

**UNIVERSIDAD NACIONAL  
JOSÉ FAUSTINO SÁNCHEZ CARRIÓN**



**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES  
ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN**

**TESIS**

**PROCESO DE COMPRA Y GESTIÓN DE ALMACÉN EN LA DIRECCIÓN  
REGIONAL DE EDUCACIÓN DE LIMA PROVINCIAS – 2021**

**PRESENTADO POR:**

**MICHAEL ANDRES GONZALES GUTIERREZ**

**PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE LICENCIADO EN  
ADMINISTRACIÓN**

**ASESOR**

**Dr. ABRAHAN CESAR NERI AYALA**

**Dr. Abraham Cesar Neri Ayala**  
DNU: 441

**HUACHO-2021**

## **AGRADECIMIENTO**

En estas líneas quiero agradecer a todas las personas que hicieron posible esta investigación y que de alguna manera estuvieron conmigo en los momentos difíciles, alegres, y tristes. Estas palabras son para ustedes. A mis padres por todo su amor, comprensión y apoyo pero sobre todo gracias infinitas por la paciencia que me han tenido. No tengo palabras para agradecerles las incontables veces que me brindaron su apoyo en todas las decisiones que he tomado a lo largo de mi vida, unas buenas, otras malas, otras locas. Gracias por darme la libertad de desenvolverme como ser humano.

*Michael Andrés Gonzales Gutiérrez*

## **DEDICATORIA**

La presente tesis la dedico a toda mi familia y amigos, principalmente a mi abuela Manuela Aparicio Aranibar, mi madre Carmen Gutiérrez Jáuregui mi padre Walter Humberto Gonzáles Aparicio y mi tío Arturo Gonzales Aparicio que han sido un pilar fundamental en mi formación como profesional, por brindarme la confianza, consejos, oportunidad y recursos para lograrlo. Es preciso mencionar también a mi pareja Briyit Cortez Florián, esa persona que estuvo apoyándome en cada decisión que tomara, esa persona que tuvo paciencia y comprensión y por ultimo a esos verdaderos amigos con los que compartimos todos estos años juntos.

*Michael Andrés Gonzales Gutiérrez*

## INDICE

CAPITULO I. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	1
1.1 Descripción de la realidad problemática .....	1
1.2 Formulación del problema .....	2
1.2.1 Problema general .....	2
1.2.2 Problemas específicos .....	2
1.3 Objetivos de la investigación .....	3
1.3.1 Objetivo general .....	3
1.3.2 Objetivos específicos .....	3
1.4 Justificación de la investigación.....	4
1.5 Delimitaciones del estudio .....	5
1.6 Viabilidad del estudio .....	5
CAPITULO II. MARCO TEORICO .....	6
2.1 Antecedentes de la investigación .....	6
2.1.1 Investigaciones internacionales.....	6
2.1.2 Investigaciones nacionales .....	8
2.1 Bases teóricas .....	12
2.3 Bases filosóficas.....	33
2.4 Definición de términos básicos.....	34
2.5 Hipótesis de investigación .....	36
2.5.1 Hipótesis general .....	36
2.5.2 Hipótesis específicas.....	36
2.6 Operacionalización de las variables.....	37
CAPITULO III. METODOLOGÍA.....	39
3.1 Diseño metodológico .....	39
3.1.1 Enfoque de la investigación .....	39
3.1.2 Diseño.....	39
3.1.3 Nivel de investigación.....	39
3.2 Población y muestra .....	40
3.2.1 Población.....	40
3.2.2 Muestra .....	40
3.3 Técnicas de recolección de datos .....	40

3.4 Técnicas para el procesamiento de la información .....	41
CAPITULO IV. RESULTADOS .....	42
4.1 Análisis de resultados .....	42
4.2 Contrastación de hipótesis .....	63
CAPITULO V. DISCUSIÓN .....	75
5.1 Discusión .....	75
CAPITULO VI. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES .....	78
6.1 Conclusiones .....	78
6.2 Recomendaciones .....	80
REFERENCIAS.....	82
7.1 Fuentes documentales .....	82
7.2 Fuentes bibliográficas.....	83
7.3 Fuentes hemerográficas .....	83
7.4 Fuentes electrónicas.....	84
ANEXO.....	85

## INDICE DE TABLAS

Tabla 1 <i>Proceso de compra</i> .....	42
Tabla 2 <i>Fuentes de abastecimiento</i> .....	43
Tabla 3 <i>Cotización</i> .....	44
Tabla 4 <i>Cuadro comparativo</i> .....	45
Tabla 5 <i>Orden de compra y seguimiento</i> .....	46
Tabla 6 <i>Recepción e inspección del pedido</i> .....	47
Tabla 7 <i>Verificación y autorización del pago al proveedor</i> .....	48
Tabla 8 <i>Gestión de almacén</i> .....	49
Tabla 9 <i>Organización del almacén</i> .....	50
Tabla 10 <i>Recepción y expedición</i> .....	51
Tabla 11 <i>Movimientos</i> .....	52
Tabla 12 <i>Gestión de stock</i> .....	53
Tabla 13 <i>Información del almacén</i> .....	54
Tabla 14 <i>Tabla cruzada entre Proceso de compra y Gestión de almacén</i> .....	55
Tabla 15 <i>Tabla cruzada entre Proceso de compra y Organización del almacén</i> .....	56
Tabla 16 <i>Tabla cruzada entre Proceso de compra y Recepción y expedición</i> .....	57
Tabla 17 <i>Tabla cruzada entre Proceso de compra y Movimientos</i> .....	58
Tabla 18 <i>Tabla cruzada entre Proceso de compra y Gestión de stock</i> .....	59
Tabla 19 <i>Tabla cruzada entre Proceso de compra e Información del almacén</i> .....	60
Tabla 20 <i>Resultados de Normalidad de las variables y sus dimensiones</i> .....	61
Tabla 21 <i>Correlación entre Proceso de compra y Gestión de almacén</i> .....	63
Tabla 22 <i>Correlación entre Proceso de compra y Organización del almacén</i> .....	65
Tabla 23 <i>Correlación entre Proceso de compra y Recepción y expedición</i> .....	67
Tabla 24 <i>Correlación entre Proceso de compra y Movimientos</i> .....	69
Tabla 25 <i>Correlación entre Proceso de compra y Gestión de stock</i> .....	71
Tabla 26 <i>Correlación entre Proceso de compra e Información del almacén</i> .....	73

## INDICE DE FIGURAS

<i>Figura 1.</i> Modelo de organigrama del departamento de compras. Extraído de Sangri (2014, p.113) .....	15
<i>Figura 2.</i> Pasos en un proceso de compra .....	22
<i>Figura 3.</i> Recepción y expedición de mercancías .....	29
<i>Figura 4.</i> Gestión de stocks.....	31
<i>Figura 5.</i> Gestión de almacén .....	32
<i>Figura 6.</i> Proceso de compra .....	42
<i>Figura 7.</i> Fuentes de abastecimiento .....	43
<i>Figura 8.</i> Cotización .....	44
<i>Figura 9.</i> Cuadro comparativo .....	45
<i>Figura 10.</i> Orden de compra y seguimiento .....	46
<i>Figura 11.</i> Recepción e inspección del pedido.....	47
<i>Figura 12.</i> Verificación y autorización del pago al proveedor .....	48
<i>Figura 13.</i> Gestión de almacén .....	49
<i>Figura 14.</i> Organización del almacén.....	50
<i>Figura 15.</i> Recepción y expedición .....	51
<i>Figura 16.</i> Movimientos .....	52
<i>Figura 17.</i> Gestión de stock .....	53
<i>Figura 18.</i> Información del almacén .....	54
<i>Figura 19.</i> Proceso de compra y Gestión de almacén.....	55
<i>Figura 20.</i> Proceso de compra y Organización del almacén .....	56
<i>Figura 21.</i> Proceso de compra y Recepción y expedición .....	57
<i>Figura 22.</i> Proceso de compra y Movimientos .....	58
<i>Figura 23.</i> Proceso de compra y Gestión de stock.....	59
<i>Figura 24.</i> Proceso de compra e Información del almacén.....	60
<i>Figura 25.</i> Correlación entre Proceso de compra y Gestión de almacén .....	64
<i>Figura 26.</i> Correlación entre Proceso de compra y Organización del almacén .....	66
<i>Figura 27.</i> Correlación entre Proceso de compra y Recepción y expedición .....	68
<i>Figura 28.</i> Correlación entre Proceso de compra y Movimientos .....	70
<i>Figura 29.</i> Correlación entre Proceso de compra y Gestión de stock .....	72
<i>Figura 30.</i> Correlación entre Proceso de compra e Información del almacén .....	74

## RESUMEN

Este estudio se realizó en la Dirección Regional de Educación de Lima Provincias, en 2021. La investigación es de enfoque cuantitativo, nivel correlacional y diseño no experimental transversal. Su objetivo es determinar la relación que existe entre el proceso de compra y la gestión de almacén en la Dirección Regional de Educación de Lima Provincias – 2021.

Para obtener los resultados de la investigación se elaboró un cuestionario de 30 ítems con escala Likert, teniendo en cuenta las dimensiones e indicadores del Proceso de compra y la Gestión de almacén. El instrumento mencionado se aplicó a una muestra de estudio de 40 trabajadores del área de logística de la institución en mención.

Finalmente se llegó a la conclusión que: La significancia asintótica ( $p = 0.000$ ), siendo menor que el nivel de significancia (0.05). Por tanto, existe suficiente evidencia estadística para rechazar la hipótesis nula y aceptar la hipótesis alterna (general): el proceso de compra tiene una relación directa con la gestión de almacén en la Dirección Regional de Educación de Lima Provincias – 2021. Teniendo una correlación de Rho de Spearman de 0.939, siendo una correlación positiva y alta de acuerdo a la escala de Bisquerra.

Palabras claves: Proceso de compra, gestión de almacén, organización de almacén, recepción y expedición, movimientos, gestión de stock, información de almacén.

## ABSTRACT

This study was carried out in the Regional Directorate of Education of Lima Provinces, 2021. The research has a quantitative approach, a correlational level and a non-experimental cross-sectional design. Its objective is to determine the relationship that exists between the purchasing process and warehouse management in the Regional Directorate of Education of Lima Provinces - 2021.

To obtain the results of the research, a 30-item questionnaire with a Likert scale was developed, taking into account the dimensions and indicators of the Purchase Process and Warehouse Management. The aforementioned instrument was applied to a study sample of 40 workers from the logistics area of the institution studied.

Finally, it was concluded that: The asymptotic significance ( $p = 0.000$ ), being less than the level of significance (0.05). Therefore, there is enough statistical evidence to reject the null hypothesis and accept the alternative (general) hypothesis: the purchase process has a direct relationship with warehouse management in the Regional Directorate of Education of Lima Provinces - 2021. Having a correlation of Spearman's Rho of 0.939, being a positive and high correlation according to the Bisquerra scale.

**Keywords:** Purchase process, warehouse management, warehouse organization, reception and dispatch, movements, stock management, warehouse information.

## INTRODUCCIÓN

La presente tesis titulada “Proceso de compra y gestión de almacén en la Dirección Regional de Educación de Lima Provincias - 2021”, tiene como objetivo determinar la relación que existe entre el proceso de compra y la gestión de almacén en la Dirección Regional de Educación de Lima Provincias – 2021.

En esta investigación se fundamenta el proceso de compra y sus dimensiones tales como: fuentes de abastecimiento, cotización, cuadro comparativo, orden de compra y seguimiento, recepción e inspección del pedido, verificación y autorización del pago al proveedor. También se explica detalladamente la gestión de almacén de la empresa señalada, teniendo en cuenta la organización del almacén, recepción y expedición, movimientos, gestión de stock, y la información del almacén.

La presente investigación está organizada en seis capítulos, de la siguiente manera:

Capítulo I: planteamiento del problema, la cual abarca el planteamiento de la realidad problemática, formulación del problema y objetivos de la investigación general y específico.

Capítulo II: Marco Teórico, donde se establece los antecedentes de la investigación, definición de conceptos, bases teóricas, hipótesis general y específico.

Capítulo III: Contiene la metodología, el cual comprende el diseño metodológico, y enfoque de investigación, población y muestra, técnica de recolección de datos y procesamiento de la información.

Capítulo IV: Contiene los resultados de la encuesta en tablas, figuras e interpretaciones.

Capítulo V: Contiene la discusión de la presente investigación.

Capítulo VI: Conclusión y recomendaciones.

Finalmente, se presenta las referencias del estudio y los respectivos anexos.

## CAPITULO I. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

### 1.1 Descripción de la realidad problemática

Las compras y almacenes han formado parte de las civilizaciones a lo largo de la historia. Prácticamente ambos surgieron con la finalidad de satisfacer las necesidades de los lugareños y luego de las grandes ciudades. El comercio, la revolución industrial y la era digital suscitaron a que ambos elementos —que hoy son importantes para todas las empresas— sufrieran grandes cambios. Si bien es cierto que aún muchos piensan que los almacenes solo acarreen gastos y que las compras son temas de corrupción, con la ayuda de la tecnología —más que todo con la informática— se ha podido establecer softwares que cooperen con una mejor gestión de compras y de almacenes, en donde el ser humano sea un participante activo y que mediante sus valores contribuya al éxito de las empresas.

Dependiendo de la magnitud de las organizaciones, el proceso de compras puede ser amplio o breve. Sin embargo, algo que no cambia es la relación que se debe cultivar con las fuentes de abastecimiento, es decir, con los proveedores. Las empresas tienen la obligación de buscar proveedores que entreguen bienes o servicios conforme a lo requerido por sus clientes tanto internos como externos. Esto con la intención de que no se pierda la credibilidad y fiabilidad que tienen los demás sobre la empresa. Asimismo, es vital que el proceso de compras se realice lo más transparente posible, puesto que, si el personal llegara a incumplir los pasos que la conforman, puede perjudicar de múltiples maneras a la organización.

En el área logístico siempre se podrá encontrar con una zona de almacenes, en donde se ubicarán las materias primas y los productos intermedios y finales, si es una empresa manufacturera, pero de ser una comercial, por ejemplo, se encontrarán productos importados. En las entidades públicas, también hay almacenes que contienen productos de

oficina, limpieza u otras que necesiten las demás áreas o departamentos. Es esencial resaltar que los almacenes son sectores que necesitan una gestión y organización, ya que, sin ellas, los tiempos de entrega y espacios desordenados pueden llegar a ser un impedimento para el personal, al momento de moverse por ellos. Basándose en esto, es que las empresas apuestan por una gestión de almacén que colabore a mejorar las entregas, salidas y movimientos, así como a conocer el stock con el que se dispone.

Como ya se ha mencionado, tanto el proceso de compra y gestión de almacén son procedimientos fundamentales en una empresa; sin embargo, hay muchas que aún no reconocen su importancia o muchas que simplemente lo olvidan. Este es el caso de la Dirección Regional de Educación de Lima Provincias, ubicada en el distrito de Santa María, provincia de Huaura, región Lima Provincias, la cual presenta problemas de planificación e información de proveedores cuando se realizan las compras, y en los almacenes, una desactualización de inventarios, desorganización de mercancías, errores de salidas, espacios desordenados y desarreglados, entre otros. Por consiguiente, este trabajo de investigación propone que se desarrolle y establezca en el área de Logística de la entidad un proceso de compras pertinente, así como una gestión de almacén, con la finalidad de que ambos impulsen a mejorar los problemas antes mencionados.

## **1.2 Formulación del problema**

### **1.2.1 Problema general**

¿Cuál es la relación que existe entre el proceso de compra y la gestión de almacén en la Dirección Regional de Educación de Lima Provincias – 2021?

### **1.2.2 Problemas específicos**

- ¿Cuál es la relación que existe entre el proceso de compra y la organización del almacén en la Dirección Regional de Educación de Lima Provincias – 2021?

- ¿Cuál es la relación que existe entre el proceso de compra y la recepción y expedición de mercancías en la Dirección Regional de Educación de Lima Provincias – 2021?
- ¿Cuál es la relación que existe entre el proceso de compra y los movimientos de mercancías en la Dirección Regional de Educación de Lima Provincias – 2021?
- ¿Cuál es la relación que existe entre el proceso de compra y la gestión de stock en la Dirección Regional de Educación de Lima Provincias – 2021?
- ¿Cuál es la relación que existe entre el proceso de compra y la información del almacén en la Dirección Regional de Educación de Lima Provincias – 2021?

### **1.3 Objetivos de la investigación**

#### **1.3.1 Objetivo general**

Determinar la relación que existe entre el proceso de compra y la gestión de almacén en la Dirección Regional de Educación de Lima Provincias – 2021.

#### **1.3.2 Objetivos específicos**

- Establecer la relación que existe entre el proceso de compra y la organización del almacén en la Dirección Regional de Educación de Lima Provincias – 2021.
- Establecer la relación que existe entre el proceso de compra y la recepción y expedición de mercancías en la Dirección Regional de Educación de Lima Provincias – 2021.
- Establecer la relación que existe entre el proceso de compra y los movimientos de mercancías en la Dirección Regional de Educación de Lima Provincias – 2021.
- Establecer la relación que existe entre el proceso de compra y la gestión de stock en la Dirección Regional de Educación de Lima Provincias – 2021.

- Establecer la relación que existe entre el proceso de compra y la información del almacén en la Dirección Regional de Educación de Lima Provincias – 2021.

## **1.4 Justificación de la investigación**

### **1.4.1 Conveniencia**

Este estudio presenta una justificación por conveniencia, puesto que gracias a él se pudo conocer cuál es la relación que existe entre las dos variables en investigación. Al complementarse tanto estas variables en el campo logístico, es vital que las empresas descubran cómo mejorar el proceso de compras y la gestión de almacenes, así como su respectiva asociación.

### **1.4.2 Implicación teórica**

Tanto el proceso de compras como la gestión de almacenes muestran una literatura amplia en donde diferentes autores exponen los pasos dentro del proceso de compras, así como la ética detrás de este, y los diferentes procedimientos de recepción, expedición y movimientos de las mercancías. Esta implicación teórica permite que se ahonde más en las variables y en la problemática formulada.

### **1.4.3 Implicación práctica**

Con la presente investigación se buscó soluciones prácticas a los problemas de planificación e información en el proceso de compras, así como al de organización de mercancías, inventarios desactualizados, errores de salidas, espacios desordenados y desarreglados, entre otros.

### **1.4.4 Implicación investigativa**

Este trabajo de investigación forma parte de una lista de estudios sobre este tema, los cuales junto con el ya mencionado serán importantes para nuevos investigadores que buscan sustentar sus teorías e ideas.

## **1.5 Delimitaciones del estudio**

### **1.5.1 Delimitación temporal**

Esta investigación pertenece al año 2021.

### **1.5.2 Delimitación geográfica**

Se ha desarrollado en la Dirección Regional de Educación de Lima Provincias, ubicada en el distrito de Santa María, provincia de Huaura, región Lima Provincias.

### **1.5.3 Delimitación social**

Para este estudio se tomó a 40 trabajadores pertenecientes al área de Logística de la Dirección Regional de Educación de Lima Provincias.

## **1.6 Viabilidad del estudio**

Se dice que un estudio es viable cuando utiliza recursos humanos, físicos, naturales, tecnológicos y/o económico-financieros de calidad, que contribuyen a alcanzar los objetivos y metas planteadas dentro de la investigación, en un tiempo, espacio y localización suficientes y adecuados (Armijos, 2015).

Según lo mencionado por Armijos (2015), se puede afirmar que esta investigación al contar con los recursos antes enumerados, además de disponer del tiempo y lugar, es viable y, por lo tanto, se pudo realizar sin inconvenientes.

## CAPITULO II. MARCO TEORICO

### 2.1 Antecedentes de la investigación

#### 2.1.1 Investigaciones internacionales

Correa (2016). En su trabajo de investigación para obtener el grado de maestra en Administración de Empresas con Mención a Negocios Internacionales, para la Universidad de Guayaquil, Ecuador, titulado: *“Diseño de proceso de compras en la empresa Cegasupply S.A.”*, expuso como objetivo analizar la gestión de compras y abastecimiento de la compañía Cegasupply S.A. La metodología que utilizó fue de enfoque cualitativo, de diseño no experimental – transversal y de nivel descriptivo. Para la recolección de datos, empleó la observación y entrevistas al personal de la empresa como a los responsables del proceso de compras. El análisis de la información indicó que la empresa compra más caro respecto a su competencia y que internamente no hay una política para la correcta administración de compras. Por lo tanto, la autora concluye que es fundamental para la empresa que se cambie la estrategia de manejo de compras.

Espinoza (2018). En su tesis para obtener el grado académico de maestra en Administración de Empresas para la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil, Ecuador, titulada: *“Análisis del proceso de compras para diseñar una propuesta de indicadores de gestión que permita mejorar los procesos del área de compras”*, tuvo como objetivo evaluar el estado actual de los procesos de compras en una empresa de fabricación de empaques, con la finalidad de proponer indicadores de gestión que vayan alineados al giro del negocio, y que generen información relevante que contribuya a la mejora continua del proceso. Para ello, utilizó un enfoque cuantitativo, de diseño no experimental – transversal y de nivel descriptivo. La técnica e instrumento para recolectar la información fueron la encuesta y el cuestionario,

respectivamente. Esta investigación contó con una población de 420 trabajadores y 300 proveedores de la empresa en estudio, de los cuales se tomó una muestra de 201 trabajadores y 172 proveedores. Respecto a los resultados, las encuestas evidenciaron una falta de indicadores para medir y controlar las adquisiciones, esto derivó a que la autora planteara un diseño de indicadores de gestión que midan la eficiencia, eficacia y rentabilidad del proceso de compras.

