



FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
CARRERA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN DE
EMPRESAS

“LA GESTIÓN DE COMPRAS Y SU INFLUENCIA EN LA
RENTABILIDAD DE LA CONSTRUCTORA NOVO HOME SAC,
SAN BORJA, LIMA - 2019”

Tesis para optar el título profesional de:

Licenciada en Administración de Empresas

Presentado por:

BACH. Román Ramírez, Lucibel Gaselita (0000-0002-0147-6727)

ASESOR: DR. BARRUTIA BARRETO, ISRAEL (0000-0002-5728-
0651)

LIMA-PERÚ

2019

Acta de sustentación.

ACTA DE SUSTENTACIÓN DE TESIS

Lima, 26 de octubre de 2020 «FSUS»

Los integrantes del Jurado de tesis:

Presidente	ANGELA VERÓNICA DÍAZ NOEL
Miembro 1	ANA CECILIA NAPAN YACTAYO
Miembro 2	FÉLIX JOSÉ COLINA YSEA

Se reúnen para evaluar la tesis titulada:

“LA GESTIÓN DE COMPRAS Y SU INFLUENCIA EN LA RENTABILIDAD DE LA CONSTRUCTORA NOVO HOME SAC, SAN BORJA, LIMA - 2019”

Presentado por el(la) bachiller.

LUCIBEL GASELITA ROMÁN RAMÍREZ

Para optar al título profesional de

LICENCIADO DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

Asesorado(a) por:

BARRUTIA BARRETO, ISRAEL.

Luego de haber evaluado el informe final de tesis y evaluado el desempeño de(l) (los) estudiante

de la Carrera de **Administración de Empresas** en la sustentación, concluyen de manera unánime

(X) por mayoría simple () calificar a:

Tesista:	LUCIBEL GASELITA ROMÁN RAMÍREZ		
Nota (en letras):	Diecisiete (17)		
Aprobado ()	Aprobado - Muy buena (X)	Aprobado - Sobresaliente ()	Desaprobado ()

Los miembros del jurado firman en señal de conformidad.



ANGELA VERÓNICA DÍAZ NOEL
Presidente(a) del Jurado



ISRAEL BARRUTIA BARRETO
Asesor(a)



ANA CECILIA NAPAN YACTAYO
Miembro 1



FÉLIX JOSÉ COLINA YSEA
Miembro 2

Dedicatoria.

Al motivo de mi existencia, mi familia, quienes me motivan a continuar progresando en conocimientos y a quienes me brindan amor incondicional durante mi carrera.

Agradecimiento.

A Dios quien me dio la fortaleza para finalizar mi carrera, por darme salud y así conseguir mi objetivo.

A mi familia por alentarme con su muestras de cariño y ayudarme en el tortuoso transitar de mi carrera.

Índice general

ACTA DE SUSTENTACIÓN.....	II
DEDICATORIA.	III
AGRADECIMIENTO.	IV
ÍNDICE GENERAL.....	V
ÍNDICE DE FIGURAS	VII
ÍNDICE DE TABLAS	VII
RESUMEN	IX
ABSTRACT	X
INTRODUCCIÓN	11
CAPÍTULO I. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	13
1.1. DESCRIPCIÓN DE LA REALIDAD PROBLEMÁTICA	13
1.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	19
1.2.1. Problema general	19
1.2.2. Problemas específicos	19
1.3. JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN	19
1.3.1. Teórico.....	19
1.3.2. Metodológico	20
1.3.3. Social	20
1.3.4. Implicancias prácticas	20
1.4. LIMITACIONES DE LA INVESTIGACIÓN	21
1.5. VIABILIDAD DE LA INVESTIGACIÓN	21
CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO	22
2.1. ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN	22
2.1.1. Internacionales.....	22
2.1.2. Nacionales	25
2.2. BASES TEÓRICAS	28
2.2.1. Gestión de compras (GC)	28
2.2.2. Rentabilidad	38
2.3. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN.	40
2.3.1. Objetivo General	40
2.3.2. Objetivos específicos.....	40
2.4. FORMULACIÓN DE HIPÓTESIS	41

2.4.1. Hipótesis general.....	41
2.4.2. Hipótesis específicas	41
CAPÍTULO III: DISEÑO METODOLÓGICO.....	42
3.1. DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN	42
3.2. TIPO	42
3.3. ENFOQUE	42
3.4. POBLACIÓN.....	42
3.5. MUESTRA	43
3.6. OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES.....	43
3.6.1. Variable independiente: Gestión de compras	43
3.6.2. Variable dependiente: Rentabilidad	43
3.7. TÉCNICAS PARA LA RECOLECCIÓN DE DATOS.....	44
3.7.1. Descripción de los instrumentos.....	44
3.7.2. Validez y confiabilidad de los instrumentos.....	45
3.8. TÉCNICAS PARA EL PROCESAMIENTO Y ANÁLISIS DE DATOS.....	48
3.9. ASPECTOS ÉTICOS	48
CAPÍTULO IV: RESULTADOS.....	50
4.1. ANÁLISIS DESCRIPTIVO	50
4.2. PRUEBA DE NORMALIDAD.....	57
4.3. PRUEBA DE HIPÓTESIS	58
CAPÍTULO V. DISCUSIÓN, CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	69
5.1. DISCUSIÓN DE RESULTADOS	69
5.2. CONCLUSIONES	72
5.3. RECOMENDACIONES	73
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	75
DEFINICIONES CONCEPTUALES	79
ANEXOS	81
ANEXO 1: MATRIZ DE CONSISTENCIA.....	81
ANEXO 2: MATRIZ DE OPERACIONALIZACIÓN.....	82
Rentabilidad	¡Error! Marcador no definido.
ANEXO 3: ENCUESTA/INSTRUMENTO DE EVALUACIÓN.....	83
ANEXO 4: VALIDEZ DE INSTRUMENTOS POR JUECES EXPERTOS.....	84
ANEXO 5: CONSTANCIA EMITIDA POR LA INSTITUCIÓN DONDE SE REALIZÓ LA INVESTIGACIÓN.....	90

Índice de figuras

Figura 2: Planeamiento.....	50
Figura 3: Almacenamiento	51
Figura 4: Control de compras	52
Figura 5: Gestión de compras.....	53
Figura 6: Rentabilidad económica	54
Figura 7: Rentabilidad financiera.....	55

Índice de tablas

Tabla 1: Matriz de Operacionalización de las variables	44
Tabla 2. Resultado de validez del contenido del instrumento para la gestión de compras y para la rentabilidad	45
Tabla 3: Confiabilidad.....	46
Tabla 4. Resumen de procesamiento de casos de la variable independiente	46
Tabla 5. Estadística de fiabilidad de la variable independiente	47
Tabla 6. Resumen de procesamiento de casos de la variable dependiente	47
Tabla 7. Estadística de fiabilidad de la variable dependiente	47
Tabla 8. Resumen de procesamiento de casos de las variables 1 y 2	48
Tabla 9. Estadística de fiabilidad de las variables 1 y 2	48
Tabla 10: Planeamiento.....	50
Tabla 11: Almacenamiento.....	51
Tabla 12: Control de compras	52
Tabla 13: Gestión de compras.....	53
Tabla 14: Rentabilidad económica	54
Tabla 15: Rentabilidad financiera.....	55
Tabla 16: Rentabilidad.....	56
Tabla 17: Prueba de normalidad	57
Tabla 18: Interpretación del coeficiente de correlación r de Pearson.....	58
Tabla 19: Correlaciones de variables de Hipótesis Generales.....	59
Tabla 20: Resumen del modelo – Regresión Lineal y R ² (Gestión de compras), (Rentabilidad).59	
Tabla 21. Prueba de Anova, independiente y dependiente.....	60
Tabla 22: Coeficientes (Gestión de compras), (Rentabilidad).....	60

Tabla 23: Correlaciones de variables de Hipótesis específica 2	61
Tabla 24: Resumen del modelo – Regresión Lineal y R^2 (Planeamiento de las compras), (Rentabilidad).	62
Tabla 25. Prueba de Anova, independiente y dependiente	62
Tabla 26: Coeficientes (Planeamiento de las compras), (Rentabilidad).....	63
Tabla 27: Correlaciones de variables de Hipótesis específica 2	64
Tabla 28: Resumen del modelo – Regresión Lineal y R^2 (Almacenamiento), (Rentabilidad).....	64
Tabla 29. Prueba de Anova, independiente y dependiente	65
Tabla 30: Coeficientes (Almacenamiento), (Rentabilidad).....	65
Tabla 31: Correlaciones de variables de Hipótesis específica 3	66
Tabla 32: Resumen del modelo – Regresión Lineal y R^2 (Control de compras), (Rentabilidad). 67	
Tabla 33. Prueba de Anova, independiente y dependiente	67
Tabla 34: Coeficientes (Almacenamiento), (Rentabilidad).....	68

Resumen

Con este trabajo investigativo se pretendió determinar la influencia de la gestión de compras en la rentabilidad de la Constructora Novo Home SAC, San Borja, Lima – 2019. El análisis planteado en la metodología es aplicado, con un diseño transversal no experimental y un nivel descriptivo explicativo causal, mientras que la metodología considerada fue el método hipotético-deductivo; 40 empleados del área de gestión de compras llegaron a constituir la población, mientras que solo 40 de los mismos conformaron la muestra siendo utilizado un tipo de muestreo censal. Después del procesamiento y la interpretación de información, pudo evidenciarse una considerable correlación positiva de 0.772 entre la gestión de compras y la rentabilidad con un nivel de significancia inferior al 0.05 trazada en el estudio, así mismo, se determinó que la rentabilidad se halla expuesta en un 59.7% por la gestión de compras realizada en la organización. De esa manera, se posibilita la refutación de la H_0 y, con ello, la aprobación de la H_1 ; de manera se ha confirmado que la gestión de compras influye de forma significativa en la rentabilidad de la compañía Constructora Novo Home SAC

Palabras claves: gestion de compras, rentabilidad.

Abstract

The main objective of the study was to determine the influence of purchasing management on the profitability of Constructora Novo Home SAC, San Borja, Lima - 2019. This research is applied, with a non-experimental cross-sectional design and a correlational descriptive level, while the methodology used was the hypothetical-deductive method. 40 workers in the area of purchasing management of the company came to constitute the population, while only 40 of them formed the sample using a type of census sampling. After processing and interpreting the information, it was able to show a positive correlation of 0.772 between purchasing management and profitability with a level of significance less than 0.05 raised in the investigation, likewise, it was determined that profitability is explained 59.7% for the management of purchases made in the company. The refutation of the H0 is possible and, with it, the approval of the H1; in a way it has been confirmed that the management of purchases significantly influences the profitability of the company of the Constructora Novo Home SAC

Keywords: purchasing management, profitability.

Introducción

En medio de un mundo globalizado las empresas deben estar en condiciones de sufrir o experimentar una serie de cambios así como su adaptación a los mismos, especialmente a todo lo concerniente comercialización. Partiendo de esto se pueden dar sistemas competitivos para lograr un posicionamiento en los nichos de mercado. Para ello la empresa debe implementar diferentes maneras de gestión especialmente respecto a las compras. La falta de una adecuada gestión de compras, se traduce en el uso de procesos equivocados que arriesgan la rentabilidad de una empresa, ya que nacen enormes costos y gastos por concepto de compras que en repetidas ocasiones son llamadas “urgentes”, sin serlo en realidad.

Este estudio se ha desarrollado con el propósito de Determinar la influencia de la gestión de compras en la rentabilidad de la Constructora Novo Home SAC, San Borja, Lima – 2019, y abarca diferentes fases etapas que comienzan con la recogida de información , comprobación y estudio de la presente gestión de compras, el resultado consentirá mejorar la gestión de compras. Para ello, es necesario colocar cierto nivel de significancia a la minimización de los costos , inventario semanal, mejor orden y control de productos, disminución de tiempos, mejora en la entrega de los productos y progreso de la rentabilidad de la organización

Este trabajo está organizado así: En el primer capítulo se muestra el problema de investigación, su descripción, formulación del problema, justificación, limitaciones y viabilidad de la misma. En el segundo apartado, se plantean los antecedentes, las bases teóricas, los objetivos de la investigación (General y específicos) y se formulan las hipótesis.

El capítulo número tres presenta el diseño metodológico, tipo, enfoque, población, muestra; además, la operacionalización de las variables, técnicas para la recaudación de información y la técnica que permitirá procesar y analizar los datos.

En el cuarto capítulo, expone los resultados del estudio. El apartado V exhibe la discusión, conclusiones y recomendaciones con el propósito de conseguir mayor rentabilidad asentada en una eficaz gestión de compras.

CAPÍTULO I. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1. Descripción de la realidad problemática

La gestión de compras, según Sangri (2014) es importante para las empresas porque la efectividad en su gestión afecta en el ahorro, en su solvencia económica y en la fluidez de su capital (p. 5).

Actualmente, el mundo de los negocios demanda un empleo de sistemas de gestión de compras convenientes, que respondan por el funcionamiento de la compañía y de igual manera por una atención apropiada a los clientes. Entre dichos sistemas de gestión se encuentra el control y gestión de los riesgos (mercado, comercialización, crédito, negocio, aspectos legales). En otro orden de ideas, al gestionar las compras y suministros favorece el éxito de la empresa, aumentando la rentabilidad de esta a corto plazo, así como también generando las estrategias que mejoraran su posición competitiva, constituyendo un aspecto significativo para asumir medidas en las empresas que aumentan su rentabilidad.

Una inversión del dinero adecuada, es sumamente importante para una compañía, porque de no llevarlo a cabo de forma adecuada, se mostrará como una organización desaparecerá. De allí la significancia del área de compras, y principalmente de la gestión de compras, porque sin interesar su dimensión y la labor realizada, constantemente resaltaré la función tan importante y relevante que es la inversión del dinero destinado en el presupuesto para dicho fin. Las compras como procesos en el seno de una empresa radican en determinar las exigencias y requerimientos de bienes y servicios, ubicando y contrastando los proveedores y

abastecedores, tratar con estos, realizar transacciones y hacer encargos, para mercancía o asistencias necesarias para la empresa, con el subsiguiente pago de los mismos.

En el ámbito nacional, la gestión de compras se consideraba una labor que pretendía hacer un aporte significativo a la organización, adquiriendo recursos y servicios a excelentes precios y en el tiempo demandado, entre otros. Pero en la actualidad, igualmente, implica trabajos más modernos, entre los cuales destacan: la investigación de nuevos mercados, la subcontratación de tecnologías que la organización no puede realizar, colaboración en el progreso de productos, entre otros, lo que evidencia la exigencia de una mayor tecnificación y/o especialización para los compradores (ConexionEsan, 2017). El requerimiento de aumentar los márgenes de utilidad aunado al fortalecimiento de la calidad de los materiales, hace imperioso que la gestión de compras esté en un sitio transcendental en la conducción de las compañías y entidades.

El sector construcción demanda mejoras en sus procesos, diversos factores externos como el incremento de la competencia respecto de inmobiliarias, mayor exigencia de entidades bancarias para el financiamiento de proyectos inmobiliarios, el incremento de precios de diferentes materiales de construcción entre otros, exige que las empresas busquen mejorar sus procesos a fin de minimizar sus costos y entre las maneras de lograrlo es a través de una eficiente gestión de compras, pues esta área es quien gestiona la adquisición de los diferentes bienes o servicios para una empresa y en las constructoras las compras presuponen el 69,1% de sus ingresos y el 74% de sus costes, dando tales cantidades una idea clara de lo significativo que tiene una

conveniente gestión de las compras para las constructoras, al tener en cuenta que cualquier reducción en los costos de compras, repercutirán en la obtención de resultados positivos que contribuyan a mejorar la rentabilidad de la compañía (Alvarez, 2018).

Acorde con el Ministerio de la Vivienda, construcción y saneamiento (2019) la producción nacional para el mes de Julio reflejo crecimiento de 2,62%, hasta el momento van 119 meses de constante crecimiento, el área de construcción se incrementó en un 13,63%, con un avance en obras físicas del 20,34%, con ello se generó un aumento en el empleo del ramo construcción en un 7,50%. Lo que implica mayores compras para poder hacer frente a la creciente demanda y cumplir con los diversos contratos establecidos, donde es relevante que la gestión de compras sea efectiva garantizando así la rentabilidad.

