfica de Pareto.....	19
Figura 2: Porcentaje del volumen total de ventas .....	35
Figura 3: Valor porcentual del stock promedio .....	37
Figura 4: Vejez de materiales .....	38
Figura 5: Calidad de pedidos (%).....	40
Figura 6: Volumen de compra (%).....	41
Figura 7: Valor porcentual de materiales físicos.....	43
Figura 8: Unidades dañadas.....	44
Figura 9: Unidades disponibles en almacén .....	45
Figura 10: Pedidos generados sin problemas.....	47
Figura 11: Total de pedidos .....	49
Figura 12: Contrastación de las variables 1 y 2.....	53
Figura 13: Contrastación de la dimensión 1 con la variable 2.....	55
Figura 14: contrastación de dimensión 2 con la variable 2.....	56
Figura 15: contrastación de dimensión 3 con la variable 2.....	58

## ANEXOS

ANEXO 1: Matriz de consistencia.....	69
ANEXO 2: Guía de observación general para variable 1 y 2.....	70
ANEXO 3: Guía de observación para variable 1.....	71
ANEXO 4: Guía de observación para variable 2.....	72
ANEXO 5: Validación de instrumentos por expertos.....	73

## **RESUMEN**

La presente tesis tiene como objetivo determinar la relación que existe entre la gestión de materiales y el proceso de compras en la empresa SERVICORT PLEGADOS S.A.C- SJM-2015-2016.

Este estudio de acuerdo al fin que persigue es aplicada, de acuerdo a la técnica de contrastación es, no experimental- transaccional de amplitud correlacional ya que buscamos establecer el grado de relación existente entre la gestión de materiales, el proceso de compras y sus dimensiones, sin la manipulación de variables, basando todo eso en la aplicación de teorías establecidas y recolección de datos mediante la observación.

La población está conformada por los 15 ítems o productos con los cuales la empresa realiza su actividad, siendo esta la muestra por ser una población pequeña.

Para la recolección de datos de ambas variables (gestión de materiales y proceso de compras) se utilizó como técnica, la observación y como instrumento, una guía de observación, conformada esta por formulas logísticas aplicadas a cada uno de los productos

Finalmente, de acuerdo a los resultados obtenidos se pudo determinar que existe una relación directa entre la gestión de materiales y el proceso de compras, por lo tanto, si se realiza una buena gestión de materiales mejorara el proceso de compras y viceversa.

Palabras Claves: gestión de materiales, proceso de compras, formulas logísticas, observación.

## ABSTRACT

This research aims to determine the relationship between the management of materials and the process of purchases in the company SERVICORT PLEGADOS S.A.C - SJM-2015 - 2016.

This study according to the purpose which pursues is applied, according to the technique of verification is, non-experimental - transactional amplitude correlation since we seek to establish the degree of relationship between the management of materials, the process of shopping and its dimensions, without manipulation of variables, based on all that the application of established theories and collection of data through observation.

The population is composed of 15 items or products which the company carries out its activity, this being as a small population sample.

For the collection of data from both variables (materials management and procurement process) was used as a technique, observation and as a tool, a guide to observation, made of this by formulas logistics applied to each of the products

Finally, according to the results, it was determined that there is a direct relationship between materials management and procurement process Therefore if you perform a good management of materials to improve the process of shopping and vice

Versa Key words: formulas logistics, materials, purchasing process management, observation

## **I. INTRODUCCIÓN**

La gestión de materiales a lo largo de la historia ha ido calando y posicionándose como un ente de gran importancia en la rentabilidad de muchas empresas.

### **1.1. Realidad problemática**

Actualmente las empresas comerciales y de servicio deben acoplar sus decisiones en administrar efectiva y eficientemente las funciones de compras de materiales. Esta efectividad en el manejo de materiales o productos contribuyen al crecimiento de las organizaciones que la aplican y manejan, direccionando todo ello a la adquisición de materiales con una calidad apropiada, cantidades correctas, a los precios adecuados.

Los objetivos de la administración de materiales son resolver problemas que se refieren a estos desde el punto de vista general de la empresa mediante una actividad coordinada de sus diferentes funciones, proporcionando una red de comunicaciones y realizando un control de su flujo.

Uno de los aspectos desafiantes de la función de administración de materiales para quienes la practican es la variedad y la naturaleza de las decisiones encontradas. ¿Debemos tener inventario de materiales y en qué cantidades? ¿Qué precio debemos pagar? ¿Colocaremos esta orden? ¿De qué tamaño debe ser la orden? ¿Cuánto requerimos de este material? ¿Qué medio de transporte y que transportista debemos utilizar? ¿Cómo podemos protegernos para un futuro?

El comportamiento de la función de materiales se puede visualizar en dos contextos: evitar problemas y oportunismos. El contexto de evitar problemas es el más familiar. Muchas personas dentro de la organización se disgustan en grados variables cuando la función de materiales es equivocada.

Una calidad inadecuada, cantidades equivocadas y envío tardío pueden hacer miserable la vida del último consumidor del producto o servicio.

Esto es fundamental y aparenta que se considera que no hay quejas es como un indicador del buen funcionamiento de los materiales.

La dificultad es que algunos consumidores nunca esperan nada más y por consiguiente no recibirán nada más. (Leenders, y otros, 2010)

La empresa SERVICORT PLEGADOS S.A.C del rubro metalmecánica se dedica a la compra y venta de planchas, tubos, y barras metálicas al por menor y mayor como también ofrece servicios de corte, dobles, rolado y soldadura. Presenta problemas en la gestión de sus materiales, teniendo bajo su control y manejo un total de 15 ítems diferentes.

Actualmente la gestión de sus materiales se realiza de manera inadecuada lo cual provoca una ineficiente y pobre relación entre el almacén con el área de compras. No existe una coordinación en el almacén a la hora de hacer pedidos de materiales siendo el almacén el encargado de brindar datos sobre el stock de los ítems al área de compras.

En la empresa esa falta de coordinación se da por la deficiencia en el control de los materiales ya que falta implementar instrumentos de control, establecidos en un sistema digital para así mejorar la rapidez de respuesta y actualizaciones de los datos en tiempo real, las cuales son dadas y visualizadas al área de compras. Como también la carencia de métodos eficientes de previsión de demanda ya que la forma como la realizan es incorrecta, ya que en la empresa la previsión la realizan de manera cualitativa, dando a conocer así que hace falta la implementación de métodos cuantitativos, siendo estos más precisos.

Siendo esta previsión de la demanda importantísima, porque ello permite saber y reportar al área de compras la cantidad optima, la cual se debe comprar, y si no se realiza de manera adecuada se va a invertir dinero en materiales que no han sido requeridos de acuerdo a la demanda y ese capital invertido en las compras va a estar inmovilizado.

La información proporcionada por el almacén es determinante para que el área de compra genere sus órdenes de compras (o/c) de materiales en las cantidades cercanas al óptimo.

Por lo que mi interés de mi investigación es establecer alguna tendencia entre los factores de la gestión de materiales y los factores del proceso de compras, que me permitirá obtener el grado de importancia que existe entre estas dos áreas llegando a valorar su repercusión en la empresa.

La investigación debe generar como resultado una base teórica cuantificable para poder tomar decisiones y proponer alternativas de solución que permitan generar un equilibrio y relación entre estas dos áreas.

## **1.2. Trabajos previos**

Se revisaron diversas fuentes referentes a la relación entre la gestión de materiales y su relación con el proceso de compras, pudiéndose recolectar investigaciones relacionadas sobre la gestión de materiales y el proceso de compras, pero he encontrado un vacío de información sobre ello y también de la empresa SERVICORT PLEGADOS S.A.C.

Como investigación resaltante en el área, se puede destacar:

### **Trabajos internacionales**

Según Rodriguez.J (2008) en su investigación titulada “La relación entre las prácticas y la función del desempeño de compras en la industria española: el papel de la integración estratégica y de la implantación de tecnologías de la información y la comunicación”, cuyo objetivo de esta sección es analizar individualmente la disponibilidad y utilización de las distintas en las funciones de compras de las empresas de la muestra. Basado en la implantación de las TICs y la integración estratégica en la relación entre las prácticas y los resultados de la función de compras.

Se concluye que se debe de realizar una implantación de TICs en la función de compras porque contribuye al desarrollo de prácticas avanzadas de gestión de compras. Es decir, las TICs pueden contribuir en la puesta en marcha de sistemas de aprovisionamiento más sofisticados que lleven a mejores resultados de la función de compras.

Sin embargo, la inversión en tecnologías no debe verse como un fin, sino como un medio o una base sobre la que construir una mejor gestión.

Dicha inversión no generará resultados por sí sola, sino en la medida en que sea aprovechada para construir un sistema de gestión del aprovisionamiento más sofisticado.

Según Araya .G (2009) en su investigación titulada “estrategia de mejoramiento en la gestión de compras de la dirección de servicios institucionales de la ccss”, cuyo objetivo es emplear una estrategia de mejoramiento a la gestión de compras de la Dirección de Servicios Institucionales en la CCSS, la cual se basa en una investigación sobre la labor actual y la normativa existente, con el propósito de asegurar una práctica estandarizada, legal y transparente de los procesos de contratación, debido a la cantidad de recursos públicos que se tramitan en estos procesos.

Este proyecto concluye que resulta fundamental la creación e implantación de estrategias en la gestión de compras para que la calidad de los procesos de compra sea eficiente.

Según Sedano. D (2009) en su investigación titulada “Gestión de stocks y aprovisionamientos en una empresa del sector de alimentación”, cuyo objetivo posibilitar una reducción del capital invertido en dicho stock en la DISTRIBUIDORA S.A, ya que tiene graves tensiones de tesorería y necesita una mayor liquidez para operar. Teniendo como fundamento la aplicación de métodos para la gestión eficiente de los stocks en dicha empresa.

Este proyecto concluye que las empresas deberían de cuidar y gestionar de una forma mucho más eficaz y eficiente su inventario. Ya que si comparamos la inversión necesaria para realizarlo con el beneficio obtenido en forma de reducción de costes y simplicidad en la gestión el balance se inclina claramente a favor de la inversión en pos de una adecuada política de gestión de inventarios

Según Sánchez .E (2008) en su tesis titulada “Análisis de los procesos de compras Aplicados en restaurantes de la colonia La Paz en Puebla, Puebla”, cuyo fin es contar con un área de compras, con personal capacitado en métodos y técnicas modernas de compra, que tengan responsabilidad con los productos comprados ya que la eficacia de su función es determinante en las utilidades de la empresa.

Teniendo como fundamento la implementación de un sistema de compras que permita brindar un buen control de costos lo cual repercute directamente en las utilidades.



Este proyecto concluye que es inexistente un proceso de compras adecuado, con lo cual no se quiere decir que el actual funcionamiento de los restaurantes en cuanto a la forma en que realizan sus compras sea incorrecto, sino que puede mejorarse para generar ahorro, mejor manejo de recursos y mejor calidad en la materia prima.

### **Trabajos nacionales**

Según Alvares G. y Auri S.(2014) en su investigación titulada “evaluación de la gestión logística y su influencia en la determinación del costo de ventas de la empresa distribuciones NAYLAMP S.R.L. ubicada en la ciudad de Chiclayo en el año 2013”, cuyo objetivo es evaluar la gestión logística y su influencia en la determinación del costo de ventas de la empresa Distribuciones Naylamp SRL.

Dicho trabajo de investigación concluye que la gestión logística que se desarrolla en la empresa Distribuciones Naylamp SRL, si influye significativamente en la determinación del costo de ventas; en esta investigación se ha comprobado que no se desarrolla de manera efectiva el proceso logístico por lo que el costo de ventas determinado por la empresa en el periodo enero – junio 2013 difiere al costo de ventas determinado en esta tesis, siendo este importe mayor.

Según Dionisio. S (2013) en su investigación titulada “procesos administrativos y la gestión de compras en la empresa “corporación textil imperio del sol S.A.C. en Zarate S.J.L, 2012”, cuyo objetivo es determinar la relación entre el proceso administrativo y la gestión de compras en dicha empresa, creando una base teórica para los procedimientos administrativos adecuados para mejorar la gestión de compras.

En conclusión, se debe diseñar un plan para la gestión de compras, adecuándolo a las necesidades de la empresa corporación textil imperio del sol S.A.C.

Según zeña A. (2013) en su investigación titulada “gestión de inventarios y su relación con el sistema de almacén de alimentos y bebidas en hotel 5 estrellas del centro de lima, 2013”, cuyo objetivo es establecer la relación que existe entre la gestión de inventarios y el sistema de control de almacén de alimentos y bebidas en un hotel cinco estrellas de lima,

para lo cual se realizó un estudio de la problemática para luego crear una base teórica que permita lograr el objetivo, y así poder proponer estrategia de mejoras en dicha empresa.

Se concluyó que existe relación directa entre la gestión de inventarios y el almacén de alimentos de dicho hotel, llegando a determinar que es muy importante un correcto funcionamiento del sistema de control de almacén puede contribuir al crecimiento del hotel, debido a que este genera y mejora la gestión de inventarios, influyendo en los procesos de recepción, almacenamiento y distribución del área de alimentos y bebidas, originando ingresos y ahorros operativos.

### **1.3. Teorías relacionadas al tema**

#### **1.3.1. GESTIÓN DE STOCK**

Según Lacalle .G (2013) especifica:

La gestión de stock supone, un conjunto de actividades y tareas tendentes a administrar las existencias de la empresa, teniendo dos objetivos fundamentales:

- Tener la menor cantidad de stock almacenada, reduciendo su costo.
- Evitar las rupturas de stock.

La gestión de stocks tiene mucha importancia porque permite conocer con exactitud el volumen de ventas o salidas de existencias para así determinar la cantidad precisa que se deberá solicitar a los proveedores. Como sabemos, la gestión de stocks conlleva dos tipos de actividades:

- Determinar en qué momento pedir y en qué cantidad hacerlo.
- Mantener actualizada la información de materiales disponibles.

**Tabla 1:** Pasos que conforman la gestión de stocks

<b>Planificación</b>	✓ Métodos de previsión ✓ Momentos y cantidades de reposición
<b>Organización</b>	✓ Fijar políticas y criterios para la regulación de los stocks ✓ Definir técnicas a mejorar en la gestión de stocks
<b>Control</b>	✓ Movimientos de entrada y salida de stocks ✓ Inventario valorado ✓ Tareas a realizar

Fuente: Bureau F. (2013)

### **Tipos de stock**

Según Lacalle .G (2013) propone 9 tipos de stock.

- ❖ **Materias primas:** son elementos que se transforman en un producto final.
- ❖ **Materiales para el consumo y la reposición:** materiales para el consumo, que no tienen por qué incorporarse al producto final, o bien destinados al mantenimiento, reparaciones de bienes o conservación.
- ❖ **Productos terminados:** son elementos ya fabricados y dispuestos en el almacén para la comercialización.
- ❖ **Subproductos:** son los residuos y desechos que pueden ser vendidos para su aprovechamiento o reciclaje.
- ❖ **Materiales de acondicionamiento:** son los elementos de envase, embalaje y protección de la mercadería. Incluyen, también, las tarjetas o adhesivos identificativos y las paletas o pales de transporte. Este material es de elevado costo y puede ser recuperable.
- ❖ **Mercaderías:** son las existencias de las empresas comerciales. Productos que se compran para luego venderlos, sin proceso de transformación.

## MODELO DE CLASIFICACIÓN Y GESTIÓN DE STOCKS

Según Lacalle .G (2013) propone para el control y clasificación de stocks.

### METODO DE GESTIÓN DE STOCKS ABC

El método ABC se utiliza para la clasificación de los stocks que la empresa posee en sus almacenes. Parte de clasificar los productos en tres categorías: A, B y C. Permitiendo intensificar de esta manera, su atención sobre aquellos artículos que mayor importancia tienen desde el punto de vista de la inversión, o bien aquellos que mayor actividad generan.

La gestión de stocks conlleva un costo de aprovisionamiento, por lo que a las empresas les interesa controlar aquellos artículos más importantes.