El Adi (2015). En su tesis para obtener el grado de maestro en Dirección de Negocios para la Universidad Nacional de Córdoba, Argentina, titulada: *“Gestión de almacenes en una empresa comercial de materiales eléctricos e iluminación”*, tuvo como objetivo elaborar un plan de trabajo basado en la utilización de herramientas de TPM (Mantenimiento Productivo Total) en el principal almacén de la empresa, con la finalidad de disminuir las pérdidas y actividades que no agregaban valor en forma directa y que el cliente no estaba dispuesto a pagar. El plan de acción contó con tres etapas, siendo estas la aplicación de las herramientas de TPM en prueba piloto, análisis de los resultados y aplicación de esta metodología a los demás depósitos, oficinas y salón de ventas. Referente a los resultados, el autor halló que el método TPM permitía a la empresa desarrollarse en un periodo corto de tiempo y a un costo relativamente bajo en comparación con otras alternativas de inversión referida a la gestión de almacenes y disminución de pérdidas asociadas.

Huguet, Pineda, & Gómez (2016). En su artículo de investigación para la revista Ingeniería Industrial, Venezuela, titulado: *“Mejora del sistema de gestión del almacén de suministros de una empresa productora de gases de uso medicinal e industrial”*, expusieron como objetivo solventar los problemas que afectan a la gestión de almacén de suministros de una empresa productora de gases para uso medicinal e industrial. Como metodología utilizaron la observación directa, registros históricos y

entrevistas no estructuradas, para describir y diagnosticar la situación en la que se encontraba el almacén de suministros de la empresa. El Systematic Handling Analysis (SHA), análisis ABC por rotación, estudios de tiempo y diagramas Causa-Efecto y de Pareto fueron empleados con el propósito de generar propuestas de mejora. Los resultados mostraron, por ejemplo, que la clasificación ABC permitía utilizar eficientemente el espacio y reducía en un 25 % los tiempos de preparación de pedidos. Asimismo, la implementación de las propuestas de mejora de los autores se justificaba desde un punto de vista económico, puesto que la inversión inicial sería recuperada una vez fueran implementadas.

Bernardi (2017). En su tesis para obtener el grado académico de maestra en Dirección de Negocios, para la Universidad Nacional de Córdoba, titulada: *“Propuestas de mejoras en la gestión de almacenes para la Intercap S.R.L.”*, tuvo como objetivo proponer un lay-out para uno de los almacenes de la empresa y proveer a la empresa de un sistema de medición de tiempos para los procesos logísticos, así como plantear instructivos para procesos logísticos claves. Con la intención de alcanzar los objetivos planteados, la autora utilizó el método ABC para la gestión de inventarios y el método de la 5S. Los resultados demostraron que las metodologías empleadas beneficiaban a la gestión de inventarios, a los tiempos de respuesta y a tomar mejores decisiones respecto a la gestión de almacenes.

### **2.1.2 Investigaciones nacionales**

Muñoz (2016). En su tesis para obtener el grado académico de maestro en Ciencias de la Comunicación, con mención en Gestión Comercial y Comunicaciones del Marketing para la Universidad Privada Antenor Orrego, titulada: *“Impacto del merchandising visual y su relación con la satisfacción en el proceso de compra en los consumidores de las tiendas por departamento del Mall Aventura de Trujillo, 2016”*,

expuso como objetivo determinar la relación entre el impacto del merchandising visual con la satisfacción en el proceso de compra de los consumidores de las tiendas por departamento del Mall Aventura de Trujillo. La metodología que empleó fue de nivel cuantitativa, de diseño no experimental – transversal y de nivel correlacional. La muestra del estudio estuvo conformada por 384 visitantes que acuden al Mall semanalmente y a quienes se les aplicó un cuestionario que constó de 21 preguntas. Los resultados —a través de la prueba estadística de Pearson— señalaron que existe una relación alta y significativa de 0,645 entre ambas variables.

Mendoza & Zafra (2021). En su tesis para obtener el grado académico de maestros en Gestión Pública para la Universidad San Martín de Porres, titulada: *“Procesos de compras y su influencia en la gestión del servicio alimentario en las instituciones educativas de la unidad territorial del programa nacional de alimentación escolar Qali Warma, Cajamarca – 2020”*, tuvieron como objetivo determinar de qué manera los procesos de compras influían en la gestión del servicio alimentario en las instituciones educativas de la unidad territorial del programa nacional de alimentación escolar Qali Warma, Cajamarca. Para ello, los autores emplearon un enfoque cuantitativo, de diseño no experimental – transversal y de nivel descriptivo. La muestra estuvo conformada por 90 directores de instituciones educativas de nivel primario. Los resultados evidenciaron que para el 64,4 % de los encuestados la evaluación de almacenes en los procesos de compras no es adecuada y el 63,3 % señaló que los procesos de compras en las Instituciones Educativas de nivel primario que están beneficiados con el Programa Nacional de Alimentación Escolar Qali Warma en Cajamarca no son adecuadas.

Pajuelo (2017). En su tesis para obtener el grado académico de maestro en Ingeniería de Sistemas con mención a Tecnologías de Información y Comunicación,

para la Universidad Nacional Hermilio Valdizán, titulada: “*Sistema Enterprise Resource Planning (ERP) y la mejora de la gestión de almacén en la empresa Cacao del Perú Norte S.A.C., Iquitos, 2015*” expuso como objetivo determinar si el uso del Sistema Enterprise Resource Planning (ERP) influye en la mejora de la gestión del área de almacén en la empresa Cacao del Perú Norte S.A.C. de Iquitos. La metodología fue de enfoque cuantitativa y de diseño cuasi experimental. La muestra estuvo representada por 10 trabajadores entre administrativos y de campo en el grupo experimental y de 09 trabajadores prestadores de servicios para el grupo de control, a estos últimos se les aplicó un cuestionario de 10 ítems. En relación con los resultados, la prueba de T de student demostró que existe una relación positiva y alta entre ambas variables.

Gonzalez (2016). En su tesis para obtener el grado académico de maestro en Ciencias Económicas para la Universidad Nacional Santiago Antunez de Mayolo, titulada: “*Estudio de trabajo y su incidencia en la mejora de la gestión del almacén Ransa – depósito temporal – Lima, 2016*”, tuvo como objetivo evaluar el estudio del trabajo y su incidencia en la mejora de la gestión del Almacén de Ransa. Para ello, utilizó un diseño experimental de corte longitudinal. La muestra estuvo conformada por 30 trabajadores de la sección de operaciones y de 38 choferes. Las técnicas e instrumentos fueron la observación y la encuesta, y la ficha de observación y el cuestionario. Los resultados —a partir de la prueba T student— indicaron que el estudio del trabajo y su aplicación incide positivamente en la mejora de la gestión del almacén de Ransa.

Requejo (2019). En su tesis para obtener el grado académico de maestro en Ingeniería Industrial con mención en Gestión de Operaciones y Logística para la Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo, titulada: “*Propuesta de mejora en*

*la gestión del almacén de material promocional y publicitario para reducir costos de la empresa Backus, sede Chiclayo*”, tuvo como objetivo proponer un plan para reducir costos en el almacén material promocional y publicitario de la empresa Backus, ubicado en Chiclayo, manteniendo niveles de stocks adecuados que permitan un mejor desarrollo de sus operaciones. El enfoque de la investigación fue cuantitativo, de diseño no experimental – transversal y de nivel descriptivo. Para recoger la información, el autor empleó como técnicas a la observación y a la encuesta, las cuales fueron aplicadas a los trabajadores del almacén de Backus & Johnston de Chiclayo. Los resultados evidenciaron que no existe modelo ni procedimiento para el requerimiento de materiales. Por tal motivo, el autor diseñó un plan de mejora, para manejar y controlar los inventarios, así como para gestionar los requerimientos de materiales.

## 2.1 Bases teóricas

### 2.1.1 Proceso de compra

#### A. Definiciones

“El proceso de compras es una de las piezas fundamentales dentro del óptimo desarrollo empresarial y su influencia es de un marcado impacto para las áreas básicas de cualquier empresa” (Heredia, 2013, p.1).

De acuerdo con Montoya (2010):

En cualquier organización, el proceso de compras es una actividad altamente calificada y especializada. Debe ser analítica y racional con el fin de lograr los objetivos de una acertada gestión de adquisiciones, que se resume en adquirir productos y/o servicios en la cantidad, calidad, precio, momento, sitio y proveedor justo o adecuado, buscando la máxima rentabilidad para la empresa y una motivación para que el proveedor desee seguir realizando negocios con su cliente. (p.18)

Sangri (2014) afirma:

El proceso de compra es una actividad vital para el éxito de las empresas, ya que determina la efectividad de la administración de los bienes requeridos. Las compras bien planeadas deben redituarse a la empresa en ahorros en efectivo, en su liquidez, y en la fluidez del capital. Bajo un sistema organizado, las compras le representan a la empresa una buena administración, negociando plazos de pago, descuentos, oportunidad de uso y otros beneficios. (p.5)

En síntesis, el proceso de compras es una actividad fundamental en cualquier empresa (pública o privada), que a través de una buena gestión permite conseguir los productos necesarios en calidad, cantidad y en el tiempo adecuado,

con la intención de que la empresa no detenga sus otros procesos por falta de recursos. Aquello determina una mejor rentabilidad para la entidad y el desarrollo de relaciones más estrechas con los proveedores.

### **B. Principios básicos en un proceso de compras eficiente**

Existen tres principios básicos que compras debe conocer para realizar un proceso de compras eficiente:

- *Calidad.* Compras debe garantizar que la empresa reciba materia prima, artículos o recursos de calidad, que tenga las características técnicas o especificaciones necesarias que la empresa ha solicitado.
- *Precio.* Es una variable negociable. Compras debe conseguir “el precio exacto” a través de negociaciones, escogiendo al proveedor más adecuado.
- *Cantidad.* Compras debe conocer el espacio disponible del almacén, así como las fechas de caducidad. El precio puede negociarse gracias a los volúmenes de compra (Logyca, 2021).

### **C. El departamento o área de compras**

Tiene a su cargo múltiples actividades que deben desarrollarse de forma organizada. Depende —en su mayoría— del área administrativa (departamento administrativo) o del departamento de contabilidad. Asimismo, coordina y presenta relaciones muy estrechas con tres departamentos:

- *Departamento de producción.* Adquiere las materias primas, con la intención de que la elaboración de los productos que comercializa la empresa no se detengan.
- *Departamento de mantenimiento.* Gracias a los servicios del área de compras este departamento puede tener las refacciones necesarias para un

mantenimiento preventivo o correctivo y así la maquinaria pueda seguir funcionando.

- *Con el almacén.* Recibe las requisiciones de los recursos e insumos faltantes (Sangri, 2014, p.111).

### **1. Personal que lo integra**

Dependerá del tamaño de la empresa. Según esta característica puede integrarse el personal de la siguiente manera:

- *Un gerente o jefe de compras o encargado.* Toma las decisiones de compra a través del cuadro comparativo. Él es quien autoriza la designación y quien firma la orden de compra o pedido.
- *Una secretaria.* Este personaje puede o no participar. Es el apoyo de la oficina de compras y dependiendo del tamaño de la empresa puede emplearse dos.
- *Comprador(es).* Es el más importante del área de compras. Localiza al vendedor, pide una cotización, hace el cuadro comparativo y selecciona al proveedor a quien se le dará la orden de compra. De la misma manera, es el responsable de cubrir todos los requerimientos o necesidades de cada uno de los departamentos de la empresa (Sangri, 2014).

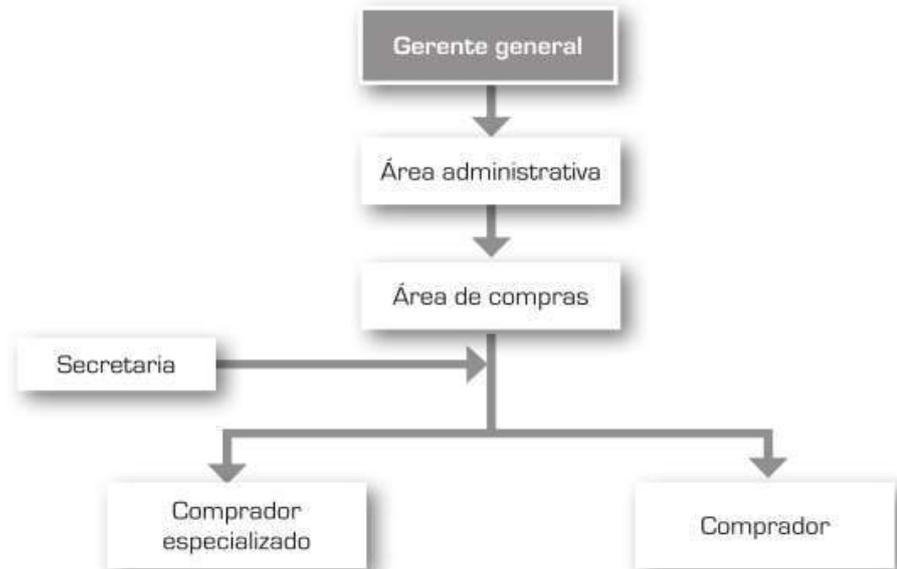


Figura 1. Modelo de organigrama del departamento de compras. Extraído de Sangri (2014, p.113)

## 2. Funciones

De acuerdo con Sangri (2014), el área de compras presenta las siguientes funciones:

- *Organizarse.* A través de esta función, el área de compras crea planes y establece relaciones íntegras con aquellos departamentos a quienes les dará servicio.
- *Comunicarse.* Debe mantener una buena comunicación con los proveedores y departamentos que le solicitan requerimientos.
- *Relacionarse.* Tanto con los proveedores como con los departamentos que hacen requisiciones.
- *Respetar.* De acuerdo al organigrama debe respetar las líneas de autoridad y las buenas costumbres dentro del área.
- *Cooperar.* Con todos los departamentos de la empresa.
- *Actuar.* Cada vez que tome decisiones o realiza otras actividades, el área debe actuar con profesionalismo, valores y/o ética. (p.116)

### 3. Actividades

Las actividades que destacan en el área de compras son las siguientes:

- *Prever los requerimientos de las áreas a los que les da servicio y/o abastecer y conseguir oportunamente los requerimientos solicitados.*  
El área de compras debe desarrollar un programa de trabajo con aquellas áreas que necesitan regularmente materias primas u otros recursos.
- *Revisar los artículos o servicios solicitados que recibe de los proveedores.* Comunicarse constantemente con las áreas de almacén y control de calidad, con el propósito de que las adquisiciones cumplan con las especificaciones y calidad que han solicitado las diferentes áreas de la empresa.
- *Controlar y salvaguardar lo adquirido.* El área de compras debe ser consciente de todas las adquisiciones que se encuentran en el almacén para un adecuado cuidado y custodia (Sangri, 2014, p.119).

#### D. Ética en las compras

El área o departamento de compras es importante para las empresas, por lo tanto, el hecho de que violen las buenas costumbres y ética en las compras puede llegar a ocasionar muchos problemas a las organizaciones, siendo estas:

- *Sobornos.* Actividad que es muy utilizada por jefes de compras que no tienen ética. Con la finalidad de asignar la orden de compra, los compradores piden a los proveedores que les ofrezcan dinero u otros “regalos”.
- *Favoritismos.* Los jefes de compras sin ética no toman en cuenta el cuadro comparativo para decidir las compras, otorgándoles la orden de compra a

un proveedor muy cercano a ellos —ya sea un amigo o familiar—, los cuales le devuelven el favor a través de ciertas dádivas.

- *Aceptar invitaciones.* Vendedores sin valores realizan invitaciones —a comer, cenar o de otra naturaleza— a los compradores, con el objetivo de que sean los seleccionados en el proceso de compras.
- *Recibir obsequios.* Se asemeja al anterior. Aquí, vendedores de la misma categoría regalan todo tipo de artículos (que va de acuerdo al monto económico de la orden de compra) para que los jefes de compras les asignen la orden de pedido, es decir, para que sean seleccionados sobre los demás.
- *Solicitar al vendedor que mejore sus precios.* Los jefes de compras recurren a esta sucia actividad, diciéndole a cada proveedor, el precio de otro; de esta manera logra que este le venda los productos a un precio mucho más bajo (Sangri, 2014, p.8).

## **E. Dimensiones**

De acuerdo con Sangri (2014), el departamento de compras debe seguir el siguiente proceso de compras:

### **a. Solicitud de compra y determinación de las fuentes de abastecimiento**

En primer lugar, el origen del proceso de compras nace a través de la requisición de compra, la cual tiene como objetivo solicitar al departamento de compras la adquisición de un requerimiento que necesite X o Y departamento (Sangri, 2014, p.198).

En segundo lugar, después de esta solicitud se determina las fuentes de abastecimiento. Esta fase comienza desde que se autoriza la compra y el

comprador inicia la búsqueda de proveedores. Presenta dos características a mencionar:

- ***Seleccionar proveedores.*** Se empieza buscando tanto en la lista de proveedores alfabéticos como en la de proveedores por tipo de artículos.
- ***Comunicarse con ellos.*** Luego de seleccionar a los proveedores se comunica con ellos, con la intención de que sepan sobre la solicitud de cotización y respondan a ella lo más rápido posible (Sangri, 2014, p.199).

**b. Solicitar a los diferentes proveedores cotización para seleccionar a uno de ellos**

Esta fase contiene de manera clara los datos de lo que se va a solicitar, con la finalidad de seleccionar la mejor cotización. Los datos que deben destacar son:

- ***Descripción del artículo.*** Las características a especificar son tamaño, presentación y calidad.
- ***Cantidad y precio por unidad.*** Se debe detallar la cantidad mínima que se requiere, el precio por unidad y por volumen, así como los descuentos que podría otorgar el proveedor por ciertos volúmenes.
- ***Garantía.*** Dependiendo de si el requerimiento viene con defecto, ¿qué se puede hacer?
- ***Condiciones de pago.*** Se refiere al tiempo de pago.
- ***Fecha de entrega.*** No se puede negociar la fecha de entrega para no perjudicar a los departamentos que han solicitado las compras. Por lo tanto, la fecha de entrega debe ser importante para el proveedor.

- **Servicio y transporte.** Menciona al servicio post compra que se podría necesitar, así como a la forma de transporte y entrega del requerimiento.
- **Otras condiciones necesarias según el tipo de producto.** Pueden ser de características tecnológicas como ingeniería, diseño, técnicas de producción y calidad según la ISO-9000 (Sangri, 2014, p.200).

**c. Elaborar el cuadro comparativo para la toma de decisión**

El comprador a través de la recepción de las cotizaciones de los proveedores elaborará un cuadro comparativo que le permitirá decidir a qué proveedor le entregará el pedido. Su análisis deberá basarse en la calidad, precio, garantía y fechas de pago (Sangri, 2014, p.200).

**1. Recepción de la cotización**

Antes de empezar con la elaboración del cuadro comparativo, los proveedores deberán enviar su cotización, ya sea de manera personal o digital. La cotización deberá contener los siguientes datos:

- Los mismos datos que solicitó el comprador
- Impuestos
- Precio y términos de pago
- Entrega y garantía
- Dimensiones, peso y especificaciones
- Factores legales
- Protección de patentes (Sangri, 2014, p.202)

**2. Registro de las cotizaciones**

Este registro —también llamado tabla o cuadro comparativo— es elaborado por el comprador y sirve como base para que se decida a que

proveedor se elegirá y se le otorgará la orden de compra. Este cuadro comparativo se puede elaborar mediante dos métodos:

- **Por artículo.** Es el más usado. Sin embargo, presenta un inconveniente, si se desea la requisición de varios artículos y no se le puede solicitar a un solo proveedor, se deberá elaborar un cuadro para cada artículo.
- **Por proveedor.** Si al proveedor se le solicitan varios artículos, se deberá utilizar este método (Sangri, 2014, p.202).

**d. Entregar la orden de compra al proveedor seleccionado y darle seguimiento**

“El pedido es el documento que establece un compromiso entre el proveedor, el cual deberá entregar lo solicitado en el tiempo que ofreció y el comprador se obliga a pagar lo adquirido en el tiempo que aceptó” (Sangri, 2014, p.204).

De acuerdo con Sangri (2014), existen dos tipos de órdenes de compra:

**1. Pedidos abiertos**

Este tipo de orden de compra contiene entregas programadas, que serán realizadas en partes o cuando sean solicitados por la empresa. Estos pedidos trabajan —en su mayoría— bajo tres modalidades:

- **Modalidad 1.** En la orden de compra que se le entrega al proveedor se especifica una cantidad que tendrá varias entregas, según las necesidades de la empresa. La facturación se hará en cada entrega. Este tipo de modalidad deberá negociarse con el proveedor.

- **Modalidad 2.** A diferencia de la modalidad 1, en esta se factura al final de la última entrega. Las entregas programadas se negocian con el proveedor.
- **Modalidad 3.** La tercera modalidad ocurre cuando la empresa presenta variaciones en sus requerimientos. En la orden de compra se expresa al proveedor las cantidades que se van a solicitar de acuerdo a los requerimientos de la empresa (Sangri, 2014, p.204).

## **2. Pedidos cerrados**

Este orden de compra es el más utilizado por el departamento o área de compras. A diferencia de los pedidos abiertos en los que se podía solicitar varias entregas, en esta solo se especifica el día en que se realizará toda la entrega (Sangri, 2014, p.204).