Al respecto Maza (2019) realiza la siguiente pregunta ¿Cuáles son las trabas del sector construcción? asevera que acorde a la Cámara Peruana de la construcción siendo el sector construcción el principal que empleador de más de un millón de ciudadanos en el Perú, enfrenta dificultades que perjudican la oferta de viviendas siendo el más relevante la ausencia de un plan urbano, lo que le originara un crecimiento inferior al 5,4% conforme a lo advertido por el Ministerio de Economía y finanzas ocasionando disminución en desarrollo e inversión en proyectos inmobiliarios en vista que las municipalidades están retirando las licencias para viviendas, aunado a el cobro elevado que supera a los límites, esto afecta como mínimo 70 proyectos urbanos, al eliminarse dichas licencias estas viviendas no se construyen, además de que los funcionarios se tardan años o meses en aprobar dichas licencias, agravando la

situación el suelo arenoso, falta del agua y desagües entre otros, a esto se le suma el que el impuesto predial lo debe asumir la constructora hasta que se transfiera como costo al dueño nuevo.

Las compras constituyen una función fundamental, ya que una excelente dirección de las mismas optimiza el lugar competitivo de las compañías, al pretenderse el mejor beneficio para el uso de los recursos de la organización.

Según Colman citado en Espino (2016) al aplicar el planeamiento de las compras se diagnosticarán las verdaderas necesidades de materiales e insumos, lo pedidos que se requieran a los proveedores, con el fin de normalizar los recursos, para esto es imperativo realizar el proceso administrativo de las compras que está conformado por la planificación, organización, control y funciones de los directivos además implican el análisis y habilidades para negociar (p. 19).

La presente investigación muestra la realidad de la Constructora Novo Home SAC, esta empresa, tiene como actividad principal la Construcción de Edificios completos. En sus inicios la empresa efectuó compra de viviendas las cuales remodelaba para su posterior venta y/o alquiler, pero con el aumento de la demanda de viviendas tipo departamentos, la empresa vio una oportunidad de crecimiento por lo que empezó a adquirir inmuebles con el objetivo de construirlos para finalmente venderlos. A la fecha la empresa ha construido 4 proyecto de edificios multifamiliar en el distrito de San Borja, contando actualmente con 01 proyecto de ocho pisos en etapa de acabados en el distrito de San Borja, 01 proyecto en etapa de preventa en el distrito de la Victoria y 02 proyectos en etapa de estudio en el interior del país. Para la

ejecución de sus proyectos hasta el presente año la empresa los ha ejecutado con recursos financieros propios.

La administración, compras (materiales, insumos, equipos, servicios, etc.) y comercialización del proyecto es gestionada exclusivamente por la empresa.

Para la ejecución de sus obras la empresa contrata personal profesional y técnico para la supervisión y control del proceso constructivo quienes responden directamente a la Gerencia General, mientras que la mano de obra operativa es subcontrata por contratistas de cada especialidad que tenga el proyecto.

El sector de compras ejecuta la adquisición de materiales, insumos y contrata servicios complementarios de acuerdo a los requerimientos semanales que son comunicados en algunas ocasiones por el residente de obra o directamente por cada contratista de las partidas a ejecutarse en cada proyecto mediante llamadas telefónicas y/o mensajes de WhatsApp, lo que ha generado duplicidad de pedidos de material, compras al por menor y al contado, sobrecostos por servicios de transporte para los materiales, falta de oportunidad para buscar y negociar con los proveedores formas de pago (crédito) por lo que las compras se realizan en efectivo, además al no contar con un medio formal como un registro de pedidos o uso de email para los requerimientos por parte de los contratistas ha generado duplicidad y/o errores en las compras, respecto a volumen de compra no se aprovechan los descuentos por altas cantidades ni tampoco se solicitan cotizaciones para evaluación del mejor precio y condiciones de la negociación, no se cumplen las fechas programadas para la entrega de los materiales por falta de coordinación y comunicación previa con el residente de obra y responsable de almacén sobre la disponibilidad de espacio, aunado no se

manejan los máximos y mínimos de la existencias en stock , otro aspecto que afecta el proceso de compras son las transformaciones en los detalles técnicos de materiales por variación en el diseño del proyecto-obra, además el encargado de almacén reporta perdidas de material por deterioro al no contar en varias ocasiones con disponibilidad de espacio para su correcto almacenaje debido a que en las edificaciones tipo vertical no se dispone de ello y la zona designada para almacén es por periodos cortos y de constante movimiento, generando que el material este expuesto, se dañe, rompa y/ o pierda. El área de obras no comunica al área de compras sobre las variaciones de diseño, ni proporciona las actualizaciones del cronograma de obra a fin de poder planificar y organizar las compras de bienes/servicios de forma eficiente.

El departamento de compras, no cuenta con los siguientes elementos para la gestión de las compras: Lista de materiales/servicios generales y específicos por proyecto, cronograma de obra, cronograma de compras, políticas de compras, conocimiento de presupuesto de compras general.

Valorando los elementos descritos previamente y apreciando que la gestión de compras deja huella en la rentabilidad de las organizaciones, luego, esta parte de la cadena de suministros se tiene que desplegar hacia niveles de calidad superiores. Nace el requerimiento de ejecutar indagaciones que consientan evaluar de manera constante la gestión de compras en base a la desviación del presupuesto, al tiempo total del proceso, al retorno de inversión en los cobros y facturación, el número de pedidos que se rechazan, a los ahorros y descuentos en precios preferenciales, como es apreciada y cómo interviene en la rentabilidad de la compañía, establecer el nivel

actual de su impacto en la rentabilidad y de esta manera la gerencia logre llevar a cabo gestiones de intervención para perfeccionar los indicadores de la gestión de compras, de allí surgen estas interrogaciones:

1.2. Formulación del problema

1.2.1. Problema general

¿Cuál es la influencia de la gestión de compras en la rentabilidad de la Constructora Novo Home SAC, San Borja, Lima – 2019?

1.2.2. Problemas específicos

¿De qué manera influye el planeamiento de las compras con la rentabilidad de la Constructora Novo Home SAC, San Borja, Lima – 2019?

¿De qué manera influye el almacenamiento con la rentabilidad de la Constructora Novo Home SAC, San Borja, Lima – 2019?

¿De qué manera influye el control de compras con la rentabilidad de la Constructora Novo Home SAC, San Borja, Lima – 2019?

1.3. Justificación de la investigación

1.3.1. Teórico

Una indagación de este tipo será útil como fuente informativa para todos aquellos que se interesen por las variables estudiadas aquí, pues engloba diferentes elementos de los aspectos aludidos, al mismo tiempo pueden utilizarse como antecedentes para futuros estudios.

1.3.2. Metodológico

La investigación es explicativa causal, pues podrá calcular la correlación en un primer momento para luego ver la causalidad que hay entre las variables analizadas. Además, presenta un diseño no experimental, y al mismo tiempo transversal, pues se empleará la encuesta como instrumento de investigación en un solo momento. La encuesta diseñada en este análisis podrá utilizarse como referencia y aplicarse en diferentes trabajos investigativos que examinen iguales variables.

1.3.3. Social

Este trabajo ayudará a discentes, estudiosos, organizaciones e instituciones tanto públicas como privadas, bien como antecedente o que se encuentren vinculados con el problema planteado. Utilizar la información que proporcionará esta investigación brindará beneficios, porque se darán soluciones respecto al grupo de acciones que ejecuta una organización para satisfacer sus necesidades de la mejor manera y su influencia sobre la rentabilidad, de igual forma se orientará sobre qué medidas asumir en circunstancias parecidas a la del presente estudio.

1.3.4. Implicancias prácticas

La información podrá emplearla la compañía Constructora Novo Home S.A.C y diferentes empresas como un documento de ayuda, referencia y consulta, así mismo, puede ser usada por estudiantes y personas en general que estén interesados en conocer acerca de la compra de los bienes y servicios, así mismo sobre la rentabilidad de una organización empresarial.

De igual manera, este trabajo posee como propósito cooperar con una solución a la situación generada en una empresa en asuntos relacionados con la gestión de

compras y su influencia en la rentabilidad, y mostrar cómo se correlaciona una con la otra en la compañía Constructora Novo Home SAC.

1.4. Limitaciones de la investigación

- Período para aplicar el instrumento para la recolección de información.
- Disposición del personal para suministrar información.
- Limitados recursos financieros.
- Escasa literatura para profundizar en el análisis.

1.5. Viabilidad de la investigación

El trabajo y el problema trazado son posibles, pues se poseen los datos puntuales para el progreso del asunto planteado.

CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO

2.1. Antecedentes de la investigación

2.1.1. Internacionales

Fiallos (2017) y su análisis “La gestión de los inventarios y su impacto en la rentabilidad del sector ferretero en la ciudad de Ambato”. Planteó como propósito develar el impacto de la gestión de Inventarios en la rentabilidad para el alcance de un superior rendimiento empresarial. Este estudio presentó un enfoque cuantitativo – cualitativo-Descriptivo. La población y a su vez la muestra estudiada se compuso por 48 empresas; además la ficha de observación fue empleada como instrumento y como técnica la encuesta y la entrevista. Se logró obtener, en la prueba de chi cuadrado, un 26.29 y un nivel de significancia de 0.05. Llevar a cabo una gestión de inventarios mostró una correlación positiva, permitiendo de esta manera convertirse en más competitivos.

Parrales (2017) en el trabajo “Diseño de un manual de procedimientos para la gestión de compras en Shoe Store – Guayaquil”, se propuso estudiar el presente escenario del área de compras en Shoe Store, debido a la carencia de control y seguimiento de operaciones afines a la gestión de compras, la población y muestra de estudio fue de 5 profesionales en compras de la empresa, con un alcance de investigación descriptivo, aplicó un cuestionario para la recaudación de la información, finalmente: señala que la ejecución actual de la gestión de compras es ejecutada de forma práctica e informal, causando en el área en cuestión un problema cuando se van establecer las funciones de planeamiento. Así mismo, la ejecución de las labores y el clima laboral son perjudicados por la carencia de organización empresarial y

establecimiento de un líder que consienta poseer una perspectiva clara a los colaboradores acerca de la manera de dirigir la compañía, finalmente, los administradores de toda área no presentan un conveniente adiestramiento profesional para el llevar a cabo sus labores y constitución de grupos de alto rendimiento, que por ende no consiente que exista una elección y composición de talento humano con destrezas y saberes conforme al perfil que exige todo puesto de trabajo.

Miranda y Mejía (2017) con el trabajo titulado “Gestión de inventarios en las empresas de construcción y su incidencia en los costos”, estableció como propósito establecer cuanto incide la presente gestión de inventarios en los costos de la compañía de construcción Multimetales.

Aplicó un diseño no experimental, descriptivo, correlacional. 141 individuos de la organización integraron la población y la muestra, utilizando la entrevista, Se alcanzaron las subsiguientes conclusiones: la gestión de inventarios puesta en práctica en la compañía Multimetales S.A. incide de forma directa en los costos de la organización, porque esta no tiene un registro de sus existencias, el departamento de bodega crea la lista de requerimientos sin realizar una evaluación, haciendo esto que sencillamente se adquiriera mercadería que todavía hay en la bodega. También, respecto a la diagnosis actual de la compañía Multimetales pudo concluirse que no se esgrime un proceso metódico para la observancia de todas las ocupaciones y compromisos que el talento humano de la compañía debe desplegar, generando que hasta el momento se realicen procedimientos empíricos sin organización que

posteriormente tendrán como resultado la pérdida de mercadería obsoleta y hasta la pérdida de una venta por ausencia.

De igual manera, Peralta (2016) con su investigación titulada “Propuesta de elaboración de un manual de Procedimientos para el Control de Inventario en la Ferretería Fercomar”, se planteó crear una guía para el control de inventario que se utilice al momento de asumirse medidas; la resolución a las dificultades y aprietos en el clima laboral, realizó una investigación de campo, descriptiva, cuya población y muestra analizada se compuso por 7 individuos a quienes se le aplicó las entrevista, llegó a plantear recomendaciones a la compañía concernientes a lo significativo que es para la gerencia crear stocks mínimos de seguridad de los productos, igualmente inventario en el adiestramiento de su personal en programas de control de inventarios, mejorando operaciones y optimizando la productividad. Asimismo, lo planteado por Peralta, consolida el propósito de este estudio y se tiene como una excelente contribución para los objetivos que se desean lograr.

Pillapa (2015) y el trabajo cuyo título es “El control interno en las compras y su incidencia en la rentabilidad de la empresa de calzado GAMOS de la ciudad de Ambato, Ecuador”. Se planteó como propósito estudiar los procesos de control interno y su incidencia en la rentabilidad en la organización mencionada para optimizar su gestión. Presentó un enfoque cuantitativo, tipo explicativo. 105 personas representaron la población y de estas, 83 conformaron la muestra, en su prueba de Chi Cuadrado fue de 76.18 y el de la tabla de 3.941 permitiendo sea aceptada la hipótesis alterna existiendo de esta forma correlación entre sus variables. Pudo concluirse que no se ejecutan supervisiones a las operaciones de compra en la compañía GAMOS S.A., llegó a las

siguientes conclusiones: la problemática principal está en los altos niveles del riesgo por debilidades en control interno, de las compras, aunado a baja información lo que ocasiona que el personal no utilice su capacidad total al laboral, lo que hace necesaria la implementación de normas, procedimientos y adiestramientos precisos para la mejora de la rentabilidad empresarial.

2.1.2. Nacionales

Córdova (2019) y el trabajo “Control de inventario y su incidencia en la rentabilidad de la empresa comercial Ferretería Gorky E.I.R.L, Jaen 2017”, cuyo propósito fue establecer una apropiada vigilancia de inventario para optimizar la rentabilidad de la organización antes mencionada. Realizó una investigación, descriptiva, explicativa, no experimental, correlacional y 4 colaboradores de la empresa integraron la población y la muestra, aplicó un cuestionario. Llegó a concluir que: La organización no ostenta sistemas de control de inventario lo que le ocasiona desconocimiento de las cantidades de productos con los que puede operar la compañía, aunado al alto volumen de productos, su variedad y tipos de almacenamiento lo que genera improductividad al manejarlos, motivo por lo cual se propone un control de inventario congruente con las exigencias de la organización para optimizar la rentabilidad.

Coba (2017) con el trabajo “Gestión de inventarios y su relación eficiente con la gestión de compras en la comercializadora Jhampier SAC Cercado de Lima año 2017”, se propuso establecer si hay correspondencia entre las variables del estudio. Es aplicado correlacional, la población y la muestra se constituyó por 40 personas. Se utilizó el cuestionario como instrumento, alcanzándose un 0.410 en su prueba de

coeficiente de Spearman positiva moderado con un p -valor de 0.009 que fue inferior a 0.05. Se consiguió establecer que si hay correlación entre las variables examinadas.

Bautista (2017) en su estudio “La gestión de compras y su relación con el crecimiento de las Mypes del Distrito San Juan de Miraflores, Año 2017”, planteó el fin de establecer la correlación entre la gestión de compra con el avance de las organizaciones antes mencionadas. Fue un estudio descriptivo correlacional, la muestra empleada fue de 50 personas de una población de 71 usuarios de importaciones N.B. A que demandan los productos. El cuestionario de tipo Likert se empleó como instrumento, se determinó una correlación positiva de 0.879 y un p valor < 0.00 mediante el estadístico de Spearman entre las variables, al ser inferior de 0.05 es aceptada H_1 .

Pajares (2017) con el estudio titulado “Planificación de las compras y su relación con el abastecimiento de almacenes en una empresa de servicios eléctricos, 2017”, se planteó ubicar la correlación de la programación de las compras y la provisión de depósitos en la compañía anteriormente mencionada. Se definió como un análisis descriptivo-correlacional. De 200 colaboradores definidos como la población se seleccionaron como muestra 132. El instrumento esgrimido fue el cuestionario, se estableció una correlación alta de 0.796, la significancia fue de 0.00, al ser inferior a 0.05 es aceptada H_1 y se rechazó H_0 . Se precisó que la existencia de una elevada correlación entre la planificación de las compras con la dotación de los depósitos previamente descritos

Lecaros (2017) con el estudio “Control interno y su incidencia en la gestión de compras de la empresa Urano Tours S. A del distrito de San Juan de Lurigancho, año

2017". Se planteó establecer la manera como el control interno incide en los procedimientos previos a la gestión de compras de la organización antes descrita. Se presentó el trabajo investigativo como básico de nivel descriptivo explicativa con un enfoque cuantitativo. 30 empleados compusieron la población, los cuales igualmente integran la muestra. El cuestionario tipo Likert se esgrimió como instrumento; la prueba rho Spearman logra 0.881 y una significancia de 0.00, lo cual es inferior a 0.05, H_0 es rechazada y H_1 aceptada. Se determinó la incidencia de una variable sobre otra, esto de acuerdo a la conclusión del investigador.

