

UNIVERSIDAD NACIONAL JOSÉ FAUSTINO SÁNCHEZ CARRIÓN

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA PROFESIONAL DE NEGOCIOS INTERNACIONALES



TESIS

**GESTIÓN DE INVENTARIOS Y GESTIÓN DE COMPRAS EN
LA EMPRESA EXPORTADORA KENMA S.A.C., HUARAL, 2019.**

PRESENTADO POR LA BACHILLER:

ALEXANDRA GERALDINE ASCASIBAR SALINAS

ASESORA:

DRA. VIVIANA INÉS VELLÓN FLORES

Para optar el Título Profesional de Licenciada en Negocios Internacionales

Huacho – Perú

2019

**GESTIÓN DE INVENTARIOS Y GESTIÓN DE
COMPRAS EN LA EMPRESA EXPORTADORA
KENMA S.A.C., HUARAL, 2019.**

ALEXANDRA GERALDINE ASCASIBAR SALINAS

TESIS DE PREGRADO

ASESORA: DRA. VIVIANA INÉS VELLÓN FLORES

**UNIVERSIDAD NACIONAL JOSÉ FAUSTINO SÁNCHEZ CARRIÓN
ESCUELA PROFESIONAL DE NEGOCIOS INTERNACIONALES
HUACHO
2019**

MIEMBROS DEL JURADO EVALUADOR



Dr. CARLOS MÁXIMO GONZALES AÑORGA
Presidente

Dra. FLOR DE MARÍA GARIVAY TORRES
Secretario

Mg. ELVIS RICAR SÁNCHEZ GARCÍA
Vocal

Dra. VIVIANA INÉS VELLÓN FLORES
Asesor



DEDICATORIA

A Dios por permitirme realizar todo lo que hasta al momento he conseguido, a mis padres, quienes me apoyaron en todo momento y sé que lo seguirán haciendo siendo mis principales maestros y los más importantes, a mis amigas y amigos que estuvieron y están pendientes de mi avance como profesional y persona.



AGRADECIMIENTO

El presente trabajo ha sido realizado gracias a aquellas personas que incondicionalmente me apoyaron en el proceso del contenido final.

ÍNDICE GENERAL

ÍNDICE DE TABLAS	viii
ÍNDICE DE FIGURAS	ix
RESUMEN	x
ABSTRACT	xi
INTRODUCCIÓN	12

CAPÍTULO I

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1. Descripción de la realidad problemática	13
1.2. Formulación del Problema	15
1.2.1. Problema General	15
1.2.2. Problemas Específicos	15
1.3. Objetivos de la Investigación	16
1.3.1. Objetivo General	16
1.3.2. Objetivos Específicos	16
1.4. Justificación de la investigación	16
1.5. Delimitación del estudio	17
1.6. Viabilidad del estudio	17

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1. Antecedentes de la Investigación	18
2.2. Bases teóricas	19
2.3. Definiciones Conceptuales	51
2.4. Formulación de las hipótesis	54
2.4.1. Hipótesis general	54
2.4.2. Hipótesis específicas	55

CAPÍTULO III METODOLOGÍA

3.1.	Diseño Metodológico	56
3.1.1.	Tipo de investigación	56
3.1.2.	Nivel de investigación	56
3.1.3.	Diseño	56
3.1.4.	Enfoque	56
3.2.	Población y muestra	56
3.3.	Operacionalización de variables e indicadores	56
3.4.	Técnicas e instrumentos de recolección de datos	58
3.4.1.	Técnica a emplear.....	58
3.4.2.	Descripción del Instrumento.....	58
3.5.	Técnicas para el procesamiento de la información	59

CAPÍTULO IV RESULTADOS

4.1.	Presentación de tablas, figuras e interpretaciones	60
-------------	---	----

CAPÍTULO V DISCUSIÓN, CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1.	Discusión	75
5.2.	Conclusiones	76
5.3.	Recomendaciones	77