Por otro lado, el dar seguimiento a la orden de compra es una de las obligaciones más importantes del comprador, puesto que a través de ella los artículos adquiridos deben llegar a tiempo, para que el departamento o área de compras no recurra a pedidos de emergencia. En síntesis, esta fase debe cumplir con las fechas y condiciones de entrega, con la intención de que compras:

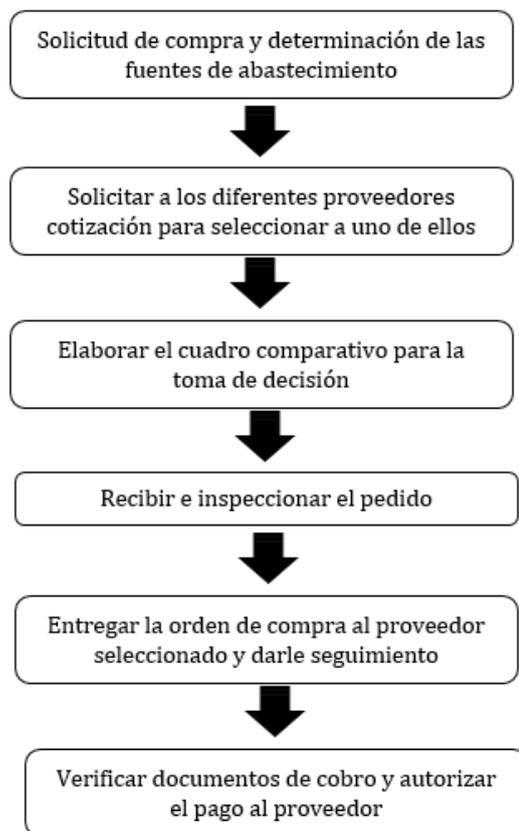
- Reserve en el almacén un lugar para colocar lo adquirido,
- informe a contabilidad, cuentas por pagar y al solicitante que llegará lo solicitado, y
- avise a control de calidad el día y hora en que llegará la adquisición para que realice su correspondiente inspección (Sangri, 2014, p.205).

**e. Recibir e inspeccionar el pedido**

El área de compras en coordinación con el de control de calidad y almacén se encargará de recibir e inspeccionar el requerimiento. El producto debe cumplir con las especificaciones técnicas y de calidad detalladas por compras; de no ser así será rechazado y devuelto al proveedor.

**f. Verificar documentos de cobro y autorizar el pago al proveedor**

Es responsabilidad de compras revisar que la factura contenga los datos correctos y que los documentos que fueron solicitados para la orden de compra estén conformes, esto con la finalidad de que no existan inconvenientes al momento de que el proveedor vaya a cobrar el monto por su venta. Asimismo, también se verá en la obligación de estar al pendiente de que el cheque salga y se entregue a tiempo al proveedor (Sangri, 2014, p.205).



*Figura 2.* Pasos en un proceso de compra

## 2.1.2 Gestión de almacén

### A. Definiciones

La gestión de almacenes es un factor fundamental dentro de las empresas, puesto que proporciona rentabilidad y competitividad gracias a la optimización de una serie de procesos que conforma el almacenamiento de mercancías, que parte desde la cadena de suministro hasta la satisfacción de los clientes (Solística, 2018).

García (2012) en su libro “Almacenes: Planeación, organización y control” afirma:

La gestión de almacenes como parte de la logística es un proceso que aumenta las utilidades de una empresa, a través de la integración de sus funciones en el área o departamento de ventas, compras, control de inventarios, producción y distribución. Científicamente estudia su localización, las medidas adecuadas de su área y la división de sus espacios, los medios de almacenamiento y manejo de productos y materiales, los diseños más indicados de la estantería y, en especial los procedimientos y las prácticas administrativas que han de normar su funcionamiento económico y eficiente. (p.15)

De acuerdo con López (2010), la gestión de almacenes es una actividad necesaria en todas las empresas, independientemente del tipo de negocio que ejecuten. Su objetivo es optimizar el almacenamiento de las mercancías, mediante una oportuna organización del almacén que favorezca la recepción, expedición y movimientos de las mercancías, así como una apropiada gestión de stock. Un aspecto a resaltar dentro de este proceso es la información, con la

cual se podrá eliminar stocks y almacenar y producir solo lo que el cliente demanda.

En conclusión, la gestión de almacenes facilita las operaciones dentro de un almacén, permitiendo la rentabilidad de las empresas y ahuyentando la idea de que el almacén es un mal necesario que solo acarree gastos. El resguardo, control y abastecimiento de las existencias son funciones principales dentro de su gestión, así como seleccionar a un personal adecuado, el cual ayude a que los clientes internos o externos de una empresa obtengan sus requerimientos como ellos lo han solicitado.

## **B. Dimensiones**

De acuerdo con López (2010), la gestión de almacenes está compuesta por la organización del almacén, el cual debe permitir una adecuada recepción, expedición y movimiento de las mercancías; así como una organización del stock y de la información.

### **a. Organización del almacén**

Organizar el almacén es un paso fundamental dentro de la gestión de almacenes, puesto que permitirá optimizar las operaciones de esta de manera eficiente. Para realizar una apropiada organización se necesita planificar el diseño del almacén, prescindir de un área de etiquetado, así como clasificar las existencias con el análisis ABC. (Acaciatec, 2019).

#### **1. Planificar el diseño del almacén**

Esta planificación tiene como objetivo mantener un equilibrio entre el almacén, las existencias y el personal. Para ello, se debe contar con el espacio suficiente con la finalidad de que se logre almacenar toda la mercancía. Asimismo, es necesario que el diseño favorezca la movilidad

entre los corredores y espacios, de esta manera el personal podrá mover y completar sus tareas de manera más rápida (Acaciatec, 2019).

Antes de diseñar un almacén se necesita tener en cuenta las áreas de recepción tanto de nuevos productos como del inventario, la zona para almacenar los productos (almacenaje principal), la zona para productos obsoletos o excedente de stock, área de empaquetado y zona de envío (Acaciatec, 2019).

## **2. Zona de etiquetado**

El etiquetado dentro del almacén permite que se conozcan la ubicación exacta de los productos. Por esta razón, se recomienda utilizar combinaciones alfanuméricas que ayuden al personal a encontrar los productos de manera inmediata. Además, de proporcionar un orden específico en filas, estantes y contenedores (Acaciatec, 2019).

Dependiendo si el almacén es más complejo o no, se ahondará en detalles más precisos, con la intención de que el etiquetado sea más exacto. Por ejemplo, en almacenes más grandes se necesitarán dividir cada fila en distintas áreas (Acaciatec, 2019).

## **3. Clasificación de las existencias a través del análisis ABC**

El análisis ABC es un método de clasificación utilizado constantemente en las empresas para gestionar el inventario. Este análisis ayuda a crear categorías y niveles de control a los distintos productos, a través de tres grupos:

- *Clase A.* Productos que tienen un alto valor, pero un bajo índice de ventas.
- *Clase B.* Stock con valor y ventas moderado.

- *Clase C.* Existencias de bajo valor, pero con un alto índice de ventas (Acaciatec, 2019).

A través del análisis ABC se puede afirmar que los artículos que pertenecen a la clase C se situarán cerca de la zona de despacho, puesto que presentan altas ventas, a diferencia del stock de la clase A, el cual se ubicará lejos de la zona de embalaje o despacho (Acaciatec, 2019).

## **b. Recepción y expedición de mercancías**

### **1. La recepción de mercancías**

La recepción del producto se refiere al momento en el que el pedido llega a la empresa a través del proceso de compra que se ha realizado a cierto proveedor. Dentro de esta fase, las existencias entran por un control de entradas, codificación y ubicación (López, 2010, p.80).

#### **Control de entradas**

Para un control de entradas se necesita realizar las siguientes actividades:

- *Verificar la mercancía.* Es la comprobación del producto que ha sido enviado por el proveedor, es decir, se verificará que el pedido sea el que se ha indicado al vendedor.
- *Toma de muestras.* Se refiere a la inspección del contenido entregado por el proveedor, a través de la toma de muestras. Este control es conveniente cuando los productos que llegan al almacén son de alto valor.
- *Reflejar por escrito el contenido de la inspección.* La persona que realiza la verificación en esta fase de control debe mediante un documento dejar constancia sobre su labor, así como las incidencias

que pudieran haber aparecido dentro de la recepción de los productos (López, 2010, p.80).

### **Ubicación de los productos**

Para decidir la mejor ubicación de los productos se debe tener en cuenta tres características principales de estos:

- *Durabilidad.* De acuerdo a la durabilidad de los productos estos deben ubicarse en instalaciones que se encuentren cercanas a los puntos de despacho.
- *Estabilidad intrínseca.* Depende a la estabilidad intrínseca de los productos, algunos podrían necesitar instalaciones especiales, con la finalidad de no llegar a afectar la seguridad y salud del personal.
- *Manejabilidad.* Algunos productos son fáciles de manejar, lo cual supone una ubicación y organización más rápida. Sin embargo, hay otros productos que son poco manejables y que, por lo tanto, deben almacenarse en un lugar que no produzca deterioros ni pérdidas de volumen (Mecalux, 2020).

Asimismo, la codificación y etiquetado, así como la clasificación de los productos son pasos imprescindibles para la ubicación y organización del stock dentro de los almacenes.

## **2. La expedición de mercancías**

Dentro de la expedición de mercancías se encuentra los criterios de salidas y la preparación de pedidos —también llamado picking— (López, 2010).

### **Criterios de salidas**

Cuando se entra a la zona de preparación de pedidos es preciso que se decida la prioridad de salidas de los productos. Los criterios para determinarlas son:

- *Criterio FIFO (First-In, First-Out)*. Es un criterio en donde las primeras existencias en entrar serán las primeras en salir. Corresponde a los productos más perecederos.
- *Criterio FEFO (First-Expired, First-Out)*. Como su nombre lo menciona, los productos que están próximos a expirar deben ser los primeros en salir.
- *Criterio LIFO (Last-In, First-Out)*. La última mercancía en entrar será la primera en salir, es decir, en este criterio se dará prioridad de salida a los productos que han entrado recientemente sobre aquellas que se han introducido en días o meses (López, 2010, p.56).

### **El picking**

López (2006) en su libro “Operaciones de almacenaje” menciona:

La preparación de pedidos (picking) es la actividad más costosa de las realizadas en el almacén (en torno a un 65% del coste de las operaciones de un almacén). Bajo esta expresión se engloban un conjunto de tareas destinadas a extraer y acondicionar exactamente aquellas cantidades de productos que satisfacen las necesidades de los clientes del almacén, manifestadas a través de sus pedidos.  
(p.56)

Existen dos formas para llevar a cabo el picking:

- *Picking “in situ”*. En este procedimiento participa la lista de picking o “picking list”, con la cual el procesador de pedidos podrá

ubicar los artículos y sus respectivas cantidades. La lista de picking debe estar ordenada según la ubicación de cada producto, así el personal ahorrará tiempo y recorridos innecesarios (López, 2006, p.56).

- *Estaciones de picking.* Se utilizan medios mecánicos con el objetivo de que estos conduzcan las mercancías hacia los proveedores (López, 2006, p.56).

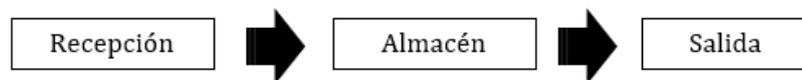


Figura 3. Recepción y expedición de mercancías

### c. Movimientos

Las devoluciones son otro tipo de movimiento que se realizan dentro de los almacenes. En este apartado existen dos tipos a destacar:

- *Devoluciones a los proveedores.* Se devuelve todo o parte del envío al proveedor al no cumplir con las características y requerimientos que se le solicitó.
- *Devoluciones de las áreas o departamentos.* La mercancía vuelve a entrar al almacén cuando el área o departamento que solicitó su requerimiento no estuvo conforme o satisfecho. En esta circunstancia, por ejemplo, los productos pueden ser devueltos al proveedor o pueden ser dados de baja por encontrarse defectuosos (López, 2006, p.59).

### d. Gestión de stocks

“El stock de una empresa puede definirse como el conjunto de materiales y artículos que la empresa almacena en espera de su utilización o venta posterior” (López, 2010).

Por otro lado, “la gestión de stocks es la parte de la función logística que se encarga de administrar las existencias de la empresa” (López, 2010).

Con la finalidad de que la gestión de stocks sea más eficiente debe cumplir con dos objetivos importantes:

- *Almacenar la menor cantidad posible de artículos.* Este objetivo consiste en reducir los costos de almacenamiento del stock. Para ello el personal no deberá almacenar productos que son innecesarios para la empresa.
- *Evitar las rupturas de stock.* Esto hará que el cliente no se quede sin el producto que te necesita o requiere. Satisfacer a cada uno de ellos es muy fundamental hoy en día (López, 2010, p.126).

## **1. Sistemas de gestión de stocks**

Según López (2006) existen dos sistemas para gestionar el stock: el sistema de revisión continua y el sistema de revisión periódica.

### **Sistema de revisión continua**

Este sistema permite una actualización rápida del stock, cada vez que se realice una transacción, en el que se registran:

- *Entradas de mercancía.* Corresponde a las entradas en compras o devoluciones de mercancías. Estas transacciones tienden a incrementar el stock en las empresas.
- *Salidas de mercancías.* Corresponde a las salidas de mercancías o devoluciones a proveedores. También se encuentran los productos defectuosos. Estas transacciones tienden a disminuir el stock de las empresas (López, 2006, p.69).

### **Sistema de revisión periódica**

Este sistema comprende el recuento de cada producto en un tiempo determinado, con la intención de conocer el nivel de stock. Asimismo, es vital resaltar que el sistema de revisión periódica se utiliza cuando existe pocas unidades en el almacén, es decir, dependerá del nivel de stock, complejidad y tamaño con el que cuente la empresa (López, 2006, p.70).

## 2. Recuentos periódicos de las existencias

Otro aspecto importante en la gestión de stock es el recuento periódico que se debe realizar a las existencias. Estos recuentos —también llamado inventarios— sirve como una base de pedidos cuando la empresa utiliza una revisión periódica, como un detector de errores cuando la empresa utiliza una revisión continua y como un apoyo en la redacción de Cuentas Anuales (López, 2006, 74).

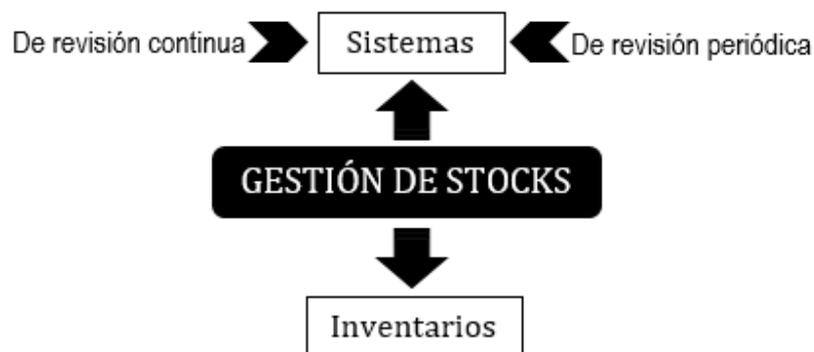
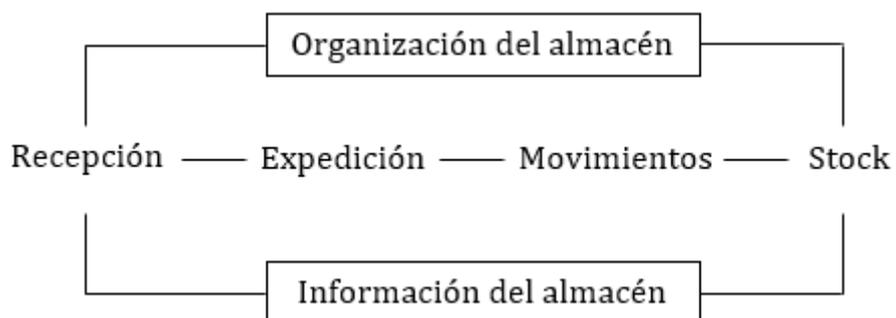


Figura 4. Gestión de stocks

### e. Información

La información dentro de la gestión de almacén es un elemento clave que contribuye en la revisión periódica de las existencias. Dentro de la información y su actualización se encontrará aquellos datos técnicos de los productos que se sitúan en el almacén, instrucciones de trabajo, perfil para los puestos y registro de las actividades diarias. De igual manera, la información aporta visibilidad a los productos a través de la codificación del

almacén y de la mercadería. Generar información correcta conllevará a que se obtenga mejores resultados dentro de la gestión de almacenes, además de brindar un valor diferencial entorno a la empresa (Chuquino, 2020).



*Figura 5.* Gestión de almacén

## **2.3 Bases filosóficas**

### **2.3.1 Proceso de compra**

Así como todo ha ido evolucionando con el paso de los años, el proceso de compra también ha formado parte de este cambio. El primer ejemplo de estrategias y procesos de compras data de hace más de 3000 años, con los acuerdos de compra entre la Antigua Grecia y China. Esto sugiere que el proceso de compras ha existido desde hace mucho tiempo en las diferentes civilizaciones presentes a lo largo de la historia (Achilles, 2020).

Con la aparición de un enfoque empresarial más moderno, la tecnología permitió una mejor gestión de datos de proveedores. Asimismo, también surgieron nuevas estrategias en el aprovisionamiento, que redujeron riesgos en las compras.

### **2.3.2 Gestión de almacén**

Los primeros vestigios de almacenes señalan que fueron depósitos para guardar alimentos en caso de emergencias. Más adelante, surgieron otros con un propósito comercial. Sin embargo, cuando cobraron mayor relevancia e importancia fue con la llegada de la Revolución Industrial. Aquí se necesitaba a los almacenes para las materias primas, productos intermedios y productos finales.

Con el advenimiento de los avances tecnológicos, los pequeños almacenes en la antigüedad se convirtieron en grandes instalaciones, en donde el hombre con ayuda de la informática y robótica debía desempeñar una gestión adecuada que le permitiese conseguir ventajas competitivas, reducir los inventarios y realizar un almacenaje con mayor precisión (Clemente & Medina, 2009).

## 2.4 Definición de términos básicos

### 1) **Abastecimiento**

“El abastecimiento es proporcionar materias primas, componentes y/o productos que se consumen en la empresa, tanto en la fabricación, como productos para la comercialización, y los de uso administrativo, como insumos” (Sangri, 2014, p.7).

### 2) **Almacén**

“El almacén es una unidad de servicio en la estructura orgánica y funcional de una empresa comercial o industrial, con objetivos bien definidos de resguardo, custodia, control y abastecimiento de materiales y productos” (García, 2012, p.16).

### 3) **Calidad**

“En el contexto organizacional productivo, la calidad hace referencia al cúmulo de propiedades que presenta un objeto, llámese, producto o servicio y que está destinado a satisfacer las necesidades del cliente” (Heredia, 2013, p. 72).

### 4) **Cotización**

Cotizar es determinar o estimar un precio. También significa pagar un pago que ya ha sido concretado. Dependiendo del contexto en el que se utilice se podrá señalar con mayor precisión su definición, pues no es igual cotizar en la bolsa que pedir una cotización a un proveedor (Montes, 2015).

### 5) **Gestión**

“La gestión es el conjunto de diligencias que se realizan para desarrollar un proceso o para lograr un fin determinado” (Münch, 2010, p.3).

### 6) **Inventario**

El inventario es un documento, en el cual se registran todos los bienes, ya sea de una persona u organización. En el ámbito empresarial, este término es definido como el

registro de existencias de una empresa, como las materias primas, productos intermedios o productos finales (Westreicher, 2020).

### **7) Logística**

“La logística es la función de la empresa encargada de satisfacer las necesidades del cliente, proporcionando el producto en el momento, lugar y cantidad en que lo demande el cliente, todo ello al mínimo coste” (López, 2010, p.2).

### **8) Mercancía**

Una mercancía es cualquier bien que puede ser vendido y/o comprado en el mercado. Tiene el propósito de cumplir con las necesidades, deseos y requerimientos de los consumidores (Westreicher, 2020).

### **9) Picking**

De acuerdo con (López, 2010):

La preparación de pedidos (picking) es la actividad más costosa de las realizadas en el almacén (en torno a un 65% del coste de las operaciones de un almacén). Bajo esta expresión se engloban un conjunto de tareas destinadas a extraer y acondicionar exactamente aquellas cantidades de productos que satisfacen las necesidades de los clientes del almacén, manifestadas a través de sus pedidos (p.89).

### **10) Proveedor**

“Los proveedores —también llamados fuentes de abastecimiento— son personas naturales o jurídicas, que como su nombre lo indica proveen o abastecen de materiales y/o servicios a otra(s) persona(s) natural(es) o jurídica(s)” (Heredia, 2013, p.142).

## **2.5 Hipótesis de investigación**

### **2.5.1 Hipótesis general**

El proceso de compra tiene una relación directa con la gestión de almacén en la Dirección Regional de Educación de Lima Provincias – 2021.

### **2.5.2 Hipótesis específicas**

- El proceso de compra tiene una relación directa con la organización del almacén en la Dirección Regional de Educación de Lima Provincias – 2021.
- El proceso de compra tiene una relación directa con la recepción y expedición de mercancías en la Dirección Regional de Educación de Lima Provincias – 2021.
- El proceso de compra tiene una relación directa con los movimientos de mercancías en la Dirección Regional de Educación de Lima Provincias – 2021.
- El proceso de compra tiene una relación directa con la gestión de stock en la Dirección Regional de Educación de Lima Provincias – 2021.
- El proceso de compra tiene una relación directa con la información del almacén en la Dirección Regional de Educación de Lima Provincias – 2021.