Cabanillas (2017) con el estudio "Propuesta en la gestión de compras para el proceso de selección del área de abastecimiento de la Universidad Privada Antenor Orrego – Trujillo – 2017", se planteó el objetivo general proponer el procedimiento de elección de compras del área de suministro del ente universitario descrita, la investigación es aplicada, descriptiva, transaccional. Se señala que, al aplicar, de manera adecuada, una gestión de compras en la zona de suministro se podrán perfeccionar las exigencias, costos y tiempo cuando se produzca una entrega, así mismo, también la propuesta realizada para el procedimiento de elección de compras de la zona de provisión favorecerá correctamente al área de Suministro del ente universitario aludido. El escenario que actualmente presenta la primera de ellas en la zona de abastecimientos de la institución universitaria aludida de manera general es bueno, pero puede ser mejor con la propuesta planteada en este estudio.

Espino (2016) y su investigación "Implementación de mejora en la gestión compras para incrementar la productividad en un concesionario de alimentos". En el mismo se planteó como principal llevar a cabo un perfeccionamiento en la gestión de

compra dirigida a amplificar la producción de la compañía, aplicó un enfoque de investigación aplicada, cuantitativa, transversal, no experimental cuyo coeficiente de correlación con confiabilidad alta de 0,827, estudiando una población de 20 y muestra de 11 empleados, aplicando un cuestionario de actitud tipo Likert, llegó a las siguientes conclusiones: los problemas principales que las compañías afrontan están en la gestión de compras, altos coste de los bienes y servicios, horas de mano de obra, proceso lentos aunados a la productividad baja lo que genera no poder atender la demanda de los clientes. Con un mercado cautivo de 6000 consumidores después de una mejora en la gestión se logró aumentar a 4464 lo que representa el 20,95%.

2.2. Bases teóricas

2.2.1. Gestión de compras (GC)

Ayala (2016) asevera que la GC debe complacer los requerimientos y exigencias de la compañía, sin embargo, tomando en cuenta que tal medida favorezca a maximizar la inversión del dinero e igualmente que cree un equilibrio entre las metas establecidas en el resto de los departamentos, con el objeto que de manera conjunta se consiga optimizar la ventaja y el lugar competitivo que tiene en el mercado.

De acuerdo con el investigador, la misma debe aumentar el valor del dinero que se invierte, sin embargo, para lograrlo se tienen que estudiar diferentes elementos, por ejemplo el costo, la calidad de la mercancía, período de entrega, con el objeto de obtener las particularidades deseadas del producto y a un buen precio ello consentirá que la compañía logre establecer márgenes de ganancia convenientes que consientan poseer un precio que permita competir en el mercado y así acrecentar las ventas a su vez la rentabilidad.

Así mismo, Buitrago, Rodríguez y Serna (2019) señalan que el trabajo de compras pretende que la compañía consiga desplegar su ejercicio normal, de allí que el responsable de compras tiene que estudiar los elementos que pertenecen a la negociación en la compra de la mercancía o recursos. De acuerdo al investigador, la gestión de compras tiene que fundamentarse en un estudio de la totalidad de las variables que actúan de manera que consienta a la compañía poder competir en el mercado.

Por otro lado, Londoño y Ballesteros (2016) consideran que resulta más provechoso la disminución de coste de compra que el incremento del número de ventas. Habitualmente, encuentra más ocasiones para minimizar los costos de compra en un 2% que para aumentar las ventas en un 20%, pues para conseguir lo planteado en un primer momento solo basta optimizar la gestión de compras, entretanto que lo segundo viene restringido por las probabilidades de inserción en las actividades comerciales (p.39). De acuerdo con los autores, la disminución del costo en las compras permite que se logre manipular para conseguir beneficios que las de aumentar las ventas porque eso implica distintos aspectos entre los que destaca el acceso a actividades comerciales que demanda de mayores esfuerzos.

También al hablar de gestión de compras nos referimos, por ejemplo, cuando una compañía que resuelve adquirir material porque no puede realizarlo, tiene que tramitar la adquisición de estos. Así mismo, valora cantidad de elementos, y de igual manera el envío (transportación) y los costes relacionados con el almacenamiento, la existencia de provisión, la efectividad al entregar el producto y la característica de los proveedores. Para Rodríguez y Hernández, (2007) la gestión compras tiene que

orientarse mediante un procedimiento gerencial; ejemplo que se indica seguidamente:

La gestión de compras es el ligado de acciones a llevar acabo en la organización para complacer ese requerimiento de la mejor manera. Dicho grupo de labores se logran especificar de acuerdo a las subsiguientes funciones:

- Localización del requerimiento o exigencia.
- Petición y estudio de opciones de compra.
- Convenio con los proveedores.
- Ubicación de órdenes de compra (doc. que comienza el proceso).
- Monitorear y activar las órdenes de compra.
- Recibimiento de bienes adquiridos.
- Almacenaje y registro.
- Insumos solicitados entregados.

Es decir, la gestión de compras se encuentra entre los ámbitos más dinámicos de toda compañía y es esencial para la competitividad de esta, por la relevancia que posee en los efectos empresariales respecto a los términos de entrega, la calidad de la mercancía/servicio y a la complacencia de la clientela, etc. La misma posee el propósito la administración de proveedores, inspección y monitoreo de compras. Una gestión de compras positiva no solamente halla vendedores magníficos en cualquier lugar donde se encuentren, sino que, además, tiene que hallar proveedores que quieran arriesgarse con nuevos productos. Ninguna empresa halla que sea económico elaborar la totalidad del material que usa. Los beneficios de la especialización son muy trascendentales. El trabajo de compras frecuentemente malgasta más dinero que

cualquier otra labor de la compañía, de esta manera compras suministra una excelente ocasión para minimizar los costes y acrecentar los márgenes de beneficio.

Enfoques de la Gestión de Compras

Acorde con Vera, Rodríguez y Reinoso (2018) la gestión de la fuente representa una perspectiva de las compras. Esta se encarga de desplegar diferentes proveedores honestos. El producto podrá representarse por una mercancía de alta tecnología, realizada de acuerdo a los escasos vendedores que pueda haber. La gestión tiene que ubicar vendedores convenientes, desplegar su disposición para crear y tramitar vinculaciones admisibles.

Una perspectiva de gestión del suministro insinúa una inquietud acerca de la posibilidad a largo plazo de realizar compras delicadas o de elevado valor; abastecimientos venideros confiables son necesarios para el triunfo de la organización. Dicha visión es precisa si el importe financiero de las operaciones o las oscilaciones del precio son significativas. El límite de dicha perspectiva es para que la compañía busque la unificación y así contar con abastecimientos venideros. Hay distintos motivos por los que las compañías deberían implantar una gestión conveniente de compras:

- Las compras añaden una proporción enorme en los costes globales de las compañías, corporaciones, organizaciones y manufacturas: Una economía en las compras posee una consecuencia multiplicadora en la consecuencia.
- Los inventarios toman mucho del capital de trabajo: Optimizar el uso del lapso de entrega posee una elevada impresión en la disponibilidad de capital de trabajo.

- La flexibilidad para complacer la demanda del mercado en reiteradas ocasiones obedece de la flexibilidad en compras: Progreso en la gestión involucra una mayor competencia de la compañía.
- Innovación de los productos: La gestión de compras es el principio de esta.
- La calidad de la mercancía obedece mucho de la gestión de compras: Una conducción conveniente de las compras logra optimizar la calidad de los productos. Pese a la relevancia de la gestión de compras, las compañías no le prestan el interés que tiene.

Importancia de la gestión de compras.

Para Vera, Rodríguez y Reinoso (2018) hay varios motivos por los que las compras alcanzan exclusiva significancia en la labor manufacturera, productiva y de servicios. Estos motivos son: la colaboración del área de compras en el logro de ganancias, el establecimiento del importe de compra, la determinación del importe de venta, el ejercicio eficaz de la inversión, y, los costos y renovación de materiales. De allí, que la significancia de las compras reside en lo subsiguiente: Calcular la capacidad de crear una superior satisfacción de la clientela de una compañía consiste en comprobar su intervención en el mercado. Entre las maneras para optimizar la competitividad que existe es fabricar con inferiores precios y con alta calidad. Tal aseveración involucra que el régimen productivo tiene que ser provisto de materiales que cumplan con los escenarios más favorables posibles, estas son:

- El valor de adquisición
- El término de cancelación

- Período para entregar el servicio técnico.
- La calidad
- Un proveedor estable.

En la actualidad, las compras tienen que valorarse como una labor trascendental en el triunfo de una compañía, cuyo fin es alcanzar a través de prácticas de ahorro, los materiales y los productos imprescindibles para la elaboración de la mercancía a cuál está dedicado, o bien de productos acabados para su comercialización u ofrecer las asistencias apropiadas, apoyando para empujear los costos de producción y, en consecuencia, esto se mostrará en ganancias para la compañía.

Políticas de compras

Vera, Rodríguez y Reinoso (2018) expresan que las políticas son necesarias para que el área logre proporcionar una excelente asistencia y examinar cuáles son las labores de esta y directrices de acción. Tales políticas se deben plantear avalando la observancia de las instrucciones procedentes de la gerencia, por ello Mercado (2009) expresa que las políticas del departamento de compras, deben ser emitidas por la gerencia y las mismas deben ser afines con las políticas de la organización. Los primordiales elementos a valorarse para componer las políticas de compras son:

- Deberán mostrarse de manera clara.
- Ser lógicas y sencillas de realizar.
- Mostrar los elementos restrictivos y concluyentes.
- Toda disposición y aplicación debe fundamentarse en opiniones bien pensadas.

- Grados que deben englobar.

Explicado de otra manera, las políticas de compras son los razonamientos creados por la gerencia de una compañía con relación a las circunstancias, clase de insumos, términos de pago, elección de proveedores, etc., aplicados para ejecutar la totalidad de las compras de esa empresa.

Objetivos del departamento de compras

Este se encarga de conseguir los insumos y tramitar los servicios necesarios en el buen desenvolvimiento de la compañía, y así la misma logre alcanzar los propósitos y fines empresariales. Las metas del área de compras los subsiguientes:

- Implementar reglas y políticas, acordes con las situaciones y requerimientos de la compañía.
- Averiguar y conseguir el precio razonable, en la cuantía precisa, con la mejor calidad, el producto controlado, en poco tiempo poco, con capacidad y poder adquisitivo afianzado, y con observancia honesta.
- Desplegar y gestionar las compras.
- Formar proveedores correctamente valorados.

Mantenerse enterados de las transformaciones tecnológicas que logren salir en la utilización de otros insumos, y así convertirlos en economía de costos, progreso de calidad de materia prima o mercancías, perfeccionamiento de servicios de compra y comercialización. La totalidad de tales propósitos proporcionan una noción sobre la acción de compras en las empresas, la significancia y preeminencia suministrada a dicho procedimiento y el argumento ofrecido para justificar el esfuerzo para

optimizarlos y conseguir elevados niveles de calidad y servicio (Sanchis, Campos y Mohedano, 2015).

Planeamiento

Obispo y Gonzales (2015) indican que es la función responsable de planificar y acoplar la totalidad de las acciones afines con la provisión, compra, acopio, vigilancia, desplazamiento, manejo, y estandarización de los recursos o mercancías de una empresa; su primordial fin es minimizar los costos y administrar eficientemente el desplazamiento y dirección de la materia prima y mercancías en la totalidad de las fases; representa esencialmente la labor de contestar a las subsiguientes interrogaciones: ¿Qué, cuándo y cuánto Adquirir, Producir o Comercializar? Y ¿A qué nivel elevar el inventario?

Los mismos autores también expresan que un método de planeamiento de compras mostrará las verdaderas insuficiencias de materiales, bienes y de demanda de los vendedores, con el fin de organizar recursos. Dichas operaciones no logran observarse solamente como la adquisición de productos, es un asunto más complicado, implica proyección, estructuración, inspección y labores a escala gerencial al que solicitan destrezas comenzando con la capacidad de análisis hasta la excelente negociación.

Almacenamiento

Quinde y Ramos (2018) expresan que la forma de estructurar y dirigir el almacén obedece a diversos elementos: la dimensión y el plano como está organizada la compañía; el nivel de descentralización anhelado, la diversidad de mercancías

fabricadas, la ductilidad concerniente a los aparatos y facilidades de fabricación y de la sistematización de la producción.

Así mismo, también muestra que almacenar materiales es significativo contar con ciertos elementos primordiales: individuos, aparatos y lugar, para conseguir técnicas vigorosas y económicas de administración, acopio y control de inventario.

Control de compras

Sanchis, Campos y Mohedano (2015) aseveran que la gestión por procesos en la logística actual requiere la intervención tanto de los colaboradores internos como de los externos, ya que estos poseen un nivel de implicación en las labores de la compañía.

Así mismo, también determina que su asistencia y su escenario económico; finalmente. Al instante de valorar a un proveedor se presta atención no solamente a elementos referidos al valor, a la calidad y al servicio, sino, además, a elementos que consientan a la organización conseguir el plus otorgado por sus proveedores.

Plan de compras

Sanchis, Campos y Mohedano (2015) aseveran que una gestión de existencias o registros es esencial para lograr bien fines económicos como de servicio en la orientación de procedimientos; la misma calcula el estado de almacenamientos de los artículos usados por la organización, establece las escalas que deben conservarse e instituye en qué momento y en qué cantidad deben reaprovisionarse.

Formatos para requerimientos de pedidos

Quinde y Ramos (2018) establece que la técnica de valoración PEPS reside en manipular la circulación del material apoyado en un juicio coherente que radica en colocar a orden de los requerimientos las stocks más antiguos, en otras palabras, las que poseen más tiempo de permanencia en el depósito; dicha técnica es muy ventajosa para la administración de productos perecederos o que tienen plazos de prescripción, porque, si no se les utiliza en el tiempo conveniente, los mismos se deteriorarán y aumentarán las pérdidas en el almacén, que se convierten en aumento de costos.

Tiempo de almacenamiento

Quinde y Ramos (2018) indican que el implemento de una delineación de la cadena de suministro está basado en la salida apropiada de artículos, datos y materiales precisos, con el propósito de que puedan entregarse en el sitio convenido, en el tiempo negociado y la cantidad solicitada al mínimo costo permitido y llevando a cabo las particularidades requeridas.

Homologación de proveedores

Vera, Rodríguez y Reinoso (2018) explica que las habilidades de su servicio y su escenario económico; finalmente, al instante de valorar a un proveedor se debe observar no solamente a elementos que consientan a la compañía conseguir un plus de sus proveedores. Melly (2003) determina que se debe buscar proveedores que logren certificar persistencia en los suministros, tolerancia para admitir variaciones en los detalles y entregas estables.

Formato de control

Vera, Rodríguez y Reinoso (2018) explican que es preciso tener distintos proveedores para así aprovisionar la diversidad de productos que tiene la organización; allí se tienen que usar metodologías para el progreso y perfeccionamiento en dicho procedimiento tan sensible.

2.2.2. Rentabilidad

Kurt (2018) asevera que con ser muy significativo la ventaja que la compañía venga consiguiendo por su labor, la real valoración del negocio no se realiza hasta que no se corresponde, logra conceptualizar de manera muy general la rentabilidad operativa como el canon usado para retribuir el capital utilizado. Es así como para conseguir valorar un negocio se tiene que confrontar la ventaja con relación al capital usado los que ayudan a crear el beneficio.

Ahora bien, Valls (2019) asevera que el funcionamiento de toda compañía demanda un grupo estructurado de bienes que, apreciado monetariamente, compone su inversión o activo de acuerdo al aspecto contable. Sus elementos logran ser materiales (terrenos, edificaciones, máquinas o automóviles), no materiales, derechos de cobro frente a terceros o económicos. Estos poseen la propiedad que favorece a conseguir una renta o ingreso futuro. Acorde con el autor mencionado la rentabilidad es creada por un grupo de recursos usados para su concepción, destacando bienes materiales, inmateriales, recursos monetarios y activos financieros.

Así mismo, Gil (2016) expresa que la rentabilidad empresarial es una medición de la eficacia que la compañía usa para negociar los recursos económicos y financieros con los cuales dispone. De allí que, la rentabilidad es resultado de la manera como se lleva la gestión de la organización.

Rentabilidad financiera

Gil (2017) expresa que muestra la capacidad de la compañía para crear ingresos con relación a una cantidad determinada de activos. En otras palabras, calcula la firmeza con que se usan los activos de la organización. Corresponde con toda clase de activos habitualmente fijos o corrientes.