Según este método:

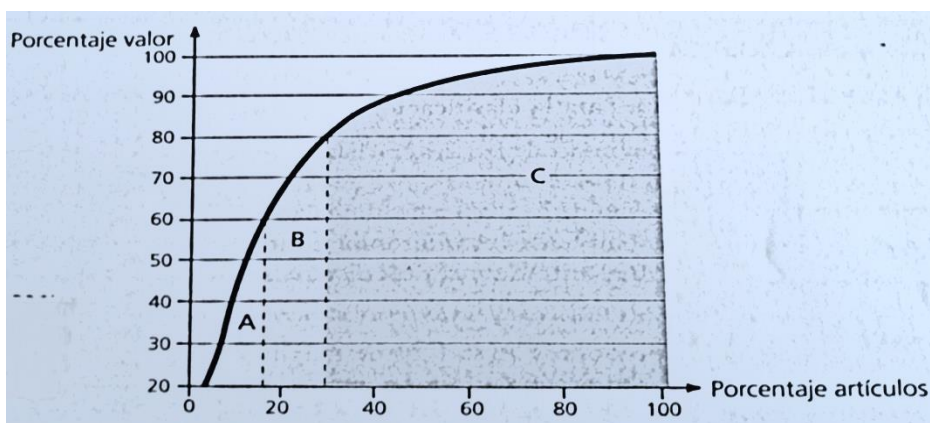
**Los productos clase A**, son los de máximo movimiento o los de máxima inversión, esta clase la configuran un 20% de los artículos almacenados, que representan un 80% de la inversión.

**Los productos B**, son los productos de movimiento o inversión media, esta clase la configuran un 30% de los artículos almacenados, que representan un 15% de la inversión.

**Los productos C**, son los productos de poca rotación o inversión, esta clase la configuran un 50% de los artículos almacenados, que representan un 5% de la inversión.

Estas categorías son las siguientes:

**Figura 1:** Representación gráfica de Pareto



Fuente: Lacalle .G (2013)

El método ABC me permite conocer el valor porcentual que representan cada ítem respecto a las ventas totales en un periodo de tiempo de terminado llegándose a calcular:

$$\text{valor porcentual T. V} = \frac{\text{ventas totales}}{\Sigma \text{ventas totales}}$$

## **CONTROL DE STOCK**

Según Lacalle .G (2013) propone calcular y llevar un control de los stocks mediante estos indicadores.

El control de stock o materiales tiene mucha importancia ya que su realización me va a permitir mantener actualizado los datos de la empresa, saber:

- **Rotación de stock**

Según Lacalle .G (2013) representa el número de veces que, en una unidad de tiempo (meses, trimestre, año), se renueva el stock en el almacén, recuperando la inversión del capital invertido.

**Para calcular la rotación de stock o materiales la fórmula es:**

$$\text{Rotación} = \frac{\text{Venta acumuladas}}{\text{Stock promedios}}$$

Esta ratio podrá venir dado en forma de unidades monetarias o unidades físicas, según los datos con los que hagamos el cálculo. La información que proporciona esta ratio es de gran importancia porque nos da una idea del movimiento de los materiales en una empresa permitiendo tomar decisiones.

Según Torres M. (2008) dice que la rotación e índice de rotación, es una cantidad abstracta que relaciona las ventas del año con el stock medio. Es el número de veces que un artículo se renueva al cabo del año.

### **Valor porcentual del stock promedio**

Este indicador representa el valor porcentual promedio respecto del total de ventas que se tiene en almacén en un periodo de tiempo de terminado.

**Calculo:**

$$\text{valor \% stock. p} = \frac{\text{stock promedio}}{\text{ventas totales}}$$

Este indicador está directamente relacionado con la rotación de materiales, ya que forma parte de su cálculo, el stock promedio me permite calcular que porcentaje que se tiene en almacén.

- **Vejez de los stocks**

Según Lacalle .G (2013) mercancías no disponibles para despacho por obsolescencia, deterioro, averías, devueltas en mal estado, vencimientos, etc.

$$\text{Valor} = \frac{\text{Unidades dañadas}}{\text{Unidades disponibles en el inventario}}$$

En este caso en la empresa esta ratio es muy importante ya que me permite saber el porcentaje que representan los productos que no pasaron las especificaciones o que llegaron en malas condiciones, quebradas, rayadas o deterioradas las cuales son rechazadas por la empresa a el proveedor requerido.

- **Stock medio**

Según Lacalle .G (2013) menciona que podemos calcular de muchas formas una media. Para saber cuál es el consumo medio de un determinado articulo durante un cierto periodo de tiempo, la forma más sencilla es la que consiste en dividir entre dos la suma de la cantidad inicial más la cantidad final.

Otro modo de hacer el cálculo, mucho más aproximado, sería sumar todas las cantidades consumidas, pero para ello debemos conocer el número exacto de consumos habidos.

### **Para determinar el stock medio**

Stock medio = (Stock minimo + Stock maximo)/2

Stock medio = (Existencias iniciales + Existencias finales)/2

### **1.3.2. PROCESO DE COMPRAS**

Según escobar.J. (2008) plantea que:

Las compras son todas las actividades necesarias para obtener un producto de los proveedores en el sitio que actualmente es requerido. Esto abarca, almacenar, transportar, auditar, asegurar y controlar la calidad

#### **Tipos de compras**

**Según** Serrano .J (2013) plantea seis tipos de compras.

- **Compras especiales**

Adquisiciones que demandan una inversión alta, que son tomadas por los organismos encargados de la empresa.

- **Compras anticipadas**

Compras que se realizan antes de una necesidad.

- **Compras estacionales**

Compras realizadas por temporadas en un periodo de tiempo, para atender una necesidad.

- **Compras rutinarias**

Compras en proporciones pequeñas para atender la demanda del día adía

- **Compras de oportunidad**

Compras que se realizan a un muy bajo costo, pero no ocurre esto a menudo.

- **Compras de urgencia**

Compras que se realizan para necesidades urgentes.

## **Objetivos de la administración de compras y materiales**

Según Leenders y otros (2010) plantea nueve objetivos claves en la administración de compras y materiales.

Nueve puntos donde influyen las compras

- a. Proporcionar un flujo ininterrumpido de materiales, abastecimiento y servicios requeridos para la operación de la organización.
- b. Conservar las inversiones y pérdidas mínimas en el inventario
- c. Mantenimiento de estándares o controles de calidad adecuados
- d. Encontrar o desarrollar vendedores competentes
- e. Estandarizar en lo que sea posible, los artículos comprados
- f. Compra de los artículos y servicios requeridos al precio final más bajo posible.
- g. Mejorar la posición competitiva de la organización
- h. Lograr interrelaciones de trabajo armoniosas, productivas con otros departamentos dentro de la organización.
- i. Alcanzar los objetivos de compras al menor nivel posible de costos de administración.

## **Etapas del proceso de compras**

Según Leenders, y otros (2010) plantea nueve etapas que existen en el proceso de compras

### **a. Reconocimiento de la necesidad**

Identificar la necesidad de algo en la empresa.

### **b. Descripción exacta de la mercadería requerida**

Especificación de las características de los materiales que se van a comprar.

### **c. Selección de las posibles fuentes de abastecimiento**

Fuentes calificadas de suministro de productos.

### **d. Determinación del precio y de los términos**

Fijar el valor y condiciones de las compras de los materiales.



#### **e. Preparación y asignación de la orden de compra**

Elaboración y asignar.

#### **f. Seguimiento y, o expedición de la orden**

Control realizado a la orden de compra si se realizó de manera correcta.

#### **g. Recepción e inspección de los artículos**

Ingreso de los productos y control de los mismos.

#### **h. Liquidación de la factura y pago al proveedor**

Generalmente las facturas llegan antes que los artículos, salvo en envíos locales, caso en el cual llegan casi simultáneamente con ellos.

#### **i. Mantenimiento de registros**

Consiste en reunir y archivar documentación del departamento de compras relacionados a la orden y transferir a los registros apropiados la información.

### **Indicadores en un proceso de compras**

#### **❖ Calidad de pedidos generados**

Según Fraser, y otros (2012) propone a la calidad como un indicador importante en el proceso de compras, indicando que es la capacidad que tienen los proveedores para proporcionar bienes y servicios de acuerdo a las especificaciones, siendo estas las observadas y direccionadas que tiendan a cero.

$$\text{Calidad. P} = \frac{\text{Pedidos generados sin problemas}}{\text{Total pedidos generados}}$$

## ❖ Volumen de compra

**Según** Fraser, y otros (2012) indica:

Tiene como objetivo controlar el crecimiento en las compras. Controla la evolución del volumen de compra en relación con el volumen de venta.

$$\text{Volumen} = \frac{\text{Valor de compra}}{\text{Total de las ventas}}$$

Según Mora L. (2007) este indicador mide el porcentaje sobre las ventas.

## **Costo porcentual de materiales**

Según Fraser y otros (2012) plantea dos puntos de relevancia en el costo de la adquisición de los materiales.

El costo hace referencia al valor de las mercaderías que se adquieren de los proveedores, los cuales se buscan a los precios más bajos que cualquier suministro proporcione con una calidad adecuada donde y cuando se necesite

$$\text{Costo porcentual de materiales} = \frac{\text{Valor del inventario físico}}{\text{Valor de Ventas}}$$

Según Mora L. (2007) este indicador mide el porcentaje del costo del inventario físico dentro del costo de venta de la mercancía.

## **1.4. Formulación del problema**

### **1.4.1. Formulación del problema**

¿De qué manera se relacionan la gestión de materiales y el proceso de compras en la empresa SERVICORT PLEGADOS S.A.C- SJM-2015-2016?

### **1.4.2. Formulación de problemas específicos**

- ¿De qué manera se relaciona el valor porcentual del volumen total de ventas y el proceso de compras en la empresa SERVICORT PLEGADOS S.A.C – SJM – 2015-2016?
- ¿De qué manera se relacionan el valor porcentual del stock promedio y el proceso de compras en la empresa SERVICORT PLEGADOS S.A.C – SJM-2015-2016?
- ¿De qué manera se relacionan la Vejez de los materiales y el proceso de compras en la empresa SERVICORT PLEGADOS S.A.C-SJM-2015-2016?

## **1.5. Justificación del estudio**

### **Conveniencia**

La presente tesis es importante porque, permitirá hacer ajustes en la gestión de los materiales y en los procesos de compras. Permitirá crear una base teórica correlacional que me permitirá ver y medir el grado de importancia de la gestión de materiales y el proceso de compras en la empresa permitiendo de esta manera generar propuestas de mejora en estas dos áreas. Por lo que mi interés de mi investigación es establecer alguna tendencia entre los factores de la gestión de materiales y los factores del proceso de compras, que me permitirá obtener el grado de importancia que existe entre estas dos áreas llegando a valorar su repercusión en la empresa.

La tesis debe generar como resultado una base teórica cuantificable para poder tomar decisiones y proponer alternativas de solución que permitan generar un equilibrio y relación entre estas dos áreas, en la empresa SERVICORT PLEGADOS S.A.C-SJM-2015-2016.

### **Económica**

La presente tesis es necesaria porque permitirá identificar qué elementos o factores de la gestión de materiales influye o no en las decisiones de compra, para que estos se relacionen de acuerdo a las necesidades reales y así minimizar los costos de almacenamiento, de seguridad y de obsolescencia, que finalmente incide meticulosamente en la rentabilidad de la empresa.

## **1.6. Hipótesis**

### **1.6.1. Hipótesis principal**

Existe relación significativa entre la gestión de materiales y el proceso de compras en la empresa SERVICORT PLEGADOS S.A.C-SJM-2015-2016

### **1.6.2. Hipótesis específicas**

- Existe relación significativa entre el valor porcentual del volumen total de ventas y el proceso de compras en la empresa SERVICORT PLEGADOS S.A.C.-SJM-2015-2016.
- Existe relación significativa entre el valor porcentual del stock promedio y el proceso de compras en la empresa SERVICORT PLEGADOS S.A.C-SJM-2015-2016.
- Existe relación significativa entre la Vejez de los materiales y el proceso de compras en la empresa SERVICORT PLEGADOS S.A.C-SJM-2015-2016.

## **1.7. Objetivo**

### **1.7.1. Objetivo general**

Determinar la relación que existe entre la gestión de materiales y el proceso de compras en la empresa SERVICORT PLEGADOS S.A.C –SJM-2015-2016.

### **1.7.2. Objetivos específicos**

- Determinar el grado de relación entre el valor porcentual del volumen total de ventas y el proceso de compras en la empresa SERVICORT PLEGADOS S.A.C –SJM-2015-2016.
  
- Determinar el grado de relación existente entre el valor porcentual del stock promedio y el proceso de compras en la empresa SERVICORT PLEGADOS S.A.C – SJM-2015-2016.
  
- Determinar el grado de relación entre la vejez de los materiales y el proceso de compras en la empresa SERVICORT PLEGADOS S.A.C –SJM-2015-2016.

## I.I MÉTODO

### 2.1 Diseño de investigación

#### De acuerdo al fin que persigue es:

El estudio de la investigación es aplicada ya que se va utilizar teorías generales o ya establecida y los conocimientos que se adquieren en el transcurso de la investigación, para poder establecer la relación existente entre la gestión de materiales y el proceso de compras en la empresa SERVICORT PLEGADOS S.A.C-SJM-2015-2016.

#### Diseño de investigación

Según a la técnica de contrastación es:

El diseño de mi investigación es **no experimental** de amplitud transaccional – correlacional.

**No experimental**, porque no se va a manipular deliberadamente las variables. Es decir, se trata de un estudio en el que no hacemos variar de forma intencional una variable para ver su efecto sobre otras variables. Aquí se observan los fenómenos tal como se dan en su contexto natural, para analizarlos.

**Transaccional**, porque se recolecta datos en un momento determinado, los hechos ya ocurrieron en la realidad o suceden en el desarrollo, quien investiga los observa y reporta.

**Amplitud correlacional**, debido a que se analizara el grado de relación entre la gestión de materiales y el proceso de compras en la empresa SERVICORT PLEGADOS S.A.C. Según Sampieri, y otros (2014) estos estudios buscan el grado de relación entre dos o más variables.

### 2.2. Variables y operacionalizacion de variables

#### 2.2.1. Variables

##### VARIABLE 1

$X_1$  = Gestión de materiales

##### VARIABLE 2

$Y_1$  = Proceso de compras

## 2.2.2. Operacionalización de variables

**Tabla 2:** Matriz de operacionalización

OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES					
variables	Definición Conceptual	Operacionalización	Dimensiones	Indicadores	ITEMS
<b>V1</b>					
<b>GESTIÓN DE MATERIALES</b>	Conjunto de actividades y tareas tendentes a administrar las existencias de la empresa (Lacalle G. 2013, p 45).	Para establecer la relación existente entre el proceso de compras y la gestión de materiales se va a proceder a medir mediante una guía de observación aplicada a cada uno de sus indicadores establecidos buscando el grado de relación.	<b>Valor porcentual del volumen total de ventas</b>	costo total	1
				costo acumulado	2
			<b>Valor porcentual de stock promedio</b>	Ventas de materiales acumulado	3
				Stock promedio	4
			<b>Vejez de materiales</b>	Unidades dañadas	5
				Unidades disponibles en almacén	6
<b>V2</b>					
<b>PROCESO DE COMPRAS</b>	Son todas las actividades necesarias para obtener un producto de los proveedores en el sitio que actualmente es requerido. (Leenders,2010)	Para establecer la relación existente entre la gestión de materiales Y el proceso de compras se va a proceder a medir mediante una guía de observación aplicada a cada uno de sus indicadores establecidos buscando el grado de relación.	<b>Dimensiones</b>	<b>Indicadores</b>	<b>ITEMS</b>
			<b>Calidad de pedidos</b>	Pedidos generados sin problemas	7
				Total de pedidos	8
			<b>Volumen de compra</b>	Valor de la compra	9
				total de ventas	10
			<b>Costo porcentual de materiales</b>	Valor del inventario físico	11
Costo ventas	12				

## **2.3. Población, muestra y muestreo**

### **Población**

La población actual de mi tesis está conformada por los 15 ítems o productos diferentes que maneja la empresa.

### **Muestra**

Por ser una población pequeña, la muestra es igual a la población siendo estos los 15 ítems o productos diferentes que maneja y tiene bajo su control la empresa SERVICORT PLEGADOS S.A.C.

### **Tipo de muestreo**

El tipo de muestreo para la presente tesis será muestreo no probabilístico intencional, ya que mi población es pequeña Según Sampieri (2014) procedimiento orientado por las características de investigación, más que por un criterio estadístico de generación, e intencional porque tengo acceso a trabajar con toda la información de la población en la empresa.

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

### **Técnica de recolección de datos**

La técnica que se va a utilizar para recoger los datos es la observación.