## 2.6 Operacionalización de las variables

VARIABLES	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DIMENSIONES	INDICADORES	ÍTEMS	UNIDAD DE MEDIDA	NIVEL DE MEDICIÓN	ESCALA
<b>VARIABLE 1:</b>  PROCESO DE COMPRA	Sangri (2014). El proceso de compra es una actividad vital para el éxito de las empresas, ya que determina la efectividad de la administración de los bienes requeridos. Las compras bien planeadas deben redituarse a la empresa en ahorros en efectivo, en su liquidez, y en la fluidez del capital. Bajo un sistema organizado, las compras le representan a la empresa una buena administración, negociando plazos de pago, descuentos, oportunidad de uso y otros beneficios.	Fuentes de abastecimiento	- Proveedores - Comunicación	1 – 2	- Bueno - Regular - Deficiente	Ordinal	Likert
		Cotización	- Descripción - Cantidad - Garantía - Condiciones de pago - Fecha de entrega	3 – 7			
		Cuadro comparativo	- Recepción - Registro	8 – 9			
		Orden de compra y seguimiento	- Pedidos - Seguimiento	10 – 11			
		Recepción e inspección del pedido	- Control de calidad - Almacén	12 – 13			
		Verificación y autorización del pago al proveedor	- Revisión - Pago	14 – 15			
<b>VARIABLE 2:</b>  GESTIÓN DE ALMACÉN	López (2010). La gestión de almacenes es una actividad necesaria en todas las empresas, independientemente del tipo de negocio que ejecuten. Su objetivo es	Organización del almacén	- Diseño - Etiquetado - Análisis ABC	16 – 18	- Bueno - Regular - Deficiente	Ordinal	Likert

<p>optimizar el almacenamiento de las mercancías, mediante una oportuna organización del almacén que favorezca la recepción, expedición y movimientos de las mercancías, así como una apropiada gestión de stock. Un aspecto a resaltar dentro de este proceso es la información, con la cual se podrá eliminar stocks y almacenar y producir solo lo que el cliente demanda.</p>	<p>Recepción y expedición</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Control de entradas</li> <li>- Ubicación</li> <li>- Salidas</li> <li>- Picking</li> </ul>	<p>19 – 22</p>			
	<p>Movimientos</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Devoluciones a los proveedores</li> <li>- Devoluciones de las áreas o departamentos</li> </ul>	<p>23 – 24</p>			
	<p>Gestión de stock</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Sistemas de revisión</li> <li>- Recuentos</li> </ul>	<p>25 – 26</p>			
	<p>Información del almacén</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Datos técnicos de los productos</li> <li>- Instrucciones de trabajo</li> <li>- Perfil del puesto</li> <li>- Registro de actividad diaria</li> </ul>	<p>27 – 30</p>			

## CAPITULO III. METODOLOGÍA

### 3.1 Diseño metodológico

#### 3.1.1 Enfoque de la investigación

La investigación presenta un enfoque cuantitativo.

De acuerdo con Hernández, Fernández, & Baptista (2014): “El enfoque cuantitativo utiliza la recolección de datos para probar hipótesis con base en la medición numérica y el análisis estadístico, con el fin de establecer pautas de comportamiento y probar teorías”. (p.4)

#### 3.1.2 Diseño

El estudio cuenta con un diseño no experimental de corte transversal.

“En un estudio no experimental, el investigador observa los fenómenos tal y como ocurren naturalmente, sin intervenir en su desarrollo” (Behar, 2008, p.19). Y en “una investigación transeccional o transversal, el investigador recolecta datos en un solo momento, es decir, en un tiempo único” (Hernández, et al., 2014, p.154).

#### 3.1.3 Nivel de investigación

Se utilizó una investigación correlacional, pues lo que se buscó fue conocer cuál es la relación que existe entre las variables en estudio. Esto lo confirma Behar (2008), cuando indica:

El investigador en un estudio correlacional pretende visualizar cómo se relacionan o vinculan diversos fenómenos entre sí, o si por el contrario no existe relación entre ellos. Lo principal de estos estudios es saber cómo se puede comportar una variable conociendo el comportamiento de otra variable relacionada, es decir, se evalúa el grado de relación entre dos variables. (p.19)

## **3.2 Población y muestra**

### **3.2.1 Población**

“La población se refiere al total de las unidades que se van a estudiar, siendo uno de los aspectos más importantes que estas posean características comunes” (Camirra & Cartaya, 2009, p.33).

La población estuvo constituida por los 40 trabajadores del área de Logística de la Dirección Regional de Educación de Lima Provincias.

### **3.2.2 Muestra**

“La muestra es, en esencia, un subgrupo de la población. Se puede decir que es un subconjunto de elementos que pertenecen a ese conjunto definido en sus necesidades al que llamamos población” (Behar, 2008, p.51).

La muestra para esta investigación fue censal, es decir, se tomó a todos los elementos de la población. Por lo tanto, esta muestra estuvo compuesta por los 40 trabajadores pertenecientes a la población.

## **3.3 Técnicas de recolección de datos**

### **3.3.1 Técnicas a emplear**

La técnica que se empleó fue la encuesta. Para Behar (2008): “La encuesta recoge información de una porción de la población de interés, dependiendo del tamaño de la muestra. La información es recogida usando procedimientos estandarizados de manera que a cada individuo se le realizan preguntas” (p.62).

### **3.3.2 Descripción de los instrumentos**

Como instrumento se utilizó al cuestionario, este fue estructurado con 30 preguntas en escala Likert.

Respecto a este instrumento, Muñoz (2018) señala:

El cuestionario es sin duda el más utilizado para recolectar información, tanto en la investigación cuantitativa como en la cualitativa. En la primera se emplean los cuestionarios de preguntas cerradas, que son más fáciles de cuantificar, organizar y analizar, aunque tienen la desventaja de que limitan las respuestas y difícilmente comprenden con exactitud lo que las personas pudieran responder. En cambio, la pregunta abierta permite al sujeto entrevistado responder con toda amplitud y sin cortapisas, si bien presenta dificultades para cuantificar, organizar y analizar las respuestas. (p.202)

#### **3.4 Técnicas para el procesamiento de la información**

Se procesó la información mediante tablas obtenidas en el software IBM SPSS Statistics versión 26. De igual manera, se emplearon gráficos elaborados en el programa Microsoft Excel. Tanto las tablas como los gráficos fueron interpretados para un mejor análisis.

## CAPITULO IV. RESULTADOS

### 4.1 Análisis de resultados

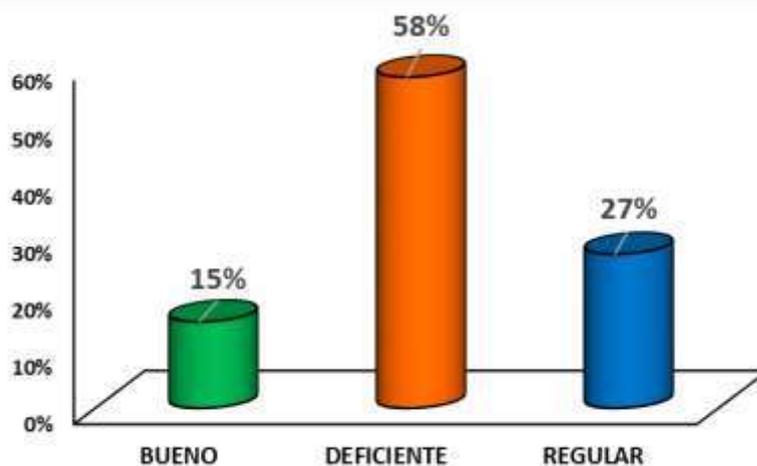
#### 4.1.1 Resultados de la variable Proceso de compra y sus dimensiones

**Tabla 1**

*Proceso de compra*

NIVELES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
BUENO	6	15%
DEFICIENTE	23	58%
REGULAR	11	27%
<b>TOTAL</b>	<b>40</b>	<b>100%</b>

**Nota:** Test aplicado a trabajadores de la Dirección Regional de Educación.



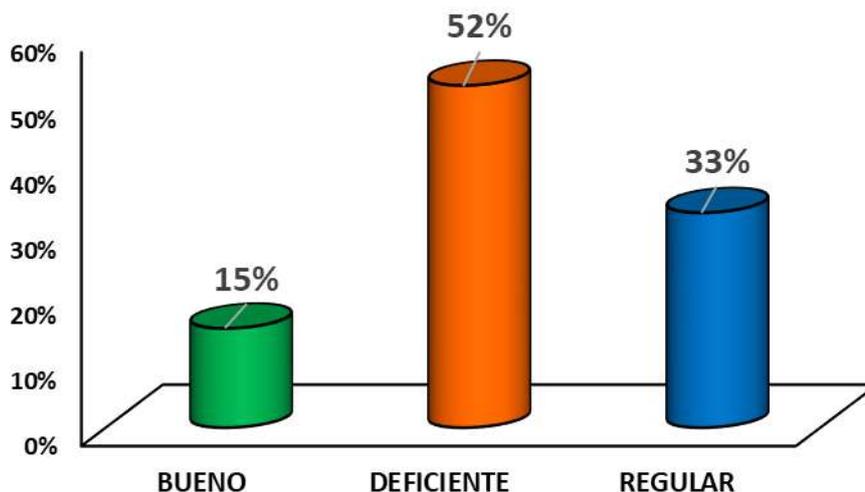
*Figura 6.* Proceso de compra

Se aplicó un test a trabajadores del área de logística de la Dirección Regional de Educación de Lima Provincias sobre el proceso de compra. El 58% de encuestados señala que el proceso de compra en la institución mencionada es deficiente, es decir, la Dirección Regional de Educación de Lima Provincias no presenta adecuadas fuentes de abastecimiento, cotizaciones, cuadros comparativos, órdenes de compra y seguimientos, recepciones e inspecciones de los pedidos, verificaciones y autorizaciones de los pagos a los proveedores. Sin embargo, el 27% de los trabajadores señala que el proceso de compra en dicha institución es regular. Finalmente, el 15% de encuestados señala que el nivel de proceso de compra en esta institución es bueno.

**Tabla 2***Fuentes de abastecimiento*

NIVELES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
BUENO	6	15%
DEFICIENTE	21	52%
REGULAR	13	33%
<b>TOTAL</b>	<b>40</b>	<b>100%</b>

**Nota:** Test aplicado a trabajadores de la Dirección Regional de Educación.



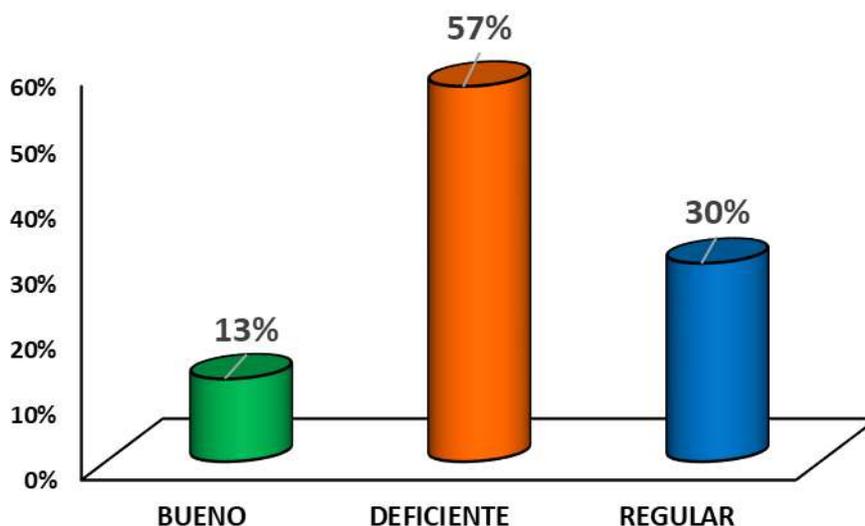
*Figura 7.* Fuentes de abastecimiento

Se aplicó un test a trabajadores del área de logística de la Dirección Regional de Educación de Lima Provincias sobre las fuentes de abastecimiento del proceso de compra. El 52% de encuestados señalan que la fuente de abastecimiento en la institución mencionada es deficiente, es decir, la Dirección Regional de Educación de Lima Provincias presenta deficiencias en la relación con sus proveedores y en la comunicación empleada en las fuentes de abastecimientos. Sin embargo, el 33% de los trabajadores señalan que la fuente de abastecimiento en dicha institución es regular. Finalmente, el 15% de encuestados señalan que la fuente de abastecimiento en esta institución es buena.

**Tabla 3**  
*Cotización*

NIVELES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
BUENO	5	13%
DEFICIENTE	23	57%
REGULAR	12	30%
<b>TOTAL</b>	<b>40</b>	<b>100%</b>

**Nota:** Test aplicado a trabajadores de la Dirección Regional de Educación.



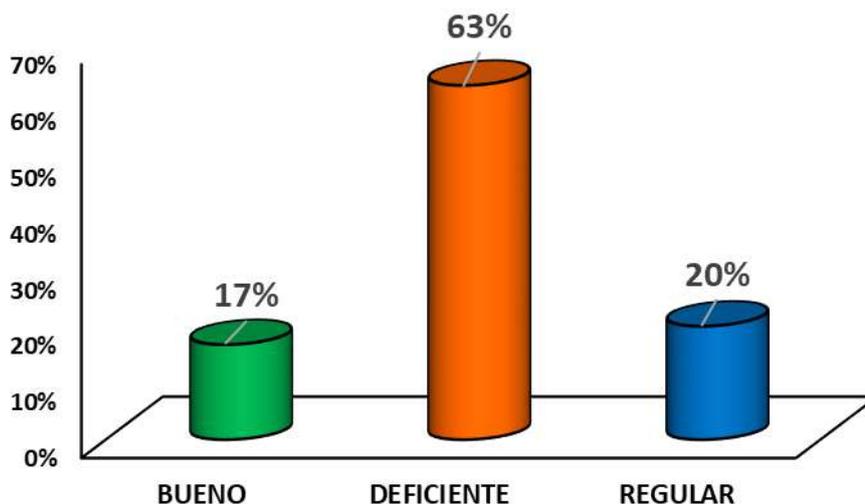
*Figura 8.* Cotización

Se aplicó un test a trabajadores del área de logística de la Dirección Regional de Educación de Lima Provincias sobre la cotización del proceso de compra. El 57% de encuestados señala que la cotización en la institución mencionada es deficiente, es decir, la Dirección Regional de Educación de Lima Provincias presenta deficiencias en la realización de cotizaciones: en sus descripciones, cantidades, fijación de garantías, condiciones de pago, y en las fechas de entrega. Sin embargo, el 30% de los trabajadores señala que la cotización en dicha institución es regular. Finalmente, el 13% de encuestados señalan que la cotización en esta institución es bueno.

**Tabla 4***Cuadro comparativo*

NIVELES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
BUENO	7	17%
DEFICIENTE	25	63%
REGULAR	8	20%
<b>TOTAL</b>	<b>40</b>	<b>100%</b>

**Nota:** Test aplicado a trabajadores de la Dirección Regional de Educación.



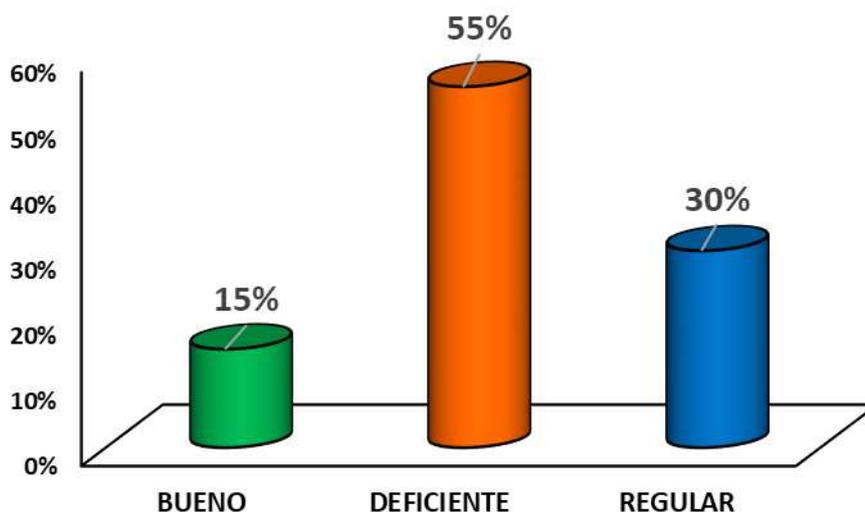
*Figura 9.* Cuadro comparativo

Se aplicó un test a trabajadores del área de logística de la Dirección Regional de Educación de Lima Provincias sobre el cuadro comparativo del proceso de compra. El 63% de encuestados señala que el cuadro comparativo en la institución mencionada es deficiente, es decir, la Dirección Regional de Educación de Lima Provincias presenta cuadros comparativos con deficiencias en las recepciones y en sus registros. Sin embargo, el 20% de los trabajadores señala que el cuadro comparativo en dicha institución es regular. Finalmente, el 17% de encuestados señala que el cuadro comparativo en esta institución es bueno.

**Tabla 5**  
*Orden de compra y seguimiento*

NIVELES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
BUENO	6	15%
DEFICIENTE	22	55%
REGULAR	12	30%
<b>TOTAL</b>	<b>40</b>	<b>100%</b>

**Nota:** Test aplicado a trabajadores de la Dirección Regional de Educación.



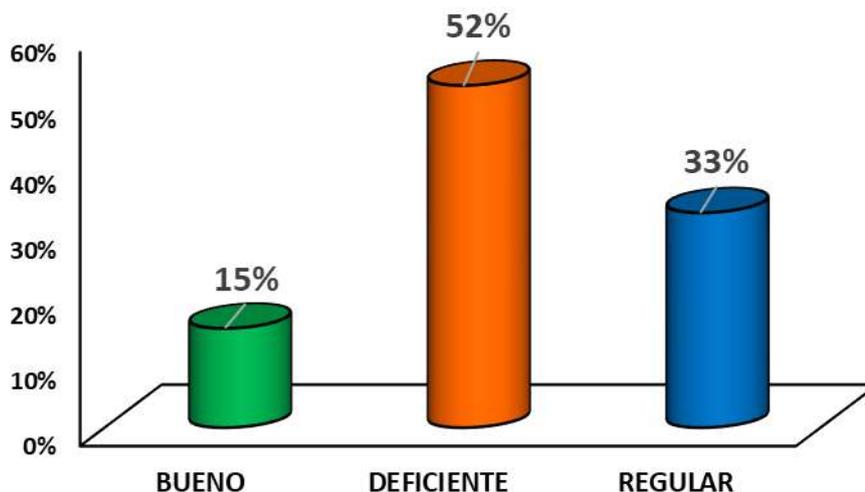
*Figura 10.* Orden de compra y seguimiento

Se aplicó un test a trabajadores del área de logística de la Dirección Regional de Educación de Lima Provincias sobre la orden de compra y seguimiento del proceso de compra. El 55% de encuestados señalan que la orden de compra y seguimiento en la institución mencionada es deficiente, es decir, la Dirección Regional de Educación de Lima Provincias presenta deficiencias en los pedidos y seguimientos de las ordenes de compras realizadas. Sin embargo, el 30% de los trabajadores señalan que el orden de compra y seguimiento en dicha institución es regular. Finalmente, el 15% de encuestados señalan que el orden de compra y seguimiento en esta institución es bueno.

**Tabla 6**  
*Recepción e inspección del pedido*

NIVELES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
BUENO	6	15%
DEFICIENTE	21	52%
REGULAR	13	33%
<b>TOTAL</b>	<b>40</b>	<b>100%</b>

**Nota:** Test aplicado a trabajadores de la Dirección Regional de Educación.



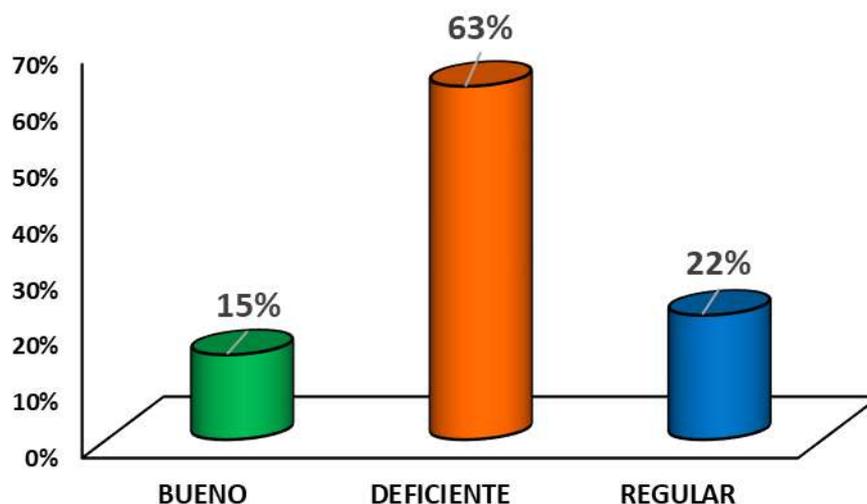
*Figura 11.* Recepción e inspección del pedido

Se aplicó un test a trabajadores del área de logística de la Dirección Regional de Educación de Lima Provincias sobre la recepción e inspección del pedido en el proceso de compra. El 52% de encuestados señalan que la recepción e inspección del pedido en la institución mencionada es deficiente, es decir, la Dirección Regional de Educación de Lima Provincias no cuenta con un adecuado control de calidad, y sus almacenes no están en óptimas condiciones para la recepción de pedidos. Sin embargo, el 33% de los trabajadores señalan que la recepción e inspección del pedido en dicha institución es regular. Finalmente, el 15% de encuestados señala que la recepción e inspección del pedido en esta institución es bueno.

**Tabla 7***Verificación y autorización del pago al proveedor*

NIVELES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
BUENO	6	15%
DEFICIENTE	25	63%
REGULAR	9	22%
<b>TOTAL</b>	<b>40</b>	<b>100%</b>

**Nota:** Test aplicado a trabajadores de la Dirección Regional de Educación.



*Figura 12.* Verificación y autorización del pago al proveedor

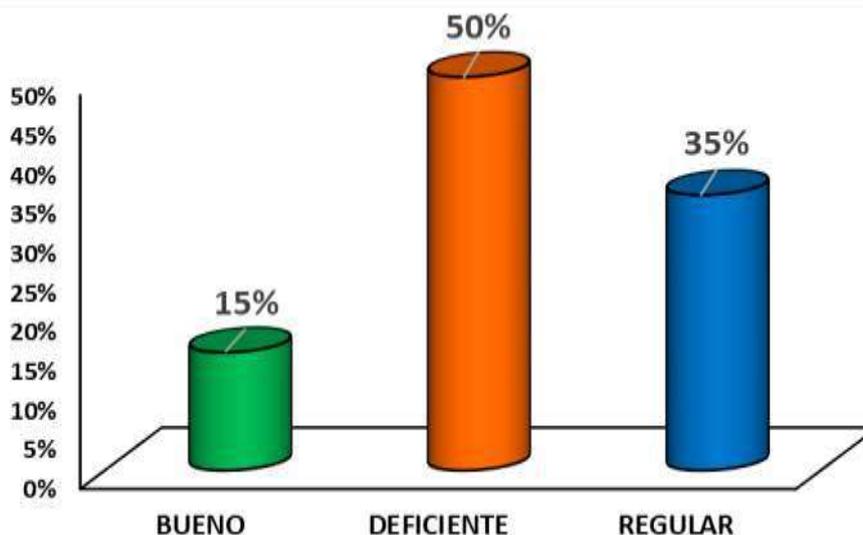
Se aplicó un test a trabajadores del área de logística de la Dirección Regional de Educación de Lima Provincias sobre la verificación y autorización del pago al proveedor en el proceso de compra. El 63% de encuestados señalan que la verificación y autorización del pago al proveedor en la institución mencionada es deficiente, es decir, la Dirección Regional de Educación de Lima Provincias no cuenta con una adecuada revisión de los pagos realizados hacia los proveedores. Sin embargo, el 22% de los trabajadores señalan que la verificación y autorización del pago al proveedor en dicha institución es regular. Finalmente, el 15% de encuestados señala que la verificación y autorización en esta institución es bueno.