CAPÍTULO VI FUENTES DE INFORMACIÓN

6.1.	Fuentes bibliográficas	78
6.2.	Fuentes electrónicas	79

ANEXO

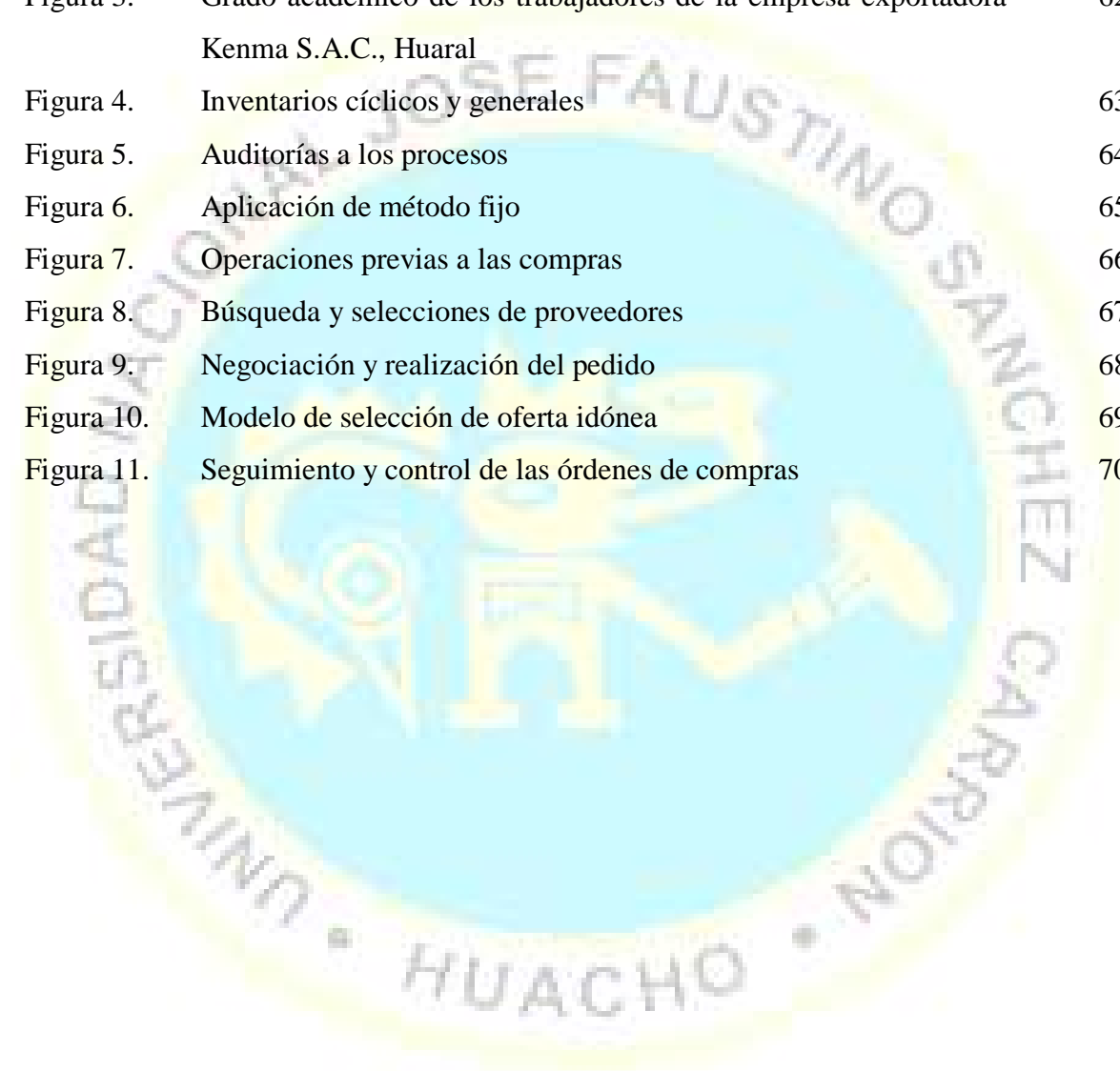
CUESTIONARIO		81
---------------------------	--	----

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1.	Género de los trabajadores de la empresa exportadora Kenma S.A.C., Huaral	60
Tabla 2.	Edad de los trabajadores de la empresa exportadora Kenma S.A.C., Huaral	61
Tabla 3.	Grado académico de los trabajadores de la empresa exportadora Kenma S.A.C., Huaral	61
Tabla 4.	Inventarios cíclicos y generales	62
Tabla 5.	Auditorías a los procesos	63
Tabla 6.	Aplicación de método fijo	64
Tabla 7.	Operaciones previas a las compras	65
Tabla 8.	Búsqueda y selecciones de proveedores	66
Tabla 9.	Negociación y realización del pedido	67
Tabla 10.	Modelo de selección de oferta idónea	68
Tabla 11.	Seguimiento y control de las órdenes de compras	69
Tabla 12.	Pruebas de normalidad	70
Tabla 13.	Correlación Rho de Spearman entre la gestión de inventarios y gestión de compras	71
Tabla 14.	Correlación Rho de Spearman entre los inventarios cíclicos y generales y gestión de compras	72
Tabla 15.	Correlación Rho de Spearman entre las auditorías a los procesos y gestión de compras	72
Tabla 16.	Correlación Rho de Spearman entre la aplicación de método FIFO y gestión de compras	73