Según Sampieri y otros (2014) este método de recolección de datos consiste en el registro sistemático, válido y confiable de comportamientos y situaciones observables, a través de un conjunto de categorías y subcategorías.

### **Instrumento para recolección de datos**

El instrumento que se va a emplear en la recolección de datos es una guía de observación la cual está conformada por formulas logísticas que me permitirán medir mis dimensiones.

Para ver las guías de observación ir a anexo 1,2 y 3.



## **Validez**

La validez se realizará mediante el juicio de cuatro expertos en la temática.

## **Confiabilidad del instrumento**

La confiabilidad según Sampiere (2014) grado en que un instrumento produce resultados consistentes y coherentes.

El grado de confiabilidad fue de 0,804 de alfa de Cronbach.

## **2.5. Métodos de análisis de datos**

En la presente tesis se hará un análisis cuantitativo de las actividades de la gestión de materiales y proceso de compras, a través de la utilización del programa SPSS versión 22.0 y Excel, con los cuales se puedan mostrar la información de, vejez de materiales, valor porcentual del stock promedio, costo porcentual de materiales, volumen de demanda, calidad de pedidos generados, volumen de compras, en la empresa SERVICORT PLEGADOS S.A.C.

## **2.5 Aspectos éticos**

La siguiente tesis se desarrolló con ética profesional ya que la información y datos mostrados son verídicos y contrastados. Se realizó respetando la estructura, las fuentes de conocimientos e información de datos, respetando las citas textuales y referencias bibliográficas.

## I.I.I RESULTADO

### 3.1. Validez

La guía de observación a fin de que tenga validez de contenido y mida con certeza los indicadores de las variables de investigación, relacionado con la gestión de materiales y su relación con el proceso de compras en la empresa SERVICORT PLEGADOS S.A.C, fue sometida a juicio de expertos profesionales quienes proporcionaron aportes para mejorar la guía de observación, emitiendo su opinión favorable.

#### VALIDEZ DE CONTENIDO POR JUICIO DE EXPERTOS GUÍA DE OBSERBACIÓN APLICADO A 15 ÍTEMS O PRODUCTOS

**Tabla 3:** cuadro de resumen de validación por juicio de expertos

EXPERTO	GRADO E INSTRUCCIÓN	PONDERACIÓN PORCENTUAL
ANGEL DAVID MIKLAVEC MORENO	Magister	88
SUCA APAZA GUIDO RENE	Magister	91
ZEÑA RAMOS JOSE LA ROSA	Magister	90
PRADO MACALUPU FIDEL	Magister	85
<b>PROMEDIO DE VALIDACIÓN DE EXPERTOS</b>		88,5%

El instrumento fue validado por juicio de expertos obteniendo un nivel de validación de **88,5%** sobre la guía de observación, habiéndose ajustado la guía de observación a las recomendaciones de los expertos.

### 3.2. ANÁLISIS DE FIABILIDAD DEL INSTRUMENTO

**Tabla 4:** Resumen de procesamiento de datos

<b>Resumen de procesamiento de casos</b>			
		N	%
Casos	Válido	15	100,0
	Excluido <sup>a</sup>	0	,0
	Total	15	100,0

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

**Tabla 5:** Resultado de alfa de cronbach

<b>Estadísticas de fiabilidad</b>	
Alfa de Cronbach	N de elementos
,841	18

Este instrumento se aplicó a 15 ítems diferentes teniendo como resultando, un coeficiente de fiabilidad de Alfa de Cronbach alfa de 0.841 lo que indica que tiene buena consistencia.

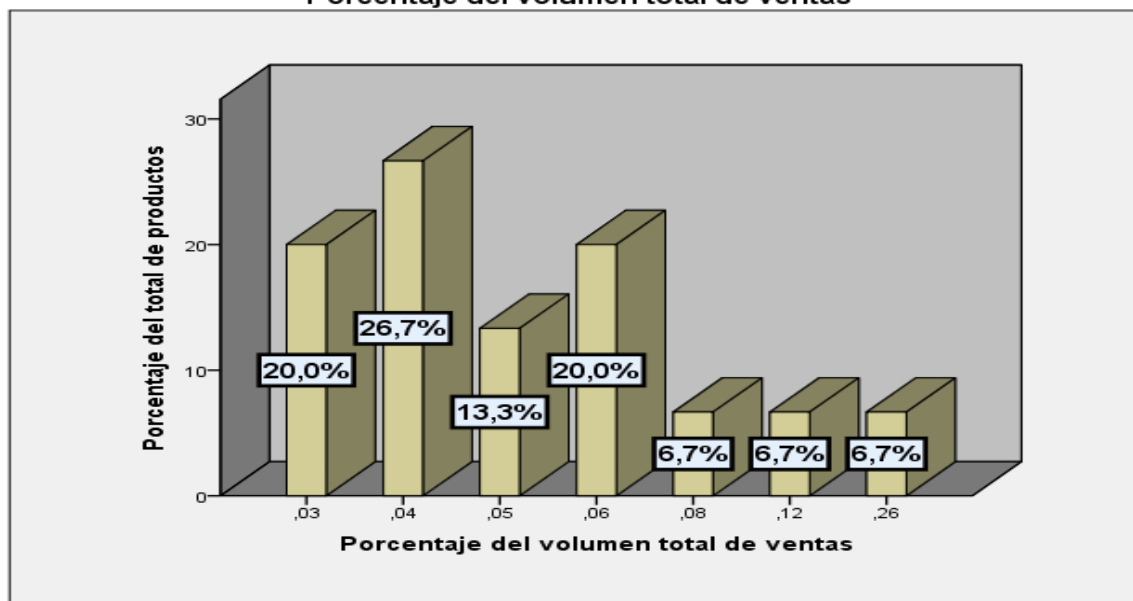
### 3.3. ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE DATOS

#### Variable 1: Gestión de materiales

**Tabla 6: Dimensión 1: Valor porcentual del volumen total de ventas**

Valor porcentual del volumen total de ventas		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	,03	3	20,0	20,0	20,0
	,04	4	26,7	26,7	46,7
	,05	2	13,3	13,3	60,0
	,06	3	20,0	20,0	80,0
	,08	1	6,7	6,7	86,7
	,12	1	6,7	6,7	93,3
	,26	1	6,7	6,7	100,0
	Total de productos	15	100,0	100,0	

**Porcentaje del volumen total de ventas**



**Figura 2: Porcentaje del volumen total de ventas**

Se observa en la tabla nº 6 que, 3 productos que representan el 20% del total de productos, tienen 3% del volumen total de ventas, 4 productos que representan el 26,7% del total de productos, tienen 4% del volumen total de ventas, 2 productos que representan el 13,3% del total de productos,

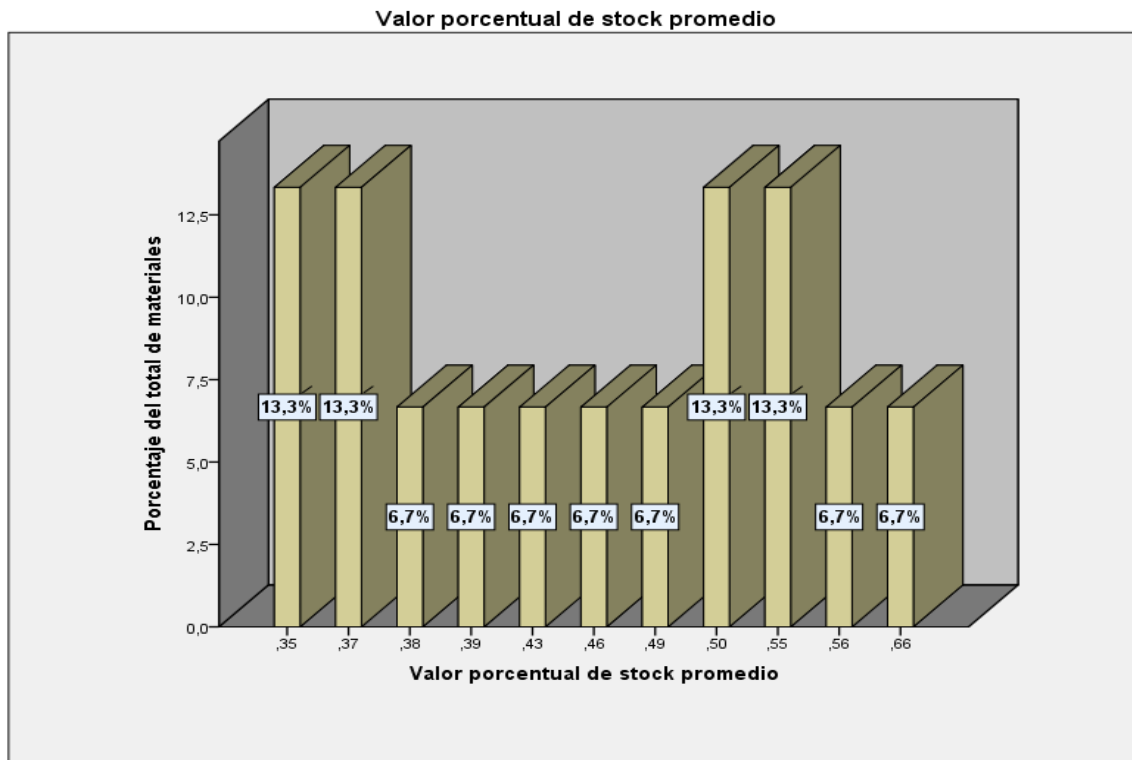
tienen 5% del volumen de ventas, 3 productos que representan el 20% del volumen total de productos, tienen 6% del volumen total de ventas, 1 producto que representa el 6,7% del volumen total de productos, tiene 8% del volumen total de ventas, 1 producto que representa el 6,7% del volumen de productos, tiene 26% del volumen total de ventas.

En conclusión, como se observa en la tabla nº6 y figura nº2, el 26,7% del total de productos, tienen 4% del volumen total de ventas y 6,7% del total de productos, tienen 26% del volumen total de ventas. Indicando esto que existen productos que representan la menor cantidad de productos posible, pero son los que representan el mayor valor del volumen total de ventas, como existen productos que representan mayor cantidad de productos, pero, representan el menor valor del volumen total de venta.

### Variable 1: Gestión de materiales

**Tabla 7: Dimensión 2: Valor porcentual del stock promedio**

Valor porcentual del stock promedio	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	,35	2	13,3	13,3
	,37	2	13,3	26,7
	,38	1	6,7	33,3
	,39	1	6,7	40,0
	,43	1	6,7	46,7
	,46	1	6,7	53,3
	,49	1	6,7	60,0
	,50	2	13,3	73,3
	,55	2	13,3	86,7
	,56	1	6,7	93,3
	,66	1	6,7	100,0
	Total de productos	15	100,0	100,0



**Figura 3:** Valor porcentual del stock promedio

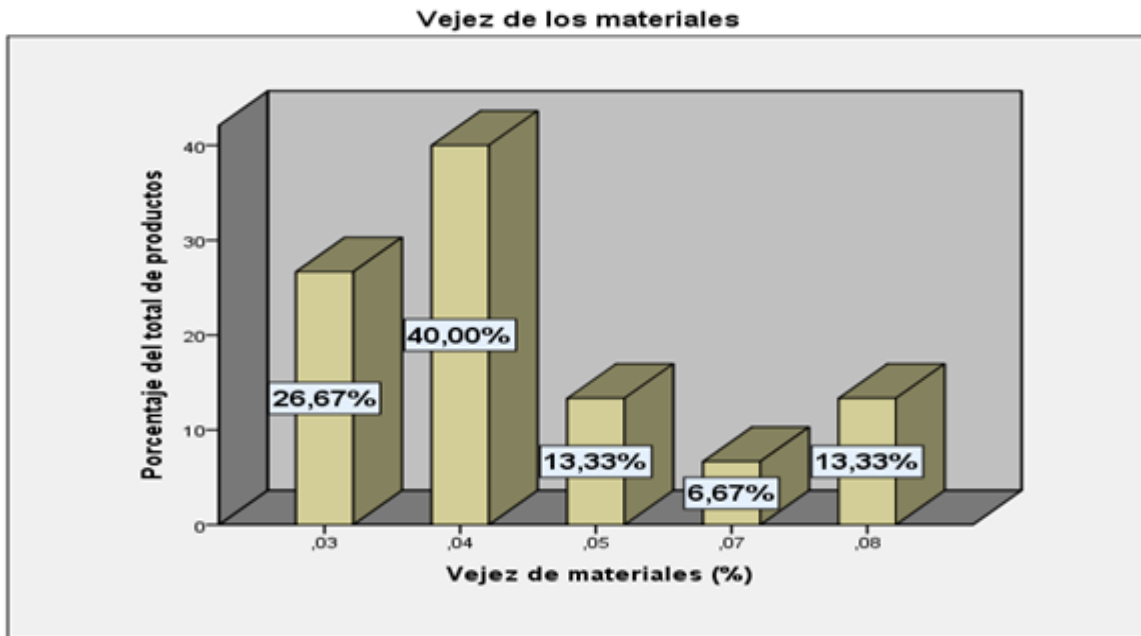
Como se puede ver en la tabla nº 7 que, 2 productos que representan el 13,3% del total de productos, tienen 35% de valor en stock promedio, 2 productos que representan el 13,3% del total de productos, tienen 37% de valor en stock promedio, 1 producto que representa el 6,7% del total de productos, tiene 38% de valor en stock promedio, 1 producto que representa el 6,7% del total de productos, tiene 39% de valor en stock promedio, 1 producto que representa el 6,7% del total de productos, tiene 43% de valor en stock promedio, 1 producto que representa el 6,7% del total de productos, tiene 46% de valor en stock promedio, 1 producto que representa el 6,7% del total de productos, tiene 49% de valor en stock promedio, 2 productos que representan el 13,3% del total de productos, tienen 50% de valor en stock promedio, 2 productos que representan el 13,3% del total de productos, tienen 55% de valor en stock promedio, 1 producto que representa el 6,7% del total de productos, tiene 56% de valor en stock promedio, 1 producto que representa el 6,7% del total de productos, tiene 66% de valor en stock promedio.

En conclusión, el 13,3% del total de productos tienen el 55% de valor en stock promedio y el 6,7% del total de productos tiene el 66% de valor en stock promedio, indicando que existe mucho capital invertido en materiales, por ende, existe una baja rotación de productos.

**Variable 1: Gestión de materiales**

**Tabla 8: Dimensión 3: Vejez de materiales (%)**

Vejez de materiales		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	,03	4	26,7	26,7	26,7
	,04	6	40,0	40,0	66,7
	,05	2	13,3	13,3	80,0
	,07	1	6,7	6,7	86,7
	,08	2	13,3	13,3	100,0
	Total de productos	15	100,0	100,0	



**Figura 4: Vejez de materiales**

Como se puede ver en la tabla nº 8 que, 4 productos que representan al 26,7% del total de productos, tienen 3% de unidades dañadas, 6 productos que representan el 40% del volumen total de productos, tienen 4% de unidades dañadas, 2 productos que representan el 13,3% del total de productos, tienen 5% de unidades dañadas, 1 producto que representa el 6,7% del total de productos, tiene 7% de unidades dañadas, 2 productos que representan el 13,3% del total de productos, tienen 8% de unidades dañadas.