Brusca, Labrador, Blasco y Esteban-Salvador (2017) explican que, en dicho estudio, se encierran como fondos propios una fracción de lo que resulta del ejercicio tomando en cuenta que se produce de manera frecuente a en todo el ejercicio. Esta clase de asuntos, le proporcionan al estudio mínimas discrepancias de modo que no tienen relevancia, porque lo realmente importante es la existencia de semejanza de razonamiento en la forma de trabajo esgrimida y, que al confrontarse distintas compañías o ámbitos los baremos empleados puedan ser de un patrón equivalente.

Rentabilidad de los activos

Brusca, Labrador, Blasco y Esteban-Salvador (2017) explican que rentabilidad de los activos es un indicador para calcular la capacidad de generar utilidades en la compañía, instituyendo para eso una correspondencia entre las ventas netas y los activos generales.

Gil (2017) manifiesta que es un elemento que muestra la capacidad de la organización para crear ingresos con relación a una cantidad dada de activos.

Rotación de inventarios

Es el indicador que ayuda a conocer la cantidad de ocasiones en las cuales el inventario es ejecutado durante un tiempo dado, ayudando a establecer cuantas veces es transformado en dinero o en cuentas por cobrar. Igualmente, fija el tiempo que

dura en llevarse a cabo el inventario, en otras palabras, en venderse, pues mientras más elevada pueda evidenciarse la rotación simboliza que los productos se encuentran escasos períodos en el almacén; esto resulta de una apropiada dirección y gestión de los inventarios. Es así como, una organización que consiga vender sus inventarios en el lapso de treinta días, necesitará más recursos que una compañía que venda sus bienes en existencia en siete días (Barrera, 2016).

Rentabilidad neta

Torres, Lagos, Manrique y Dallos (2017) aseveran que el margen de utilidad bruta de la compañía tiene que tomar en cuenta el análisis de las tasas.

Rentabilidad sobre el patrimonio

Torres, Lagos, Manrique y Dallos (2017) indican que la rentabilidad sobre el patrimonio es una disposición concerniente a una etapa de la productividad conseguida por la inversión de capital, corrientemente independiente de la distribución del resultado. La rentabilidad financiera es entonces un beneficio más próximo a los socios o dueños, de allí que, en la teoría, se convierta en indicador de rentabilidad que los directores pretendan extender en beneficio de los dueños.

2.3. Objetivos de la investigación.

2.3.1. Objetivo General

Determinar la influencia de la gestión de compras en la rentabilidad de la Constructora Novo Home SAC, San Borja, Lima – 2019

2.3.2. Objetivos específicos

- Determinar la influencia del planeamiento de las compras con la rentabilidad de la Constructora Novo Home SAC, San Borja, Lima – 2019

- Determinar la influencia del almacenamiento con la rentabilidad de la Constructora Novo Home SAC, San Borja, Lima – 2019
- Determinar la influencia del control de compras con la rentabilidad de la Constructora Novo Home SAC, San Borja, Lima – 2019

2.4. Formulación de hipótesis

2.4.1. Hipótesis general

Existe influencia entre la gestión de compras y la rentabilidad de la Constructora Novo Home SAC, San Borja, Lima – 2019

2.4.2. Hipótesis específicas

- Existe influencia entre el planeamiento de las compras con la rentabilidad de la Constructora Novo Home SAC, San Borja, Lima – 2019
- Existe influencia entre el almacenamiento con la rentabilidad de la Constructora Novo Home SAC, San Borja, Lima – 2019
- Existe influencia entre el control de compras con la rentabilidad de la Constructora Novo Home SAC, San Borja, Lima – 2019

CAPÍTULO III: DISEÑO METODOLÓGICO

3.1. Diseño de la investigación

El trabajo es no experimental, pues las variables no fueron manipuladas ni cambiadas, ni “gestión de compras” ni la variable “rentabilidad”. Así mismo, se considera Transversal, pues solamente serán empleados los instrumentos que medirán en un específico y único período (Hernández, et., al. 2014).

3.2. Tipo

Es aplicado, porque del trabajo se obtienen saberes teóricos y consiente establecer la significancia de ejecutar una apropiada gestión de compras y la rentabilidad que esto genera (Hernández, Fernández y Baptista, 2014).

3.3. Enfoque

Se presenta un enfoque cuantitativo, este pretende encontrar información de la población a preguntas dadas. El objetivo corporativo es la toma de decisiones precisas y acciones que consientan alcanzar lo buscado (Hernández et., al. 2014).

3.4. Población

Esta es la totalidad de elementos ubicados en una zona implicada en el problema estudiado, eso de acuerdo a la representación de particularidades que consintieron deslindarla del universo en general (Carrasco 2006 citado por Gallardo 2017).

La misma se constituyó por 40 empleados de la organización Constructora Novo Home SAC, San Borja, Lima - 2019

3.5. Muestra

Es un fragmento característico y definido sacado de ciertas variables de la población. Así, el cálculo para obtener la muestra fue conseguida fundamentada en la formulación planteada por Bernal (Arias 2006 citado por Gallardo 2017).

Fue usado, en el estudio, un muestro no probabilístico intencional debido a que la población es reducida, referido ello por Hernández, et., al. (2014). Por tanto, la muestra estará comprendida por los 40 colaboradores de la Constructora Novo Home SAC, San Borja, Lima.

3.6. Operacionalización de variables

3.6.1. *Variable independiente:* GESTIÓN DE COMPRAS

Según Londoño y Ballesteros (2016) la gestión de compras tiene que ver con la totalidad de las acciones ejecutadas para adquirir bienes y/o servicios que deben fundamentarse en estructuración, prevención y control de la actividad; en la que se tienen un grupo de etapas que se diferencian de las de aprovisionamiento; gestión se encuentra más extensa. Detalla las etapas de la compra como: procedimientos anteriores a esta, indagación y elección de posibles vendedores, solicitud y valoración de ofertas, transacción de la compra y ejecución del pedido, rastreo e inspección de la adquisición (p. 102).

3.6.2. *Variable dependiente:* RENTABILIDAD

Para Kurt (2018) es la correlación que hay entre la inversión y la ganancia o utilidad generada, se consigue mediante la eficacia de la administración de una

organización, confirmada por las ganancias logradas de las ventas efectuadas y uso de inversiones, su renombre y uniformidad es la proclividad del superávit.

Tabla 1:
Matriz de Operacionalización de las variables

VARIABLE	DIMENSIÓN	INDICADORES	ITEMS	TÉCNICAS E INSTRUMENTOS	ESCALA DE MEDICIÓN
VARIABLE INDEPENDIENTE: Gestión de compras	Planeamiento	Plan de compras	1	Cuestionario tipo Likert 1. Muy en desacuerdo 2. En desacuerdo 3. Ni de acuerdo, ni en desacuerdo 4. De acuerdo 5. Muy de acuerdo	Ordinal
		Formato para requerimiento de pedidos	2		
	Almacenamiento	Tiempo de almacenamiento	3		
		Costo de almacenamiento	4		
	Control de compras	Homologación de proveedores	5		
		Formato de control	6		
VARIABLE DEPENDIENTE: Rentabilidad	Rentabilidad económica	Rentabilidad sobre los activos	7, 8	Cuestionario tipo Likert 1. Muy en desacuerdo 2. En desacuerdo 3. Ni de acuerdo, ni en desacuerdo 4. De acuerdo 5. Muy de acuerdo	Ordinal
		Rotación de inventarios	9		
		Rentabilidad neta	10, 11		
	Rentabilidad financiera	Rentabilidad sobre el patrimonio	12, 13		

3.7. Técnicas para la recolección de datos

3.7.1. Descripción de los instrumentos

- **Técnicas**

La encuesta se planteó como la técnica esgrimida para la recopilación de los datos requeridos, porque permite una colección de información utilizable. De acuerdo a ello, Carrasco (2006) citado por Gallardo (2017) afirmó que esta técnica ocupa un lugar preponderante ya que, es un maravilloso recurso para la búsqueda social, debido a su claridad, imparcialidad, conveniencia y variabilidad de las resultas que consigue ofrecer.

- **Instrumento**

Gallardo (2017) asevera que el cuestionario es un documento y elemental canal de comunicación entre quien encuesta y el individuo encuestado; asimismo, dicho instrumento autoriza la comprensión de las variables y los propósitos de la investigación, por medio de un conjunto de preguntas que han sido proyectadas previa y esmeradamente.

El cuestionario se aplicó a los trabajadores que se desempeñan en la organización Constructora Novo Home SAC, San Borja, Lima – 2019, el mismo fue diseñado en su totalidad por la persona encargada de ejecutar esta investigación tomando en cuenta las variables planteadas en el estudio y está compuesto por 13 interrogantes. Para la variable independiente existen 6 de las mismas, entretanto que para la variable dependiente (Rentabilidad) se enfocan las otras 7.

3.7.2. Validez y confiabilidad de los instrumentos

- **Validez de un instrumento**

Hernández, et., al. (2014) ratifican que es de superior significancia el logro de resultados para la validez, por lo que la misma tiene correspondencia con los instrumentos usados, así como con los resultados.

El instrumento utilizado se sometió al juicio de estos profesores especialistas, quienes son idóneos de ofrecer aprobación con relación a la validez del instrumento.

Tabla 2.

Resultado de validez del contenido del instrumento para la gestión de compras y para rentabilidad

<i>Juez experto</i>	<i>Resultado</i>
Chumpitaz Caycho, Hugo Eladio	Aplicable
Zevallos Balceda, Carlo Antonio	Aplicable
Luis Francisco Guanipa Ramírez	Aplicable

Fuente: Matriz de validación del instrumento.

- **Confiabilidad**

Gallardo (2017) ratifica que esta se halla congruente con las operaciones observacionales, capacitadas para detallar lo sucedido en unas circunstancias específicas, valorando el contexto, el tiempo y la zona que se encuentran siendo analizadas, todo ello con el propósito de intercambiar los saberes logrados con distintos investigadores. Así, la confiabilidad puede tenerse como la representación de un nivel de correspondencia de respuestas distinguidas en un ambiente entre quien evalúa y la persona que se encuentra evaluada.

Tabla 3.

Confiabilidad

Coefficientes	Relación
0	Nula confiabilidad
0.70	Aceptable confiabilidad
0.90	Elevada confiabilidad
1.00	Máxima confiabilidad

Fuente: Elaboración propia

Luego de obtener una muestra con empleados de la Constructora Novo Home SAC, San Borja, Lima - 2019, se usó el alfa de Conbrach, luego de registrar lo que se consiguió compendiar en el SPSS 25, consintió lograr la confiabilidad de este trabajo.

Confiabilidad de la variable independiente (Gestión de compras)

Tabla 4.

Resumen de procesamiento de casos de la variable independiente

		N	%
Casos	Válido	40	100.0
	Excluido*	0	.0
	Total	40	100.0

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

Fuente: Elaboración propia

Tabla 5.

Estadística de fiabilidad de la variable independiente

Alfa de Conbrach	N° de elementos
.921	10

Fuente: Elaboración propia SPSS 25

El uso del SPSS 25 permitió mostrar una confiabilidad de 0.921, confirmándose con ello una consistencia interna del instrumento elevada.

Confiabilidad variable dependiente: (Rentabilidad)

Tabla 6.

Resumen de procesamiento de casos de la variable dependiente

		N	%
Casos	Válido	40	100.0
	Excluido*	0	.0
	Total	40	100.0

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

Tabla 7.

Estadística de fiabilidad de la variable dependiente

Alfa de Conbrach	N° de elementos
.915	10

Fuente: Elaboración propia SPSS

El empleo del SPSS 25 mostró una confiabilidad de 0.915, confirmándose que es elevada la confiabilidad de la variable 2.

Confiabilidad de las variables 1 y 2

Tabla 8.

Resumen de procesamiento de casos de las variables 1 y 2

		N	%
Casos	Válido	40	100.0
	Excluido*	0	.0
	Total	40	100.0

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

Tabla 9.

Estadística de fiabilidad de las variables 1 y 2

Alfa de Conbrach	N° de elementos
.905	10

Fuente: Elaboración propia SPSS

El uso del SPSS 25 mostró una confiabilidad de 0.905, afirmándose de esta manera que la confiabilidad de las variables 1 y 2 es elevada.

3.8. Técnicas para el procesamiento y análisis de datos

El procedimiento de recaudación de información esgrimirá el instrumento elaborado por la persona que ejecuta el estudio y aprobado por los docentes especialistas; luego se procederá a procesar la información usando el *software* estadístico SPSS 25; en seguida, mediante el alfa de Conbrach calculará la confiabilidad; y, en último lugar, mostrará las pruebas de normalidad, los análisis descriptivos y las pruebas de hipótesis.

3.9. Aspectos éticos

Uso de los datos: El empleo de la información recogida en el presente trabajo es cierta; en otras palabras, en ninguna parte del estudio se deforman o inventan

datos, todo lo mostrado aquí es cierto y existen autores que ratifican las aseveraciones del presente análisis.

CAPÍTULO IV: RESULTADOS

4.1. Análisis descriptivo

Tabla 10:

Planeamiento

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Muy en desacuerdo	1	2,5	2,5	2,5
En desacuerdo	7	17,5	17,5	20,0
Válido De acuerdo	16	40,0	40,0	60,0
Muy de acuerdo	16	40,0	40,0	100,0
Total	40	100,0	100,0	

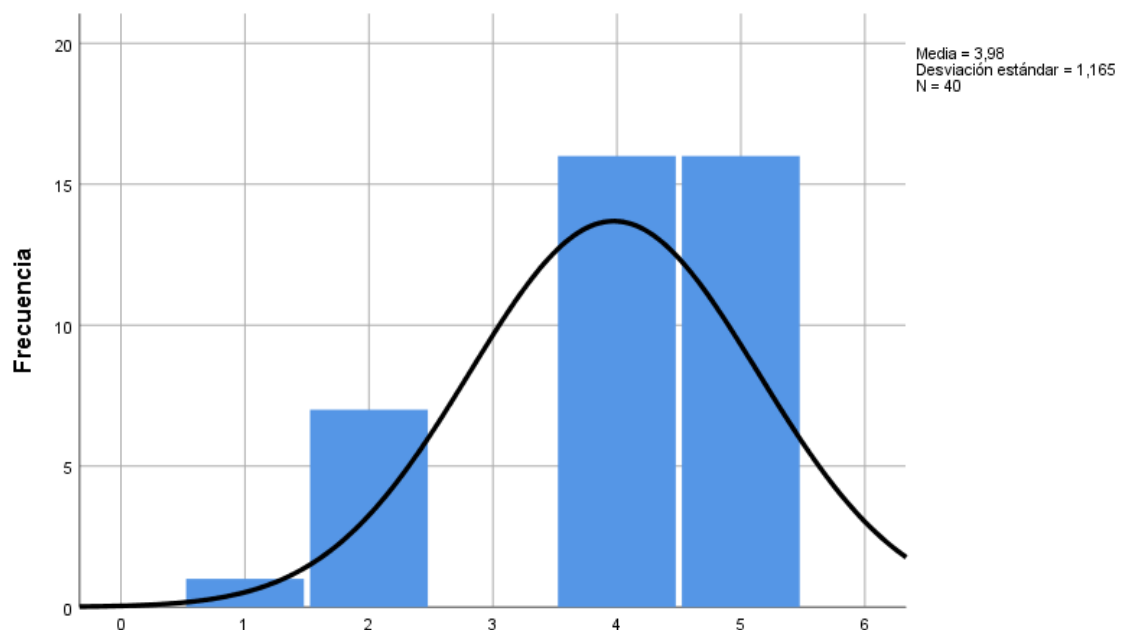


Figura 1: Planeamiento

Conforme a la encuesta ejecutada a los 40 empleados de la compañía se logra comprobar que más del 35% de los encuestados están de acuerdo en que se debe contemplar un plan de compras y confirmar una manera de recoger lo requerido con el objeto de optimizar la rentabilidad en la organización, lo cual en la actualidad no lo están realizando y poco menos del 20% de ellos indicaron estar en desacuerdo.