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1.	Género de los trabajadores de la empresa exportadora Kenma S.A.C., Huaral	60
Figura 2.	Edad de los trabajadores de la empresa exportadora Kenma S.A.C., Huaral	61
Figura 3.	Grado académico de los trabajadores de la empresa exportadora Kenma S.A.C., Huaral	62
Figura 4.	Inventarios cíclicos y generales	63
Figura 5.	Auditorías a los procesos	64
Figura 6.	Aplicación de método fijo	65
Figura 7.	Operaciones previas a las compras	66
Figura 8.	Búsqueda y selecciones de proveedores	67
Figura 9.	Negociación y realización del pedido	68
Figura 10.	Modelo de selección de oferta idónea	69
Figura 11.	Seguimiento y control de las órdenes de compras	70



RESUMEN

Objetivo: Establecer de que manera la gestión de inventarios influye en la gestión de compras en la empresa exportadora Kenma S.A.C., Huaral, 2019. **Métodos:** La investigación es de tipo aplicada, de nivel explicativo, de diseño no experimental, y de enfoque mixta. La población fue 26 trabajadores. Se consideraron las dimensiones: inventarios cíclicos y generales, auditorías a los procesos, aplicación de método FIFO, operaciones previas a las compras, búsqueda y selecciones de proveedores, negociación y realización del pedido, modelo de selección de oferta idónea, seguimiento y control de las órdenes de compras. El KMO y la prueba de Bartlett valida el cuestionario con un valor de 0,762; mientras que para la confiabilidad se utilizó el método de Alfa de Cronbach obteniendo un valor de 0,969. **Resultados:** Respecto a la variable Gestión de inventarios, el 53,9% mencionaron que no creen que la empresa maneje un control de los productos sensibles, el 65,4% mencionó que no cree la empresa maneje procedimientos de ingreso de mercadería, el 50% mencionaron que no creen que la empresa maneje un método de almacenaje. Así mismo, respecto a la variable Gestión de compras, el 76,9% mencionaron que no se realiza un control de la información de la solicitud de compra (fecha de emisión, lugar de entrega, cantidad), el 57,6% mencionaron que no se seleccionan a los proveedores que reúnan las condiciones requeridas, el 79,2% de los encuestados manifestaron que la empresa, para elegir un proveedor, no analiza su envergadura o tamaño de la empresa, el 61,5% mencionaron que la empresa no controla la calidad de productos que manejan los posibles proveedores, el 88,4% mencionaron que la empresa no toma en cuenta el tamaño de la empresa para elegir a su proveedor. **Conclusión:** Con el estudio se determinó que existe una correlación positiva alta y muy significativa ($p = 0,00 < 0,05$; $r = 0,736$), por lo que se concluye que la gestión de inventarios influye significativamente en la gestión de compras en la empresa exportadora Kenma S.A.C., Huaral, 2019.

Palabras clave: *inventarios cíclicos y generales, auditorías a los procesos, aplicación de método FIFO.*

ABSTRACT

Objective: To establish how inventory management influences the management of purchases in the exporting company Kenma S.A.C., Huaral, 2019. **Methods:** The research is applied, explanatory, non-experimental design, and mixed approach. The population was 26 workers. The dimensions were considered: cyclic and general inventories, process audits, application of FIFO method, pre-purchase operations, search and selection of suppliers, negotiation and fulfillment of the order, model of selection of suitable offer, monitoring and control of the purchase orders. The KMO and Bartlett's test validates the questionnaire with a value of 0.762; while for reliability the Cronbach's alpha method was used, obtaining a value of 0.969. **Results:** Regarding the variable Inventory management, 53.9% mentioned that they do not believe that the company manages a control of sensitive products, 65.4% mentioned that they do not believe the company handles merchandise entry procedures, 50% mentioned that they do not believe that the company manages a storage method. Likewise, regarding the Purchasing Management variable, 76.9% mentioned that there is no control of the information of the purchase request (date of issue, place of delivery, quantity), 57.6% mentioned that the suppliers that meet the required conditions are not selected, 79.2% of the respondents stated that the company, to choose a supplier, does not analyze its size or size of the company, 61.5% mentioned that the company does not controls the quality of products handled by potential suppliers, 88.4% mentioned that the company does not take into account the size of the company to choose its supplier. **Conclusion:** With the study it was determined that there is a high and very significant positive correlation ($p = 0.00 < 0.05$; $r = 0.736$), so it is concluded that inventory management significantly influences the management of purchases in The export company Kenma SAC, Huaral, 2019.