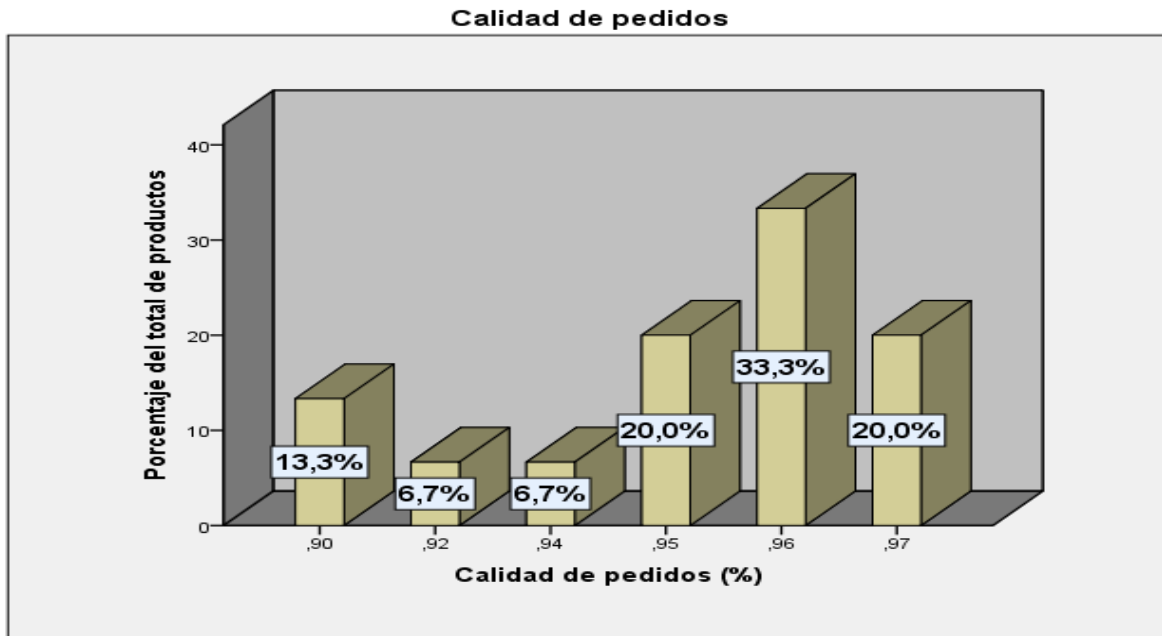
En conclusión, como se observa en la tabla nº8 y figura nº4, el 40% productos tiene el 4% de unidades dañadas en sus materiales, indicando esto un bajo porcentaje de productos rechazados.

#### **Variable 2: Proceso de compras**

**Tabla 9: Dimensión 1: Calidad de pedidos (%)**

Calidad de pedidos (%)		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	,90	2	13,3	13,3	13,3
	,92	1	6,7	6,7	20,0
	,94	1	6,7	6,7	26,7
	,95	3	20,0	20,0	46,7
	,96	5	33,3	33,3	80,0
	,97	3	20,0	20,0	100,0
	Total de productos	15	100,0	100,0	





**Figura 5:** Calidad de pedidos (%)

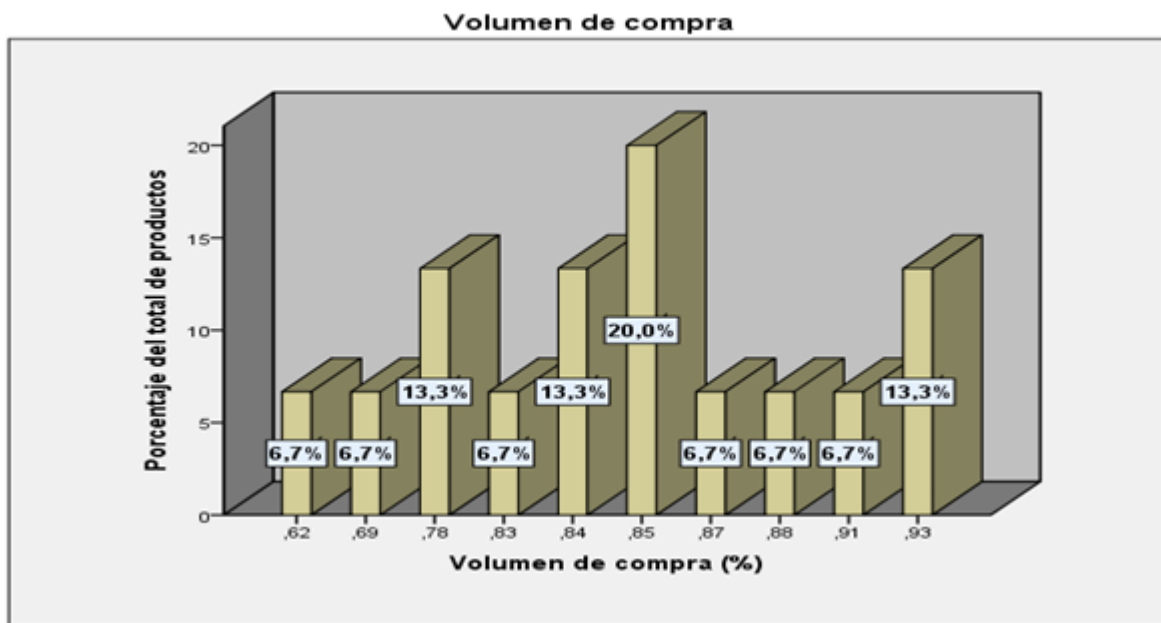
Como se puede ver en la tabla nº 9 que, 2 productos que representan el 13,3% del total de productos, tienen 90% de calidad en sus pedidos, 1 producto que representa el 6,7% del total de productos, tiene el 92% de calidad en sus pedidos, 1 producto que representa el 6,7% del total de productos, tiene el 94% de calidad en sus pedidos, 3 productos que representan el 20% del total de productos, tienen el 95% de calidad en sus pedidos, 5 productos que representan el 33,3% del total de productos, tienen 96% de calidad en sus pedidos, 3 productos que representan el 20% del total de productos, tienen 97% de calidad en sus pedidos.

En conclusión, como se observa en la tabla nº9 y figura nº5 que, el 33,3% de productos tienen 96% de calidad en sus pedidos, indicando esto que existe una alta calidad de pedidos en la empresa.

**Variable 2: Proceso de compras**

**Tabla 10: Dimensión 2: volumen de compra (%)**

Volumen de compra (%)		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	,62	1	6,7	6,7	6,7
	,69	1	6,7	6,7	13,3
	,78	2	13,3	13,3	26,7
	,83	1	6,7	6,7	33,3
	,84	2	13,3	13,3	46,7
	,85	3	20,0	20,0	66,7
	,87	1	6,7	6,7	73,3
	,88	1	6,7	6,7	80,0
	,91	1	6,7	6,7	86,7
	,93	2	13,3	13,3	100,0
	Total de productos	15	100,0	100,0	



**Figura 6: Volumen de compra (%)**

Como se puede ver en la tabla nº 10 que, 1 producto que representa el 6,7% del total de productos, tiene 62% de volumen de compras, 1 producto que representa el 6,7% del total de productos, tiene 69% de volumen de compras,

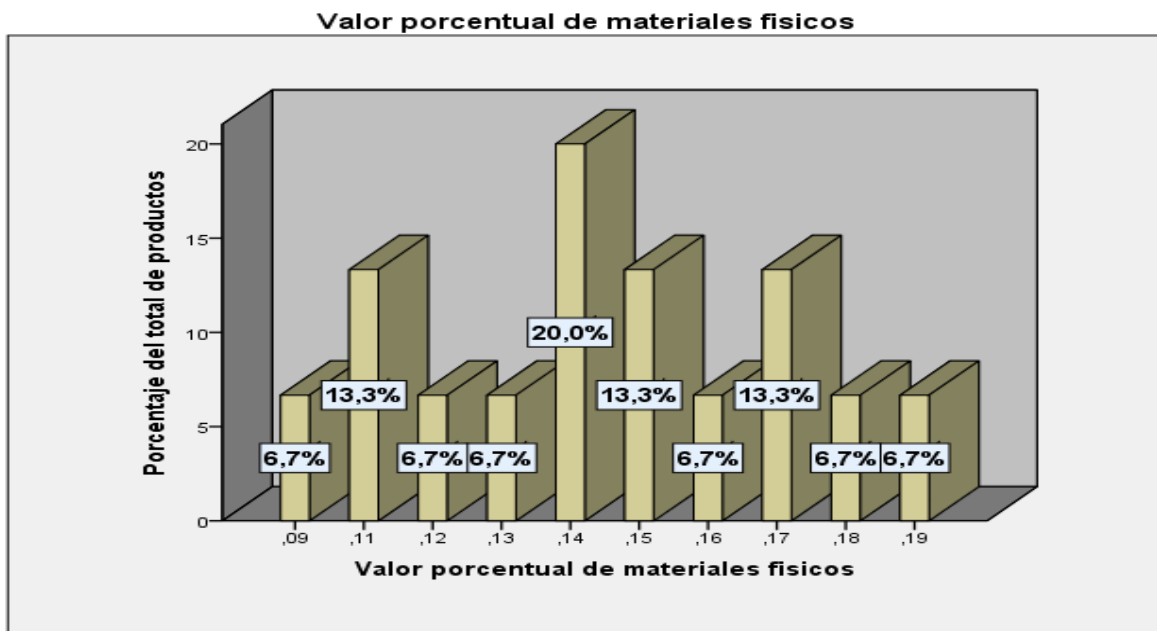
2 productos que representan el 13,3% del total de productos, tienen 78% de volumen de compras, 1 producto que representa el 6,7% del total del producto, tienen 83% de volumen de compras, 2 productos que representan el 13,3% del total de productos, tienen 84% de volumen de compras, 3 productos que representan el 20% del total de productos, tienen 85% de volumen de compras, 1 producto que representa el 6,7% del total de productos, tiene 87% de volumen de compras, 1 producto que representa el 6,7% del total de productos, tiene 88% de volumen de compras, 1 producto que representa el 6,7% del total de productos, tiene 91% de volumen de compras, 2 productos que representan el 13,3% del total de productos, tienen 93% de volumen de compras.

En conclusión, como se observa en la tabla nº10 y gráfico nº6 que, el 20% del total de productos, tienen 85% de volumen de compras, indicando esto que existe una alta inversión de capital en materiales en la empresa.

### Variable 2: Proceso de compras

**Tabla 11: Dimensión 3: Valor porcentual de materiales físicos (%)**

Valor porcentual de materiales (%)		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	,09	1	6,7	6,7	6,7
	,11	2	13,3	13,3	20,0
	,12	1	6,7	6,7	26,7
	,13	1	6,7	6,7	33,3
	,14	3	20,0	20,0	53,3
	,15	2	13,3	13,3	66,7
	,16	1	6,7	6,7	73,3
	,17	2	13,3	13,3	86,7
	,18	1	6,7	6,7	93,3
	,19	1	6,7	6,7	100,0
Total de productos		15	100,0	100,0	



**Figura 7:** Valor porcentual de materiales físicos

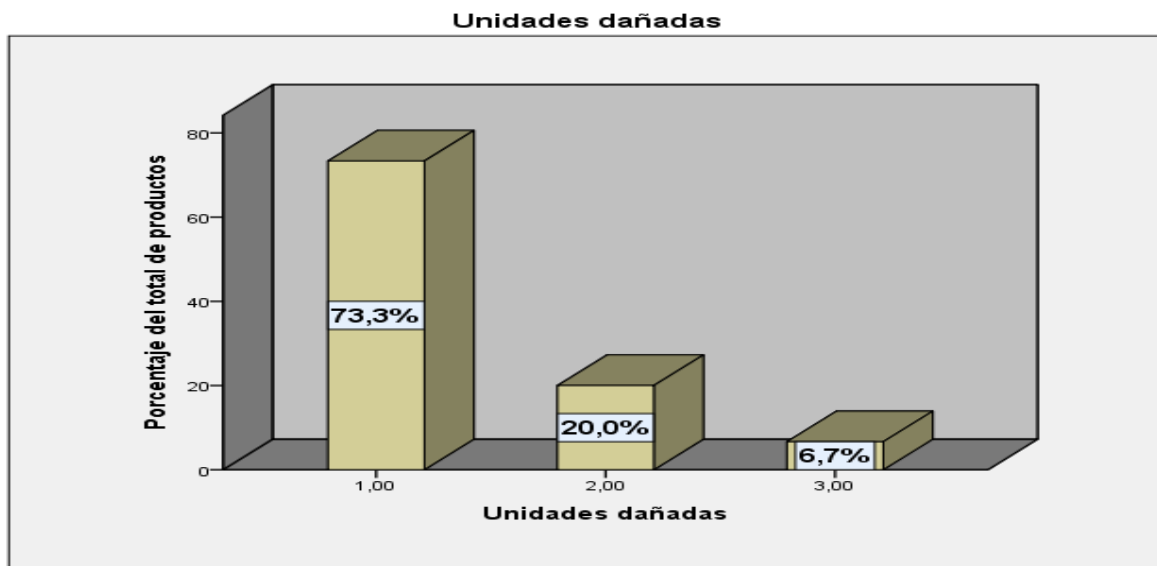
Como se puede ver en la tabla nº 11 que, 1 producto que representa el 6,7% del total de productos, tiene 9% de valor porcentual en materiales físicos, 2 productos que representan el 13,3% del total de productos, tienen 11% de valor porcentual en materiales físicos, 1 producto que representa el 6,7% del total de productos, tiene 12% de valor porcentual en materiales físicos, 1 producto que representa el 6,7% del total de productos, tiene 13% de valor porcentual en materiales físicos, 3 productos que representan el 20% del total de productos, tienen 14% de valor porcentual en materiales físicos, 2 productos que representan el 13,3% del total de productos, tienen 15% de valor porcentual en materiales, 1 producto que representa el 6,7% del total de productos, tiene 16% de valor porcentual en materiales físicos, 2 productos que representan el 13,3% del total de productos, tienen 17% de valor porcentual en materiales físicos, 1 producto que representa el 6,7% del total de productos, tiene 18% de valor porcentual en materiales físicos, 1 producto que representa el 6,7% del total de productos, tiene 19% de valor porcentual en materiales físicos.

En conclusión, como se observa en el cuadro nº 11 y figura nº7, que el 20% del total de productos, tienen 14% de valor porcentual de materiales físicos, indicando esto que en la empresa existe un porcentaje alto de capital invertido en materiales.

## Indicadores de Variable 2: Gestión de materiales

**Tabla 12:** unidades dañadas

Unidades dañadas		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	1,00	11	73,3	73,3	73,3
	2,00	3	20,0	20,0	93,3
	3,00	1	6,7	6,7	100,0
	Total de productos	15	100,0	100,0	



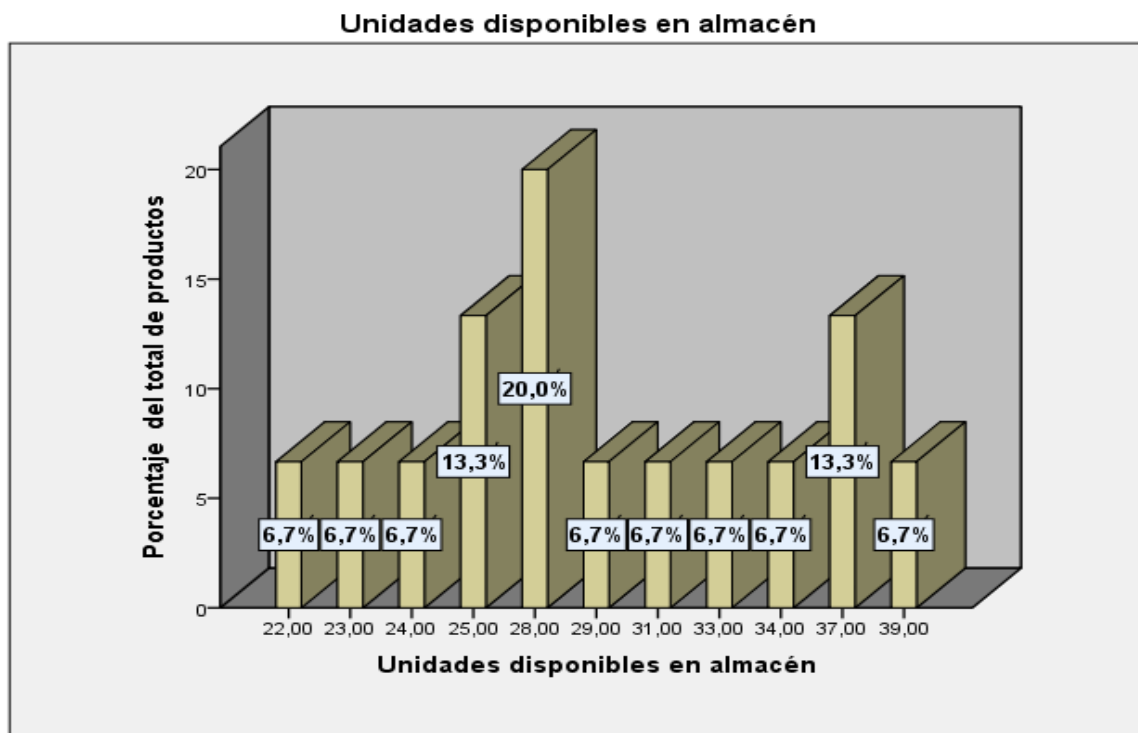
**Figura 8:** Unidades dañadas

Como se puede ver en la tabla nº 12 que, 11 productos que representan el 73,3% del total de productos, tienen 1 unidad dañada, 3 productos que representan el 20% del total de productos, tienen 2 unidades dañadas, 1 producto que representa el 6,7% del total de productos, tiene 3 unidades dañadas.