Tabla 11:

Almacenamiento

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Muy en desacuerdo	1	2,5	2,5	2,5
Ni de acuerdo, ni en desacuerdo	3	7,5	7,5	10,0
Muy de acuerdo	36	90,0	90,0	100,0
Total	40	100,0	100,0	

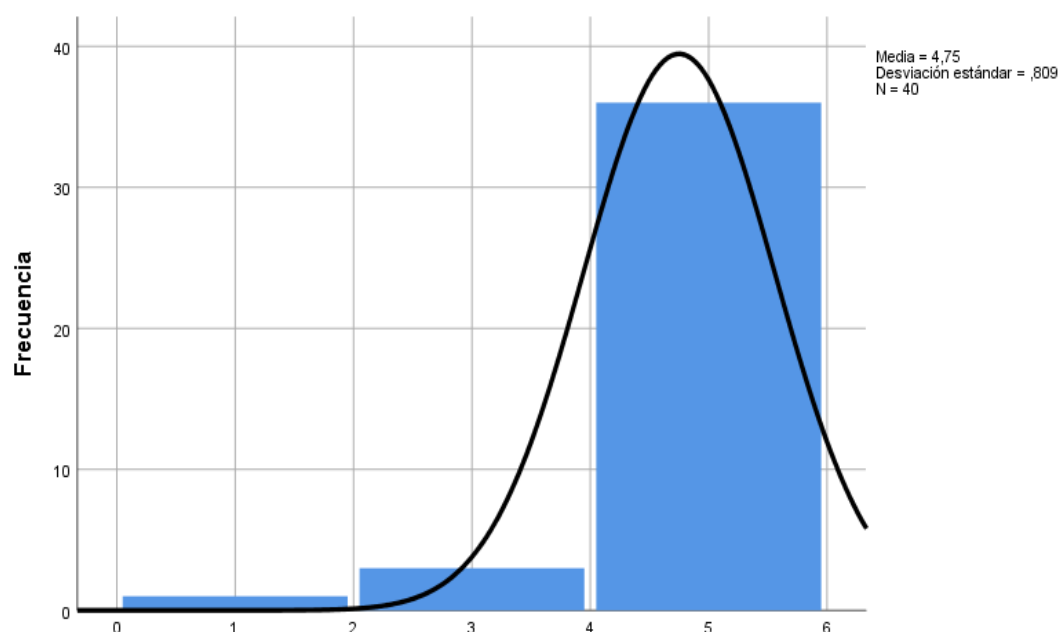


Figura 2: Almacenamiento

Conforme a la encuesta aplicada a los 40 empleados de la compañía se logra confirmar que más del 89% de los encuestados están muy de acuerdo en que se tiene que manejar el tiempo de almacenamiento adecuadamente y perfeccionar el costo de almacenamiento para mejorar la rentabilidad, lo cual en la actualidad no lo están realizando, poco menos del 3% de ellos indicaron estar muy en desacuerdo y un 7,5% están indecisos respecto a la dimensión de almacenamiento.

Tabla 12:

Control de compras

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido				
Muy en desacuerdo	4	10,0	10,0	10,0
En desacuerdo	4	10,0	10,0	20,0
Muy de acuerdo	32	80,0	80,0	100,0
Total	40	100,0	100,0	

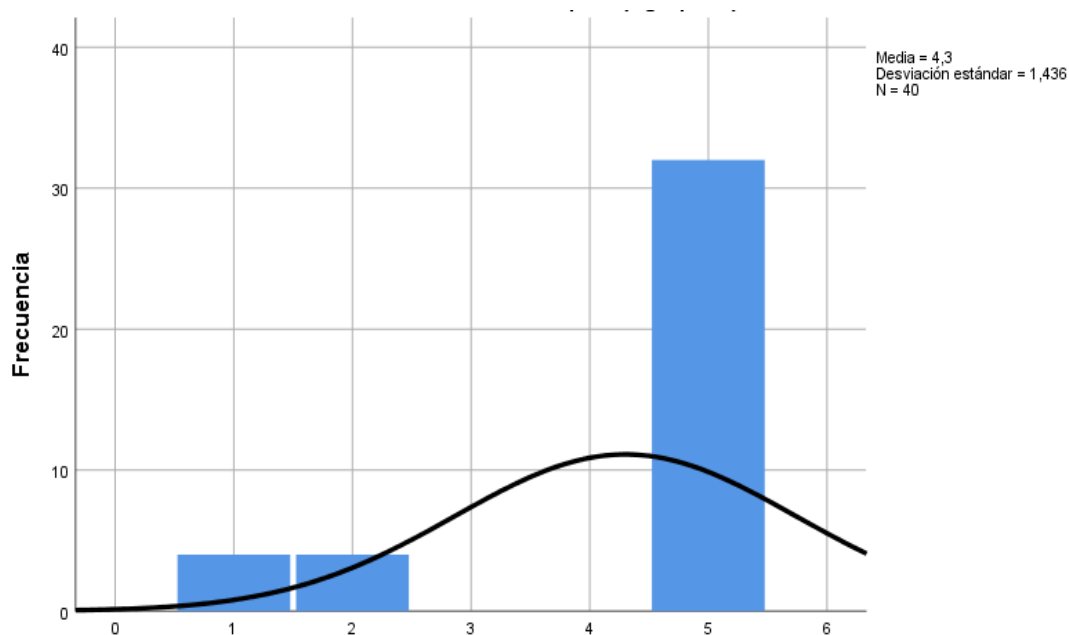


Figura 3: Control de compras

Conforme a la encuesta aplicada a los 40 empleados de la compañía se consigue confirmar que más del 75% de los encuestados están muy de acuerdo en que la empresa controla bien la homologación de proveedores y debe tener un apropiado formato de control, con la finalidad de repercutir de manera positiva en la rentabilidad, poco menos del 21% de ellos indicaron estar muy en desacuerdo.

Tabla 13:

Gestión de compras

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Regular	1	2,5	2,5	2,5
Válido Bueno	39	97,5	97,5	100,0
Total	40	100,0	100,0	

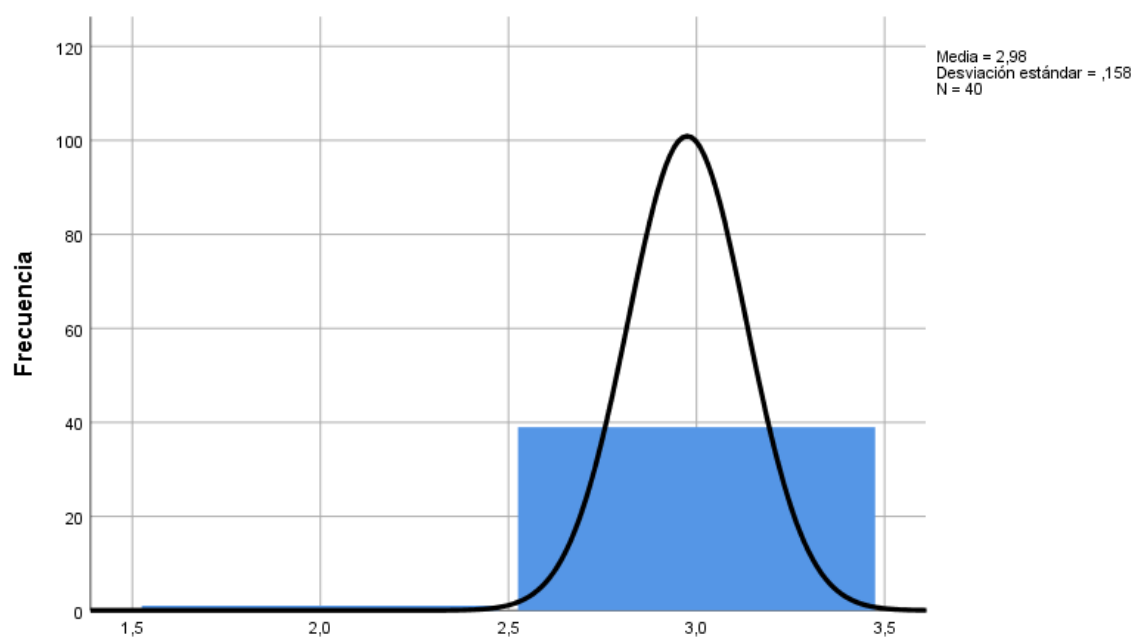


Figura 4: Gestión de compras

En base al análisis anterior realizado por dimensiones se nota así un nivel de aceptación de los empleados respecto a la gestión de compras que viene realizando en la compañía un nivel bueno de 97.5% y solo un nivel regular el 2.5%.

Tabla 14:

Rentabilidad económica

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Muy en desacuerdo	9	22,5	22,5	22,5
En desacuerdo	23	57,5	57,5	80,0
Válido De acuerdo	4	10,0	10,0	90,0
Muy de acuerdo	4	10,0	10,0	100,0
Total	40	100,0	100,0	

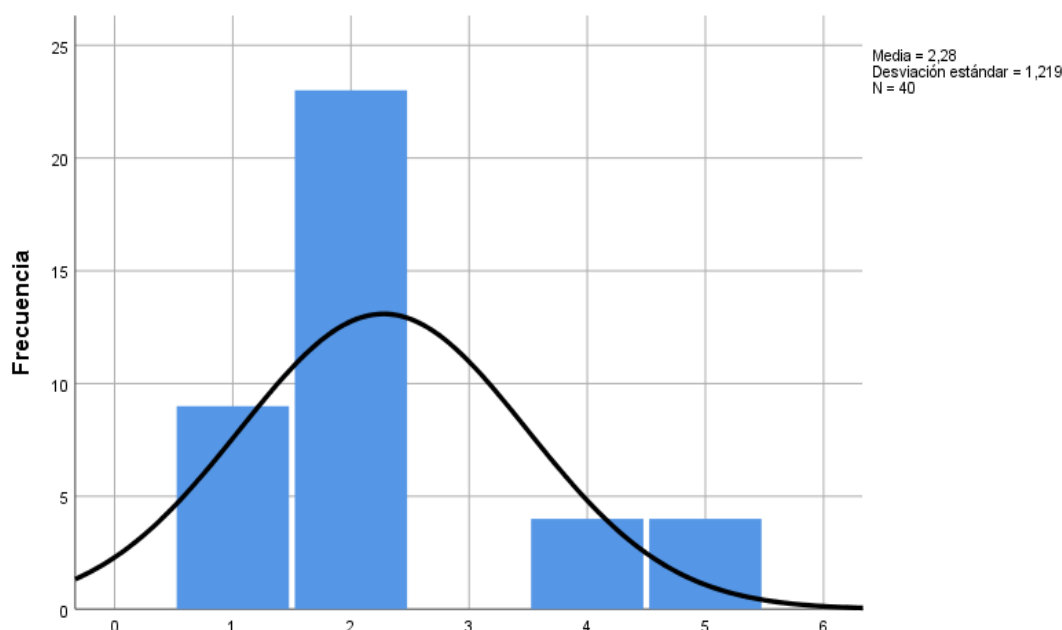


Figura 5: Rentabilidad económica

Con relación a la encuesta aplicada a los 40 empleados se consigue comprobar que más del 78% de estos se encuentran en desacuerdo respecto al hecho de que en el área de compras se conoce la totalidad aspectos vinculados con las resultas creadas por la inversión en activos, también se encuentran en desacuerdo en que dicha área siempre mide y examina las ventajas creadas por la inversión de los activos, ni calculan, ni analizan la rotación de inventarios y solo poco menos del 21% están de acuerdo en la realización de esos gestiones para tener un mejor control de la

rentabilidad que viene presentando la empresa y así poder tomar acciones referente a ello.

Tabla 15:

Rentabilidad financiera

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Muy en desacuerdo	7	17,5	17,5	17,5
En desacuerdo	9	22,5	22,5	40,0
Ni de acuerdo, ni en desacuerdo	16	40,0	40,0	80,0
De acuerdo	4	10,0	10,0	90,0
Muy de acuerdo	4	10,0	10,0	100,0
Total	40	100,0	100,0	

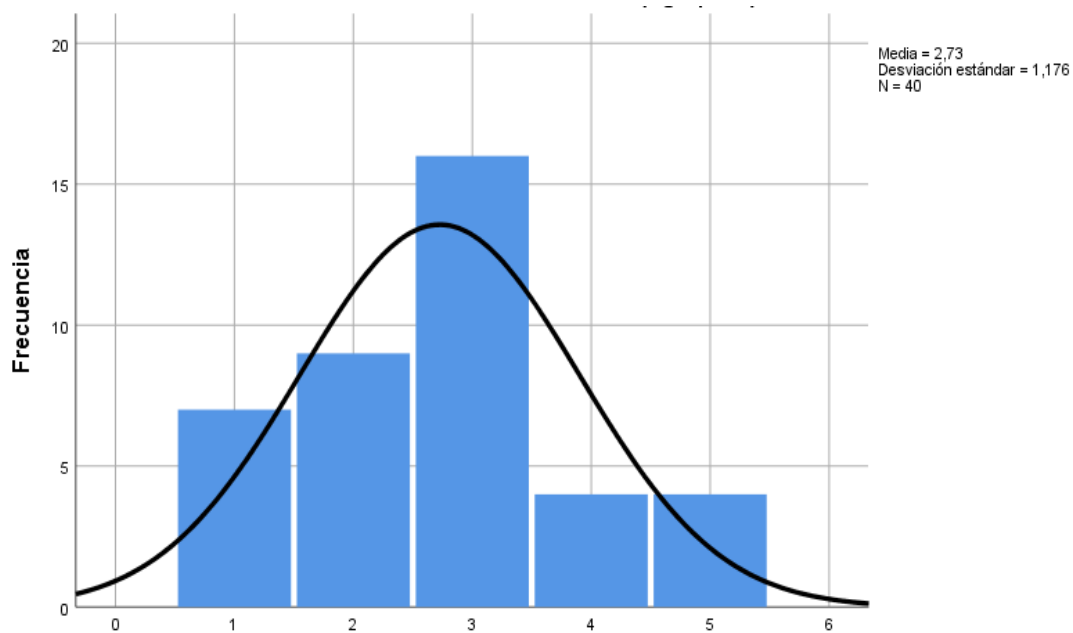


Figura 6: Rentabilidad financiera

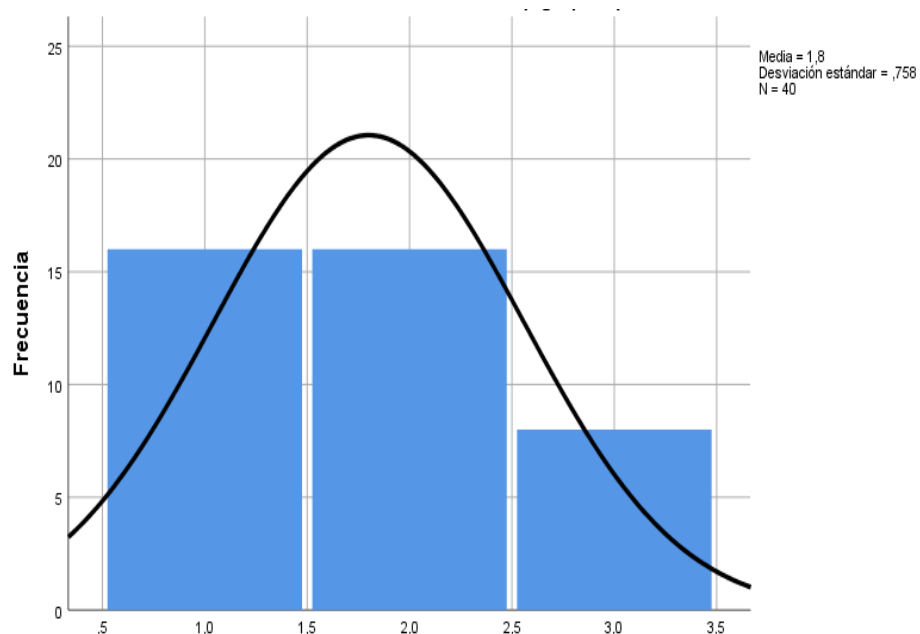
Conforme a la encuesta ejecutada a los 40 empleados se consigue confirmar que más del 38% de estos se encuentran en desacuerdo en que el área de compras valora la rentabilidad sobre el patrimonio de la organización o analiza la rentabilidad sobre el patrimonio de esta, también se puede verificar que poco menos del 21% están de acuerdo, afirmando de esa manera que si realizan o calculan dichos indicadores y

por último, cabe destacar que el 40% (representados por 16 trabajadores) están indecisos respecto al control de la evaluación financiera en la compañía.

Tabla 16:

Rentabilidad

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido				
Bajo	16	40,0	40,0	40,0
Medio	16	40,0	40,0	80,0
Alto	8	20,0	20,0	100,0
Total	40	100,0	100,0	



En relación al análisis anterior de la rentabilidad económica y financiera y de acuerdo a la percepción de los encuestados se puede indicar que la variable rentabilidad tiene un nivel medio y bajo a la vez con 40% respectivamente y notamos igual un nivel alto del 20%.

4.2. Prueba de normalidad

Ahora bien, seguidamente se llevará a cabo la prueba de normalidad y así establecer el estadístico que se empleará en las pruebas de hipótesis. Para esta prueba será aceptada la hipótesis alterna de normalidad, en la cual el p-valor sea menor 0.05 para pruebas no paramétricas y el p-valor mayor al 0.05 para pruebas paramétricas.