#### 4.1.2 Resultados de la variable Gestión de almacén y sus dimensiones.

**Tabla 8**  
*Gestión de almacén*

NIVELES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
BUENO	6	15%
DEFICIENTE	20	50%
REGULAR	14	35%
<b>TOTAL</b>	<b>40</b>	<b>100%</b>

**Nota:** Test aplicado a trabajadores de la Dirección Regional de Educación.



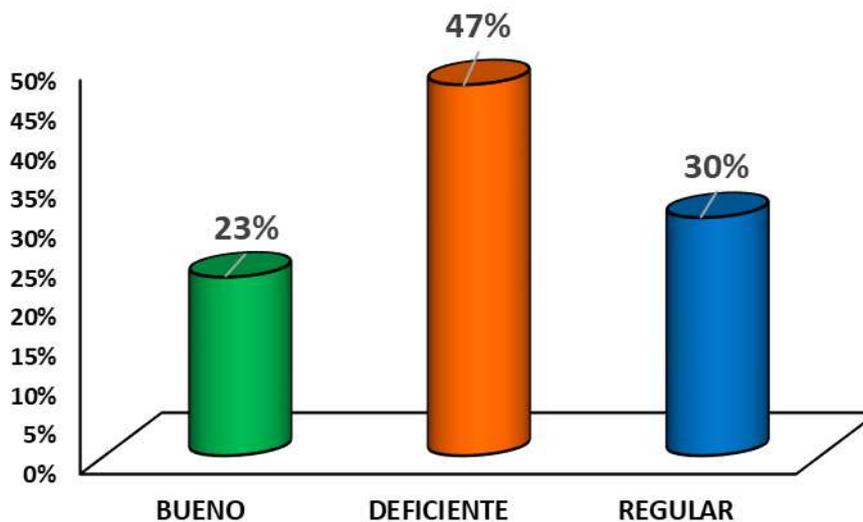
*Figura 13.* Gestión de almacén

En la figura 13 y tabla 8, se muestra que el 50% de trabajadores del área de logística de la Dirección Regional de Educación de Lima Provincias, señalan que la gestión de almacén es deficiente, es decir, esta institución no cuenta con adecuadas organizaciones e informaciones de almacenes, así como, no logra tener resultados favorables en sus recepciones y expediciones, con los movimientos, y con la gestión de stock presentada. Sin embargo, el 35% de encuestados señalan que la gestión de almacén en la institución mencionada es regular. Finalmente, el 15% de trabajadores de dicha institución señalan que la gestión de almacén es buena.

**Tabla 9**  
*Organización del almacén*

NIVELES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
BUENO	9	23%
DEFICIENTE	19	47%
REGULAR	12	30%
<b>TOTAL</b>	<b>40</b>	<b>100%</b>

**Nota:** Test aplicado a trabajadores de la Dirección Regional de Educación.



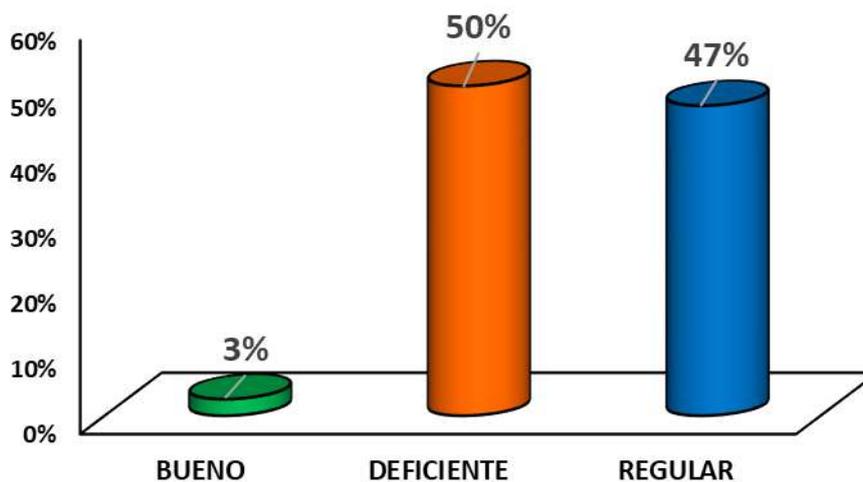
*Figura 14.* Organización del almacén

En la figura 14 y tabla 9, se muestra que el 47% de trabajadores del área de logística de la Dirección Regional de Educación de Lima Provincias, señalan que la organización del almacén es deficiente, es decir, esta institución no presenta un adecuado diseño y etiquetado de almacenamiento y, asimismo, no logra desarrollar de manera eficiente el análisis ABC. Sin embargo, el 30% de encuestados señalan que la organización del almacén en la institución mencionada es regular. Finalmente, el 23% de trabajadores de dicha institución afirman que la organización del almacén es bueno.

**Tabla 10**  
*Recepción y expedición*

NIVELES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
BUENO	1	3%
DEFICIENTE	20	50%
REGULAR	19	47%
<b>TOTAL</b>	<b>40</b>	<b>100%</b>

**Nota:** Test aplicado a trabajadores de la Dirección Regional de Educación.



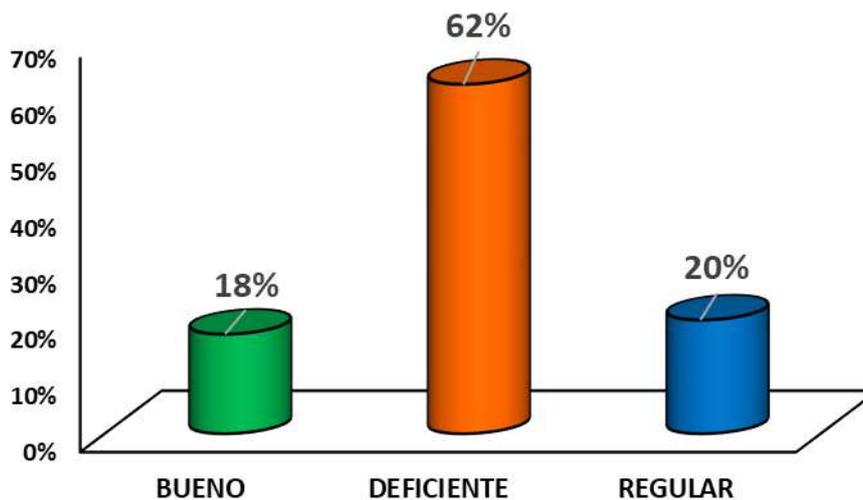
*Figura 15.* Recepción y expedición

En la figura 15 y tabla 10, se muestra que el 50% de trabajadores del área de logística de la Dirección Regional de Educación de Lima Provincias, señalan que la recepción y expedición es deficiente, es decir, esta institución no logra mantener un buen control de las entradas del almacén, presentando consigo, interrupciones y deficiencias en la ubicación, salida, y picking de los materiales. Sin embargo, el 47% de encuestados señalan que la recepción y expedición en la institución mencionada es regular. Finalmente, el 3% de trabajadores de dicha institución afirman que la recepción y expedición es bueno.

**Tabla 11**  
*Movimientos*

NIVELES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
BUENO	7	18%
DEFICIENTE	25	62%
REGULAR	8	20%
<b>TOTAL</b>	<b>40</b>	<b>100%</b>

**Nota:** Test aplicado a trabajadores de la Dirección Regional de Educación.



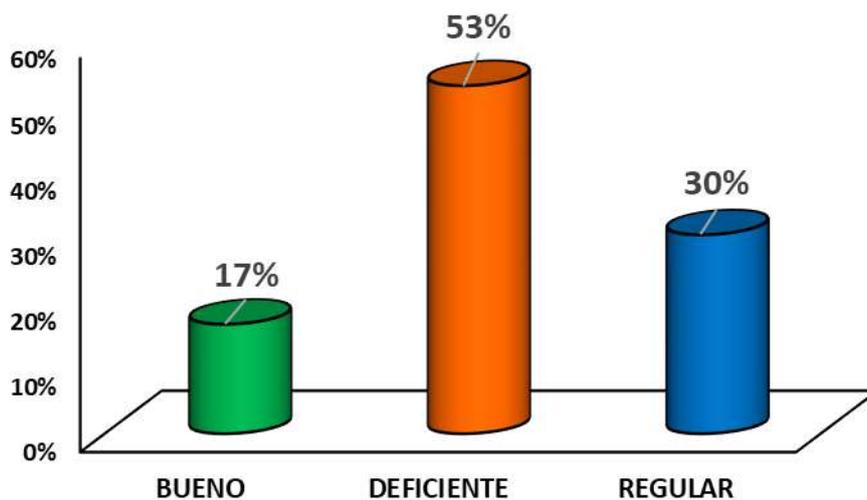
*Figura 16.* Movimientos

En la figura 16 y tabla 11, se muestra que el 62% de trabajadores del área de logística de la Dirección Regional de Educación de Lima Provincias, señalan que el movimiento es deficiente, es decir, esta institución presenta deficiencias en el desarrollo de las devoluciones hacia los proveedores y demás áreas organizacionales. Sin embargo, el 20% de encuestados señalan que el nivel de movimientos en la institución mencionada es regular. Finalmente, el 18% de trabajadores de dicha institución señala que el nivel de movimientos es bueno.

**Tabla 12**  
*Gestión de stock*

NIVELES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
BUENO	7	17%
DEFICIENTE	21	53%
REGULAR	12	30%
<b>TOTAL</b>	<b>40</b>	<b>100%</b>

**Nota:** Test aplicado a trabajadores de la Dirección Regional de Educación.



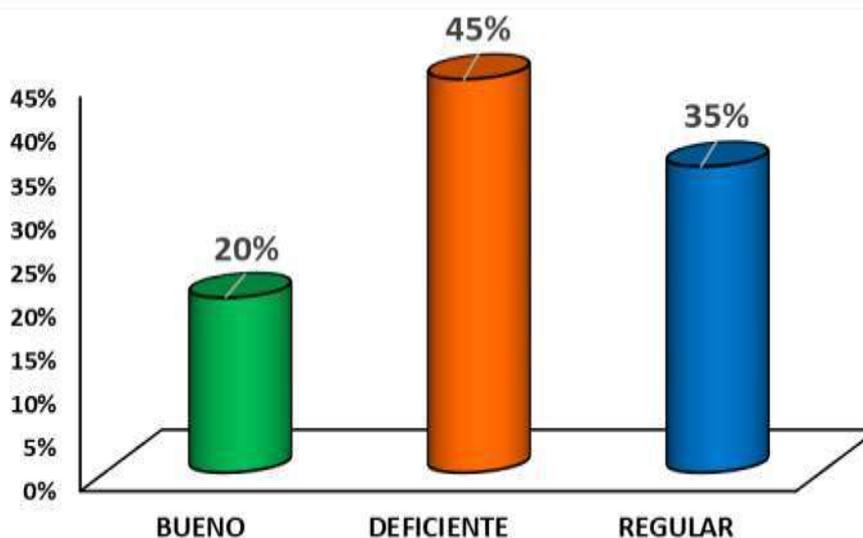
*Figura 17. Gestión de stock*

En la figura 17 y tabla 12, se muestra que el 53% de trabajadores del área de logística de la Dirección Regional de Educación de Lima Provincias, señalan que la gestión de stock es deficiente, es decir, esta institución no cuenta con un adecuado sistema de revisión de stock y, asimismo, sus recuentos tienden a presentar errores constantemente. Sin embargo, el 30% de encuestados expresan que la gestión de stock en la institución mencionada es regular. Finalmente, el 17% de trabajadores de dicha institución afirman que la gestión de stock es buena.

**Tabla 13**  
*Información del almacén*

NIVELES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
BUENO	8	20%
DEFICIENTE	18	45%
REGULAR	14	35%
<b>TOTAL</b>	<b>40</b>	<b>100%</b>

**Nota:** Test aplicado a trabajadores de la Dirección Regional de Educación.



*Figura 18.* Información del almacén

En la figura 18 y tabla 13, se muestra que el 45% de trabajadores del área de logística de la Dirección Regional de Educación de Lima Provincias, señala que el nivel de información del almacén es deficiente, es decir, esta institución no cuenta con datos técnicos exactos de productos almacenados, ausencia de instrucciones de trabajo, y no se toma en cuenta los perfiles de puestos, y los registros de actividades diarias. Sin embargo, el 35% de encuestados señala que el nivel de información del almacén en la institución mencionada es regular. Finalmente, el 20% de trabajadores de dicha institución señala que el nivel de información del almacén es bueno.

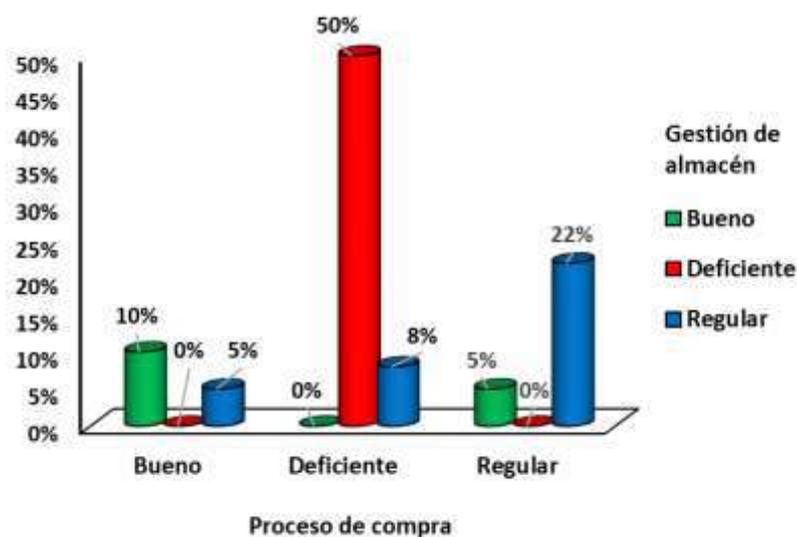
### 4.1.3 Tablas de Contingencia y figuras

**Tabla 14**

*Tabla cruzada entre Proceso de compra y Gestión de almacén*

		Gestión de almacén			Total
		Bueno	Deficiente	Regular	
Proceso de compra	Bueno	10%	0%	5%	15%
	Deficiente	0%	50%	8%	58%
	Regular	5%	0%	22%	27%
Total		15%	50%	35%	100%

**Nota:** Test aplicado a trabajadores de la Dirección Regional de Educación.



*Figura 19. Proceso de compra y Gestión de almacén*

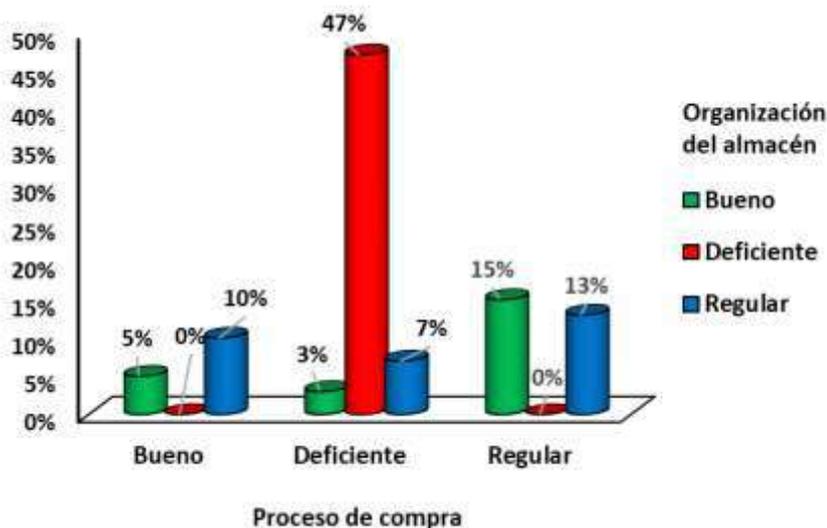
En la figura 19 y tabla 14 se aprecia que el 50% indica que la Dirección Regional de Educación de Lima Provincias, cuenta con un nivel de proceso de compra deficiente, y con un nivel de gestión de almacén deficiente. El 22% indica que dicha institución cuenta con un nivel de proceso de compra regular, y con un nivel de gestión de almacén regular. El 10% indica que aquella institución cuenta con un nivel de proceso de compra bueno, y con un nivel de gestión de almacén bueno. El 8% indica que la institución mencionada cuenta con un nivel de proceso de compra deficiente, y con un nivel de gestión de almacén regular. Un 5% indica que dicha institución cuenta con un nivel de proceso de compra bueno, y con un nivel de gestión de almacén regular. Otro 5% indica que aquella institución cuenta con un nivel de proceso de compra regular, y con un nivel de gestión de almacén bueno.

**Tabla 15**

*Tabla cruzada entre Proceso de compra y Organización del almacén*

		Organización del almacén			Total
		Bueno	Deficiente	Regular	
Proceso de compra	Bueno	5%	0%	10%	15%
	Deficiente	3%	47%	7%	57%
	Regular	15%	0%	13%	28%
Total		23%	47%	30%	100%

**Nota:** Test aplicado a trabajadores de la Dirección Regional de Educación.



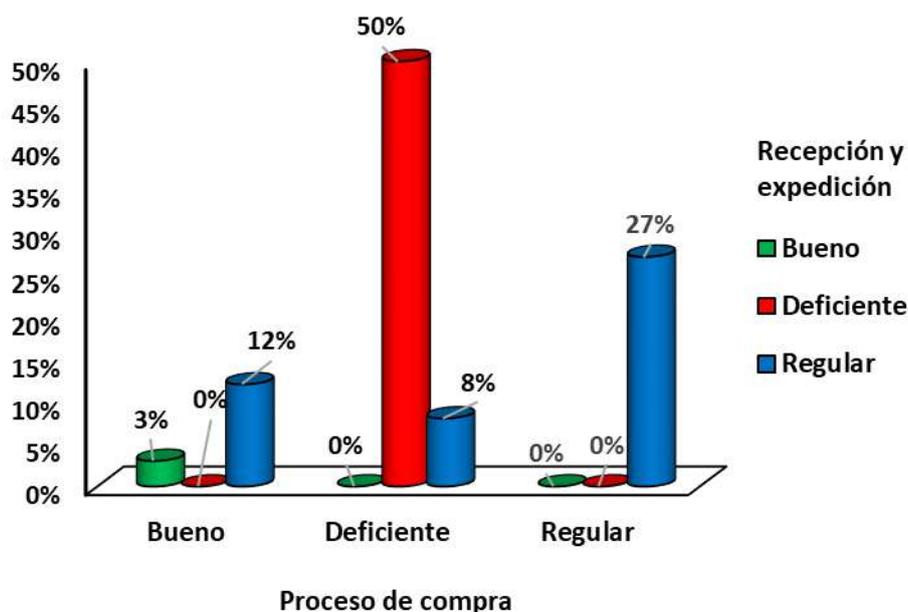
*Figura 20.* Proceso de compra y Organización del almacén

En la figura 20 y tabla 15 se aprecia que el 47% indica que la Dirección Regional de Educación de Lima Provincias, cuenta con un nivel de proceso de compra deficiente, y con un nivel de organización del almacén deficiente. El 15% indica que dicha institución cuenta con un nivel de proceso de compra regular, y con un nivel de organización del almacén bueno. El 13% indica que aquella institución cuenta con un nivel de proceso de compra regular, y con un nivel de organización del almacén regular. El 10% indica que la institución mencionada cuenta con un nivel de proceso de compra bueno, y con un nivel de organización del almacén regular. El 7% indica que dicha institución cuenta con un nivel de proceso de compra deficiente, y con un nivel de organización del almacén regular. El 5% indica que aquella institución cuenta con un nivel de proceso de compra bueno, y con un nivel de organización del almacén bueno.