En conclusión, como se observa en la tabla nº12 y gráfico nº8 que, el 73,3% del total de productos tienen 1 unidad dañada, indicando esto un bajo porcentaje de unidades dañadas por producto.

**Tabla 13:** unidades disponibles en almacén

Unidades disponibles en almacén		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	22,00	1	6,7	6,7	6,7
	23,00	1	6,7	6,7	13,3
	24,00	1	6,7	6,7	20,0
	25,00	2	13,3	13,3	33,3
	28,00	3	20,0	20,0	53,3
	29,00	1	6,7	6,7	60,0
	31,00	1	6,7	6,7	66,7
	33,00	1	6,7	6,7	73,3
	34,00	1	6,7	6,7	80,0
	37,00	2	13,3	13,3	93,3
	39,00	1	6,7	6,7	100,0
	Total de productos	15	100,0	100,0	



**Figura 9:** Unidades disponibles en almacén

Como se puede ver en la tabla nº 13 que, 1 producto que representa el 6,7% del total de productos, tiene 22 unidades disponibles en almacén, 1 producto que representa el 6,7% del total de productos, tiene 23 unidades disponibles en almacén, 1 producto que representa el 6,7% del total de productos, tiene 24 unidades disponibles en almacén, 2 productos que representan en 13,3% del total de productos, tienen 25 unidades disponibles en almacén, 3 productos que representan el 20% del total de productos, tienen 28 unidades disponibles en almacén, 1 producto que representa el 6,7% del total de productos, tiene 29 unidades disponibles en almacén, 1 producto que representa el 6,7% del total de productos, tiene 31 unidades disponibles en almacén, 1 producto que representa el 6,7% del total de productos, tiene 33 unidades disponibles en almacén, 1 producto que representa el 6,7% del total de productos, tiene 34 unidades disponibles en almacén, 2 productos que representan el 13,3% del total de productos, tienen 37 unidades disponibles en almacén, 1 producto que representa el 6,7% del total de productos, tiene 39 unidades disponibles en almacén.

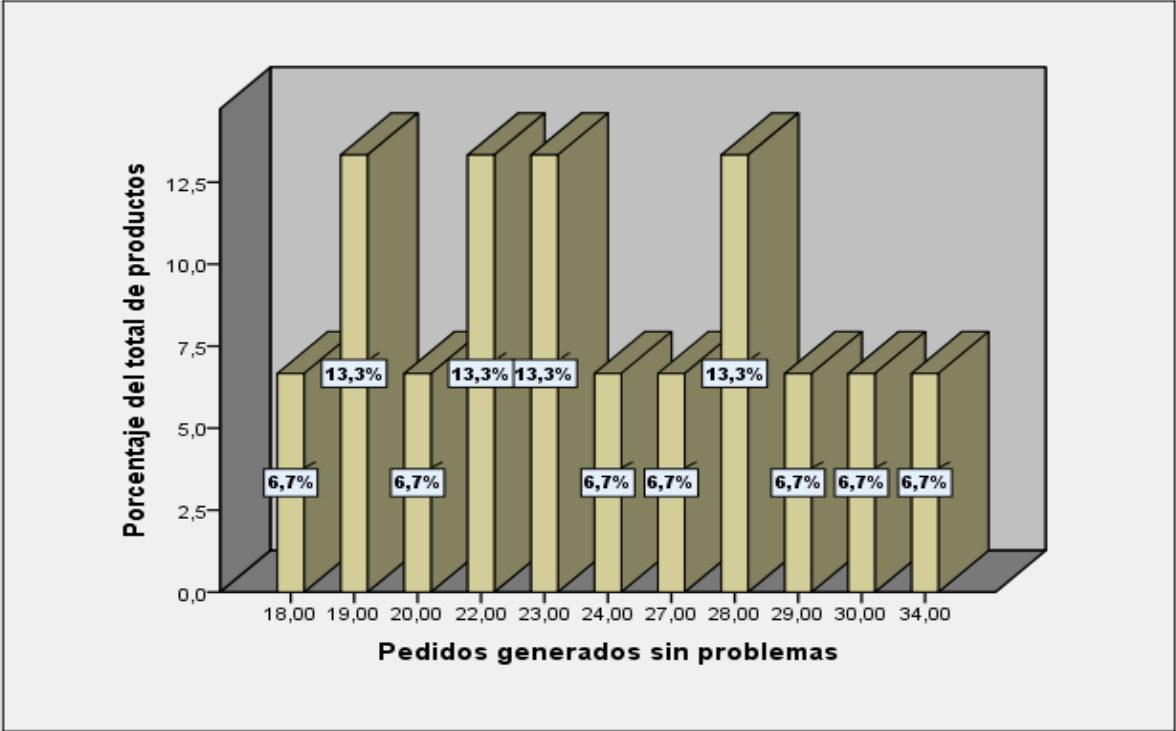
En conclusión, como se puede ver en la tabla nº13 y grafico nº9 que, el 20% del total de productos tienen 28 unidades disponibles en almacén, indicando esto que las unidades disponibles están asociadas ha existido muchos productos en almacén

**Indicadores de Variable 2: Proceso de compras**

**Tabla 14: Pedidos generados sin problemas**

Pedidos generados sin problemas		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	18,00	1	6,7	6,7	6,7
	19,00	2	13,3	13,3	20,0
	20,00	1	6,7	6,7	26,7
	22,00	2	13,3	13,3	40,0
	23,00	2	13,3	13,3	53,3
	24,00	1	6,7	6,7	60,0
	27,00	1	6,7	6,7	66,7
	28,00	2	13,3	13,3	80,0
	29,00	1	6,7	6,7	86,7
	30,00	1	6,7	6,7	93,3
	34,00	1	6,7	6,7	100,0
	Total	15	100,0	100,0	

**Pedidos generados sin problemas**



**Figura 10: Pedidos generados sin problemas**

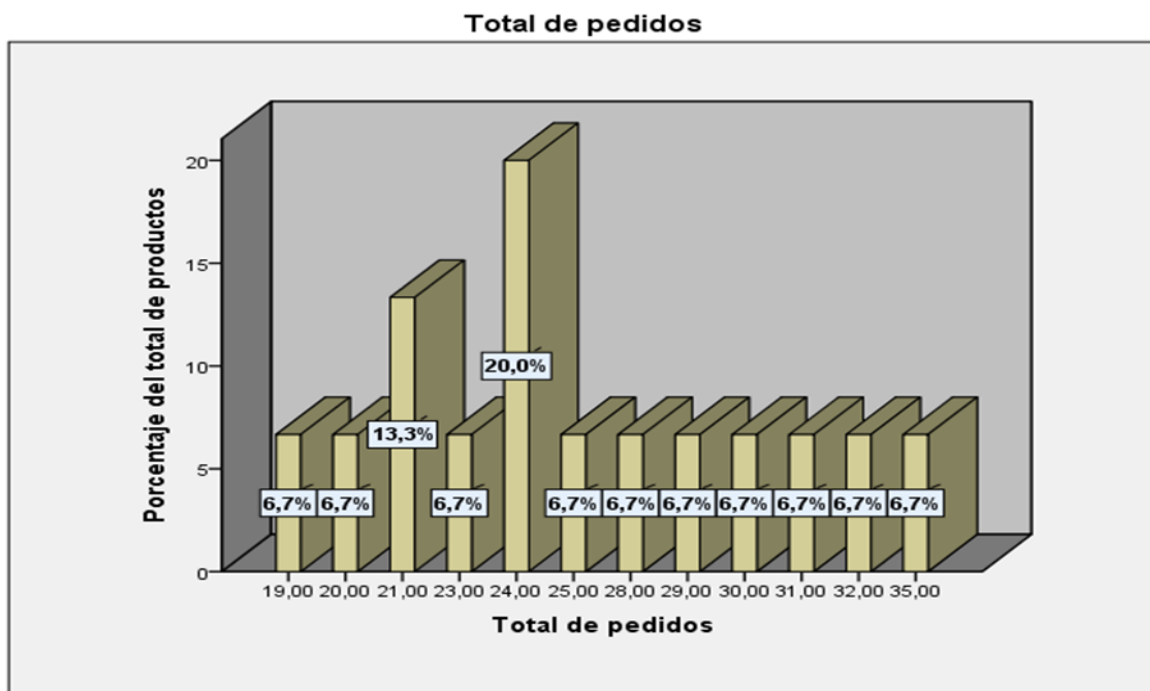


Como se puede ver en la tabla nº 14 que, 1 producto que representa el 6,7% del total de productos, tiene 18 pedidos generados sin problemas, 2 productos que representan el 13,3% del total de productos, tienen 19 pedidos generados sin problemas, 1 producto que representa el 6,7% del total del producto, tiene 20 pedidos generados sin problemas, 2 productos que representan el 13,3% del total de productos, tienen 22 pedidos generados sin problemas, 2 productos que representan el 13,3% del total de productos, tienen 23 pedidos generados sin problemas, 1 producto que representa el 6,7% del total de productos, tiene 24 pedidos generados sin problemas, 1 producto que representa el 6,7% del total de productos, tiene 27 pedidos generados sin problemas, 2 productos que representan el 13,3% del total de productos, tienen 28 pedidos generados sin problemas, 1 producto que representa el 6,7% del total de productos, tienen 29 pedidos generados sin problemas, 1 producto que representa el 6,7% del total de productos, tiene 30 pedidos generados sin problemas, 1 producto que representa el 6,7% del total de productos, tiene 34 pedidos generados sin problemas.

En conclusión, como se observa en la tabla nº 14 y gráfico nº10 que, el 13,3% del total de productos tienen 28 pedidos generados sin problemas, indicando esto que hay una cantidad baja de pedidos rechazados.

**Tabla 15:** Total de pedidos generados

Total de pedidos		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	19,00	1	6,7	6,7	6,7
	20,00	1	6,7	6,7	13,3
	21,00	2	13,3	13,3	26,7
	23,00	1	6,7	6,7	33,3
	24,00	3	20,0	20,0	53,3
	25,00	1	6,7	6,7	60,0
	28,00	1	6,7	6,7	66,7
	29,00	1	6,7	6,7	73,3
	30,00	1	6,7	6,7	80,0
	31,00	1	6,7	6,7	86,7
	32,00	1	6,7	6,7	93,3
	35,00	1	6,7	6,7	100,0
	Total de productos	15	100,0	100,0	



**Figura 11:** Total de pedidos

Como se puede ver en la tabla n° 15 que, 1 producto que representa el 6,7% del total de productos, tiene 19 pedidos, 1 producto que representa el 6,7% del total de productos, tiene 20 pedidos,

2 productos que representan el 13,3% del total de productos, tienen 21 pedidos, 1 producto que representa el 6,7% del total de productos, tiene 23 pedidos, 3 productos que representan el 20% del total de productos, tienen 24 pedidos, 1 producto que representa el 6,7% del total de productos, tiene 25 pedidos, 1 producto que representa el 6,7% del total de productos, tiene 28 pedidos, 1 producto que representa el 6,7% del total de productos, tiene 29 pedidos, 1 producto que representa el 6,7% del total de productos, tiene 30 pedidos, 1 producto que representa el 6,7% del total de productos, tiene 31 pedidos, 1 producto que representa el 6,7% del total de productos, tiene 32 pedidos, 1 producto que representa el 6,7% del total de productos, tiene 35 pedidos.

En conclusión, como se observa en la tabla nº15 y gráfico nº11 que, el 20% del total de productos, tienen 24 pedidos

### 3.4. ESTADÍSTICAS PARAMÉTRICA Y NO PARAMÉTRICAS

#### Hipótesis para la Normalidad

H<sub>0</sub>: Las variables en la población tiene distribución Normal

H<sub>1</sub>: Las variables en la población son distintas a la distribución Normal

**Tabla 16:** Prueba de normalidad

Pruebas de normalidad						
	Kolmogorov-Smirnov <sup>a</sup>			Shapiro-Wilk		
	Estadístico	gl	Sig.	Estadístico	gl	Sig.
Ventas de materiales acumulados	,299	15	,001	,661	15	,000
Stock promedio	,245	15	,016	,666	15	,000
Valor porcentual del volumen total de ventas	,341	15	,000	,598	15	,000
Valor porcentual del Stock promedio	,175	15	,200*	,920	15	,196
Unidades dañadas	,439	15	,000	,606	15	,000
Unidades disponibles en almacén	,144	15	,200*	,939	15	,366
Vejez de los materiales	,303	15	,001	,791	15	,003
Pedidos generados sin problemas	,150	15	,200*	,946	15	,465
Total de pedidos	,173	15	,200*	,947	15	,486
Calidad de pedidos	,267	15	,005	,798	15	,003
Valor de la compra	,288	15	,002	,649	15	,000
Total de ventas	,299	15	,001	,661	15	,000
Volumen de compra	,233	15	,027	,877	15	,042
Valor del inventario físico	,219	15	,050	,706	15	,000
Costo de ventas	,299	15	,001	,661	15	,000
Costo porcentual de materiales físicos	,120	15	,200*	,978	15	,958
*. Esto es un límite inferior de la significación verdadera.						
a. Corrección de significación de Lilliefors						

En conclusión, al 95% de significancia, como se puede ver en el cuadro no todos los niveles de significancia son mayores al 0,05 por lo tanto, no se acepta la hipótesis nula, podemos decir que las variables no se distribuyen normalmente.

### Hipótesis para la Homocedasticidad

H<sub>0</sub>: Las varianzas de las variables no son diferentes

H<sub>1</sub>: Al menos una varianza de las variables no es diferente

**Tabla 17:** Prueba de homocedasticidad

Prueba de homogeneidad de varianzas				
	Estadístico de Levene	df1	df2	Sig.
Valor porcentual del volumen total de ventas	29,253	3	10	,000
Ventas de materiales acumulados	36,706	3	10	,000
Stock promedio	38,069	3	10	,000
Valor porcentual del Stock promedio	1,670	3	10	,236
Unidades dañadas	.	3	.	.
Unidades disponibles en almacén	14,812	3	10	,001
Pedidos generados sin problemas	9,379	3	10	,003
Total de pedidos	12,052	3	10	,001
Calidad de pedidos	3,386	3	10	,062
Valor de la compra	60,906	3	10	,000
Total de ventas	36,706	3	10	,000
Volumen de compra	1,346	3	10	,314
Valor del inventario físico	28,716	3	10	,000
Costo de ventas	36,706	3	10	,000
Costo porcentual de materiales físicos	1,269	3	10	,337

En conclusión, al 5% de significancia, como se puede ver en el cuadro no todo los sig. de las variables son mayores al 0,05, por lo tanto, se puede decir que las variables no son homogéneas.

**En conclusión, final,** como se puede ver en los resultados de los cuadros no cumplen los resultados de la prueba de normalidad y homocedasticidad, por lo tanto, se tiene que aplicar Estadísticas no paramétricas, es decir, para la prueba de correlación entre las variables, utilizaremos la Rho de Spearman.

### 3.5. CONTRASTACIONES DE HIPOTESIS

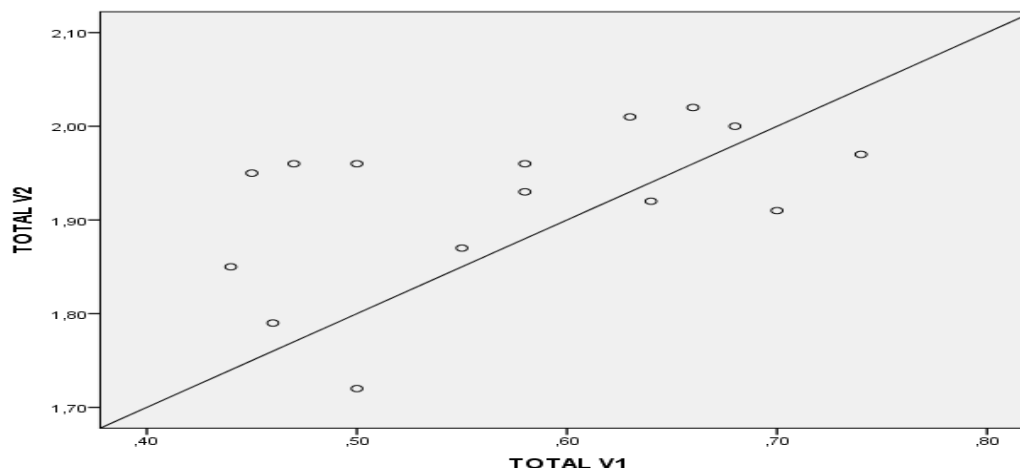
#### Hipótesis general

Ha: Existe relación significativa entre la gestión de materiales y el proceso de compras en la empresa SERVICORT PLEGADOS S.A.C-SJM-2015-2016.