Keywords: *cyclic and general inventories, process audits, application of FIFO method.*

INTRODUCCIÓN

Adquirir ganancias radica en que su mayoría está en la creación de ventas, pues el impulsor de cualquier organización. Es de vital importancia que las organizaciones posean un inventario con un arduo cuidado en el control, vigilancia y organizado puesto este provee y distribuye de forma adecuada lo que se dispone en el tiempo adecuado. No hay duda, de que en cualquier organización los inventarios son requeridos pues es el soporte es la adquisición y oferta de productos y servicios, por lo cual es de esencial la existencia del inventario, que van hacer posible controlar la mercadería y al mismo tiempo producir informes de la posición financiera actual de la organización. Para lograr esto es necesario sostener el nivel de stocks eficiente, en el tiempo y el sistema de gestión y planificación. La gestión de inventarios implica diferentes acciones requeridas con la finalidad de sostener, vigilar y abastecer el producto necesario para que se adecue a los requerimientos establecidos por los usuarios. Estas operaciones comprenden la manipulación de los productos para su adaptación a los requisitos fijados por los clientes, preparación de pedidos entre los que destaca la gestión de compras. Esta implica relaciones con los proveedores, quienes nos suministran productos, por lo que tanto son fundamentales los términos calidad, costes y de plazos de entrega. Una adecuada gestión de compra garantiza los mejores insumos para los procesos de la empresa, buscando siempre con la finalidad de vigilar y distribuir el producto necesario para el cliente, generando de forma considerable sus márgenes de beneficio haciendo más productiva y competitiva a la empresa.

En la empresa exportadora Kenma S.A.C. se ha evidenciado que existe deficiencias en la gestión de inventarios que se viene desarrollando por la falta de controles en la recepción de mercaderías, o por la mala rotación de mercadería. Si la situación continua, seguirá brindando condiciones ineficientes al momento en que deba cumplir con la demanda del producto, lo que puede desencadenar disconformidades con un cliente, que optará por la competencia.

Es por ello que tiene como objetivo general la presente investigación el establecer de qué manera la gestión de inventarios influye en la gestión de compras en la empresa exportadora Kenma S.A.C., Huaral.

CAPÍTULO I

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1. Descripción de la realidad problemática

Kenma S.A.C., maneja una cartera de productos compuestos por frutos de tipo cítrico y de tipo baya. En el de tipo cítrico encontramos a las mandarinas en sus variedades de: Satsuma okitsu, satsuma owari, w. murcott, h. murcott, y en el de tipo baya encontramos a la palta y en sus variedades de: Hass y Fuerte. Los servicios que brinda a terceros son de procesar productos frutícolas hasta terminar con el empaque y retornarlos a sus respectivos dueños para continuar con el proceso de comercialización. Kenma S.A.C., tiene sus mercados preferentes en los cuales introduce sus productos debidamente certificados y cumpliendo con los regímenes de calidad dispuesto por cada cliente. Exporta hacia Reino Unido, Estados Unidos, Unión Europea, Canadá, Holanda, España, China y Chile, quienes en la actualidad fomentan el consumo de comida saludable como frutas y verduras.

Adquirir ganancias radica en que su mayoría está en la creación de ventas, pues el impulsor de cualquier organización. Es de vital importancia que las organizaciones posean un inventario con un arduo cuidado en el control, vigilancia y organizado puesto este provee y distribuye de forma adecuada lo que se dispone en el tiempo adecuado. No hay duda, de que en cualquier organización los inventarios son requeridos pues es el soporte es la adquisición y oferta de productos y servicios, por lo cual es de esencial la existencia del inventario, que van hacer posible controlar la mercadería y al mismo tiempo producir informes de la posición financiera actual de la organización. Para lograr esto es necesario sostener el nivel de stocks eficiente, en el tiempo y el sistema de gestión y planificación. La gestión de inventarios implica diferentes acciones requeridas con la finalidad de sostener, vigilar y abastecer el

producto necesario para que se adecue a los requerimientos establecidos por los usuarios. Estas operaciones comprenden la manipulación de los productos para su adaptación a los requisitos fijados por los clientes, preparación de pedidos entre los que destaca la gestión de compras. Esta implica relaciones con los proveedores, quienes nos suministran productos, por lo que tanto son fundamentales los términos calidad, costes y de plazos de entrega. Una adecuada gestión de compra garantiza los mejores insumos para los procesos de la empresa, buscando siempre con la finalidad de vigilar y distribuir el producto necesario para el cliente, generando de forma considerable sus márgenes de beneficio haciendo más productiva y competitiva a la empresa.