Tabla 17:

Prueba de normalidad

	Shapiro-Wilk		
	Estadístico	gl	Sig.
Gestión de compras	,868	40	,102
Rentabilidad	,918	40	,089

a. Corrección de significación de Lilliefors

Y ya que el número de la muestra es inferior a 50, se hará énfasis en el estadístico de Shapiro-Wilk, el cual genera valores de .868 y .918 y un nivel de significancia de 0.102 superior al 0.05. En consecuencia, al ser el p-valor mayor al 0.05 en ambas variables se observa que las distribuciones de los datos son normales, por consiguiente, se aplicarían pruebas paramétricas.

Debido a que el propósito del trabajo es conocer la correspondencia entre las variables se empleará el estadístico de Pearson.

Tabla 18:
Interpretación del coeficiente de correlación r de Pearson

Coeficiente	Tipo de correlación
-1.00	Correlación negativa perfecta.
-0.90	Correlación negativa muy fuerte.
-0.75	Correlación negativa considerable.
-0.50	Correlación negativa media.
-0.25	Correlación negativa débil.
-0.10	Correlación negativa muy débil.
0.00	No existe correlación alguna entre variables.
+0.10	Correlación positiva muy débil.
+0.25	Correlación positiva débil.
+0.50	Correlación positiva media.
+0.75	Correlación positiva considerable.
+0.90	Correlación positiva muy fuerte.
+1.00	Correlación positiva perfecta.

4.3. Prueba de hipótesis

- **Hipótesis general**
- **H_G**: Existe influencia entre la gestión de compras y la rentabilidad de la Constructora Novo Home SAC, San Borja, Lima – 2019
- **H₀**: **No** Existe relación entre la gestión de compras y la rentabilidad de la Constructora Novo Home SAC, San Borja, Lima – 2019
- **H₁**: Existe relación entre la gestión de compras y la rentabilidad de la Constructora Novo Home SAC, San Borja, Lima – 2019

Teniendo en cuenta que:

Sig. < 0.05, se rechaza la H_0 .

Sig. > 0.05, no se rechaza la H_0 .

Tabla 19:
Correlaciones de variables de Hipótesis Generales

		Gestión de compras (Agrupada)	Rentabilidad (Agrupada)
Gestión de compras (Agrupada)	Correlación de Pearson	1	,772**
	Sig. (bilateral)		,000
	N	40	40
Rentabilidad (Agrupada)	Correlación de Pearson	,772**	1
	Sig. (bilateral)	,000	
	N	40	40

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

Interpretación: La relación entre gestión de compras y rentabilidad es considerable, con un valor de 0,772 y un pvalor menor al 0,05 lo cual permite refutar H_0 y aprobar H_1 , demostrándose como verdadera la hipótesis alterna (H_1).

Tabla 20:
Resumen del modelo – Regresión Lineal y R^2 (Gestión de compras), (Rentabilidad).

Modelo	R	R cuadrado	R cuadrado ajustado	Error estándar de la estimación
1	,772	,597	,594	1,138

a. Predictores: (Constante), Gestión de compras (Agrupada)

Interpretación: En la tabla 20 es evidenciado un estadístico R de 0.772. Igualmente, es evidenciado que el 59,7% de la variabilidad de la rentabilidad está presentada por la gestión de compras conforme al R^2 .

Tabla 21.
Prueba de Anova, independiente y dependiente

Modelo		Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.
1	Regresión	33,482	1	33,482	57,431	,000 ^b
	Residuo	25,404	38	1,295		
	Total	58,886	39			

a. Variable dependiente: Gestión de compras (Agrupada)

En conclusión, en la prueba Anova se logró la significancia de $0.000 < 0.05$, refutándose de esta manera H_0 , y es aprobada la H_1 y así demostrándose la hipótesis general como verdadera.

Tabla 22:
Coefficientes (Gestión de compras), (Rentabilidad).

Modelo	Coefficientes no estandarizados		Coefficientes estandarizados		
	B	Desv. Error	Beta	t	Sig.
1 (Constante)	1,308	,385		3,398	,001
Gestión de compras (Agrupada)	,840	,052	,772	6,045	,000

a. Variable dependiente: Rentabilidad (Agrupada)

Interpretación: Con relación al estudio de coeficientes se verificó un p-valor inferior al planteado, además es contemplada una influencia del 84% de la gestión de compras respecto a la rentabilidad. Es así como, es refutada H_0 , aceptada y afirmada la H_1 confirmándola como verdadera.

- **Hipótesis específica 1**

HG: Existe influencia entre el planeamiento de las compras con la rentabilidad de la Constructora Novo Home SAC, San Borja, Lima – 2019

H₀: No Existe relación entre el planeamiento de las compras con la rentabilidad de la Constructora Novo Home SAC, San Borja, Lima – 2019

H₁: Existe relación entre el planeamiento de las compras con la rentabilidad de la Constructora Novo Home SAC, San Borja, Lima – 2019

Considerando que:

Sig. < 0.05, se rechaza la H_0 .

Sig. > 0.05, no se rechaza la H_0 .

Tabla 23:
Correlaciones de variables de Hipótesis específica 2

		Planeamiento de las compras (Agrupada)	Rentabilidad (Agrupada)
Planeamiento de las compras (Agrupada)	Correlación de Pearson	1	,714**
	Sig. (bilateral)		,000
	N	40	40
Rentabilidad (Agrupada)	Correlación de Pearson	,714**	1
	Sig. (bilateral)	,000	
	N	40	40

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

Interpretación: Se logró una relación entre el planeamiento de las compras y rentabilidad considerable, con un valor de 0,714 y un pvalor menor al 0,05 con lo cual es refutada H_0 y aprobada H_1 , demostrándose como verdadera H_1 .

Tabla 24:

Resumen del modelo – Regresión Lineal y R^2 (Planeamiento de las compras), (Rentabilidad).

Modelo	R	R cuadrado	R cuadrado ajustado	Error estándar de la estimación
1	,714	,509	,506	1,105

a. Predictores: (Constante), Planeamiento de las compras (Agrupada)

Interpretación: En la tabla 24 es evidenciado un estadístico R de 0.714 entre planeamiento de compras y la rentabilidad. Además, es establecido que el 59,7% de la variabilidad de la rentabilidad se halla expuesta por el planeamiento de las compras de acuerdo al R^2 .

Tabla 25.

Prueba de Anova, independiente y dependiente

Modelo		Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.
1	Regresión	20,385	1	20,385	80,480	,000 ^b
	Residuo	12,472	38	1,221		
	Total	32,858	39			

a. Variable dependiente: Rentabilidad (Agrupada)

b. Predictores: (Constante), Planeamiento de las compras (Agrupada)

En conclusión, en la prueba Anova pudo lograrse $0.000 < 0.05$, refutándose de esta manera H_0 , así, es aprobada la H_1 y, luego, demostrándose la hipótesis específica 1 como verdadera.

Tabla 26:
Coefficientes (Planeamiento de las compras), (Rentabilidad).

Modelo	Coefficients no estandarizados		Coefficientes estandarizados	t	Sig.
	B	Desv. Error	Beta		
1 (Constante)	,921	,398		4,825	,000
Planeamiento de las compras (Agrupada)	,743	,055	,714	3,434	,000

a. Variable dependiente: Rentabilidad (Agrupada)

Interpretación: Se logró un coeficiente de $0.000 < 0.05$, además se observa una influencia del 74,3% del Planeamiento de las compras respecto a la rentabilidad. Así, es refutada H_0 , aceptada y afirmada H_G confirmándola como verdadera.

- **Hipótesis específica 2**

Conforme a las variables estudiadas, se trazaron las subsiguientes hipótesis:

H_G: Existe influencia entre el almacenamiento con la rentabilidad de la Constructora Novo Home SAC, San Borja, Lima – 2019

H₀: **No** Existe relación entre el almacenamiento con la rentabilidad de la Constructora Novo Home SAC, San Borja, Lima – 2019

H₁: Existe relación entre el almacenamiento con la rentabilidad de la Constructora Novo Home SAC, San Borja, Lima – 2019

Considerando que:

Sig. < 0.05 , se rechaza la H_0 .

Sig. > 0.05 , no se rechaza la H_0 .

Tabla 27:
Correlaciones de variables de Hipótesis específica 2

		Almacenamiento (Agrupada)	Rentabilidad (Agrupada)
Almacenamiento (Agrupada)	Correlación de Pearson	1	,789**
	Sig. (bilateral)		,000
	N	40	40
Rentabilidad (Agrupada)	Correlación de Pearson	,789**	1
	Sig. (bilateral)	,000	
	N	40	40

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

Interpretación: Se puede aseverar que la reciprocidad entre el almacenamiento y rentabilidad es considerable, con un valor de 0,714 y un p-valor menor al 0,05 lo cual permite refutar H_0 y aprobar H_1 , de esta manera se consigue comprobar como verdadera H_1 .

Tabla 28:

Resumen del modelo – Regresión Lineal y R^2 (Almacenamiento), (Rentabilidad).

Modelo	R	R cuadrado	R cuadrado ajustado	Error estándar de la estimación
1	,789	,587	,571	1,105

a. Predictores: (Constante), Almacenamiento (Agrupada)

Interpretación: En la tabla 28 puede apreciarse un R positiva de un 0.789 entre el Almacenamiento en la rentabilidad de la Constructora Novo Home SAC. Igualmente, se establece que el 58.7% de la variabilidad de la rentabilidad se halla detallada por el Almacenamiento de la Constructora Novo Home de acuerdo al R^2 .

Tabla 29.

Prueba de Anova, independiente y dependiente

Modelo		Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.
1	Regresión	19,224	1	19,224	78,423	,000 ^b
	Residuo	10,184	38	1,202		
	Total	25,742	39			

a. Variable dependiente: Rentabilidad (Agrupada)

b. Predictores: (Constante), Almacenamiento (Agrupada)

En conclusión, se evidenció que $0.000 < 0.05$, refutándose H_0 , de esta manera es aprobada H_1 y, luego, es demostrada la hipótesis general.

Tabla 30:

Coefficientes (Almacenamiento), (Rentabilidad).

Modelo		Coeficientes no estandarizados		Coeficientes estandarizados	t	Sig.
		B	Desv. Error	Beta		
1	(Constante)	,845	,398		3,724	,000
	Almacenamiento (Agrupada)	,712	,055	,789	2,325	,000

a. Variable dependiente: Rentabilidad (Agrupada)

Interpretación: Se evidenció un p-valor de $0.000 < 0.05$ en el análisis de coeficientes, y un valor estadístico del t de student de 2,325 siendo positivo, situándose en la parte derecha del área de rechazo, además se observa una influencia del 71,2% del almacenamiento con relación a la rentabilidad. Así, la hipótesis nula es refutada, y es afirmada la hipótesis general confirmándola como verdadera.

- **Hipótesis específica 3**

Con relación a las variables estudiadas, fueron planteadas las subsiguientes hipótesis:

H_G: Existe influencia entre el control de compras con la rentabilidad de la Constructora Novo Home SAC, San Borja, Lima – 2019

H₀: **No** Existe relación entre el control de compras con la rentabilidad de la Constructora Novo Home SAC, San Borja, Lima – 2019

H₁: Existe relación entre el control de compras con la rentabilidad de la Constructora Novo Home SAC, San Borja, Lima – 2019

Tomando en cuenta que:

Sig. < 0.05, se rechaza la H_0 .

Sig. > 0.05, no se rechaza la H_0 .

Tabla 31:
Correlaciones de variables de Hipótesis específica 3

		Control de compras (Agrupada)	Rentabilidad (Agrupada)
Control de compras (Agrupada)	Correlación de Pearson	1	,801**
	Sig. (bilateral)		,000
	N	40	40
Rentabilidad (Agrupada)	Correlación de Pearson	,801**	1
	Sig. (bilateral)	,000	
	N	40	40

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

Interpretación: La correlación entre el almacenamiento y rentabilidad es considerable, con un valor de 0,801 y un p-valor menor al 0,05. H_0 es refutada y se aprueba H_1 , consiguiéndose demostrar como verdadera H_1 .

Tabla 32:

Resumen del modelo – Regresión Lineal y R^2 (Control de compras), (Rentabilidad).

Modelo	R	R cuadrado	R cuadrado ajustado	Error estándar de la estimación
1	,801	,684	,671	1,105

a. Predictores: (Constante), Control de compras (Agrupada)

Interpretación: en la tabla 32 puede observarse un R de 0.801 entre el Control de compras en la rentabilidad de la Constructora Novo Home SAC. De igual manera, se establece que el 68,4% de la variabilidad de la rentabilidad se halla detallada por el Almacenamiento de la Constructora Novo Home de acuerdo al R^2 .

Tabla 33.

Prueba de Anova, independiente y dependiente

Modelo		Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.
1	Regresión	18,128	1	18,128	63,325	,000 ^b
	Residuo	9,196	38	1,114		
	Total	25,742	39			

a. Variable dependiente: Rentabilidad (Agrupada)

b. Predictores: (Constante), Almacenamiento (Agrupada)

La prueba Anova mostró que $0.000 < 0.05$, además el valor estadístico de Fisher es de 63,325 situándose en la parte derecha en el interior del área de rechazo, se refuta la H_0 , de acuerdo a eso, se aprueba H_1 y, posteriormente, es demostrada la hipótesis general.

Tabla 34:

Coefficientes (Almacenamiento), (Rentabilidad).

Modelo	Coeficientes no estandarizados		Coeficientes estandarizados	t	Sig.
	B	Desv. Error	Beta		
1 (Constante)	,745	,187		2,645	,000
Control de compras (Agrupada)	,749	,055	,801	1,256	,000

a. Variable dependiente: Rentabilidad (Agrupada)

Interpretación: pudo lograrse un p-valor menor a la planteada en la investigación y un valor estadístico del **t** de Student de 1,256 siendo esto positivo y situándose en la parte derecha dentro del área de rechazo, de igual manera se observa una influencia del 74,9% del Control de compras respecto a la rentabilidad. Efectivamente, es refutada H_0 , es aceptada y afirmada la hipótesis general confirmándola como verdadera.

CAPÍTULO V. DISCUSIÓN, CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1. Discusión de resultados

Objetivo e hipótesis general

En el presente trabajo se estableció el propósito fundamental de determinar la influencia de la gestión de compras en la rentabilidad de la Constructora Novo Home SAC, San Borja, Lima – 2019. Se logró una correlación positiva considerable entre ellas con un p=valor por debajo de la trazada en el estudio investigativo. De igual forma, se evidenció una influencia de más del 50% de las variables. Donde se demuestra la influencia significativa directa entre la gestión de compras sobre la rentabilidad de la Constructora Novo Home.

Tal es el caso suscitado en el estudio que desarrolló Bautista (2017) sobre la gestión de compras y su correlación con el desarrollo de las Mypes. El propósito de este análisis se basó en establecer la correlación entre la gestión de compra con el avance de estas organizaciones en el lugar descrito. La población la constituyeron 71 clientes de importaciones; dando una correlación entre las variables de 0.879, y un p=valor de 0.00, siendo inferior a 0.05 se acepta H_1 , resultado similar a este estudio, afirmando la existencia de una correlación entre los elementos estudiados.

Considerando el aporte de Bautista, así como el soporte teórico de Ayala (2016) donde explica que las exigencias de la organización deben estar cubiertas, así mismo valorándose que tal medida ayude a maximizar la inversión del dinero así como la creación de un equilibrio entre los fines que del resto de los departamentos que la componen, con el objeto de que en conjunto se consiga optimizar la ventaja como también la posición competitiva y con los resultados alcanzados en el presente trabajo,

se han logrado confirmar las teorías aludidas hallando coincidencia con los autores, sus estudios fueron valorados como fundamentos teóricos, probándose de manera veraz los resultados conseguidos.

Objetivo e hipótesis específico 1

Respecto al objetivo e hipótesis específico 1 fue tomada como finalidad, establecer cómo influye el planeamiento de las compras en la rentabilidad de la Constructora Novo Home SAC, San Borja, Lima – 2019. El análisis inferencial permitió ponderar la influencia que posee la dimensión 1 del planeamiento de las compras sobre la rentabilidad de la constructora, correlacionándose de manera positiva estas, con una significancia por debajo de la trazada en el trabajo investigativo. Además, se evidenció una influencia de más del cincuenta por ciento de la planeación de las compras y la rentabilidad de la compañía evidenciando una influencia significativa directa entre ellas.