Ho: No existe relación significativa entre la gestión de materiales y el proceso de compras en la empresa SERVICORT PLEGADOS S.A.C-SJM-2015-2016.

**Tabla 18:** Contrastación de las variables 1 y 2

Correlaciones				
			TOTAL V1	TOTAL V2
Rho de Spearman	TOTAL V1	Coeficiente de correlación	1,000	,513
		Sig. (bilateral)	.	,050
		N	15	15
	TOTAL V2	Coeficiente de correlación	,513	1,000
		Sig. (bilateral)	,050	.
		N	15	15



**Figura 12:** Contrastación de las variables 1 y 2

En la contrastación de la hipótesis general se puede analizar que tenemos un nivel de significancia de ,050 lo que indica que existe un 95% de seguridad en aceptarse esta hipótesis y solo 5% en contra, siendo este resultado un nivel alto de confianza en la correlación de estas dos variables.

Como se observa en la tabla 18, el coeficiente de correlación es ,512 siendo este  $>0,5$ , concluyendo que existe correlación directa entre la gestión de materiales y el proceso de compras en la empresa SERVICORT PLEGADOS S.A.C.

### Hipótesis específicas

Hipótesis específica 1

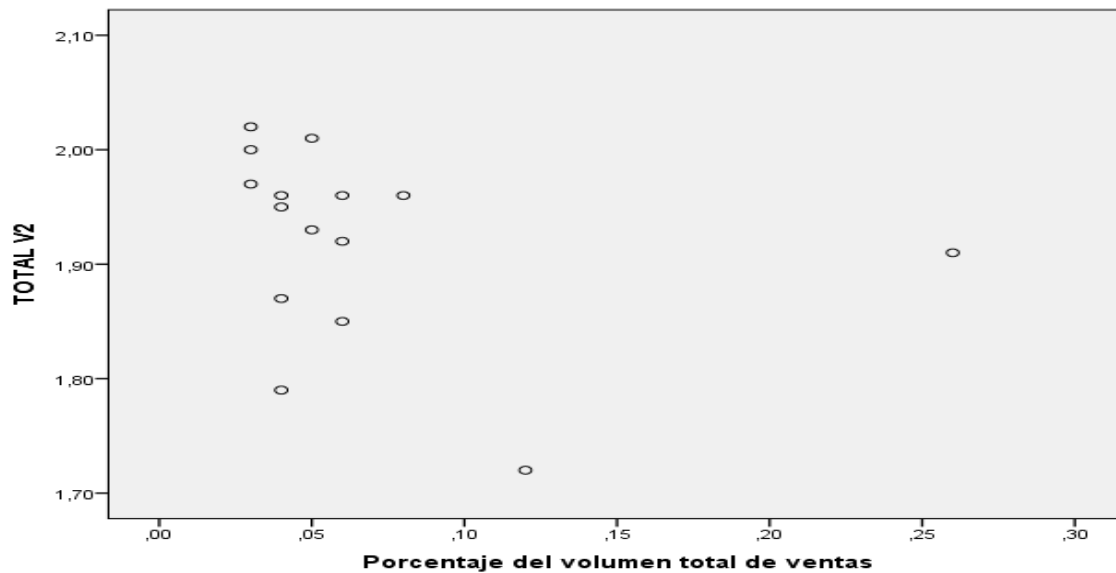
Ha: Existe relación significativa entre el valor porcentual del volumen total de ventas y el proceso de compras en la empresa SERVICORT PLEGADOS S.A.C.-SJM-2015-2016.

Ho: No existe relación significativa entre el valor porcentual del volumen total de ventas y el proceso de compras en la empresa SERVICORT PLEGADOS S.A.C.-SJM-2015-2016.

**Tabla 19:** Contrastación de la dimensión 1 con la variable 2

<b>Correlaciones</b>				
			Valor porcentual del volumen total de ventas	TOTAL V2
Rho de Spearman	Valor porcentual del volumen total de ventas	Coeficiente de correlación	1,000	-,516*
		Sig. (bilateral)	.	,049
		N	15	15
	TOTAL V2	Coeficiente de correlación	-,516*	1,000
		Sig. (bilateral)	,049	.
		N	15	15

\*. La correlación es significativa en el nivel 0,05 (2 colas).



**Figura 13:** Contrastación de la dimensión 1 con la variable 2

En la contrastación de la hipótesis específica 1 se puede analizar que tenemos un nivel de significancia de ,049 lo que indica que existe un 95% de seguridad en aceptarse esta hipótesis y solo 5% en contra, siendo este resultado un nivel alto de confianza en la correlación de estas dos variables.

Como se observa en la tabla 19, el coeficiente de correlación es **-,516** siendo este  $> -0,5$ , concluyendo así que existe correlación directa entre la variable valor porcentual del volumen total de ventas y proceso de compras en la empresa SERVICORT PLEGADOS S.A.C.



## Hipótesis específica 2

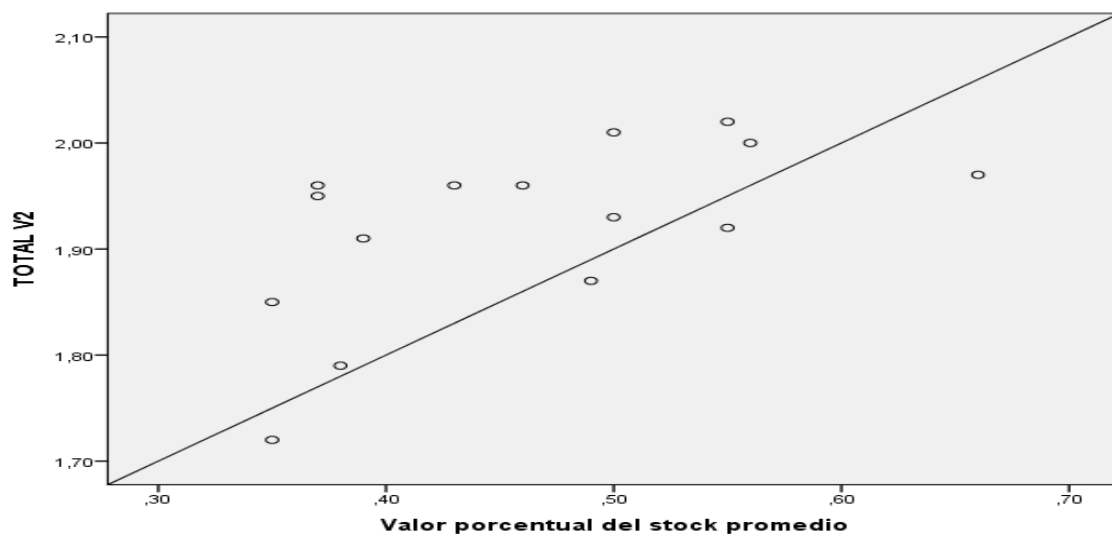
Ha: Existe relación significativa entre el valor porcentual del stock promedio y el proceso de compras en la empresa SERVICORT PLEGADOS S.A.C-SJM-2015-2016.

Ho: No existe relación significativa entre el valor porcentual del stock promedio y el proceso de compras en la empresa SERVICORT PLEGADOS S.A.C-SJM-2015-2016.

**Tabla 20:** contrastación de dimensión 2 con la variable 2

Correlaciones				
			Valor porcentual del stock promedio	TOTAL V2
Rho de Spearman	Valor porcentual del stock promedio	Coeficiente de correlación	1,000	,647**
		Sig. (bilateral)	.	,009
		N	15	15
	TOTAL V2	Coeficiente de correlación	,647**	1,000
		Sig. (bilateral)	,009	.
		N	15	15

\*\* . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (2 colas).



**Figura 14:** contrastación de dimensión 2 con la variable 2

En la contrastación de la hipótesis específica 2 se puede analizar que tenemos un nivel de significancia de ,009 lo que indica que existe un 95% de seguridad en aceptarse esta hipótesis y solo 5% en contra, siendo este resultado un nivel alto de confianza en la correlación de estas dos variables.

Como se observa en la tabla 20, el coeficiente de correlación es ,647 siendo este >0,5, concluyendo así que existe correlación directa entre las variables valor porcentual del stock promedio y proceso de compras en la empresa SERVICORT PLEGADOS S.A.C.

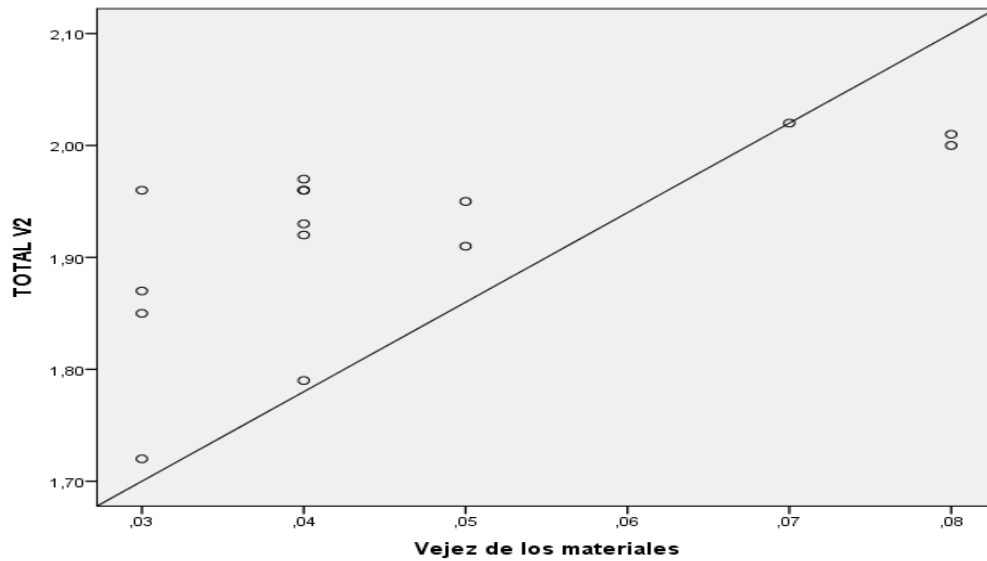
### Hipótesis específica 3

Ha: Existe relación significativa entre la Vejez de los materiales y el proceso de compras en la empresa SERVICORT PLEGADOS S.A.C-SJM-2015-2016.

Ho: No existe relación significativa entre la Vejez de los materiales y el proceso de compras en la empresa SERVICORT PLEGADOS S.A.C-SJM-2015-2016.

**Tabla 21:** contrastación de dimensión 3 con la variable 2

Correlaciones				
			Vejez de los materiales	TOTAL V2
Rho de Spearman	Vejez de los materiales	Coeficiente de correlación	1,000	,650**
		Sig. (bilateral)	.	,009
		N	15	15
	TOTAL V2	Coeficiente de correlación	,650**	1,000
		Sig. (bilateral)	,009	.
		N	15	15
**. La correlación es significativa en el nivel 0,01 (2 colas).				



**Figura 15:** contrastación de dimensión 3 con la variable 2

En la contrastación de la hipótesis específica 3 se puede analizar que tenemos un nivel de significancia de ,009 lo que indica que existe un 95% de seguridad en aceptarse esta hipótesis y solo 5% en contra, siendo este resultado un nivel alto de confianza en la correlación de estas dos variables.

Como se observa en la tabla 21, el coeficiente de correlación es ,650 siendo este  $>0,5$ , concluyendo así que existe correlación directa entre las variables Vejez de los materiales y el proceso de compras en la empresa SERVICORT PLEGADOS S.A.C.

## IV. DISCUSIONES

Para contrastar las hipótesis utilizamos como método analítico Rho de Spearman, para así evitar erróneas interpretaciones. La relación positiva que existe entre la gestión de materiales y el proceso de compras, tiene un efecto positivo y significativo con un nivel de confianza del 95% en todas las dimensiones del resultado, esta relación es porque, la gestión de materiales abarca toda la administración de los mismos, siendo este el que brinda la información de que materiales tener y que cantidad en almacén, brindando así información sobre, cantidades de compra, calidad de los pedidos realizados y el valor porcentual que representan los stocks que tiene la empresa durante un periodo de tiempo determinado.

### **Según la hipótesis general:**

Se comprobó que existe relación directa entre la gestión de materiales y el proceso de compras como se puede ver en la tabla nº18 ya que la gestión de los materiales la cual la realiza el área de almacén es la que brinda la información sobre los mismos al área de compras demostrando así su relación y funcionamiento en conjunto. Según Rodríguez. J (2008) en su investigación indica y afirma que las compras son un ítem muy importante en los procesos comerciales ya que es ahí donde se toma decisiones que están directamente relacionadas con costo o inversión de capital, estando esta directamente relacionada con la gestión de requerimientos de productos los cuales tienen que manejarse con la implantación de tecnologías que ayuden e integren la gestión de compras de productos o servicios de acuerdo al sector al cual las empresas pertenecen.

Según Sánchez. E (2008) en su investigación afirma que el proceso de compras está directamente relacionada con la gestión de productos comprados para los restaurantes, ya que este último permite controlar y requerir cantidades optimas que se necesitan en el restaurante pero estas tienen que estar supervisadas y controladas por métodos cuantitativos y no cualitativos para que así sean más precisos, brindando así información al área de compras para realizar las adquisiciones en las cantidades correctas y al menor precio posible permitiendo

así mejorar la rentabilidad de la empresa y el manejo de los productos en el restaurante.

### **Según la hipótesis específica 1:**

Se comprobó la relación significativa entre el valor porcentual del volumen total de ventas y el proceso de compras como se puede ver en la tabla nº19, llegando a ser muy importante dicha correlación, ya que permite ver el grado de importancia con respecto al capital de inversión que representan los mismos, como se puede ver en el gráfico nº 6, el 6,7 % de productos, tienen el 26% del volumen total de ventas y el 26,7% de productos, tienen el 4% del total del volumen de ventas, por lo cual se puede inferir que la empresa tiene que poner énfasis en estos productos ya que representan un pequeño número de unidades pero casi en su totalidad el valor del almacén.

De acuerdo a los resultados obtenidos, se observa en la tabla nº 11, indica como resultado un alto porcentaje de capital invertido el cual no ha rotado ese año, llegando a valorarse como costo. Según Dionicio. S (2013) afirma en su tesis que el 56,8% indican que “casi nunca” ha existido un indicador de gestión, el cual mide la eficiencia y eficacia del área de compras, así como también mide el tiempo que transcurre en llegar un producto, bien o servicio una vez emitida la OC (orden de compra). Con lo cual concluye que se debe de implementar indicadores de gestión de compras en la empresa para reducir el capital inmovilizado en productos.

### **Según la hipótesis específica 2:**

Se comprobó la relación significativa entre el valor porcentual del stock promedio y el proceso de compras como se puede ver en la tabla nº20, ya que este primero tiene una capacidad explicativa altamente significativa del 95%, sobre los resultados de, volumen de compra, calidad de pedidos y costo porcentual de materiales en el proceso de compras, representando este el porcentaje de dinero invertido en mercadería promedio que se tenía todo ese año en almacén para cubrir los requerimientos. Como se puede visualizar en la tabla nº 7.

Calculado el valor porcentual del stock promedio que mantiene la empresa en todo ese año, el resultado es del 46,7% del total de ventas, indicando esto que existe muchos materiales en almacén y por lo tanto capital inmovilizado

por lo cual se tiene que mejorar la gestión de los materiales, para así lograr reducir capital inmovilizado, como también una eficiente rotación de materiales y por ende un retorno de inversión más rápido en un periodo de tiempo determinado, ya que la información que brinda la rotación de materiales es muy importante porque nos ayuda a no tener inmovilizaciones excesivas. Según Araya. G (2009) sostiene y afirma que la gestión de recursos públicos tiene que tener una gestión eficiente de dichos recursos (productos) para así asegurar una buena gestión de compras ya que están relacionadas directamente una con la otra, una da la información y la otra analiza y utiliza esa información para la adquisición de recursos (productos).