La empresa Kenna S.A.C., ha presentado dificultades para realizar una adecuada gestión de compras debido a los cambios abruptos de proveedores debido a que algunas veces los proveedores anteriores no cumplían a tiempo los pedidos; no se planifican el requerimiento de compra, ocasionando que cuando llega campaña no se consigue insumos o el producto para procesarlos y de esa manera no se llega a cumplir con los requerimientos de su clientela; mal manejo de información de la compra; la falta de planificación no se han toman buenas decisiones en el proceso de compras; no estandarizan proveedores debido a que trabajan en base medidas diferentes, existo elevado nivel de presentación al riesgo acerca de la calidad de los recursos y servicios que necesita el cliente para la persistencia de las acciones; ignoran el movimiento de recursos; falta políticas en las compras lo que ocasiona que no se cumplan en el procedimiento de estado de costos, selección de proveedores, entre otros; la falta de intercambio de información genera que no se anticipen a la demanda del mercado.

En relación a la gestión de inventarios la empresa Kenna S.A.C., viene presentando una serie de deficiencias debido a que no existe definición del tipo de inventario con el que se manejará y al no definirlo se usa distintos tipos de inventarios y se genera confusión a la hora de realizar el inventario de las existencias para el proceso de producción del producto; incertidumbre sobre stock de seguridad al no realizar una adecuada medición de la demanda y de la oferta durante el tiempo que no se realizan las ventas a los clientes; errores en el conteo de las mercancías al no contar con un protocolo de resurtido; confusión en la realización de pedidos al no haber realizado un buen conteo de las mercancías y dejarse llevar por datos que no han sido verificados recientemente; no administran todos los productos por igual lo que

dificulta conocer acertadamente las cantidades de consumo y tiempos de cada uno; la falta de un sistema de automatización ha ocasionado un excesivo papeleo e información desactualizada; no cuentan con un personal adecuadamente entrenado generando que el inventario no sea confiable.

La empresa Kenna S.A.C. al no mejorar estos puntos débiles es posible que no pueda cumplir con la demanda del producto. Esta situación puede desencadenar disconformidades con un cliente, que optará por la competencia, lo que resultará en la pérdida de utilidades.

La empresa Kenna S.A.C debe tener cuenta la importancia de trabajar con un sistema de alertas de inventario. Por medio de este se puede medir grados de inventario minimizando los excesos y rupturas. La reserva de mercancía máxima consentirá poseer en el almacén la cuantía requerida para abastecer las necesidades y el grado de confianza. Por su lado, el grado mínimo avisará para hacer la restitución evadiendo el desequilibrio y ruptura.

1.2. Formulación del Problema

1.2.1. Problema General

¿De qué manera la gestión de inventarios influye en la gestión de compras en la empresa exportadora Kenma S.A.C., Huaral, 2019?

1.2.2. Problemas Específicos

- a. ¿De qué manera los inventarios cíclicos y generales influyen en la gestión de compras en la empresa exportadora Kenma S.A.C., Huaral, 2019?
- b. ¿De qué manera las auditorías a los procesos influyen en la gestión de compras en la empresa exportadora Kenma S.A.C., Huaral, 2019?
- c. ¿De qué manera la aplicación de método FIFO influye en la gestión de compras en la empresa exportadora Kenma S.A.C., Huaral, 2019?

1.3.Objetivos de la Investigación

1.3.1. Objetivo General

Establecer de que manera la gestión de inventarios influye en la gestión de compras en la empresa exportadora Kenma S.A.C., Huaral, 2019.

1.3.2. Objetivos Específicos

- a. Establecer de que manera los inventarios cíclicos y generales influyen en la gestión de compras en la empresa exportadora Kenma S.A.C., Huaral, 2019.
- b. Establecer de que manera las auditorías a los procesos influyen en la gestión de compras en la empresa exportadora Kenma S.A.C., Huaral, 2019.
- c. Establecer de que manera la aplicación de método FIFO influye en la gestión de compras en la empresa exportadora Kenma S.A.C., Huaral, 2019.

1.4. Justificación de la investigación

Justificación por su conveniencia

Ya que la investigación busca conocer si dentro de la empresa exportadora Kenma S.A.C. viene realizando una eficiente gestión de inventarios y como esto viene influyendo en su gestión de compras.

Justificación práctica

Se propondrá recomendaciones para dar solución a los problemas descritos en la situación problemática, que se traducen en problemas en operaciones previas a las compras, búsqueda de proveedores, seguimiento y control de las ordenes de compras, recepción de mercaderías, despacho de mercaderías, entre otros.