**Tabla 16***Tabla cruzada entre Proceso de compra y Recepción y expedición*

		Recepción y expedición			Total
		Bueno	Deficiente	Regular	
Proceso de compra	Bueno	3%	0%	12%	15%
	Deficiente	0%	50%	8%	58%
	Regular	0%	0%	27%	27%
Total		3%	50%	47%	100%

**Nota:** Test aplicado a trabajadores de la Dirección Regional de Educación.



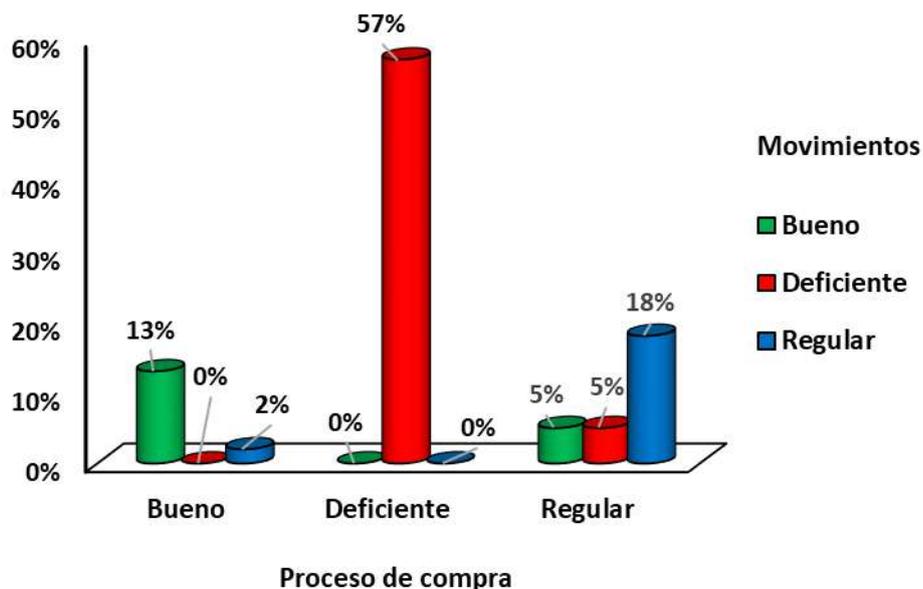
*Figura 21.* Proceso de compra y Recepción y expedición

En la figura 21 y tabla 16 se aprecia que el 50% indica que la Dirección Regional de Educación de Lima Provincias, cuenta con un nivel de proceso de compra deficiente, y con un nivel de recepción y expedición deficiente. El 27% indica que dicha institución cuenta con un nivel de proceso de compra regular, y con un nivel de recepción y expedición regular. El 12% indica que aquella institución cuenta con un nivel de proceso de compra bueno, y con un nivel de recepción y expedición regular. El 8% indica que la institución mencionada cuenta con un nivel de proceso de compra deficiente, y con un nivel de recepción y expedición regular. El 3% indica que dicha institución cuenta con un nivel de proceso de compra bueno, y con un nivel de recepción y expedición bueno.

**Tabla 17***Tabla cruzada entre Proceso de compra y Movimientos*

		Movimientos			Total
		Bueno	Deficiente	Regular	
Proceso de compra	Bueno	13%	0%	2%	15%
	Deficiente	0%	57%	0%	57%
	Regular	5%	5%	18%	28%
Total		18%	62%	20%	100%

**Nota:** Test aplicado a trabajadores de la Dirección Regional de Educación.



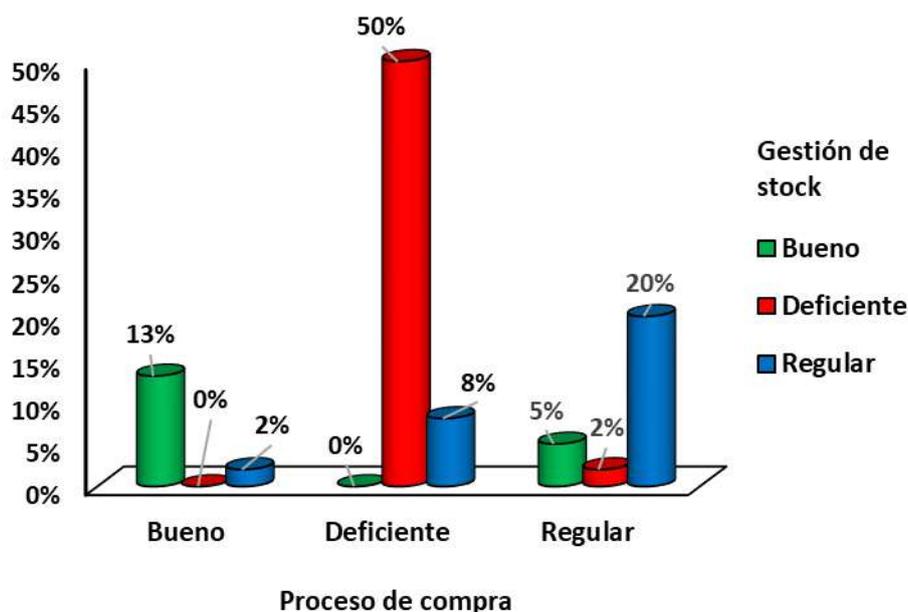
*Figura 22.* Proceso de compra y Movimientos

En la figura 22 y tabla 17 se aprecia que el 57% indica que la Dirección Regional de Educación de Lima Provincias, cuenta con un nivel de proceso de compra deficiente, y con un nivel de movimientos deficiente. El 18% indica que dicha institución cuenta con un nivel de proceso de compra regular, y con un nivel de movimientos regular. El 13% indica que aquella institución cuenta con un nivel de proceso de compra bueno, y con un nivel de movimientos bueno. Un 5% indica que la institución mencionada cuenta con un nivel de proceso de compra regular, y con un nivel de movimientos bueno. Otro 5% indica que dicha institución cuenta con un nivel de proceso de compra regular, y con un nivel de movimientos deficiente. El 2% indica que aquella institución cuenta con un nivel de proceso de compra bueno, y con un nivel de movimientos regular.

**Tabla 18***Tabla cruzada entre Proceso de compra y Gestión de stock*

		Gestión de stock			Total
		Bueno	Deficiente	Regular	
Proceso de compra	Bueno	13%	0%	2%	15%
	Deficiente	0%	50%	8%	58%
	Regular	5%	2%	20%	27%
Total		18%	52%	30%	100%

**Nota:** Test aplicado a trabajadores de la Dirección Regional de Educación.



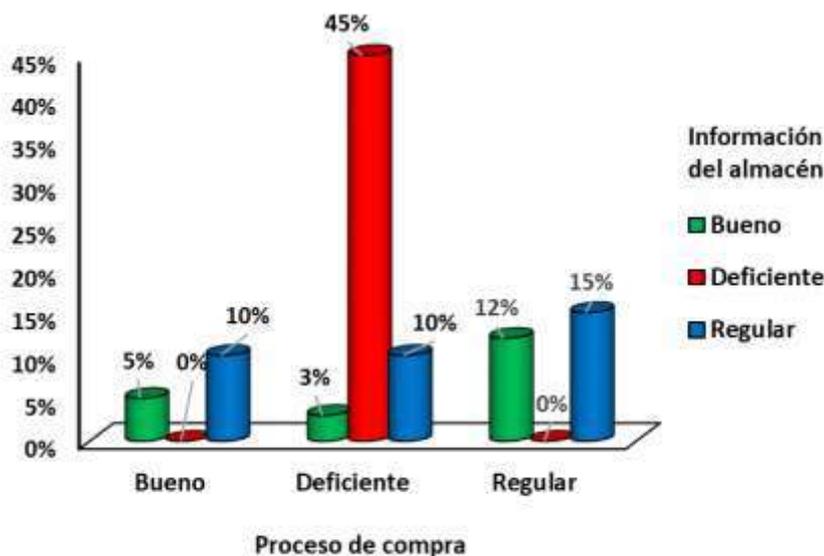
*Figura 23.* Proceso de compra y Gestión de stock

En la figura 23 y tabla 18 se aprecia que el 50% indica que la Dirección Regional de Educación de Lima Provincias, cuenta con un nivel de proceso de compra deficiente, y con un nivel de gestión de stock deficiente. El 20% indica que dicha institución cuenta con un nivel de proceso de compra regular, y con un nivel de gestión de stock regular. El 13% indica que aquella institución cuenta con un nivel de proceso de compra bueno, y con un nivel de gestión de stock bueno. El 8% indica que la institución mencionada cuenta con un nivel de proceso de compra deficiente, y con un nivel de gestión de stock regular. El 5% indica que dicha institución cuenta con un nivel de proceso de compra regular, y con un nivel de gestión de stock bueno. Un 2% indica que aquella institución cuenta con un nivel de proceso de compra bueno, y con un nivel de gestión de stock regular.

**Tabla 19***Tabla cruzada entre Proceso de compra e Información del almacén*

		Información del almacén			Total
		Bueno	Deficiente	Regular	
Proceso de compra	Bueno	5%	0%	10%	15%
	Deficiente	3%	45%	10%	58%
	Regular	12%	0%	15%	27%
Total		20%	45%	35%	100%

**Nota:** Test aplicado a trabajadores de la Dirección Regional de Educación.



*Figura 24.* Proceso de compra e Información del almacén

En la figura 24 y tabla 19 se aprecia que el 45% indica que la Dirección Regional de Educación de Lima Provincias, cuenta con un nivel de proceso de compra deficiente, y con un nivel de información del almacén deficiente. El 15% indica que dicha institución cuenta con un nivel de proceso de compra regular, y con un nivel de información del almacén regular. El 12% indica que aquella institución cuenta con un nivel de proceso de compra regular, y con un nivel de información del almacén bueno. Un 10% indica que la institución mencionada cuenta con un nivel de proceso de compra bueno, y con un nivel de información del almacén regular. Otro 10% indica que dicha institución cuenta con un nivel de proceso de compra deficiente, y con un nivel de información del almacén regular. El 5% indica que aquella institución cuenta con un nivel de proceso de compra bueno, y con un nivel de información del almacén bueno.

#### 4.1.4 Supuesto de Normalidad de las variables y dimensiones

##### 1. Formulación de hipótesis para demostrar la normalidad de los datos

- **Ho:** Los datos cumplen el supuesto de normalidad
- **Ha:** Los datos no cumplen el supuesto de normalidad

##### 2. Nivel de significancia: $p=0.05=5\%$

##### 3. Criterios de Decisión

- Si el nivel de significancia ( $p$ ) calculado es mayor que 5% (0.05), no se rechaza la hipótesis nula.
- Si el nivel de significancia ( $p$ ) calculado es menor que 5% (0.05), se rechaza la hipótesis nula.

##### 4. Estadístico para demostrar el supuesto de normalidad

La muestra de mi investigación es de 40 trabajadores del área de logística de la Dirección Regional de Educación de Lima Provincias, menor que 50, por ello utilicé la prueba estadística de ajuste: Shapiro-Wilk (S-W).

**Tabla 20**

*Resultados de Normalidad de las variables y sus dimensiones*

Variable y Dimensiones	Shapiro-Wilk (S-W)		
	Estadístico	G1	Sig.
Proceso de compra	0.924	40	0.010
Gestión de almacén	0.906	40	0.003
Fuentes de abastecimiento	0.909	40	0.004
Cotización	0.923	40	0.009
Cuadro comparativo	0.858	40	0.000
Orden de compra y seguimiento	0.901	40	0.002
Recepción e inspección del pedido	0.905	40	0.003
Verificación y autorización del pago	0.879	40	0.000
Organización del almacén	0.864	40	0.000
Recepción y expedición	0.910	40	0.004
Movimientos	0.857	40	0.000
Gestión de stock	0.879	40	0.000
Información del almacén	0.868	40	0.000

**Nota.** Fuente: Elaboración propia

## 5. Decisión

La tabla 20 muestra los resultados de la prueba de normalidad de Shapiro-Wilk (S-W). En ella se observa que las variables y dimensiones de la presente investigación no se aproximan a una distribución normal ( $p < 0.05$ ). Para este caso, debido a que se determinan correlaciones entre variables y dimensiones, la prueba estadística es no paramétrica, esto quiere decir que, la prueba de correlación es de Rho de Spearman.

## 4.2 Contrastación de hipótesis

### 4.2.1 Procedimiento para la Contrastación de la Hipótesis General

#### 1. Formulación de la hipótesis General:

**H<sub>0</sub>:** El proceso de compra no tiene una relación directa con la gestión de almacén en la Dirección Regional de Educación de Lima Provincias – 2021.

**H<sub>a</sub>:** El proceso de compra tiene una relación directa con la gestión de almacén en la Dirección Regional de Educación de Lima Provincias – 2021.

#### 2. Nivel de significancia: $p=0.05=5\%$

#### 3. Elección del estadístico:

Los datos de la encuesta no cumplen el supuesto de normalidad, las variables de mi investigación son cualitativas ordinales y el objetivo de mi investigación es determinar la relación que existe entre el proceso de compra y la gestión de almacén en la Dirección Regional de Educación de Lima Provincias – 2021. Por ello, se utiliza el estadístico denominado Rho de Spearman.

#### 4. Cálculo del coeficiente de correlación y el nivel de significancia

**Tabla 21**

*Correlación entre Proceso de compra y Gestión de almacén*

			<b>Proceso de compra</b>	<b>Gestión de almacén</b>
<b>Rho de Spearman</b>	<b>Proceso de compra</b>	Coeficiente de correlación	1.000	0.939
		Sig. (bilateral)		0.000
		N	40	40
	<b>Gestión de almacén</b>	Coeficiente de correlación	0.939	1.000
		Sig. (bilateral)	0.000	
		N	40	40

**Nota.** Fuente: Elaboración Propia

#### 5. Criterio de decisión

- Si p valor calculado es mayor que 0.05, no se rechaza la hipótesis nula.

- Si p valor calculado es menor que 0.05, se rechaza la hipótesis nula.

## 6. Decisión y Conclusión

En la tabla 21 se aprecia que el  $p=0.000$  inferior a 0.05, se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna (general), es decir, el proceso de compra tiene una relación directa con la gestión de almacén en la Dirección Regional de Educación de Lima Provincias – 2021. Además, la correlación de Rho de Spearman es 0.939 y de acuerdo a la escala de Bisquerra, dicha correlación es positiva y alta.

Para apreciar de una mejor manera se muestra la siguiente figura:

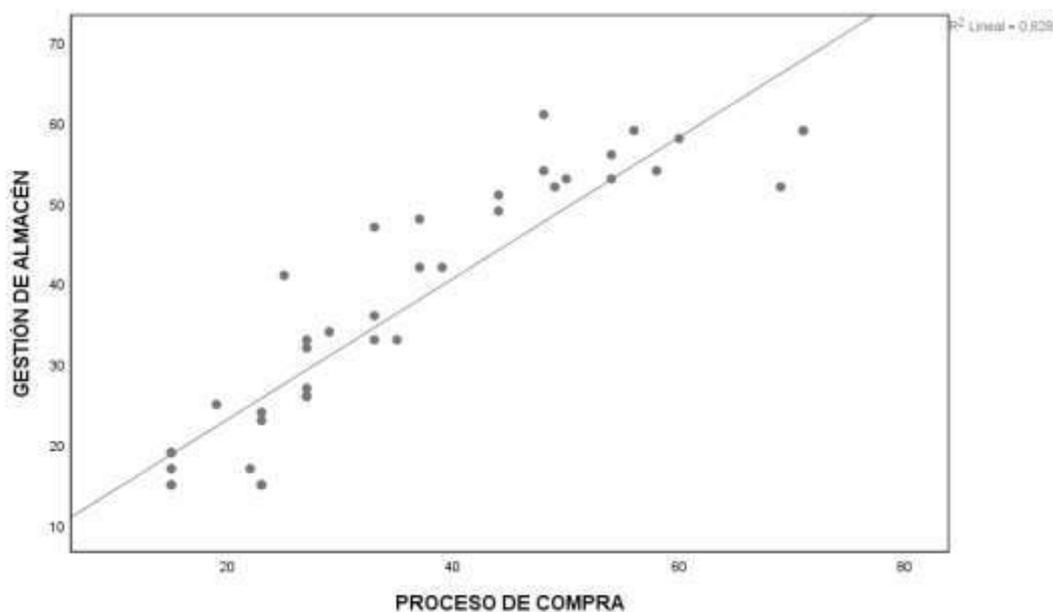


Figura 25. Correlación entre Proceso de compra y Gestión de almacén

En la figura 25, se puede observar que los puntos se aproximan a la recta, ello indica que la correlación que existe entre proceso de compra y gestión de almacén es positiva y alta.

#### 4.2.2 Procedimiento para la Contrastación de la Hipótesis Específica 1

##### 1. Formulación de la hipótesis Específica 1:

**Ho:** El proceso de compra no tiene una relación directa con la organización del almacén en la Dirección Regional de Educación de Lima Provincias – 2021.

**Ha:** El proceso de compra tiene una relación directa con la organización del almacén en la Dirección Regional de Educación de Lima Provincias – 2021.

##### 2. Nivel de significancia: $p=0.05=5\%$

##### 3. Elección del estadístico:

Los datos de la encuesta no cumplen el supuesto de normalidad, las variables y dimensiones de mi investigación son cualitativas ordinales y el objetivo de mi investigación es determinar la relación que existe entre el proceso de compra y la organización del almacén en la Dirección Regional de Educación de Lima Provincias – 2021. Por ello, se utiliza el estadístico denominado Rho de Spearman.

##### 4. Cálculo del coeficiente de correlación y el nivel de significancia

**Tabla 22**

*Correlación entre Proceso de compra y Organización del almacén*

			<b>Proceso de compra</b>	<b>Organización del almacén</b>
<b>Rho de Spearman</b>	<b>Proceso de compra</b>	Coefficiente de correlación	1.000	0.851
		Sig. (bilateral)		0.000
		N	40	40
	<b>Organización del almacén</b>	Coefficiente de correlación	0.851	1.000
		Sig. (bilateral)	0.000	
		N	40	40

**Nota.** Fuente: Elaboración Propia

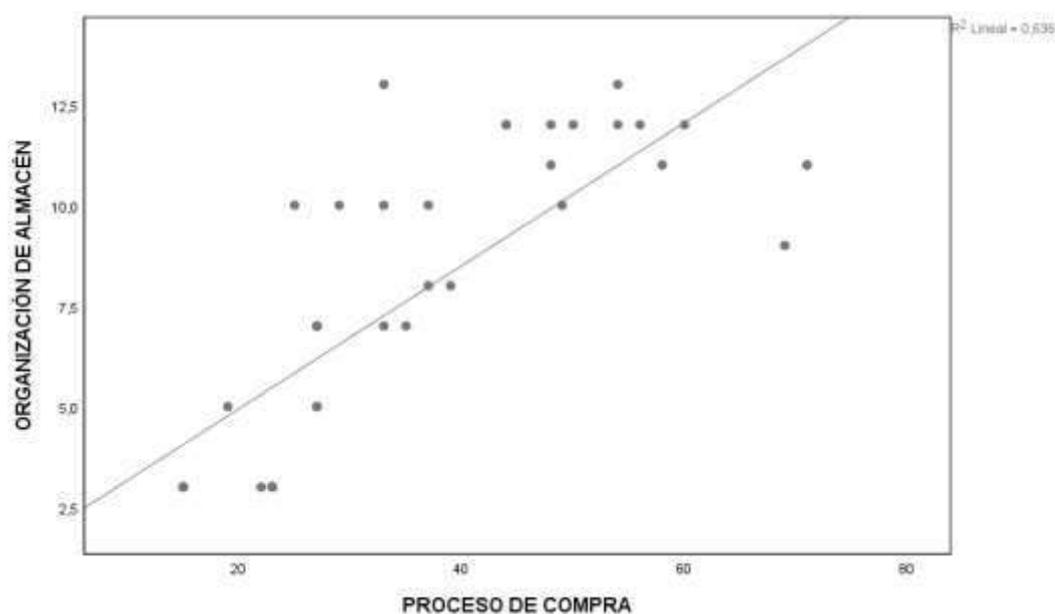
##### 5. Criterio de decisión

- Si p valor calculado es mayor que 0.05, no se rechaza la hipótesis nula.
- Si p valor calculado es menor que 0.05, se rechaza la hipótesis nula.

## 6. Decisión y Conclusión

En la tabla 22 se aprecia que el  $p=0.000$  inferior a 0.05, se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna (específica 1), es decir, el proceso de compra tiene una relación directa con la organización del almacén en la Dirección Regional de Educación de Lima Provincias – 2021. Además, la correlación de Rho de Spearman es 0.851 y de acuerdo a la escala de Bisquerra, dicha correlación es positiva y alta.

Para apreciar de una mejor manera se muestra la siguiente figura:



*Figura 26.* Correlación entre Proceso de compra y Organización del almacén

En la figura 26, se puede observar que los puntos se aproximan a la recta, ello indica que la correlación que existe entre proceso de compra y organización del almacén es positiva y alta.

### 4.2.3 Procedimiento para la Contratación de la Hipótesis Específica 2

#### 1. Formulación de la hipótesis Específica 2:

**H<sub>0</sub>:** El proceso de compra no tiene una relación directa con la recepción y expedición en la Dirección Regional de Educación de Lima Provincias – 2021.

**H<sub>a</sub>:** El proceso de compra tiene una relación directa con la recepción y expedición en la Dirección Regional de Educación de Lima Provincias – 2021.

#### 2. Nivel de significancia: $p=0.05=5\%$

#### 3. Elección del estadístico:

Los datos de la encuesta no cumplen el supuesto de normalidad, las variables y dimensiones de mi investigación son cualitativas ordinales y el objetivo de mi investigación es determinar la relación que existe entre el proceso de compra y la recepción y expedición en la Dirección Regional de Educación de Lima Provincias – 2021. Por ello, se utiliza el estadístico denominado Rho de Spearman.

#### 4. Cálculo del coeficiente de correlación y el nivel de significancia

**Tabla 23**

*Correlación entre Proceso de compra y Recepción y expedición*

			<b>Proceso de compra</b>	<b>Recepción y expedición</b>
<b>Rho de Spearman</b>	<b>Proceso de compra</b>	Coefficiente de correlación	1.000	0.835
		Sig. (bilateral)		0.000
		N	40	40
	<b>Recepción y expedición</b>	Coefficiente de correlación	0.835	1.000
		Sig. (bilateral)	0.000	
		N	40	40

**Nota.** Fuente: Elaboración Propia

#### 5. Criterio de decisión

- Si p valor calculado es mayor que 0.05, no se rechaza la hipótesis nula.
- Si p valor calculado es menor que 0.05, se rechaza la hipótesis nula.

## 6. Decisión y Conclusión

En la tabla 23 se aprecia que el  $p=0.000$  inferior a 0.05, se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna (específica 2), es decir, el proceso de compra tiene una relación directa con la recepción y expedición en la Dirección Regional de Educación de Lima Provincias – 2021. Además, la correlación de Rho de Spearman es 0.835 y de acuerdo a la escala de Bisquerra, dicha correlación es positiva y alta.