Fiallos (2017) con su trabajo se planteó estudiar la incidencia de estas dos variables del ámbito antes descrito para el alcance de un superior rendimiento empresarial. El enfoque del trabajo fue cuantitativo –cualitativo-descriptivo, su población de 48 compañías fue la misma que constituyó la muestra. En el X^2 se logró 26.29, constituyéndose como superior al nivel de significancia de 0.05. Se logró instituir que la gestión de inventarios incide en la rentabilidad, permitiendo la competitividad.

Objetivo e hipótesis específico 2

Respecto a estos se encontró similitud con el estudio de Pillapa (2015) que tuvo como fin estudiar los procesos de control interno en compras y cómo inciden en la

rentabilidad en la compañía, para optimizar su gestión en relación al almacenamiento que se venía dando en los almacenes de dicha empresa. Se llegó, a la conclusión que su prueba de chi cuadrado fue de 76.18 y el de la tabla arrojó 3.941 permitiendo que H_1 fuese aceptada, existiendo de esta manera correlación entre sus variables. Se logró concluir, entonces, que no se ejecuta un monitoreo a las operaciones de compra en la compañía estudiada., eso estimula que no se posean indicadores convenientes de avance en la labor de los trabajadores, conteniendo productividad y adiestramientos precisos para la mejora de la rentabilidad empresarial.

Ahora bien, en contraste con lo planteado, se observan los hallazgos encontrados en este estudio, consiguiéndose una correlación positiva considerable entre las mismas con un p -valor inferior a la trazada en el estudio investigativo. Igualmente, se evidenció una influencia más del cincuenta por ciento del almacenamiento de los materiales y la rentabilidad de la compañía evidenciando una influencia significativa directa entre ellas. Cabe destacar que los resultados de esta investigación se contraponen con los expuestos en el estudio de Pillapa (2015) y son avalados por la teoría de Ayala (2016) en la cual se explica que los requerimientos de la compañía deben ser satisfechos, teniendo en cuenta que tal decisión ayude a maximizar la inversión del dinero.

Objetivo e hipótesis específico 3

Respecto a estos se pretendió establecer la influencia del control de compras con la rentabilidad de la Constructora Novo Home SAC, San Borja, Lima. A partir del análisis inferencial y así evaluar la causalidad que posee la dimensión 3 en la rentabilidad de la constructora, se encontró una relación positiva entre ellas con un

p=valor por debajo al trazado en el trabajo. De igual manera, la influencia evidenciada fue de más del 50% evidenciando una influencia significativa directa entre las variables.

Por último, se debe considerar el aporte de Lecaros (2017) con el estudio en el cual pretendió establecer cómo el control interno incide en las rutinas realizadas antes de la compra de la compañía previamente descrita. Se determinó un valor de Spearman de 0.881 y un p-valor menor al 0.05, así, se determina que el control interno incide en la gestión de compras de la organización estudiada. Considerando el aporte de Lecaros, así como el soporte teórico de Ayala se evidencia que los resultados alcanzados en el presente trabajo avalan las teorías referidas hallando coincidencia con lo expuesto en las mismas, estas fueron asumidas como fundamentación teórica, exponiendo la veracidad los resultados derivados.

5.2. Conclusiones

Se logró determinar una correlación lineal de un 0.772 entre gestión de compras y la rentabilidad, con un p=valor inferior al 0.05 plasmada en el estudio, con una influencia del 84% de la gestión de compras con relación a la rentabilidad. Por consiguiente, es refutada H_0 , es aceptada y afirmada la HG confirmándola como verdadera.

Se determinó una correlación positiva de un 0.714 entre el Planeamiento de las compras en la rentabilidad de la Constructora Novo Home, con un nivel de significancia inferior al 0.05 plasmada en el trabajo investigativo, con una influencia del 74,3% del Planeamiento de las compras respecto a la rentabilidad. Es así como, logra refutarse H_0 y afirmada la HG confirmándola como verdadera.

Seguido se identificó una correlación de considerable de 0.789 entre el Almacenamiento y un p-valor menor al 0.05 planteada en el estudio con una influencia del 71,2% del almacenamiento respecto a la rentabilidad. Así, es refutada H_0 , es aceptada y afirmada la H_G acreditándola como verdadera.

Por último, se demostró mediante esta investigación que las variables tienen una correlación positiva considerable de un 0.801 y un p-valor < 0.05 con una influencia del 74,9% del Control de compras respecto a la rentabilidad. Así, es refutada H_0 y afirmada la H_G confirmándola como verdadera.

5.3. Recomendaciones

Se sugiere poner en práctica políticas de gestión de compras por medio de la correcta utilización de métodos de almacenamiento, proyección y control de compra y, por lo tanto, contar con la opción de tener la oportunidad de diferenciar los gastos y costos mes a mes para tener un avance en la rentabilidad de forma eficiente.

También es recomendable la implementación de un espacio del planeamiento que vislumbre las estrategias y procedimientos de eventualidad con el propósito de que se logre solventar las exigencias inmediatas que consientan prestar atención de forma acertada cualquier suceso o incidente en los procedimientos.

Así mismo, es recomendable que los trabajadores responsables del almacenamiento conozcan los elementos que intervienen en la compra, por ejemplo: ejecutar una orden de compra, manejar apropiadamente los stocks y así efectuar la rotación de inventarios con el propósito de que se conozca e identifique el tiempo que la mercadería se halla en el almacén.

Por último, al área de compras, se sugiere, debe tener las solicitudes de cotizaciones con anterioridad o anticipación que pueda respaldar su gestión y permita la elaboración de un plan de compras para impedir el aumento en los costos y que se dupliquen las compras.

Referencias bibliográficas

- Atencia, D. (2017). *El sistema de control de inventarios y la rentabilidad de la empresa "Industrias Alipross S.A.C. 2016.* (Tesis de grado). Universidad de Huánuco. Huánuco, Perú. Recuperado de http://repositorio.udh.edu.pe/bitstream/handle/123456789/436/T047_71420052_T.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Ayala, J. (2016). *Gestión de compras.* Editex. ISBN 8490788294, 9788490788295
- Baca, U. (2016). *Evaluación de Proyectos.* México. México. Editorial McGraw-Hill. pp-187-188
- Barrera., A. (2016). *La rotación de inventarios y su incidencia en la rentabilidad en Hostería Monte Selva de la ciudad de Baños de Agua Santa.* (Tesis de Grado). Universidad Técnica de Ambato. <https://repositorio.uta.edu.ec/bitstream/123456789/21380/1/T3547i.pdf>
- Bautista. (2017). *La gestión de compras y su relación con el crecimiento de las Mypes del Distrito San Juan de Miraflores, Año 2017.* (Tesis Pregrado). Universidad Cesar Vallejo. Lima, Perú. Recuperado de http://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/UCV/9045/Bautista_AFP.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Brusca, I., Labrador, M., Blasco, P. y Esteban-Salvador, L. (2017). Impacto del género y la responsabilidad social en la rentabilidad empresarial cuando se controlan los recursos estructurales e intangibles. *Revista Perspectiva Empresarial*, 4(2): 59-72.
- Buitrago, A., Rodríguez, M., y Serna, H. (2019). Modelo de evaluación de la gestión y competitividad empresarial. *Podium*, (35), 97-118. <https://doi.org/10.31095/podium.2019.35.7>
- Cabanillas, G. (2017). *Propuesta en la gestión de compras para el proceso de selección del área de abastecimiento de la universidad privada Atenor Orrego Trujillo-2017.* (Tesis de maestría). Universidad privada Antonio Guillermo Urrelo. Cajamarca, Perú.

- Coba, G. (2017). *Gestión de inventarios y su relación eficiente con la gestión de compras en la comercializadora Jhampier SAC Cercado de Lima año 2017*. (Tesis Pregrado). Universidad Cesar Vallejo. Lima, Perú.
- Córdova., M. y Saldaña., E. (2019). “Control de inventario y su incidencia en la rentabilidad de la empresa comercial Ferretería Gorky E.I.R.L, Jaen 2017”. (Tesis de pregrado). Universidad Señor de Sipan. Pimentel, Perú.
- Espino, E. (2016). *Implementación de mejora en la gestión compras para incrementar la productividad en un concesionario de alimentos*. (Tesis de Pregrado). Universidad San Ignacio de Loyola. Lima, Perú.
- Fiallos, M. (2017). *La gestión de los inventarios y su impacto en la rentabilidad del sector ferretero en la ciudad de Ambato*. (Tesis Pregrado). Universidad técnica de Ambato, Ecuador.
- Gallardo, E. (2017). *Metodología de la investigación*. Huancayo: Universidad Continental
- Gil, A. (2016). “La relación de la RSC y el beneficio empresarial. ¿Ganan más las compañías más responsables?”. *FIR-FAEDPYME International Review*, 5(8): 60-71.
- Gil, G. (2017). “Análisis discursivo del relato empresarial sobre responsabilidad social corporative. Coordinadas narrativas y prácticas discursivas”. *Recerca, Revista de Pensament I Anàlisi*, 20: 127-156
- Hernández, R., Fernández, C. y Baptista, P. (2014). *Metodología de la investigación* (6.ª ed.). Ciudad de México: McGraw-Hill Interamericana.
- Kurt, U. (2018). Innovación, competitividad y rentabilidad en los sectores de la economía mexicana. *Gest. polít. Pública*, 27(1), pp.3-37. ISSN 1405-1079.
- Lecaros, J. (2017). *Control interno y su incidencia en la gestión de compras de la empresa Urano Tours S. A del distrito de San Juan de Lurigancho, año 2017*. (Tesis Pregrado). Universidad Cesar Vallejo. Lima, Perú.
- Londoño, O. y Ballesteros, A. (2016). Los clústeres como herramienta para dinamizar la competitividad. *Dictamen Libre*, (18), 83-93.

- Maza, K. (2019) ¿Cuáles son las trabas del sector construcción? El comercio. Recuperado de <https://elcomercio.pe/economia/peru/cuales-son-las-trabas-del-sector-construccion-noticia/>
- Melly., C. (2003). La reforma del mercado del gas y de la electricidad y el comercio internacional de servicios. *SERVICIOS ENERGÉTICOS Y AMBIENTALES: Objetivos en las negociaciones y prioridades en materia de desarrollo*. En Conferencia de las Naciones Unidas sobre comercio y desarrollo. NACIONES UNIDAS, Nueva York y Ginebra. Recuperado de https://unctad.org/es/docs/ditctncd20033_sp.pdf
- Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento (2019). Boletín Panorama económico nacional y el sector construcción. Noviembre. Recuperado de <http://www3.vivienda.gob.pe/Destacados/estadistica.aspx>
- Miranda, M & Mejías, J (2017) *Gestión de inventarios en las empresas de construcción y su incidencia en los costos. Guayaquil*. (Trabajo de Pregrado) Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil. Guayaquil, Ecuador.
- Miranda, M. y Mejía, J. (2017). *Gestión de inventarios en las empresas de construcción y su incidencia en los costos*. (Tesis licenciatura). Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil. Guayaquil, Ecuador.
- Naciones Unidas (2018). *Informe de compras*. Recuperado de <https://www.icex.es/icex/es/navegacion-principal/todos-nuestros-servicios/organismos-internacionales-y-de-desarrollo/noticias-multilaterales/NEW2019824712.html>
- Obispo, D. y Gonzales, Y. (2015). Caracterización del control interno en la gestión de las empresas comerciales del Perú 2013. *In Crescendo. Institucional*; 6 (1), 64-73. Recuperado de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=5127579>
- Pajares, Q. (2017). *Planificación de las compras y su relación con el abastecimiento de almacenes en una empresa de servicios eléctricos, 2017*. (Tesis Pregrado). Universidad Cesar Vallejo. Lima, Perú.
- Parrales, M. (2017). *Diseño de un manual de procedimientos para la gestión de compras en Shone Store - Guayaquil*. (Tesis de pregrado) Universidad de Guayaquil. Ecuador.

- Peralta, J. (2016). *Propuesta de elaboración de un manual de procedimientos para el control de inventarios en la ferretería Fercomar*. (Tesis de pregrado) Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil. Guayaquil, Ecuador.
- Pillapa, J (2015). *El control interno en las compras y su incidencia en la rentabilidad de la empresa de calzado GAMOS de la ciudad de Ambato*. (Proyecto de graduación). Universidad de Técnica de Ambato. Ambato, Ecuador.
- Quinde, C. y Ramos, T. (2018). Valuación y control del inventario y su efecto en la rentabilidad. *Revista Observatorio de la Economía Latinoamericana*. Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil, Ecuador Recuperado de <https://www.eumed.net/rev/oel/2018/07/inventario-rentabilidad>.
- Sanchis, J., Campos, V. y Mohedano, A. (2015). Factores clave en la creación y desarrollo de cooperativas. Estudio empírico aplicado a la comunidad valenciana. *Revesco, Revista de Estudios Cooperativos*, 119,183 207. DOI:http://dx.doi.org/10.5209/rev_Reve.2015.n119.49153.
- Sangri, C. A. (2014). *Administración de compras: Adquisiciones y abastecimiento*. Mexico: Grupo Editoria Patria.
- Superintendencia Nacional de aduanas y Administración Tributaria (2018) informe técnico 04 (2018)
- Torres, C., Lagos, D., Manrique, O. y Dallos, V. (2017). Análisis de la utilidad y pertinencia de la teoría financiera en las micro y pequeñas empresas de Colombia. *Puente*, 6(1), 95-109. Universidad técnica de Ambato, Ecuador.
- Valls, M. (2019). Rentabilidad, responsabilidad social empresarial y género en la sanidad privada española. *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*, 168: 111-128. (<http://dx.doi.org/10.5477/cis/reis.168.111>)
- Vásquez, O. (2016). *Visión integral del control interno*. Contaduría Universidad de Antioquia, 1 (69), 139-154. Recuperado de: <https://search.proquest.com/business/docview/1927854811/fulltextPDF/D13EB367128428APQ/2?accountid=13357>
- Vera, J., Rodríguez, M. y Reinoso, J. (2018). Análisis de las condiciones de financiación de los microempresarios del sector hoteles y alojamiento en el contexto del

ecosistema emprendedor colombiano. *Revista Polo del Conocimiento*, 3 (24), 132-152.

Definiciones conceptuales

Almacenamiento: Determinado como un área en el interior de la organización predestinado a la única utilización de acumular los productos o mercancías (Baca, 2016).

Albarán: Es una documentación comprobante del recibimiento de la mercancía que viene siempre al producto recepcionado (Atencia, 2017).

Aprovisionamiento: se vincula con la disponibilidad de recursos, la logística y la distribución; una dificultad en ciertas fases puede entorpecer o imposibilitar el abastecimiento (Baca, 2016).

Control: Es la labor administrativa a través de la que es evaluado el rendimiento (Atencia, 2017).

Costes: Erogación económica que involucra la elaboración de un artículo o cuando se presta un servicio (Baca, 2016).

Eficiencia: Es la disposición de contar con algo o alguien para conseguir una resulta; de esta forma, se vincula a emplear los medios disponibles de forma racional y así conseguir un fin (Atencia, 2017).

Inventario: Trata de una descripción minuciosa, metódica y evaluada de los aspectos que integran el patrimonio de una organización o individuo en un período dado (Baca, 2016).

Ratio: Sinónimo del término razón exclusivamente en lo que respecta con el coeficiente de los números o de las cantidades comparables, en otras palabras, ratio será la razón o cociente de dos magnitudes relacionadas (Atencia, 2017).

Reaprovisionamiento: Suministro o provisión de lo que se necesita (Atencia, 2017).

Rentabilidad financiera: Es la correlación que hay entre la utilidad y la inversión precisa para conseguirla, porque evalúa tanto la efectividad de la administración de una organización verificada por las ganancias logradas de las comercializaciones ejecutadas y el uso de inversiones, su clase y periodicidad (Atencia, 2017).