Justificación metodológica

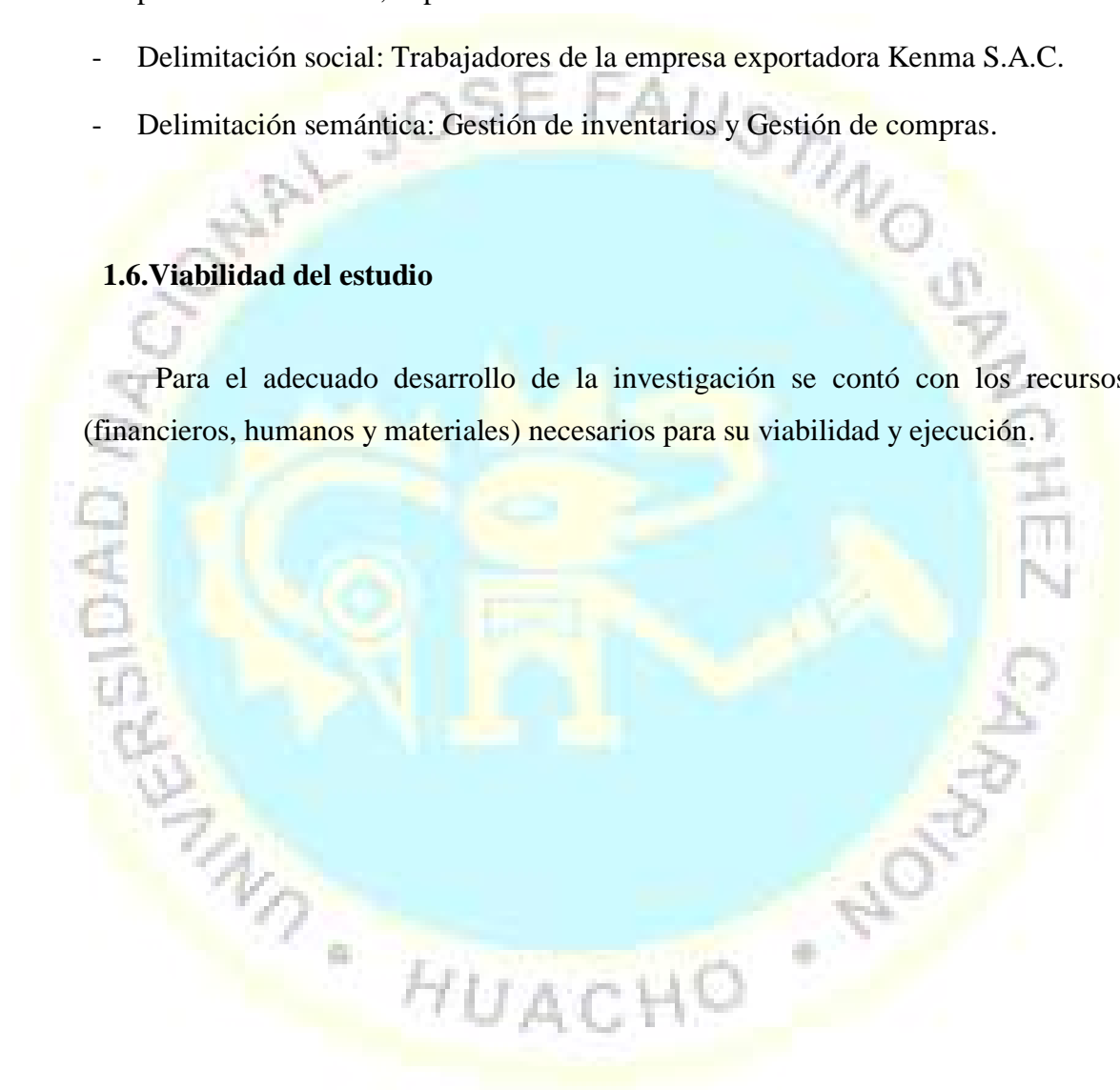
Su utilidad metodológica está en el planteamiento de un cuestionario que ayudará a otras investigaciones a evaluar la gestión de inventarios, y así mismo evaluar la gestión de compras.

1.5. Delimitación del estudio

- Delimitación temporal: De abril del año 2019 a agosto del año 2019.
- Delimitación geográfica: Empresa exportadora Kenma S.A.C. - distrito de Huaral, provincia de Huaral, departamento de Lima.
- Delimitación social: Trabajadores de la empresa exportadora Kenma S.A.C.
- Delimitación semántica: Gestión de inventarios y Gestión de compras.

1.6. Viabilidad del estudio

Para el adecuado desarrollo de la investigación se contó con los recursos (financieros, humanos y materiales) necesarios para su viabilidad y ejecución.



CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1. Antecedentes de la Investigación

Investigaciones internacionales

Saltos (2017) ejecutó la tesis “Optimización de la gestión de compras de repuestos automotrices con el uso de la herramienta JIT en la empresa Megavehículos S.A.”, aprobada por la Universidad de las Américas, Ecuador. Su objetivo fue la optimización de la gestión de compras con el uso de la herramienta JIT en la empresa Megavehículos S.A. Es una investigación descriptiva, con enfoque cuantitativo. La población fue el 100% del inventario. La investigación concluyó en que no contaban con una política de inventarios ni un manual que sirva como guía para realizar un correcto análisis para la gestión de compras.