### **Según la hipótesis específica 3:**

Se comprobó que existe relación significativa entre la vejez de los materiales y el proceso de compras como se puede ver en la tabla n°21, ya que esta primera indica un muy bajo índice de vejez de materiales en la empresa ese año. Esto se da porque en la empresa SERVICORT PLEGADOS S.A.C realiza su actividad comercial con productos no perecibles, ya que los productos con los cuales trabaja son metálicos, quienes difícilmente son rechazados porque es muy poco probable, que se rayen, deterioren o sufran alguna rotura. Según Dionicio. S (2013) indica y afirma en su tesis que el 48,6% indican que el área de compras abastece con productos de calidad, concluyendo que se da por falta de un plan de proceso de compras e implementación de indicadores de las mismas, a todo ello se le agregaría que también depende con qué clase de productos trabajan o realizan sus actividades las empresas comerciales.

De acuerdo a los resultados obtenidos, según la tabla n° 10, perteneciente a la dimensión volumen de compra, se observa, que el 20% de productos, tiene 85% de volumen de compras, con respecto al total de ventas, indicando esto una alta inversión de capital en materiales que se requieren para satisfacer los requerimientos del cliente, pero si sacamos un promedio de todos los productos, llegan a tener un 83% de volumen de compras en todo ese año. Según zeña A. (2013) indica en su tesis que una adecuada función de almacén ayudara a optimizar la gestión de inventario. Como también se ve en su investigación que el 70,83% del personal está de acuerdo que la estrategia de control se relaciona con la calidad de los productos.

## V. CONCLUSIONES

- De acuerdo al análisis estadístico en la hipótesis general se determina que existe relación entre la gestión de materiales y el proceso de compras con un nivel de correlación de 0.512 como se puede observar en la tabla n° 18 en la empresa SERVICORT PLEGADOS S.A.C-SJM-2015-2016.
- Según el análisis estadístico realizado a la hipótesis específica 1 se concluye que existe relación entre el valor porcentual del volumen total de ventas y el proceso de compras con un nivel de correlación de -0.516 como se puede observar en la tabla n°19 en la empresa SERVICORT PLEGADOS S.A.C.-SJM-2015-2016.
- Según el análisis estadístico realizado a la hipótesis específica 2 se determina que existe relación significativa entre el valor porcentual del stock promedio y el proceso de compras en la empresa con un nivel de correlación de 0.647 como se puede observar en la tabla n°20 en la empresa SERVICORT PLEGADOS S.A.C-SJM-2015-2016.
- Según el análisis estadístico realizado a la hipótesis específica 3 se determina que existe relación significativa entre la Vejez de los materiales y el proceso de compras con un nivel de correlación de 0.650 como se puede observar en la tabla n°21 en la empresa SERVICORT PLEGADOS S.A.C-SJM-2015-2016.

## VI. RECOMENDACIONES

- Realizar capacitación al personal encargado en la empresa, en gestión de materiales y compras para así se pueda corregir ineficiencias y seguir mejorando así la rentabilidad y funcionamiento de estas dos áreas con nuevas estrategias.
- Implementar guías de observación ver anexo 2,3 y 4, ya que la empresa no cuenta con ello, permitiendo de esta manera controlar y saber las cantidades óptimas a comprar, para satisfacer los requerimientos de los clientes.
- Implementar indicadores de gestión tanto en almacén y el área de compras de acuerdo a su rubro de negocio, permitiendo de esta manera una mejor administración de estas dos áreas.
- Realizar una buena codificación de sus productos para mejorar su control, identificación, clasificación y ordenamiento de los materiales, repercutiendo de esta manera en la empresa.
- Implementación de un sistema computarizado en la empresa, que integre y controle el área de compras y almacén, ya que están directamente relacionadas ya que estas dos áreas por el capital que manejan estas dos áreas en la empresa.



## VII. REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- ✓ **Arana, Aristides Tejada.** Logística Empresarial. 1ª edición. Lima : UAP editorial, 2013. ISBN: 978-612-4097-53-9
- ✓ **Fraser, Johnson, Leenders, Michil y Flynn, Anna. 2012.** Administración de compras y abastecimientos. 14ª edición. Mexico : MCGRAW HILL, 2012.
- ✓ **García cantu, alonso.** Almacenes: Planeación, organización y control. 4ª edición. Mexico: editorial Trillas, 2010. ISBN: 978-607-17-0583-9
- ✓ **Garià, Luis Anibal Mora.** Indicadores de la Gestión Logística. Colombia : editorial AM BUSINESS, 2009.
- ✓ **Lacalle, Guillermo.** Gestión logística y comercial. España : EDITEX, 2013. ISBN: 978-84-90038-37-6
- ✓ **Leenders, Michiel, Fearon, Harold y England, wilbur.** Administración de compras y Materiales. Mexico : editorial PATRIA, 2010. ISBN: 978-14-56223-96-0
- ✓ **Serrano, Jose Escudero.** Gestión de aprovisionamiento. España : editorial PARANINFO, 2011.
- ✓ **Bureau veritas formación.** Logística integral. 2ª edición. España: editorial Fundación confemetal, 2011. ISBN: 978-84-92735-74-7
- ✓ **Sampieri, Roberto Hernandez y Lucio, Carlos Fernandez Collado y Maria del Pilar Baptista.** Metodología de la investigación. 6ª edición. México : Mc Graw Hill Education, 2014. ISBN: 978-1-4562-2396-0
- ✓ **Serrano, Maria Jose Escudero.** Gestión Logística y Comercial. España : editorial PARANINFO, 2013.
- ✓ **Solis, Adolfo Carreño.** Logística de la A a la Z . Perú : editorial PUCP, 2012.

- ✓ **Tejero, Julio Juan Anaya.** Logística integral: La gestión operativa de la empresa. 4ª edición. España : ESIC editorial, 2011. ISBN: 978-84-7356-755-8
  
- ✓ **Montoya, Palacio Alberto.** Administración de compras: Quien compra bien, vende bien. 3ª edición. Bogotá: ECOE Ediciones, 2010.  
ISBN: 978-958-648-632-3
  
- ✓ Vargas Cordero, Zoila Rosa, LA INVESTIGACIÓN APLICADA: UNA FORMA DE CONOCER LAS REALIDADES CON EVIDENCIA CIENTÍFICA. Educación [en línea] 2009, 33 (Sin mes): [Fecha de consulta: 15 de octubre de 2015] Disponible en:  
**<<http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=44015082010>> ISSN 0379-7082**
  
- ✓ Dionisio Izarra, Sindy Cleofe. Proceso administrativo y la gestión de compras en la empresa Textil Imperio del Sol S.A.C. Tesis (licenciada en administración). Lima, Perú: Universidad Cesar Vallejo – Lima, 2013.
  
- ✓ Zeña López, Alejandro. Gestión de inventarios y su relación con el sistema de almacén de alimentos y bebidas en hotel 5 estrellas del centro de Lima. Tesis (licenciado en administración). Lima, Perú: Universidad Cesar Vallejo – Lima, 2013.
  
- ✓ Bermúdez Parra, Michael. Mejoramiento de los procesos del área de compras a través del estudio del trabajo en la empresa laboratorios seres LTDA. [en línea]. Santiago de Cali, 2014. [fecha de consulta: 20 de octubre 2015]. Disponible en:  
<http://red.uao.edu.co/bitstream/10614/5860/1/T03878.pdf>
  
- ✓ Escobar, Javier Alonso Rodríguez. La relación entre las prácticas y la función del desempeño de compras en la industria española: el papel de la integración estratégica y de la implantación de tecnologías de la información y la comunicación. [en línea].salamanca,2008.[fecha de consulta:21de octubre 2015].Disponible en:

[http://gredos.usal.es/jspui/bitstream/10366/17501/3/DAEE\\_Relacion%20practicas\\_y\\_desempeno\\_funcion\\_compras.pdf](http://gredos.usal.es/jspui/bitstream/10366/17501/3/DAEE_Relacion%20practicas_y_desempeno_funcion_compras.pdf)

- ✓ Alvares, Graciela Isabel Calderón y Selene, Auri. Evaluación de la gestión logística y su influencia en la determinación del costo de ventas de la empresa distribuciones NAYLAMP S.R.L. ubicada en la ciudad de Chiclayo en el año 2013. [en línea].Chiclayo, 2014. [fecha de consulta: 2 de noviembre 2015]. Disponible en:  
[http://tesis.usat.edu.pe/jspui/bitstream/123456789/291/1/TL\\_CalderonAlvarezGraciela\\_CorneteroSuybateAuri.pdf](http://tesis.usat.edu.pe/jspui/bitstream/123456789/291/1/TL_CalderonAlvarezGraciela_CorneteroSuybateAuri.pdf)
- ✓ Araya, Giorgianella Araya. Estrategia de mejoramiento en la gestión de compras de la dirección de servicios institucionales de la ccss. [en línea]. San José, Costa Rica, 2009. [fecha de consulta: 3 noviembre 2015]. Disponible en:  
[http://biblioteca.icap.ac.cr/BLIVI/TESIS/2009/araya\\_araya\\_giorgianella\\_2009\\_pr.pdf](http://biblioteca.icap.ac.cr/BLIVI/TESIS/2009/araya_araya_giorgianella_2009_pr.pdf)
- ✓ Sedano, Daniel García. Gestión de stocks y aprovisionamientos en una empresa del sector de alimentación. [en línea].Madrid, 2009. [fecha de consulta: 3 de noviembre 2015].Disponible en:  
<http://e-archivo.uc3m.es/handle/10016/8042>
- ✓ Álvarez, Antonio Abarca. Sistema de agentes para control de stock de almacén basado en identificación por radiofrecuencia. [en línea]. Ciudad Real,2010.[fecha de consulta: 3 de noviembre del 2015].disponible en:  
<https://ruidera.uclm.es/xmlui/bitstream/handle/10578/1497/TESIS%20DEF.pdf?sequence=1>
- ✓ Sánchez, Jorge Edmundo. Análisis de los procesos de compras Aplicados en restaurantes de la colonia La Paz en Puebla, Puebla.[en línea]. Cholula, Puebla, México, 2008. [fecha de consulta: 5 de noviembre del 2015]. Disponible en :  
[http://catarina.udlap.mx/u\\_dl\\_a/tales/documentos/lhr/sanchez\\_a\\_je/capitulo\\_2.html](http://catarina.udlap.mx/u_dl_a/tales/documentos/lhr/sanchez_a_je/capitulo_2.html)

- ✓ Guerra Atau, Emiliano. Eficiencia, eficacia, efectividad y productividad. [en línea]. Ayacucho, Perú, 2014. [fecha de consulta: 10 de noviembre del 2015]. Disponible en:  
[http://www.academia.edu/9205099/eficiencia\\_eficacia\\_efectividad\\_productividad](http://www.academia.edu/9205099/eficiencia_eficacia_efectividad_productividad)
  
- ✓ Administración de almacenes: como calcular el stock promedio. Iván Martínez (video grabación) México: 2015. Video blog, (7,27 min).

# **ANEXOS**

## ANEXO 1: Matriz de consistencia

PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPOTESIS	OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES				ITEMS	METODOLOGÍA	
			variables	Definición Conceptual	Operacionalización	Dimensiones			Indicadores
<b>Problema principal</b>	<b>Objetivo principal</b>	<b>Hipótesis principal</b>	<b>V1</b>						
¿De qué manera se relacionan la gestión de materiales con el proceso de compras en la empresa SERVICORT PLEGADOS SAC- SJM-2015-2016?	Determinar la relación que existe entre la gestión de materiales y el proceso de compras en la empresa SERVICORT PLEGADOS S.A.C –SJM-2015-2016.	Existe relación significativa entre la gestión de materiales y el proceso de compras en la empresa SERVICORT PLEGADOS S.A.C-SJM-2015-2016.	<b>GESTIÓN DE MATERIALES</b>	Conjunto de actividades y tareas tendentes a administrar las existencias de la empresa (Lacalle G. 2013, p 45).	Para establecer la relación existente entre el proceso de compras y la gestión de materiales se va a proceder a medir mediante una guía de observación aplicada a cada uno de sus indicadores establecidos buscando el grado de relación.	<b>Valor porcentual del volumen total de ventas</b>	costo total	1	<b>Diseño de investigación</b>  <b>De acuerdo al fin que persigue es:</b> Aplicada ya que busca la aplicación de los conocimientos, buscando teorías generales y los conocimientos que se adquieren para poder establecer la relación existente entre la gestión de materiales y el proceso de compras en la empresa SERVICORT PLEGADOS S.A.C- SJM-2015-2016.  <b>Según a la técnica de contrastación es:</b> No experimental de amplitud transaccional –correlacional.  <b>Variables</b> VARIABLE 1 X1 – Gestión de materiales VARIABLE 2 Y1 – Proceso de compras  <b>Población</b> La población para la presente investigación está conformada por los 15 ítems o productos de la empresa.  <b>Muestra</b> Por ser una población pequeña, la muestra es igual a la población siendo estos los 15 ítems o productos.  <b>Técnica de recolección de datos</b> se aplicará la técnica de la observación.  <b>Instrumento de recolección de datos:</b> se utilizará una guía de observación.
						<b>Valor porcentual de stock promedio</b>	Ventas de materiales acumulado	3	
						<b>Vejez de materiales</b>	Unidades dañadas	5	
							Stock promedio	4	
							Unidades disponibles en almacen	6	
								7	
<b>Problemas específicos</b>	<b>Objetivos específicos</b>	<b>Hipótesis específicos</b>	<b>V2</b>						
¿De qué manera se relaciona el valor porcentual del volumen total de ventas y el proceso de compras en la empresa SERVICORT PLEGADOS S.A.C –SJM –2015-2016?	Determinar el grado de relación entre el valor porcentual del volumen total de ventas y el proceso de compras en la empresa SERVICORT PLEGADOS S.A.C –SJM-2015-2016.	Existe relación significativa entre el valor porcentual del volumen total de ventas y el proceso de compras en la empresa SERVICORT PLEGADOS S.A.C.-SJM-2015-2016.	<b>PROCESO DE COMPRAS</b>	Son todas las actividades necesarias para obtener un producto de los proveedores en el sitio que actualmente es requerido. (Leenders,2010)	Para establecer la relación existente entre la gestión de materiales Y el proceso de compras se va a proceder a medir mediante una guía de observación aplicada a cada uno de sus indicadores establecidos buscando el grado de relación.	<b>Dimensiones</b>	<b>Indicadores</b>	<b>ITEMS</b>	
						<b>Calidad de pedidos</b>	Pedidos generados sin problemas	7	
						<b>Volumen de compra</b>	Valor de la compra	9	
							total de ventas	10	
						<b>Costo porcentual de materiales</b>	Valor del inventario físico	11	
							Costo ventas	12	

## ANEXO 2: Guía de observación general para variable 1 y 2

GUIA DE OBSERVACIÓN				
VARIABLE 1				
GESTIÓN DE MATERIALES	FORMULA	DATOS NECESITADOS	DATOS	RESULTADO
<i>Valor porcentual del volumen total de ventas</i>	<b>% del volumen total de ventas =</b> $\frac{\text{Costo total}}{\text{Costo total acumulado}}$	Costo total		
		Costo total acumulado		
<i>Valor porcentual del stock promedio</i>	<b>Valor porcentual de stock promedio =</b> $\frac{\text{Stock promedio}}{\text{Ventas acumuladas}}$	Ventas acumuladas		
		Stock promedio		
<i>Vejez de los materiales</i>	<b>Vejez =</b> $\frac{\text{Unidades dañadas}}{\text{unidades disponibles en almacén}}$	Unidades dañadas		
		Unidades disponibles en almacen		
VARIABLE 2				
PROCESO DE COMPRAS	FORMULA	DATOS NECESITADOS	DATOS	RESULTADO
<i>Calidad de pedidos generados</i>	<b>Calidad =</b> $\frac{\text{Pedidos generados sin problemas}}{\text{Total pedidos generados}}$	Pedidos generados sin problemas		
		Total pedidos generados		
<i>Volumen de compra</i>	<b>Volumen =</b> $\frac{\text{Valor de compra}}{\text{Total de ventas}}$	Valor de la compra		
		Total de ventas		
<i>Costo porcentual de materiales</i>	<b>Costo porcentual =</b> $\frac{\text{Valor del inventario fisico}}{\text{Ventas}}$	Valor del inventario fisico		
		Ventas		
<div style="display: flex; justify-content: space-between; align-items: flex-start;"> <div style="width: 45%;"> <p><b>Lugar :</b> _____</p> <p><b>Fecha :</b> _____</p> </div> <div style="width: 45%; text-align: right;"> <p><b>Investigador :</b> _____</p> </div> </div>				

Fuente: Elaboración propia.