Para apreciar de una mejor manera se muestra la siguiente figura:

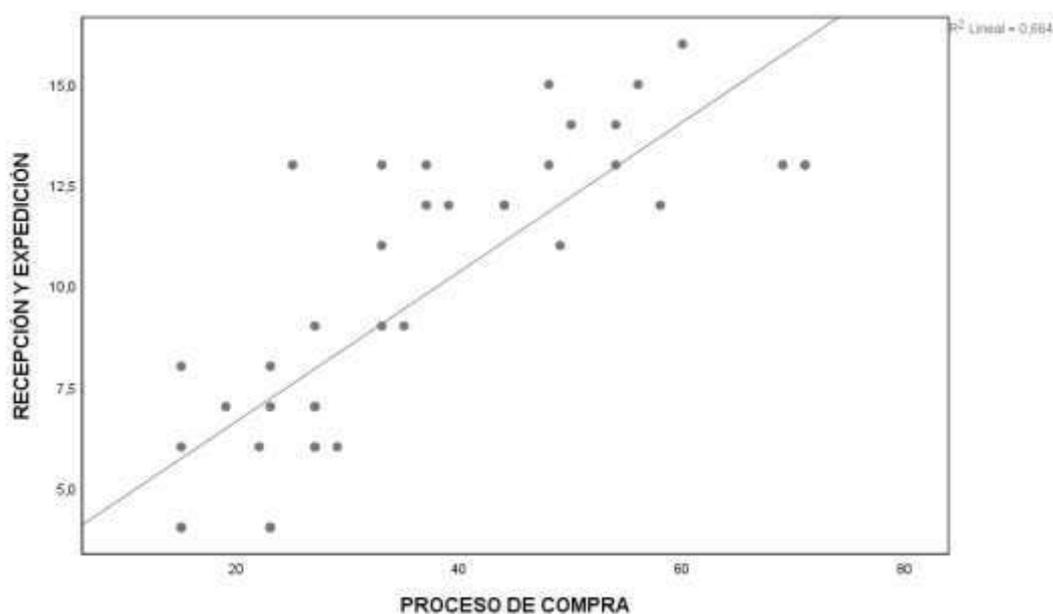


Figura 27. Correlación entre Proceso de compra y Recepción y expedición

En la figura 27, se puede observar que los puntos se aproximan a la recta, ello indica que la correlación que existe entre proceso de compra y recepción y expedición es positiva y alta.

#### 4.2.4 Procedimiento para la Contrastación de la Hipótesis Específica 3

##### 1. Formulación de la hipótesis Específica 3:

**Ho:** El proceso de compra no tiene una relación directa con los movimientos en la Dirección Regional de Educación de Lima Provincias – 2021.

**Ha:** El proceso de compra tiene una relación directa con los movimientos en la Dirección Regional de Educación de Lima Provincias – 2021.

##### 2. Nivel de significancia: $p=0.05=5\%$

##### 3. Elección del estadístico:

Los datos de la encuesta no cumplen el supuesto de normalidad, las variables y dimensiones de mi investigación son cualitativas ordinales y el objetivo de mi investigación es determinar la relación que existe entre el proceso de compra y los movimientos en la Dirección Regional de Educación de Lima Provincias – 2021. Por ello, se utiliza el estadístico denominado Rho de Spearman.

##### 4. Cálculo del coeficiente de correlación y el nivel de significancia

**Tabla 24**

*Correlación entre Proceso de compra y Movimientos*

			<b>Proceso de compra</b>	<b>Movimientos</b>
<b>Rho de Spearman</b>	<b>Proceso de compra</b>	Coefficiente de correlación	1.000	0.863
		Sig. (bilateral)		0.000
		N	40	40
	<b>Movimientos</b>	Coefficiente de correlación	0.863	1.000
		Sig. (bilateral)	0.000	
		N	40	40

**Nota.** Fuente: Elaboración Propia

##### 5. Criterio de decisión

- Si p valor calculado es mayor que 0.05, no se rechaza la hipótesis nula.
- Si p valor calculado es menor que 0.05, se rechaza la hipótesis nula.

## 6. Decisión y Conclusión

En la tabla 24 se aprecia que el  $p=0.000$  inferior a 0.05, se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna (específica 3), es decir, el proceso de compra tiene una relación directa con los movimientos en la Dirección Regional de Educación de Lima Provincias – 2021. Además, la correlación de Rho de Spearman es 0.863 y de acuerdo a la escala de Bisquerra, dicha correlación es positiva y alta.

Para apreciar de una mejor manera se muestra la siguiente figura:

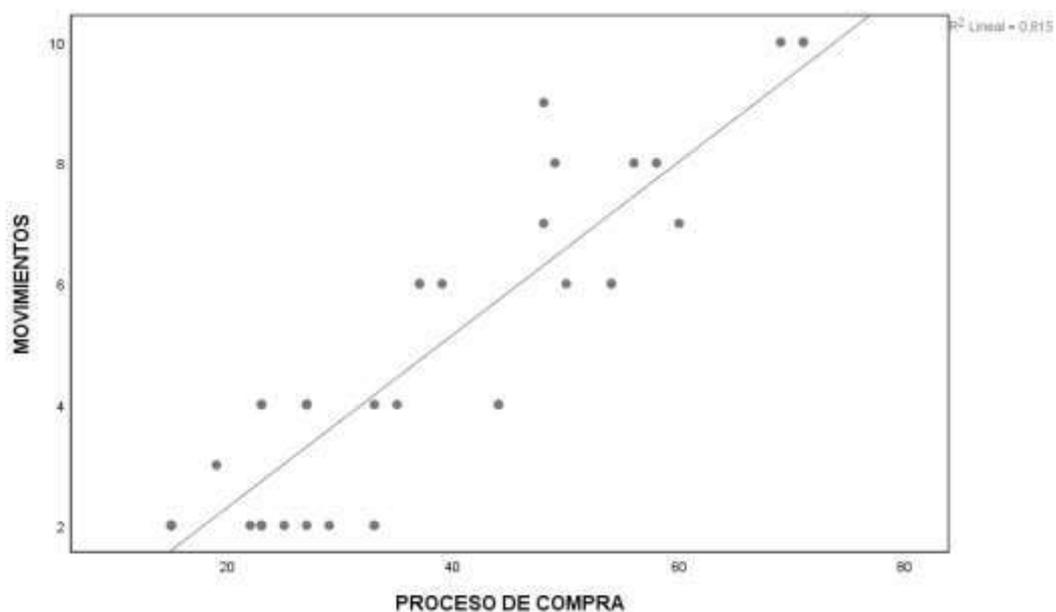


Figura 28. Correlación entre Proceso de compra y Movimientos

En la figura 28, se puede observar que los puntos se aproximan a la recta, ello indica que la correlación que existe entre proceso de compra y movimientos es positiva y alta.

#### 4.2.5 Procedimiento para la Contratación de la Hipótesis Específica 4

##### 1. Formulación de la hipótesis Específica 4:

**H<sub>0</sub>:** El proceso de compra no tiene una relación directa con la gestión de stock en la Dirección Regional de Educación de Lima Provincias – 2021.

**H<sub>a</sub>:** El proceso de compra tiene una relación directa con la gestión de stock en la Dirección Regional de Educación de Lima Provincias – 2021.

##### 2. Nivel de significancia: $p=0.05=5\%$

##### 3. Elección del estadístico:

Los datos de la encuesta no cumplen el supuesto de normalidad, las variables y dimensiones de mi investigación son cualitativas ordinales y el objetivo de mi investigación es determinar la relación que existe entre el proceso de compra y la gestión de stock en la Dirección Regional de Educación de Lima Provincias – 2021.

Por ello, se utiliza el estadístico denominado Rho de Spearman.

##### 4. Cálculo del coeficiente de correlación y el nivel de significancia

**Tabla 25**

*Correlación entre Proceso de compra y Gestión de stock*

			<b>Proceso de compra</b>	<b>Gestión de stock</b>
<b>Rho de Spearman</b>	<b>Proceso de compra</b>	Coefficiente de correlación	1.000	0.789
		Sig. (bilateral)		0.000
		N	40	40
	<b>Gestión de Stock</b>	Coefficiente de correlación	0.789	1.000
		Sig. (bilateral)	0.000	
		N	40	40

**Nota.** Fuente: Elaboración Propia

##### 5. Criterio de decisión

- Si p valor calculado es mayor que 0.05, no se rechaza la hipótesis nula.
- Si p valor calculado es menor que 0.05, se rechaza la hipótesis nula.

## 6. Decisión y Conclusión

En la tabla 25 se aprecia que el  $p=0.000$  inferior a 0.05, se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna (específica 4), es decir, el proceso de compra tiene una relación directa con la gestión de stock en la Dirección Regional de Educación de Lima Provincias – 2021. Además, la correlación de Rho de Spearman es 0.789 y de acuerdo a la escala de Bisquerra, dicha correlación es positiva y moderada.

Para apreciar de una mejor manera se muestra la siguiente figura:

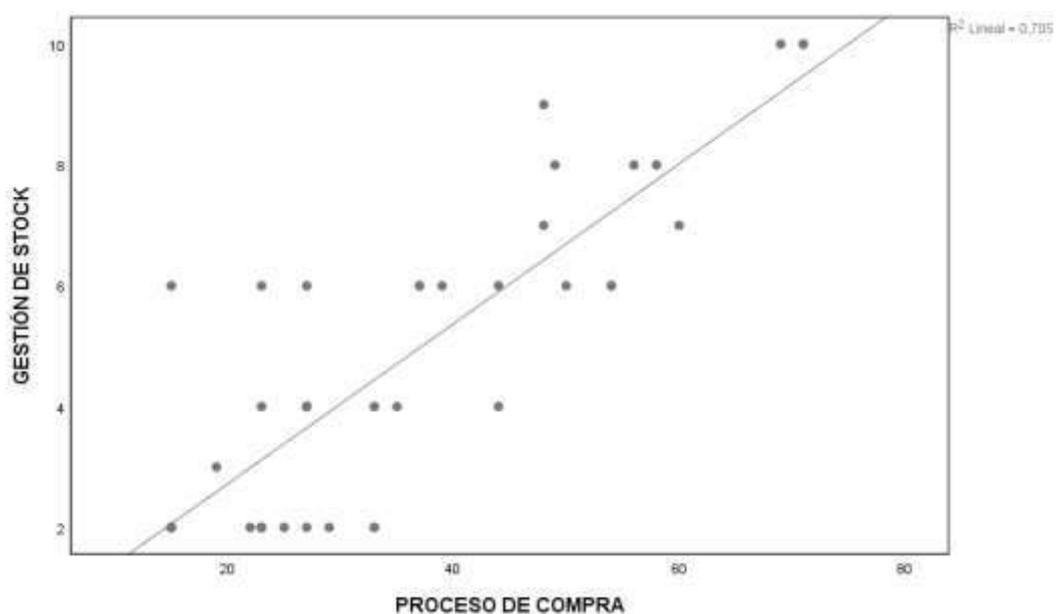


Figura 29. Correlación entre Proceso de compra y Gestión de stock

En la figura 29, se puede observar que los puntos poco se aproximan a la recta, ello indica que la correlación que existe entre proceso de compra y gestión de stock es positiva y moderada.

#### 4.2.6 Procedimiento para la Contrastación de la Hipótesis Específica 5

##### 1. Formulación de la hipótesis Específica 5:

**Ho:** El proceso de compra no tiene una relación directa con la información del almacén en la Dirección Regional de Educación de Lima Provincias – 2021.

**Ha:** El proceso de compra tiene una relación directa con la información del almacén en la Dirección Regional de Educación de Lima Provincias – 2021.

##### 2. Nivel de significancia: $p=0.05=5\%$

##### 3. Elección del estadístico:

Los datos de la encuesta no cumplen el supuesto de normalidad, las variables y dimensiones de mi investigación son cualitativas ordinales y el objetivo de mi investigación es determinar la relación que existe entre el proceso de compra y la información del almacén en la Dirección Regional de Educación de Lima Provincias – 2021. Por ello, se utiliza el estadístico denominado Rho de Spearman.

##### 4. Cálculo del coeficiente de correlación y el nivel de significancia

**Tabla 26**

*Correlación entre Proceso de compra e Información del almacén*

			<b>Proceso de compra</b>	<b>Información del almacén</b>
<b>Rho de Spearman</b>	<b>Proceso de compra</b>	Coefficiente de correlación	1.000	0.835
		Sig. (bilateral)		0.000
		N	40	40
	<b>Información del almacén</b>	Coefficiente de correlación	0.835	1.000
		Sig. (bilateral)	0.000	
		N	40	40

**Nota.** Fuente: Elaboración Propia

##### 5. Criterio de decisión

- Si p valor calculado es mayor que 0.05, no se rechaza la hipótesis nula.
- Si p valor calculado es menor que 0.05, se rechaza la hipótesis nula.

## 6. Decisión y Conclusión

En la tabla 26 se aprecia que el  $p=0.000$  inferior a 0.05, se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna (específica 5), es decir, el proceso de compra tiene una relación directa con la información del almacén en la Dirección Regional de Educación de Lima Provincias – 2021. Además, la correlación de Rho de Spearman es 0.835 y de acuerdo a la escala de Bisquerra, dicha correlación es positiva y alta.

Para apreciar de una mejor manera se muestra la siguiente figura:

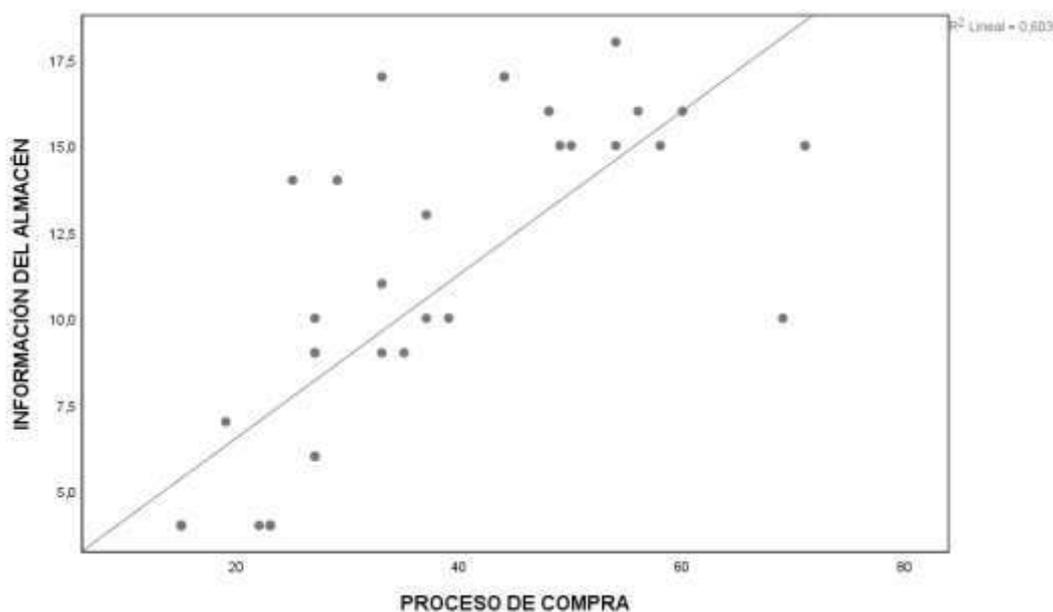


Figura 30. Correlación entre Proceso de compra e Información del almacén

En la figura 30, se puede observar que los puntos se aproximan a la recta, ello indica que la correlación que existe entre proceso de compra y la información del almacén es positiva y alta.

## CAPITULO V. DISCUSIÓN

### 5.1 Discusión

- En la presente investigación, se logró identificar que, el proceso de compra tiene una relación directa con la gestión de almacén en la Dirección Regional de Educación de Lima Provincias – 2021. Con una correlación de Rho de Spearman de 0.939 y de acuerdo a la escala de Bisquerra, dicha correlación es positiva y alta. Este resultado tiene similitud con lo expresado por Muñoz (2016) en su tesis titulada “*Impacto del merchandising visual y su relación con la satisfacción en el proceso de compra en los consumidores de las tiendas por departamento del Mall Aventura de Trujillo, 2016*”, aprobada por la Universidad Privada Antenor Orrego. Donde concluyó que, existe una relación alta y significativa de 0,645 entre ambas variables, a través de la prueba estadística de Pearson.
- Mendoza & Zafra (2021) en su tesis de investigación “*Procesos de compras y su influencia en la gestión del servicio alimentario en las instituciones educativas de la unidad territorial del programa nacional de alimentación escolar Qali Warma, Cajamarca – 2020*”, por la Universidad San Martín de Porres. Concluyeron que, el 64,4 % de los encuestados la evaluación de almacenes en los procesos de compras no es adecuada y el 63,3 % señaló que los procesos de compras en las Instituciones Educativas de nivel primario del Programa Nacional de Alimentación Escolar Qali Warma en Cajamarca no son adecuadas. Siendo este resultado similar a lo obtenido en la presente investigación, debido a que, el proceso de compra tiene una relación directa con la organización del almacén en la Dirección Regional de Educación de Lima Provincias – 2021. Con una correlación de Rho de Spearman de 0.851 y de acuerdo a la escala de Bisquerra, dicha correlación es positiva y alta.

- También en la presente investigación se logró percibir que, el proceso de compra tiene una relación directa con la recepción y expedición en la Dirección Regional de Educación de Lima Provincias – 2021. Con una correlación de Rho de Spearman de 0.835, siendo una correlación positiva y alta de acuerdo a la escala de Bisquerra. Dicho resultado, guarda similitud con lo expresado por el autor Pajuelo (2017) en su tesis titulada “*Sistema Enterprise Resource Planning (ERP) y la mejora de la gestión de almacén en la empresa Cacao del Perú Norte S.A.C., Iquitos, 2015*”, aprobada por la Universidad Nacional Hermilio Valdizán. Donde concluyó que, gracias a la prueba de T de student logró demostrar que existe una relación positiva y alta entre ambas variables estudiadas.
- Gonzalez (2016) realizó la investigación sobre “*Estudio de trabajo y su incidencia en la mejora de la gestión del almacén Ransa – depósito temporal – Lima, 2016*”, aprobada por la Universidad Nacional Santiago Antunez de Mayolo. Concluyendo que, el estudio del trabajo y su aplicación incide positivamente en la mejora de la gestión del almacén de Ransa. Siendo este resultado similar a lo obtenido en la presente investigación, debido a que, el proceso de compra tiene una relación directa con los movimientos en la Dirección Regional de Educación de Lima Provincias – 2021. Con una correlación de Rho de Spearman de 0.863 y de acuerdo a la escala de Bisquerra, dicha correlación es positiva y alta.
- Además, en la presente investigación se logró percibir que, el proceso de compra tiene una relación directa con la gestión de stock en la Dirección Regional de Educación de Lima Provincias – 2021. Con una correlación de Rho de Spearman de 0.789, siendo una correlación positiva y moderada de acuerdo a la escala de

Bisquerra. Dicho resultado, guarda similitud con lo expresado por Requejo (2019) en su tesis titulada “*Propuesta de mejora en la gestión del almacén de material promocional y publicitario para reducir costos de la empresa Backus, sede Chiclayo*”, aprobada por la Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo. Donde concluyó que, no existe modelo ni procedimiento para el requerimiento de materiales. Por tal motivo, el autor diseñó un plan de mejora, para manejar y controlar los inventarios, así como para gestionar los requerimientos de materiales.

- Por último, señalar a Correa (2016) quien realizó la investigación sobre “*Diseño de proceso de compras en la empresa Cegasupply S.A.*”, aprobada por la Universidad de Guayaquil, Ecuador. Concluyendo que, es fundamental para la empresa que se cambie la estrategia de manejo de compras. Siendo este resultado similar a lo obtenido en la presente investigación, debido a que, el proceso de compra tiene una relación directa con la información del almacén en la Dirección Regional de Educación de Lima Provincias – 2021. Con una correlación de Rho de Spearman de 0.835 y de acuerdo a la escala de Bisquerra, dicha correlación es positiva y alta.

## CAPITULO VI. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

### 6.1 Conclusiones

- La significancia asintótica ( $p = 0.000$ ), siendo menor que el nivel de significancia (0.05). Por tanto, existe suficiente evidencia estadística para rechazar la hipótesis nula y aceptar la hipótesis alterna (general): el proceso de compra tiene una relación directa con la gestión de almacén en la Dirección Regional de Educación de Lima Provincias – 2021. Teniendo una correlación de Rho de Spearman de 0.939, siendo una correlación positiva y alta de acuerdo a la escala de Bisquerra. Es decir, la Dirección Regional de Educación de Lima Provincias no presenta adecuadas fuentes de abastecimiento, cotizaciones, cuadros comparativos, órdenes de compra y seguimientos, recepciones e inspecciones de los pedidos, verificaciones y autorizaciones de los pagos a los proveedores; por ello, esta institución no cuenta con adecuadas organizaciones e informaciones de almacenes, así como, no logra tener resultados favorables en sus recepciones y expediciones, con los movimientos, y con la gestión de stock presentada.
- La significancia asintótica ( $p = 0.000$ ), siendo menor que el nivel de significancia (0.05). Por tanto, existe suficiente evidencia estadística para rechazar la hipótesis nula y aceptar la hipótesis alterna (específica 1): el proceso de compra tiene una relación directa con la organización del almacén en la Dirección Regional de Educación de Lima Provincias – 2021. Teniendo una correlación de Rho de Spearman de 0.851, siendo una correlación positiva y alta de acuerdo a la escala de Bisquerra. Es decir, la Dirección Regional de Educación de Lima Provincias no presenta un adecuado diseño y etiquetado de almacenamiento y, asimismo, no logra desarrollar de manera eficiente el análisis ABC.