Gavilanes (2015) realizó la investigación titulada “Evaluación de un modelo de gestión de inventarios mediante simulación, en la empresa Cybercell S.A.”, la cual fue aprobada por Escuela Politécnica Nacional. Ecuador. Su objetivo fue la propuesta de un modelo de gestión de inventarios con base simulación para la empresa Cybercell S.A. La investigación concluyó en que el estudio detallado de los modelos de inventarios determinísticos y probabilísticos permitió evaluar y simular los modelos de cantidad económica de pedido y modelo de revisión continua, ambos contribuyen en bajar la obsolescencia de los productos, que maneja el modelo actual, pero el modelo de revisión continua mejora las ventas y reduce aún más la obsolescencia.

Sandoval (2015) realizó la tesis titulada “Modelo de gestión para compras de materiales de un proyecto multifamiliar en la ciudad de Quito”, admitida por la Universidad Central del Ecuador. Su objetivo fue proponer un modelo de gestión para reducir la práctica empírica dentro de la actividad constructiva. Es una investigación documental, de campo; deductiva e inductiva. La población fue 2000 trabajadores, así mismo la muestra fue 200 trabajadores. La técnica de recolección de datos fue la encuesta y el instrumento el cuestionario. La investigación concluyó en que un modelo

de gestión de comparas de materiales serviría como guía a los diferentes profesionales de la construcción ya que tendrían una lista de proveedores, lugares de expendio y de esta manera receptor, materiales para la construcción, que cumplan con los estándares de calidad.

Investigaciones nacionales

Neira (2018) realizó la investigación titulada “Gestión de inventarios en una empresa industrial, Lima 2018”, aprobada por la Universidad Norbert Wiener. Perú. Su objetivo fue el proponer la implementación de gestión de inventarios para una empresa industrial. Investigación mixta. Técnica de recolección de datos fue la entrevista, instrumento la ficha documentaria. La investigación concluyó en que se propone la implementación de una gestión de inventarios, basada en una reestructura de almacén mejorando la distribución de la mercadería optimizando espacios para reducir la pérdida en inventarios y colocando artículos con alto margen de rotación en lugares estratégicos para facilitar el despacho.

Guevara (2018) realizó la investigación titulada “Gestión de inventarios en el almacén de repuestos para incrementar la productividad en una empresa Agroindustrial, 2018”, aprobada por la Universidad César Vallejo. Perú. Su objetivo fue proponer mejoras en la gestión de inventarios en el almacén de repuestos para incrementar la productividad en una empresa Agroindustrial. Investigación descriptiva y de diseño no experimental. La población fue 54 trabajadores, y 48 trabajadores la muestra. Como técnicas de recolección de datos la encuesta, la observación directa, la entrevista y el análisis documental; como instrumentos el cuestionario, la ficha de observación, la guía de entrevistas y guías de observación. La investigación concluyó en que existen procesos que se utilizan para gestionar los inventarios que no son adecuados y estos se reflejan en la productividad y en los inventarios, eso se determinó mediante el uso del diagrama causa – efecto.

2.2. Bases teóricas

2.2.1. Variable independiente: Gestión de inventarios

A. Definiciones

Patroni & Patroni (2018) lo definen como la organización y monitorio de inventarios con la finalidad de llevar a cabo las preferencias potenciales de una empresa (p. 200).

Díaz (2012) es un grupo de procesos especialistas que se utilizan a mantener lo que se acordado con anterioridad, respecto a la mercadería no vendida y están en el almacén, conforme a lo establecido por la planificado por la producción y lo que se realizará convenientemente con la finalidad de ocuparse de las necesidades predichas de las ventas (p.78).

Griffin (2011) mencionan que la gestión de inventarios es la administración del trabajo en proceso, la materia prima, los productos terminados y los productos en tránsito de la organización (p. 692).

Muñoz (2009) menciona que la gestión de inventario es planear, ordenar y verificar de la compra del acopio y el traslado de materia prima, bienes terminados, repuesto y técnica (p. 146).

B. Definiciones de inventario

Patroni & Patroni (2018) mencionan que es el control de la mercancía o stock para posibilitar un correcto cambio de mercancías con el mínimo financiamiento y previniendo el acopio y agotamiento (p. 201).

David (2013) señala que es la administración de los niveles de materia prima, trabajos en proceso y bienes terminados, así como el manejo de los materiales (p. 115).