### ANEXO 3: Guía de observación para variable 1

<b>GUIA DE OBSERVACIÓN</b>											
<b>VARIABLE 1 - GESTIÓN DE MATERIALES</b>											
CÓDIGO	NOMBRE	ESPESOR mm	costo total	costo acumulado	Valor porcentual del volumen total de ventas	Ventas de materiales acumulados	Stock promedio	Valor porcentual de stock promedio	Unidades dañadas	Unidades disponibles en almacén	Vejez de materiales
A304	PLANCHA INOX 304	2	-	-	%	-	-	%	-	-	%
⋮	⋮	⋮			%			%			%
⋮	⋮	⋮			%			%			%
⋮	⋮	⋮			%			%			%
⋮	⋮	⋮			%			%			%
⋮	⋮	⋮			%			%			%
⋮	⋮	⋮			%			%			%
⋮	⋮	⋮			%			%			%
⋮	⋮	⋮			%			%			%
⋮	⋮	⋮			%			%			%
n	n	n			⋮ n	⋮ n	⋮ n	⋮ n	⋮ n	⋮ n	⋮ n

Lugar :

 \_\_\_\_\_

Fecha :

 \_\_\_\_\_

Investigador :

 \_\_\_\_\_

Fuente: Elaboración propia.



## ANEXO 4: Guía de observación para variable 2

<b>GUIA DE OBSERVACIÓN</b>											
<b>VARIABLE 2 - PROCESO DE COMPRAS</b>											
CODIGO	NOMBRE	ESPESOR mm	Pedidos generados sin problemas	Total de pedidos generados	Calidad de pedidos	Valor de la compra	Total de ventas	Volumen de compra	Valor del inventario fisico	Ventas	Costo porcentual de materiales
A304	PLANCHA INOX 304	4.76	-	-	%	-	-	%	-	-	%
⋮	⋮	⋮			%			%			%
.	.	.			%			%			%
.	.	.			%			%			%
⋮	⋮	⋮			%			%			%
⋮	⋮	⋮			%			%			%
⋮	⋮	⋮			%			%			%
.	.	.			%			%			%
n	n	n	⋮ n	⋮ n	⋮ n	⋮ n	⋮ n	⋮ n	⋮ n	⋮ n	⋮ n

**Lugar :**

**Fecha :**

**Investigador :**

Fuente: Elaboración propia.

## ANEXO 5: Validación de instrumentos por expertos

### DEFINICIÓN CONCEPTUAL DE LAS VARIABLES Y DIMENSIONES

#### **Variable 1: GESTIÓN DE MATERIALES**

Conjunto de actividades y tareas tendentes a administrar las existencias de la empresa (Lacalle G. 2013, p 45).

#### **Dimensiones de la variable:**

##### **Dimensión 1: Valor porcentual del volumen de ventas**

Representa el valor porcentual, respecto al total de ventas en un periodo de tiempo determinado (Lacalle G. 2013, p 55).

##### **Dimensión 3: valor porcentual del stock promedio**

Representa el valor porcentual, entre el stock promedio y el volumen total de ventas (Lacalle G. 2013, p 55).

##### **Dimensión 4: Vejez de materiales**

Nivel de mercaderías no disponibles para despachos por obsolescencia, deterioro, averías, devueltas en mal estado (Lacalle G. 2013, p 98).

## **Variable 2: PROCESO DE COMPRAS**

Son todas las actividades necesarias para obtener un producto de los proveedores en el sitio que actualmente es requerido (Fraser y otros, 2010, p 40).

### **Dimensiones de la variable:**

#### **Dimensión 1: Calidad de los pedidos**

Numero y porcentaje de pedidos generados sin problemas por el area de compras (Fraser y otros, 2012, p 145).

#### **Dimensión 2: Volumen de compra de materiales**

Porcentaje sobre las ventas de los pesos gastados en compras (Fraser y otros, 2012, p 172).

#### **Dimensión 4: Costo porcentual de materiales**

Mide el porcentaje del costo del inventario físico dentro del total de ventas de la mercadería (Fraser y otros, 2012, p 221).

**CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE GESTIÓN DE MATERIALES**

DIMENSIONES / ítems	Pertinencia <sup>1</sup>		Relevancia <sup>2</sup>		Claridad <sup>3</sup>		Sugerencias
	Si	No	Si	No	Si	No	
<b>VALOR PORCENTUAL DEL VOLUMEN TOTAL DE VENTAS</b>							
Costo total	✓		✓		✓		
Costo acumulado	✓		✓		✓		
<b>VALOR PORCENTUAL DEL STOCK PROMEDIO</b>							
Ventas acumuladas	✓		✓		✓		
Stock promedio	✓		✓		✓		
<b>VEJEZ DE MATERIALES</b>							
Unidades dañadas	✓		✓		✓		
Unidades disponibles en almacén	✓		✓		✓		

Fuente: Elaboración propia.

**CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE PROCESO DE COMPRAS**

DIMENSIONES / ítems	Pertinencia <sup>1</sup>		Relevancia <sup>2</sup>		Claridad <sup>3</sup>		Sugerencias
	Si	No	Si	No	Si	No	
<b>CALIDAD DE PEDIDOS</b>							
Pedidos generados sin problemas	✓		✓		✓		
Total de pedidos generados	✓		✓		✓		
<b>VOLUMEN DE COMPRA DE MATERIALES</b>							
Valor de la compra	✓		✓		✓		
Total de ventas	✓		✓		✓		
<b>COSTO PORCENTUAL DE MATERIALES</b>							
Valor del inventario físico	✓		✓		✓		
Costo de ventas	✓		✓		✓		

Fuente: Elaboración propia.

Observaciones (precisar si hay suficiencia): Debe puntualizar los indicadores o indicadores del ABE

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

Apellidos y nombres del juez validador. Dr/ Mg: Silvia Rojas Guido Rave    DNI: 42203023

Especialidad del validador: Industria sostenible

<sup>1</sup>**Pertinencia:** El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

<sup>2</sup>**Relevancia:** El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo

<sup>3</sup>**Claridad:** Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

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

03 de 02 del 2016



Firma del Experto Informante.

**CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE GESTIÓN DE MATERIALES**

DIMENSIONES / ítems	Pertinencia <sup>1</sup>		Relevancia <sup>2</sup>		Claridad <sup>3</sup>		Sugerencias
	Si	No	Si	No	Si	No	
<b>VALOR PORCENTUAL DEL VOLUMEN TOTAL DE VENTAS</b>							
Costo total	✓		✓		✓		
Costo acumulado	✓		✓		✓		
<b>VALOR PORCENTUAL DEL STOCK PROMEDIO</b>							
Ventas acumuladas	✓		✓		✓		
Stock promedio	✓		✓		✓		
<b>VEJEZ DE MATERIALES</b>							
Unidades dañadas	✓		✓		✓		
Unidades disponibles en almacén	✓		✓		✓		

Fuente: Elaboración propia.





### CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE PROCESO DE COMPRAS

DIMENSIONES / ítems	Pertinencia <sup>1</sup>		Relevancia <sup>2</sup>		Claridad <sup>3</sup>		Sugerencias
	Si	No	Si	No	Si	No	
<b>CALIDAD DE PEDIDOS</b>							
Pedidos generados sin problemas	✓		✓		✓		
Total de pedidos generados	✓		✓		✓		
<b>VOLUMEN DE COMPRA DE MATERIALES</b>							
Valor de la compra	✓		✓		✓		
Total de ventas	✓		✓		✓		
<b>COSTO PORCENTUAL DE MATERIALES</b>							
Valor del inventario físico	✓		✓		✓		
Costo de ventas	✓		✓		✓		

Fuente: Elaboración propia.



Observaciones (precisar si hay suficiencia): Si hay suficiencia

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

Apellidos y nombres del juez validador. Dr/ Mg: Miklavec Moreno Angel David DNI: 07622539

Especialidad del validador: Docente Investigador


<sup>1</sup>**Pertinencia:** El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

<sup>2</sup>**Relevancia:** El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo

<sup>3</sup>**Claridad:** Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

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

09 de 05 del 2015



Firma del Experto Informante.

**CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE GESTIÓN DE MATERIALES**

DIMENSIONES / ítems	Pertinencia <sup>1</sup>		Relevancia <sup>2</sup>		Claridad <sup>3</sup>		Sugerencias
	Si	No	Si	No	Si	No	
<b>VALOR PORCENTUAL DEL VOLUMEN TOTAL DE VENTAS</b>							
Costo total	✓		✓		✓		
Costo acumulado	✓		✓		✓		
<b>VALOR PORCENTUAL DEL STOCK PROMEDIO</b>							
Ventas acumuladas	✓		✓		✓		
Stock promedio	✓		✓		✓		
<b>VEJEZ DE MATERIALES</b>							
Unidades dañadas	✓		✓		✓		
Unidades disponibles en almacén	✓		✓		✓		

Fuente: Elaboración propia.

**CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE PROCESO DE COMPRAS**

DIMENSIONES / ítems	Pertinencia <sup>1</sup>		Relevancia <sup>2</sup>		Claridad <sup>3</sup>		Sugerencias
	Si	No	Si	No	Si	No	
<b>CALIDAD DE PEDIDOS</b>							
Pedidos generados sin problemas	✓		✓		✓		
Total de pedidos generados	✓		✓		✓		
<b>VOLUMEN DE COMPRA DE MATERIALES</b>							
Valor de la compra	✓		✓		✓		
Total de ventas	✓		✓		✓		
<b>COSTO PORCENTUAL DE MATERIALES</b>							
Valor del inventario físico	✓		✓		✓		
Costo de ventas	✓		✓		✓		

Fuente: Elaboración propia.

Observaciones (precisar si hay suficiencia):

85% de aplicable

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

Apellidos y nombres del juez validador. Dr/ Mg: ..... FIDEL PABLO MALVARO ..... DNI: ..... 050 86863 .....

Especialidad del validador: ..... INC. INDUSTRIAL .....

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

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

..... 05 de ..... 05 del 2015

.....  
  
.....  
Firma del Experto Informante.



**CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE GESTIÓN DE MATERIALES**

DIMENSIONES / ítems	Pertinencia <sup>1</sup>		Relevancia <sup>2</sup>		Claridad <sup>3</sup>		Sugerencias
	Si	No	Si	No	Si	No	
<b>VALOR PORCENTUAL DEL VOLUMEN TOTAL DE VENTAS</b>							
Costo total	✓		✓		✓		
Costo acumulado	✓		✓		✓		
<b>VALOR PORCENTUAL DEL STOCK PROMEDIO</b>							
Ventas acumuladas	✓		✓		✓		
Stock promedio	✓		✓		✓		
<b>VEJEZ DE MATERIALES</b>							
Unidades dañadas	✓		✓		✓		
Unidades disponibles en almacén	✓		✓		✓		

Fuente: Elaboración propia.

**CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE PROCESO DE COMPRAS**

DIMENSIONES / ítems	Pertinencia <sup>1</sup>		Relevancia <sup>2</sup>		Claridad <sup>3</sup>		Sugerencias
	Si	No	Si	No	Si	No	
<b>CALIDAD DE PEDIDOS</b>							
Pedidos generados sin problemas	✓		✓		✓		
Total de pedidos generados	✓		✓		✓		
<b>VOLUMEN DE COMPRA DE MATERIALES</b>							
Valor de la compra	✓		✓		✓		
Total de ventas	✓		✓		✓		
<b>COSTO PORCENTUAL DE MATERIALES</b>							
Valor del inventario físico	✓		✓		✓		
Costo de ventas	✓		✓		✓		

Fuente: Elaboración propia.

Observaciones (precisar si hay suficiencia): \_\_\_\_\_

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

Apellidos y nombres del juez validador. Dr/ Mg: Mg. ZEÑA RAMOS JOSÉ LA ROSA..... DNI: 17533125.....

Especialidad del validador:.....

<sup>1</sup>**Pertinencia:** El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

<sup>2</sup>**Relevancia:** El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo

<sup>3</sup>**Claridad:** Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

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

16 de 04 del 2015



-----  
**Firma del Experto Informante.**

Yo, **Marco Antonio Meza Velásquez** docente de la Facultad de Ingeniería y carrera Profesional de Ingeniería Industrial de la Universidad César Vallejo campus Lima Este, revisor (a) de la tesis titulada:

**GESTIÓN DE MATERIALES Y SU RELACIÓN CON EL PROCESO DE COMPRAS EN LA EMPRESA SERVICORT PLEGADOS S.A.C-SJM-2015-2016**, del estudiante **García Sánchez Arnold Aderman** constato que la investigación tiene un índice de similitud de 28% verificable en el reporte de originalidad del programa Turnitin.

El/la suscrito(a) analizó dicho reporte y concluyó que cada una de las coincidencias detectadas no constituyen plagio. A mi leal saber y entender la tesis cumple con todas las normas para el uso de citas y referencias establecidas por la Universidad César Vallejo.

San Juan de Lurigancho, 03 de mayo del 2019



Mg. Marco Antonio Meza Velásquez

DNI: 06252711

 Elaboró: 	Revisó:  Responsable del SGC	 Vicerectorado de Investigación
---	--	--



# FACULTAD DE INGENIERÍA

ESCUELA PROFESIONAL DE INGENIERÍA INDUSTRIAL

**Gestión de materiales y su relación con el proceso de compras en la empresa Servicort Plegados S.A.C - SJM - 2015-2016**

**TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:**

Ingeniero Industrial

**AUTOR**

Arnold Aderman, García Sánchez

**ASESOR**

Mg. Fidel Prado Macalupu

**LÍNEA DE INVESTIGACIÓN**



*[Handwritten signature]*  
26/09/2016

Se están viendo fuentes estándar

Ver fuentes en Inglés (Beta)

Coincidencias

1	repositorio.ucv.edu.pe	10 %
2	Entregado a Universidad...	8 %
3	gredos.usal.es	2 %
4	e-archivo.uc3m.es	1 %
5	wipama3.blogspot.com	1 %
6	docplayer.es	1 %
7	repositorio.uhh.edu.pe	<1 %
8	taemperu.blogspot.com	<1 %

Yo **Arnold Aderman García Sánchez**, identificado con DNI N° **73314054**, egresado(a) de la Carrera Profesional de Ingeniería Industrial de la Universidad César Vallejo, Autorizo (X), No autorizo ( ) la divulgación y comunicación pública de mi trabajo de investigación titulado **GESTIÓN DE MATERIALES Y SU RELACIÓN CON EL PROCESO DE COMPRAS EN LA EMPRESA SERVICORT PLEGADOS S.A.C- SJM - 2015-2016**; en el Repositorio Institucional de la UCV (<http://repositorio.ucv.edu.pe/>), según lo estipulado en el Decreto Legislativo 822, Ley sobre Derecho de Autor, Art. 23 y Art. 33

Fundamentación en caso de no autorización:



.....  
**Arnold Aderman García Sánchez**

DNI : **73314054**

Fecha : **10/ 05 /2019**



Elaboró	Dirección de Investigación	Revisó	Responsable del SGC	Vicerrectorado de Investigación
---------	----------------------------	--------	---------------------	---------------------------------





# UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

## AUTORIZACIÓN DE LA VERSIÓN FINAL DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN

CONSTE POR EL PRESENTE EL VISTO BUENO QUE OTORGA EL ENCARGADO DE INVESTIGACIÓN DE LA CARRERA PROFESIONAL DE INGENIERÍA INDUSTRIAL

**Mg. Óscar Francisco Alvarado Rodríguez**

A LA VERSIÓN FINAL DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN QUE PRESENTA:

**Arnold Aderman García Sánchez**

INFORME TÍTULADO:

**GESTIÓN DE MATERIALES Y SU RELACIÓN CON EL PROCESO DE COMPRAS EN LA EMPRESA SERVICORT PLEGADOS S.A.C- SJM – 2015-2016**

PARA OBTENER EL TÍTULO O GRADO DE:

**Ingeniero Industrial**

SUSTENTADO EN FECHA : 16/ 07 /2016

NOTA O MENCIÓN: 12 ( Doce )



**Mg. Óscar Francisco Alvarado Rodríguez**