ANEXOS

Anexo 1: Matriz de consistencia

Problema general	Objetivo general	Hipótesis general	METODO
¿Cuál es la influencia de la gestión de compras en la rentabilidad de la Constructora Novo Home SAC, San Borja, Lima – 2019?	Determinar la influencia de la gestión de compras en la rentabilidad de la Constructora Novo Home SAC, San Borja, Lima – 2019	Existe influencia entre la gestión de compras y la rentabilidad de la Constructora Novo Home SAC, San Borja, Lima – 2019	<p>Metodología: Se aplicó un diseño no experimental y corte transversal, Explicativo causal.</p> <p>Tipo: Aplicada</p> <p>Enfoque: Cuantitativo</p> <p>Población: 40 empleados de la Constructora Novo Home SAC</p> <p>Muestra: 40 empleados de la Constructora Novo Home SAC</p> <p>Técnica de recolección de datos: La encuesta El cuestionario:(13 interrogantes)</p> <p>Técnica de procesamiento de datos: Software estadístico SPSS 25</p>
Problema Especifico	Objetivo Especifico	Hipótesis Específicos	
¿De qué manera influye el planeamiento de las compras con la rentabilidad de la Constructora Novo Home SAC, San Borja, Lima – 2019?	Determinar la influencia del planeamiento de las compras con la rentabilidad de la Constructora Novo Home SAC, San Borja, Lima – 2019	Existe influencia entre el planeamiento de las compras con la rentabilidad de la Constructora Novo Home SAC, San Borja, Lima – 2019	
¿De qué manera influye el almacenamiento con la rentabilidad de la Constructora Novo Home SAC, San Borja, Lima – 2019?	Determinar la influencia del almacenamiento con la rentabilidad de la Constructora Novo Home SAC, San Borja, Lima – 2019	Existe influencia entre el almacenamiento con la rentabilidad de la Constructora Novo Home SAC, San Borja, Lima – 2019	
¿De qué manera influye el control de compras con la rentabilidad de la Constructora Novo Home SAC, San Borja, Lima – 2019?	Determinar la influencia del control de compras con la rentabilidad de la Constructora Novo Home SAC, San Borja, Lima – 2019.	Existe influencia entre el control de compras con la rentabilidad de la Constructora Novo Home SAC, San Borja, Lima – 2019.	

Anexo 2: Matriz de Operacionalización

VARIABLES	DEFINICION	DIMENSI ON	INDICADOR	ITEM	ESCAL A	INSTRUMENTO
Variable Independiente	Londoño y Ballesteros (2016) comprende la totalidad de las acciones ejecutadas para adquirir bienes y/o servicios que deben fundamentarse en estructuración, prevención y control de la actividad.	Planeamiento	Plan de Compras	1	Ordinal	Cuestionario Tipo Likert 1 Muy en des acuerdo 2 Un poco en desacuerdo 3 Ni de acuerdo ni en desacuerdo 4 Un poco de acuerdo 5 Muy de acuerdo
			Formato para el requerimiento de pedidos.	2	Ordinal	
Gestión de Compras		Almacenamiento	Tiempo de almacenamiento.	3	Ordinal	
			Costo de Almacenamiento.	4	Ordinal	
		Control de compras	Homologación de proveedores.	5	Ordinal	
			Formato de control	6	Ordinal	
Variable Dependiente	Kurt (2018) es la correlación que hay entre la inversión y la utilidad generada.	Rentabilidad económica	Rentabilidad sobre los activos.	7 y 8	Ordinal	Cuestionario Tipo Likert 1 Muy en des acuerdo 2 Un poco en desacuerdo 3 Ni de acuerdo ni en desacuerdo 4 un poco de acuerdo 5 Muy de acuerdo
			Rotación de inventarios.	9	Ordinal	
			Rentabilidad neta	10 y 11	Ordinal	
Rentabilidad		Rentabilidad financiera:	Rentabilidad sobre el patrimonio.	12 y 13	Ordinal	

Anexo 3: Encuesta/instrumento de evaluación

Esta encuesta se plantea como propósito determinar la influencia entre la gestión de compras y rentabilidad en la empresa Constructora Novo Home SAC, San Borja, Lima – 2019

De allí que, se le invita a que conteste las preguntas con franqueza.

Muchas gracias por su cooperación.

DATOS ESPECÍFICOS	
1	Muy en desacuerdo
2	Un poco en desacuerdo
3	Ni de acuerdo ni en desacuerdo
4	Un poco de acuerdo
5	Muy de acuerdo

GESTION DE COMPRAS		1	2	3	4	5
Planeamiento						
1	¿Considera usted que el área de compras debe contemplar un plan de compras con la finalidad de mejorar la rentabilidad?					
2	¿Considera usted que el área de compras tiene que verificar los formatos de requerimientos con la finalidad de mejorar la rentabilidad?					
3	¿Considera usted que el área de compras tiene que manejar el tiempo de almacenamiento con la finalidad de mejorar la rentabilidad?					
4	¿Considera usted que el área de compras al optimizar el costo de almacenamiento mejora de manera positiva la rentabilidad?					
5	¿Considera usted que el área de compras controla bien la homologación de proveedores lo cual impacta de manera positiva en la rentabilidad?					
6	¿Considera usted que el área de compras tiene que contar con un adecuado formato de control a fin impactar positivamente en la rentabilidad?					
RENTABILIDAD						
7	¿Considera usted que el área de compras tiene conocimiento de todos los eventos asociados a los resultados generados por la inversión en activos?					
8	¿Considera usted que el área de compras calcula y analiza los beneficios generados por la inversión de los activos?					
9	¿Considera usted que el área de compras calcula y analiza la rotación de inventarios?					
10	¿Considera usted que el área de compras calcula la rentabilidad neta de la empresa?					
11	¿Considera usted que el área de compras analiza la rentabilidad neta de la empresa?					
12	¿Considera usted que el área de compras calcula la rentabilidad sobre el patrimonio de la empresa?					
13	¿Considera usted que el área de compras analiza la rentabilidad sobre el patrimonio de la empresa?					

Anexo 4: Validez de instrumentos por Jueces expertos

Título de la investigación: La Gestión de compras y su influencia en la Rentabilidad de la constructora Novo Home SAC, San Borja-Lima,2019

Apellidos y nombres de investigador: Lucibel Román Ramírez

Apellidos y nombres de Juez experto: Zevallos Balceda, Carlo Antonio

VARIABLES	DIMENSIONES	ITEMS/PREGUNTAS	SUFICIENCIA					CLARIDAD					COHERENCIA					RELEVANCIA				
			1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
GESTION DE COMPRAS	Planeamiento	¿Considera usted que el área de compras debe contemplar un plan de compras con la finalidad de mejorar la rentabilidad?					5					5					5					5
		¿Considera usted que el área de compras tiene que verificar los formatos de requerimientos con la finalidad de mejorar la rentabilidad?					5					5					5					5
	Almacenamiento	¿Considera usted que el área de compras tiene que manejar el tiempo de almacenamiento con la finalidad de mejorar la rentabilidad?					5					5					5					5
		¿Considera usted que el área de compras al optimizar el costo de almacenamiento mejora de manera positiva la rentabilidad?					5					5					5					5
	Control de compras	¿Considera usted que el área de compras controla bien la homologación de proveedores lo cual impacta de manera positiva en la rentabilidad?					5					5					5					5
		¿Considera usted que el área de compras tiene que contar con un adecuado formato de control a fin de impactar positivamente en la rentabilidad?					5					5					5					5
RENTABILIDAD	Rentabilidad económica	¿Considera usted que el área de compras tiene conocimiento de todos los eventos asociados a los resultados generados por la inversión de activos?					5					5					5					5
		¿Considera usted que el área de compras calcula y analiza los beneficios generados por la inversión de los activos?					5					5					5					5
		¿Considera usted que el área de compras calcula y analiza la rotación de inventarios?					5					5					5					5
		¿Considera usted que el área de compras calcula la rentabilidad neta de la empresa?					5					5					5					5
	Rentabilidad financiera:	¿Considera usted que el área de compras analiza la rentabilidad neta de la empresa?					5					5					5					5
		¿Considera usted que el área de compras calcula la rentabilidad sobre el patrimonio de empresa?					5					5					5					5
		¿Considera usted que el área de compras analiza la rentabilidad sobre el patrimonio de la empresa?					5					5					5					5

Fuente: Nota 1: Preguntas: Recuperado de <https://repositorio.upn.edu.pe/bitstream/handle/11537/14294/S-CHOQUE%20LEON%2c%20LAURA%20MARIA.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Nota 2: La calificación de las preguntas es por jueces experta de la investigación actual

9. Considera usted que el área de compras calcula y analiza la rotación de inventarios	1-5	5	5	5	5	
10. Considera usted que el área de compras calcula la rentabilidad neta de la empresa	1-5	5	5	5	5	
Dimensión N° 2 de Variable dependiente				Rentabilidad Financiera		
11. Considera usted que el área de compras calcula la rentabilidad sobre el patrimonio de la empresa	1-5	5	5	5	5	
12. Considera usted que el área de compras calcula la rentabilidad sobre el patrimonio de la empresa.	1-5	5	5	5	5	
13. Considera usted que el área de compras analiza la rentabilidad sobre el patrimonio de la empresa.	1-5	5	5	5	5	

Y por el presente declaro que me encuentro registrado en SUNEDU con los grados y título mencionado.


Firma del Juez Experto
Zevallos Balceda, Carlo Antonio
DNI 41762737

Título de la investigación: La Gestión de compras y su influencia en la Rentabilidad de la constructora Novo Home SAC, San Borja-Lima,2019

Apellidos y nombres de investigador: Lucibel Román Ramírez

Apellidos y nombres de Juez experto: Chumpitaz Caycho, Hugo Eladio

VARIABLES	DIMENSIONES	ITEMS/PREGUNTAS	SUFICIENCIA					CLARIDAD					COHERENCIA					RELEVANCIA							
			1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5			
GESTION DE COMPRAS	Planeamiento	¿Considera usted que el área de compras debe contemplar un plan de compras con la finalidad de mejorar la rentabilidad?					x						x						x						x
		¿Considera usted que el área de compras tiene que verificar los formatos de requerimientos con la finalidad de mejorar la rentabilidad?					x						x						x						x
	Almacenamiento	¿Considera usted que el área de compras tiene que manejar el tiempo de almacenamiento con la finalidad de mejorar la rentabilidad?					x						x						x						x
		¿Considera usted que el área de compras al optimizar el costo de almacenamiento mejora de manera positiva la rentabilidad?					x						x						x						x
	Control de compras	¿Considera usted que el área de compras controla bien la homologación de proveedores lo cual impacta de manera positiva en la rentabilidad?					x						x						x						x
		¿Considera usted que el área de compras tiene que contar con un adecuado formato de control a fin de impactar positivamente en la rentabilidad?					x						x						x						x
RENTABILIDAD	Rentabilidad económica	¿Considera usted que el área de compras tiene conocimiento de todos los eventos asociados a los resultados generados por la inversión de activos?					x						x						x						x
		¿Considera usted que el área de compras calcula y analiza los beneficios generados por la inversión de los activos?					x						x						x						x
		¿Considera usted que el área de compras calcula y analiza la rotación de inventarios?					x						x						x						x
		¿Considera usted que el área de compras calcula la rentabilidad neta de la empresa?					x						x						x						x
		¿Considera usted que el área de compras analiza la rentabilidad neta de la empresa?					x						x						x						x
	Rentabilidad financiera:	¿Considera usted que el área de compras calcula la rentabilidad sobre el patrimonio de empresa?					x						x						x						x
		¿Considera usted que el área de compras analiza la rentabilidad sobre el patrimonio de la empresa?					x						x						x						x

Fuente: **Nota 1:** Preguntas: Recuperado de <https://repositorio.upn.edu.pe/bitstream/handle/11537/14294/S-CHOQUE%20LEON%2c%20LAURA%20MARIA.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Nota 2: La calificación de las preguntas es por jueces experto de la investigación actual

9. Considera usted que el área de compras calcula y analiza la rotación de inventarios	1-5					
10. Considera usted que el área de compras calcula la rentabilidad neta de la empresa	1-5					
Dimensión N° 2 de Variable dependiente	Rentabilidad Financiera					
11. Considera usted que el área de compras analiza la rentabilidad neta de la empresa	1-5					
12. Considera usted que el área de compras calcula la rentabilidad sobre el patrimonio de la empresa	1-5					
13. Considera usted que el área de compras analiza la rentabilidad sobre el patrimonio de la empresa	1-5					



Firma del Juez Experto
Chumpitaz Caycho Hugo Eladio

Título de la investigación: La Gestión de compras y su influencia en la Rentabilidad de la constructora Novo Home SAC, San Borja-Lima,2019

Apellidos y nombres de investigador: Lucibel Román Ramírez

Apellidos y nombres de Juez experto: Luis Francisco Guanipa Ramírez

VARIABLES	DIMENSIONES	ITEMS/PREGUNTAS	SUFICIENCIA					CLARIDAD					COHERENCIA					RELEVANCIA				
			1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
GESTION DE COMPRAS	Planeamiento	¿Considera usted que el área de compras debe contemplar un plan de compras con la finalidad de mejorar la rentabilidad?					5					5					5					5
		¿Considera usted que el área de compras tiene que verificar los formatos de requerimientos con la finalidad de mejorar la rentabilidad?					5					5					5					5
	Almacenamiento	¿Considera usted que el área de compras tiene que manejar el tiempo de almacenamiento con la finalidad de mejorar la rentabilidad?					5					5					5					5
		¿Considera usted que el área de compras al optimizar el costo de almacenamiento mejora de manera positiva la rentabilidad?					5					5					5					5
	Control de compras	¿Considera usted que el área de compras controla bien la homologación de proveedores lo cual impacta de manera positiva en la rentabilidad?					5					5					5					5
		¿Considera usted que el área de compras tiene que contar con un adecuado formato de control a fin de impactar positivamente en la rentabilidad?					5					5					5					5
RENTABILIDAD	Rentabilidad económica	¿Considera usted que el área de compras tiene conocimiento de todos los eventos asociados a los resultados generados por la inversión de activos?					5					5					5					5
		¿Considera usted que el área de compras calcula y analiza los beneficios generados por la inversión de los activos?					5					5					5					5
		¿Considera usted que el área de compras calcula y analiza la rotación de inventarios?					5					5					5					5
		¿Considera usted que el área de compras calcula la rentabilidad neta de la empresa?					5					5					5					5
		¿Considera usted que el área de compras analiza la rentabilidad neta de la empresa?					5					5					5					5
	Rentabilidad financiera:	¿Considera usted que el área de compras calcula la rentabilidad sobre el patrimonio de empresa?					5					5					5					5
		¿Considera usted que el área de compras analiza la rentabilidad sobre el patrimonio de la empresa?					5					5					5					5

Fuente: Nota 1: Preguntas: Recuperado de <https://repositorio.upn.edu.pe/bitstream/handle/11537/14294/S-CHOQUE%20LEON%2c%20LAURA%20MARIA.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Nota 2: La calificación de las preguntas es por jueces experto de la investigación actual

9. Considera usted que el área de compras calcula y analiza la rotación de inventarios	5	5	5	5	
10. Considera usted que el área de compras calcula la rentabilidad neta de la empresa	5	5	5	5	
11. Considera usted que el área de compras analiza la rentabilidad neta de la empresa	5	5	5	5	
Dimensión N° 2 de Variable dependiente	Rentabilidad Financiera				
12. Considera usted que el área de compras calcula la rentabilidad sobre el patrimonio de la empresa	5	5	5	5	
13. Considera usted que el área de compras analiza la rentabilidad sobre el patrimonio de la empresa	5	5	5	5	



Firma del Juez Experto
Luis Francisco Guanipa Ramírez

Activar Windows
Ve a Configuración para activar Windows

Anexo 5: Constancia emitida por la institución donde se realizó la investigación

ANEXO 19 MODELO DE CONSTANCIA DE CONSENTIMIENTO INFORMADO DE ACCESO PÚBLICO

Por medio de la presente, informamos que la empresa **NOVO HOME S.A.C.**, con Ruc N°20510174471 y domicilio fiscal sito en Jr. Cavallini N° 440, distrito de San Borja, provincia y departamento de Lima, autoriza a la tesista **Lucibel Gaselita Román Ramírez**, con código de matrícula 100033647 de la carrera profesional de **ADMINISTRACION DE EMPRESAS** de la Universidad Científica del Sur, hacer uso de la información que a continuación se detalla, con el consentimiento de la institución, para el desarrollo de su tesis de grado, la cual lleva por título: "La gestión de compras y su influencia en la rentabilidad de la Constructora Novo Home SAC, Lima - 2019"

Información y/o permiso solicitado y a emplear en la tesis:

1. Información sobre planificación y proceso de compras.
2. Información sobre gestión de inventarios y almacenamiento.
3. Información financiera de la empresa.
4. Aplicación de cuestionario a personal de la empresa sobre la gestión de compras y su influencia en la rentabilidad.

Dicha información, se recopilará en el Trabajo de Campo para posteriormente ser registrada en su investigación con fines netamente pedagógicos.

Se expide la presente CONSTANCIA DE CONSENTIMIENTO INFORMADO, a solicitud del interesado (a) para los fines que estime conveniente.

Lima, 05 de Setiembre de 2019



Firma del Tesista
DNI: 43266729



Firma y sello de la Empresa
Razón Social de la Empresa: Novo Home S.A.C.
RUC: 20510174471

NOVO HOME S.A.C.
Humberto Serpa Terrazos
Gerente General