- La significancia asintótica ( $p = 0.000$ ), siendo menor que el nivel de significancia (0.05). Por tanto, existe suficiente evidencia estadística para rechazar la hipótesis nula y aceptar la hipótesis alterna (específica 2): el proceso de compra tiene una relación directa con la recepción y expedición en la Dirección Regional de Educación de Lima Provincias – 2021. Teniendo una correlación de Rho de Spearman de 0.835, siendo una correlación positiva y alta de acuerdo a la escala de Bisquerra. Es decir, la Dirección Regional de Educación de Lima Provincias no logra mantener un buen control de las entradas del almacén, presentando consigo, interrupciones y deficiencias en la ubicación, salida, y picking de los materiales.
- La significancia asintótica ( $p = 0.000$ ), siendo menor que el nivel de significancia (0.05). Por tanto, existe suficiente evidencia estadística para rechazar la hipótesis nula y aceptar la hipótesis alterna (específica 3): el proceso de compra tiene una relación directa con los movimientos en la Dirección Regional de Educación de Lima Provincias – 2021. Teniendo una correlación de Rho de Spearman de 0.863, siendo una correlación positiva y alta de acuerdo a la escala de Bisquerra. Es decir, la Dirección Regional de Educación de Lima Provincias presenta deficiencias en el desarrollo de las devoluciones hacia los proveedores y demás áreas organizacionales.
- La significancia asintótica ( $p = 0.000$ ), siendo menor que el nivel de significancia (0.05). Por tanto, existe suficiente evidencia estadística para rechazar la hipótesis nula y aceptar la hipótesis alterna (específica 4): el proceso de compra tiene una relación directa con la gestión de stock en la Dirección Regional de Educación de Lima Provincias – 2021. Teniendo una correlación de Rho de Spearman de 0.789,

siendo una correlación positiva y moderada de acuerdo a la escala de Bisquerra. Es decir, la Dirección Regional de Educación de Lima Provincias no cuenta con un adecuado sistema de revisión de stock y, asimismo, sus recuentos tienden a presentar errores constantemente.

- La significancia asintótica ( $p = 0.000$ ), siendo menor que el nivel de significancia (0.05). Por tanto, existe suficiente evidencia estadística para rechazar la hipótesis nula y aceptar la hipótesis alterna (específica 5): el proceso de compra tiene una relación directa con la información del almacén en la Dirección Regional de Educación de Lima Provincias – 2021. Teniendo una correlación de Rho de Spearman de 0.835, siendo una correlación positiva y alta de acuerdo a la escala de Bisquerra. Es decir, la Dirección Regional de Educación de Lima Provincias no cuenta con datos técnicos exactos de productos almacenados, ausencia de instrucciones de trabajo, y no se toma en cuenta los perfiles de puestos, y los registros de actividades diarias.

## **6.2 Recomendaciones**

- Recomiendo a la Dirección Regional de Educación de Lima Provincias, presentar programas de mejoras en sus fuentes de abastecimiento, cotizaciones, cuadros comparativos, órdenes de compra y seguimientos, recepciones e inspecciones de los pedidos, verificaciones y autorizaciones de los pagos a los proveedores.
- Recomiendo a la Dirección Regional de Educación de Lima Provincias, analizar y redefinir un nuevo diseño y etiquetado de almacenamiento y, asimismo, lograr implementar un análisis ABC en el área de logística.

- Recomiendo a la Dirección Regional de Educación de Lima Provincias, mantener un buen control de entradas del almacén, ubicación, salida, y picking de materiales.
- Recomiendo a la Dirección Regional de Educación de Lima Provincias, evaluar y retroalimentar las devoluciones presentadas hacia los proveedores y demás áreas organizacionales.
- Recomiendo a la Dirección Regional de Educación de Lima Provincias, capacitar al personal encargado del sistema de revisión de stock y de los recuentos de materiales almacenados.
- Recomiendo a la Dirección Regional de Educación de Lima Provincias, revisar constantemente los datos técnicos de productos almacenados, las instrucciones de trabajo, los perfiles de puestos, y los registros de actividades diarias, con el fin de mantener un buen desarrollo de estas actividades.

## REFERENCIAS

### 7.1 Fuentes documentales

- Bernardi, V. (2017). *Propuestas de mejoras en la gestión de almacenes para Intercap S.R.L.* (tesis de maestría). Universidad Nacional de Córdoba, Córdoba, Argentina.
- Correa, M. (2016). *Diseño de proceso de compras en la empresa Cegasupply S.A.* (tesis de maestría). Universidad de Guayaquil, Guayaquil, Ecuador.
- El Adi, M. (2015). *Gestión de almacenes en una empresa comercial de materiales eléctricos e iluminación* (tesis de maestría). Universidad Nacional de Córdoba, Córdoba, Argentina.
- Espinoza, C. (2018). *Análisis del proceso de compras para diseñar una propuesta de indicadores de gestión que permita mejorar los procesos del área de compras* (tesis de maestría). Universidad Católica de Santiago de Guayaquil, Guayaquil, Ecuador.
- Gonzalez, J. (2016). *Estudio del trabajo y su incidencia en la mejora de la gestión del almacén Ransa - depósito temporal - Lima, 2016* (tesis de maestría). Universidad Nacional Santiago Antunez de Mayolo, Huaraz, Perú.
- Mendoza, E., & Zafra, W. (2021). *Procesos de compras y su influencia en la gestión del servicio alimentario en las instituciones educativas de la unidad territorial del programa nacional de alimentación escolar Qali Warma, Cajamarca - 2020* (tesis de maestría). Universidad San Martín de Porres, Lima, Perú.
- Muñoz, A. (2016). *Impacto del merchandising visual y su relación con la satisfacción en el proceso de compra en los consumidores de las tiendas por departamento del Mall Aventura de Trujillo, 2016* (tesis de maestría). Universidad Privada Antenor Orrego, Trujillo, Perú.
- Pajuelo, T. (2017). *Sistema Enterprise Resource Planning (ERP) y la mejora de la gestión de almacén en la empresa Cacao del Perú Norte S.A.C., Iquitos, 2015* (tesis de maestría). Universidad Nacional Hermilio Valdizán, Huánuco, Perú.
- Requejo, H. (2019). *Propuesta de mejora en la gestión del almacén de material promocional y publicitario para reducir costos de la empresa Backus, sede Chiclayo* (tesis de maestría). Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo, Chiclayo, Perú.

## 7.2 Fuentes bibliográficas

- Behar, D. (2008). *Introducción a la metodología de la investigación*. México: Ediciones Shalom.
- García, A. (2012). *Almacenes: Planeación, organización y control*. México: Editorial Trillas.
- Heredia, N. (2013). *Gerencia de compras. La nueva estrategia competitiva*. Bogotá D.C., Colombia: Ecoe Ediciones.
- Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, P. (2014). *Metodología de la investigación*. México D.F., México: McGraw-Hill Education.
- López, R. (2006). *Operaciones de almacenaje*. España: Paraninfo.
- López, R. (2010). *Logística Comercial*. Madrid, España: Paraninfo.
- Montoya, A. (2010). *Administración de compras. Quien compra bien, vende bien*. Bogotá D.C., Colombia: Ecoe Ediciones.
- Münch, L. (2010). *ADMINISTRACIÓN. Gestión organizacional, enfoques y proceso administrativo*. Naucalpan de Juárez, México: Pearson.
- Muñoz, C. (2018). *Metodología de la investigación*. México : Oxford.
- Sangri, A. (2014). *Administración de compras. Adquisiciones y abastecimientos*. México D.F., México: Grupo Patria Editorial.

## 7.3 Fuentes hemerográficas

- Camirra, H., & Cartaya, S. (2009). Guía para la Investigación Académica. *Docencia, Investigación, Extensión*, 1-44. Recuperado de [https://pedagogicoiupma.files.wordpress.com/2019/02/camirra\\_cartaya\\_guia\\_investigac\\_iupma.pdf](https://pedagogicoiupma.files.wordpress.com/2019/02/camirra_cartaya_guia_investigac_iupma.pdf)
- Clemente, A., & Medina, S. (2009). La importancia económica de los almacenes y los almacenes generales de depósito. *Comercio Exterior*, 59(10), 829-837. Recuperado de [http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/sp/index\\_rev.jsp?idRevista=131](http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/sp/index_rev.jsp?idRevista=131)
- Huguet, J., Pineda, Z., & Gómez, E. (2016). Mejora del sistema de gestión del almacén de suministros de una empresa productora de gases de uso medicinal e industrial. *Ingeniería Industrial*, 5(17), 89-108. Recuperado de <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=215049679007>

#### 7.4 Fuentes electrónicas

- Acaciatec. (28 de mayo de 2019). *Cómo organizar un almacén logístico*. Acacia Technologies. Recuperado de [https://www.acaciatec.com/como-organizar-un-almacen-logistico/#Como\\_organizar\\_un\\_almacen\\_logistico](https://www.acaciatec.com/como-organizar-un-almacen-logistico/#Como_organizar_un_almacen_logistico)
- Achilles. (2020). *La evolución de las compras con el paso de los años*. Achilles. Recuperado de <https://www.achilles.com/es/industry-insights/evolucion-compras-anos/>
- Armijos, E. (15 de julio de 2015). *Viabilidad de los proyectos de investigación*. Crónica. Recuperado de <https://cronica.com.ec/2015/07/15/7018-viabilidad-de-los-proyectos-de-investigacion/>
- Chuquino, J. (6 de marzo de 2020). *Gestión de almacenes. Definición, procesos e información que la soporta*. Meetlogistics. Recuperado de <https://meetlogistics.com/inventario-almacen/gestion-de-almacenes-definicion-procesos-e-informacion-que-la-soporta/>
- Logyca. (22 de febrero de 2021). *Principios básicos para crear una gestión de compras eficiente*. Logyca. Recuperado de <https://logyca.com/gestion-de-compras-eficiente/>
- Mecalux. (2020). *La ubicación de un almacén y su importancia*. Mecalux Esmena. Recuperado de <https://www.mecalux.es/manual-almacen/almacen/ubicacion-de-un-almacen>
- Montes, J. (15 de junio de 2015). *Cotización*. Economipedia. Recuperado de <https://economipedia.com/definiciones/cotizacion.html>
- Solística. (31 de octubre de 2018). *En qué consiste la gestión de almacenes*. Solística. Recuperado de <https://blog.solistica.com/en-que-consiste-la-gestion-de-almacenes>
- Westreicher, G. (28 de mayo de 2020). *Inventario*. Economipedia. Recuperado de <https://economipedia.com/definiciones/inventario.html>
- Westreicher, G. (28 de enero de 2020). *Mercancía*. Economipedia. Recuperado de <https://economipedia.com/definiciones/mercancia.html>

## ANEXO

## Matriz de consistencia

	PROBLEMA	OBJETIVO	HIPÓTESIS	VARIABLES	DIMENSIONES	METODOLOGÍA
PRINCIPAL	¿Cuál es la relación que existe entre el proceso de compra y la gestión de almacén en la Dirección Regional de Educación de Lima Provincias – 2021?	Determinar la relación que existe entre el proceso de compra y la gestión de almacén en la Dirección Regional de Educación de Lima Provincias – 2021.	El proceso de compra tiene una relación directa con la gestión de almacén en la Dirección Regional de Educación de Lima Provincias – 2021.	Proceso de compra <i>(Variable 1)</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Fuentes de abastecimiento</li> <li>- Cotización</li> <li>- Cuadro comparativo</li> <li>- Orden de compra y seguimiento</li> <li>- Recepción e inspección del pedido</li> <li>- Verificación y autorización del pago</li> </ul>	<ol style="list-style-type: none"> <li><b>1. Enfoque de la investigación:</b> Cuantitativo</li> <li><b>2. Diseño de investigación:</b> No experimental, transversal</li> <li><b>3. Nivel de investigación:</b> Correlacional</li> <li><b>4. Población:</b> 40 trabajadores</li> <li><b>Muestra:</b> 40 trabajadores</li> <li><b>5. Técnica e instrumento de recolección de datos:</b> Encuesta, cuestionario</li> <li><b>6. Unidad de medida:</b> Cualitativa</li> <li><b>7. Nivel de medición:</b> Ordinal</li> <li><b>8. Análisis de interpretación de la información:</b> Software SPSS v.26</li> </ol>
ESPECÍFICOS	¿Cuál es la relación que existe entre el proceso de compra y la organización del almacén en la Dirección Regional de Educación de Lima Provincias – 2021?	Establecer la relación que existe entre el proceso de compra y la organización del almacén en la Dirección Regional de Educación de Lima Provincias – 2021.	El proceso de compra tiene una relación directa con la organización del almacén en la Dirección Regional de Educación de Lima Provincias – 2021.	Gestión de almacén <i>(Variable 2)</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Organización del almacén</li> <li>- Recepción y expedición</li> <li>- Movimientos</li> <li>- Gestión de stock</li> <li>- Información</li> </ul>	
	¿Cuál es la relación que existe entre el proceso de compra y la recepción y expedición de mercancías en la Dirección Regional de Educación de Lima Provincias – 2021?	Establecer la relación que existe entre el proceso de compra y la recepción y expedición de mercancías en la Dirección Regional de Educación de Lima Provincias – 2021.	El proceso de compra tiene una relación directa con la recepción y expedición de mercancías en la Dirección Regional de Educación de Lima Provincias – 2021.			
	¿Cuál es la relación que existe entre el proceso de	Establecer la relación que existe entre el proceso de	El proceso de compra tiene una relación directa			

	compra y los movimientos de mercancías en la Dirección Regional de Educación de Lima Provincias – 2021?	compra y los movimientos de mercancías en la Dirección Regional de Educación de Lima Provincias – 2021.	con los movimientos de mercancías en la Dirección Regional de Educación de Lima Provincias – 2021.			
	¿Cuál es la relación que existe entre el proceso de compra y la gestión de stock en la Dirección Regional de Educación de Lima Provincias – 2021?	Establecer la relación que existe entre el proceso de compra y la gestión de stock en la Dirección Regional de Educación de Lima Provincias – 2021.	El proceso de compra tiene una relación directa con la gestión de stock en la Dirección Regional de Educación de Lima Provincias – 2021.			
	¿Cuál es la relación que existe entre el proceso de compra y la información del almacén en la Dirección Regional de Educación de Lima Provincias – 2021?	Establecer la relación que existe entre el proceso de compra y la información del almacén en la Dirección Regional de Educación de Lima Provincias – 2021.	El proceso de compra tiene una relación directa con la información del almacén en la Dirección Regional de Educación de Lima Provincias – 2021.			

## Instrumento de investigación



**Universidad Nacional José Faustino Sánchez Carrión**

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES**

### **ENCUESTA SOBRE PROCESO DE COMPRA Y GESTIÓN DE ALMACÉN**

Buenos días. Esta encuesta tiene la intención de saber cuál es su opinión sobre el proceso de compra y gestión de almacén en la Dirección Regional de Educación de Lima Provincias. Por tal motivo, se le pedirá que responda con total sinceridad, a las siguientes preguntas. Cabe resaltar, que todas sus respuestas serán anónimas y confidenciales para esta investigación.

*¡Gracias por su apoyo y participación!*

#### **I. DATOS DEL ENCUESTADO**

**1. Sexo:**

- a) Femenino
- b) Masculino

**2. Indique el intervalo en el que se encuentra su edad:**

- a) 18 a 35
- b) 36 a 50
- c) 51 a más

**3. Indique el intervalo en el que se encuentra sus ingresos mensuales:**

- 1. Menos de S/ 930.00
- 2. S/ 931 a S/ 1,700.00
- 3. S/ 1,701.00 a S/ 2,550.00
- 4. S/ 2,551.00 a S/ 3,400.00
- 5. S/ 3,401.00 a más

#### **II. INSTRUCCIONES**

Las preguntas tienen cinco opciones a responder: *siempre, casi siempre, a veces, casi nunca, nunca*. Usted deberá elegir solo una y marcarla con un aspa (“X”).

De tener alguna duda, es importante que se la haga saber a la persona que se encuentra a cargo de esta encuesta y quien le indicó lo valiosa que es su participación para este estudio.

ÍTEMS	Siempre	Casi siempre	A veces	Casi nunca	Nunca
<b>PROCESO DE COMPRA</b>					
<b>I. FUENTES DE ABASTECIMIENTO</b>					
1. La entidad cuenta con una lista de proveedores.					
2. El personal encargado se comunica de manera inmediata con los proveedores seleccionados, con la intención de que les envíen la cotización lo más pronto posible.					
<b>II. COTIZACIÓN</b>					
3. El personal encargado realiza una descripción detallada (tamaño, presentación y calidad) sobre los productos que va a solicitar al proveedor.					
4. El personal encargado detalla la cantidad exacta del artículo a comprar.					
5. En caso de que el requerimiento llegara con defectos, el personal encargado precisa las garantías que el proveedor debe brindar.					
6. El personal encargado puntualiza las condiciones y tiempos de pago al proveedor.					
7. El personal encargado precisa la fecha en la que el proveedor debe entregar el requerimiento.					
<b>III. CUADRO COMPARATIVO</b>					
8. El personal encargado recibe las cotizaciones enviadas por todos los proveedores seleccionados, ya sea de manera personal como digital.					
9. Las cotizaciones son registradas en un cuadro comparativo, con la finalidad de realizar un mejor análisis y elegir entre todos los proveedores a uno de ellos.					
<b>IV. ORDEN DE COMPRA Y SEGUIMIENTO</b>					
10. La orden de compra que más utiliza la entidad es de pedidos cerrados, es decir, solicita que todo el requerimiento se le otorgue en una sola entrega.					
11. El personal encargado le da seguimiento a los pedidos.					
<b>V. RECEPCIÓN E INSPECCIÓN DEL PEDIDO</b>					
12. Con la ayuda del departamento de Calidad, el personal encargado inspecciona y verifica que el pedido haya llegado según los requerimientos solicitados.					
13. Cuando el pedido es el solicitado, almacén se encarga de codificarlo y ubicarlo de manera adecuada.					

<b>VI. VERIFICACIÓN Y AUTORIZACIÓN DEL PAGO AL PROVEEDOR</b>					
14. El personal encargado revisa las facturas emitidas antes de que se pague al proveedor.					
15. El personal encargado se cerciora de que se pague al proveedor en la fecha que se ha establecido.					
<b>GESTIÓN DE ALMACÉN</b>					
<b>I. ORGANIZACIÓN DEL ALMACÉN</b>					
16. El diseño del almacén permite una expedición rápida de los productos, así como una reducción de tiempos.					
17. El personal encargado etiqueta y codifica los productos.					
18. El área de Logística suele clasificar los productos a través del análisis ABC.					
<b>II. RECEPCIÓN Y EXPEDICIÓN</b>					
19. El personal encargado realiza un control de entradas de todos los pedidos.					
20. El personal encargado ubica los productos según la durabilidad, manejabilidad y estabilidad de estos.					
21. El personal encargado utiliza criterios de salida al momento de expedir los productos.					
22. El personal encargado suele preparar los pedidos antes de enviarlos a las áreas o departamentos solicitados.					
<b>III. MOVIMIENTOS</b>					
23. El área de Logística realiza constantes devoluciones a los proveedores de los pedidos que han solicitado.					
24. Las áreas o departamentos de la entidad realizan constantes devoluciones al área de Logística de los pedidos que han solicitado.					
<b>IV. GESTIÓN DE STOCK</b>					
25. El área de Logística suele usar sistemas de revisión para gestionar de una manera más idónea el stock.					
26. El área de Logística realiza recuentos o inventarios de manera periódica.					
<b>V. INFORMACIÓN DEL ALMACÉN</b>					
27. El área de Logística tiene una lista actualizada de los datos técnicos de los productos que se encuentran en el almacén.					
28. El área de Logística actualiza continuamente las instrucciones de trabajo.					
29. El área de Logística actualiza permanentemente el perfil que deben tener sus trabajadores.					
30. El área de Logística registra sus actividades diarias.					

### Data de la investigación

V1	V2	V1						V2				
		D1	D2	D3	D4	D5	D6	D7	D8	D9	D10	D11
23	15	4	7	2	4	2	4	3	4	2	2	4
48	61	6	15	8	6	6	7	12	15	9	9	16
22	17	5	5	2	2	2	6	3	6	2	2	4
29	34	4	9	2	4	4	6	10	6	2	2	14
23	24	2	9	4	2	4	2	3	7	4	6	4
44	51	7	16	4	7	6	4	12	12	4	6	17
15	19	2	5	2	2	2	2	3	4	2	6	4
35	33	5	11	4	5	4	6	7	9	4	4	9
27	26	4	9	4	4	3	3	5	7	4	4	6
27	32	4	8	4	4	3	4	7	6	4	6	9
39	42	4	13	6	4	6	6	8	12	6	6	10
71	59	10	24	10	10	9	8	11	13	10	10	15
19	25	2	6	3	2	3	3	5	7	3	3	7
37	48	4	13	6	4	6	4	10	13	6	6	13
54	53	8	17	6	8	6	9	12	14	6	6	15
50	53	7	16	6	7	6	8	12	14	6	6	15
60	58	8	21	7	8	9	7	12	16	7	7	16
49	52	7	15	8	7	5	7	10	11	8	8	15
48	54	7	18	7	7	7	2	11	13	7	7	16
15	15	2	5	2	2	2	2	3	4	2	2	4
27	27	4	9	2	4	4	4	7	6	2	2	10
15	19	2	5	2	2	2	2	3	8	2	2	4
23	15	4	7	2	4	2	4	3	4	2	2	4
33	47	6	12	2	6	5	2	13	13	2	2	17
33	36	6	12	2	6	5	2	10	11	2	2	11
69	52	10	23	10	10	8	8	9	13	10	10	10
58	54	7	21	8	7	9	6	11	12	8	8	15
54	56	7	18	6	7	8	8	13	13	6	6	18
23	15	4	7	2	4	2	4	3	4	2	2	4
56	59	8	18	8	8	7	7	12	15	8	8	16
15	17	2	5	2	2	2	2	3	6	2	2	4
25	41	4	9	2	4	4	2	10	13	2	2	14
23	23	2	9	4	2	4	2	3	8	4	4	4
44	49	7	16	4	7	6	4	12	12	4	4	17
15	15	2	5	2	2	2	2	3	4	2	2	4
33	33	5	11	4	5	4	4	7	9	4	4	9
27	26	4	9	4	4	3	3	5	7	4	4	6
27	33	4	8	4	4	3	4	7	9	4	4	9
37	42	4	13	6	4	6	4	8	12	6	6	10
71	59	10	24	10	10	9	8	11	13	10	10	15