Anaya (2011) manifiesta que el inventario son ciertas mercaderías que de una manera sensata se ha realizado y guardado para poder atender los requerimientos del mercado en el instante en que se realice una venta de estos (p. 155).

C. Dimensiones

Huamán (2018) menciona que son:

- a. Inventarios cíclicos y generales

Esta dimensión tiene que ver con el control del valorizado por áreas, productos sensibles y la aplicación del método ABC.

b. Auditorías a los procesos

Esta dimensión hace referencia a la recepción de mercaderías, despacho de mercadería y seguimientos inopinados a las ventas.

c. Aplicación de método FIFO

Esta dimensión se refiere a la rotación de la mercadería, almacenaje de la mercadería y seguimiento a los productos perecibles.

D. Importancia de la gestión de inventarios

Meana (2017) menciona que la importancia del inventario radica en confirmar y comprobar el tipo de existencias que dispone la empresa, a través de una relación de los recursos que se dispone. Es fundamental hacer inventarios con la finalidad de enfrentar los datos puestos en la base de datos con las mercancías existentes que se dispone en el almacén (p. 3).

Elaborar un inventario es importante que no permite brinda diversos elementos de valoración detallado de las mercaderías que se dispone a diario (Meana, 2017).

Meana (2017) señala que tener clasificado el almacén es de vital importancia por estas acciones:

- Se tiene ubicadas las mercaderías en cualquier instante.
- Permite saber el total del valor próximo de las mercaderías. Se puede tener conocimiento de las utilidades o pérdidas del cierre contable del año tiene en la organización.
- Sirve de apoyo para conocer qué productos alcanzar una mayor rotación.
- Se puede decidir acerca del modo de organizar en el reparto del almacén, conforme los estudios estadísticos del inventario.
- Continuamente se sabe de datos acerca del stock que se dispone en el almacén.

E. Tipos de inventarios

Patroni & Patroni (2018) manifiestan que cumplir una gestión adecuada de existencias y emplear técnicas estadísticas específicas de gestión, es importante conocer acerca de las características de los bienes que están en el almacén. Este dato se consigue con mayor facilidad si se tiene que encuadrar el producto en un esquema clasificatorio.

- *Inventario de ciclo.* Es parte del inventario en su totalidad cuya variación se da de modo directo en la proporción de la parte. Dimensionamiento de la parte es la regularidad con el que se realizan los pedidos y el número que se recepciona (Patroni & Patroni, 2018).
- *Inventario de seguridad.* Para impedir inconveniente en el servicio a la clientela y economizar los costes escondidos en caso no tiene en cuenta los elementos requeridos, la organización tiene un acopio de seguridad. Dicho inventario de seguridad es un exceso de inventario que es un sobrante de inventario que resguarda enfrente de la duda de costumbre de peticiones, duración de la demora y las transformaciones en la provisión. Los inventarios de seguridad son inventarios en caso los proveedores no proveen el número requerido, en el día pactado y con un atributo admisible. El inventario de seguridad asegura que las actividades no discontinúen en caso surjan inconveniente, lo que posibilita que las funciones las siguientes funciones se realicen con habitualidad (Patroni & Patroni, 2018).
- *Inventario de revisión.* Este tipo de inventario usan las compañías con la finalidad de atraer anomalías que por lo general existen en las tasas de demanda y oferta. Los modelos de demanda por cada periodo de tiempo durante los periodos de baja demanda provocan que un fabricante aumente los márgenes productivos en caso la demanda presente picos elevados. También puede ser de utilidad en caso los proveedores se encuentran en amenaza por una paralización o poseen límites importantes (Patroni & Patroni, 2018).

- *Inventario en tránsito.* Consiste un sistema de flujo de recursos, este inventario se traslada de un sitio a otro. Los recursos se trasladan de los proveedores de la fábrica, de una actividad a la otra en el interior de una planta, de la fábrica a un foco de distribución a un comerciante detallista. Este inventario de componer por pedidos ya hechos que aún no han sido recepcionados. El inventario en tránsito entre dos sitios en transporte o producción (Patroni & Patroni, 2018).

F. Control de inventarios

Díaz (2012) manifiesta que los estamentos o departamentos de ventas deben ser dúctiles y elásticos, y no tiesos y poco flexibles y acomodarse fácilmente a las circunstancias, implantando métodos convenientes cuando no sea posible dar solución a una duda o a una dificultad. Para lo cual es necesario instituir el control y métodos de comunicación, lo que dará libertad de emplear uniforme que autoricen conseguir y lograr lo que se desea (p. 79).

No hay enunciados respecto al control de inventarios, ni modelos que contengan términos que puedan reemplazar la facultad de entendimiento que compra y juzga l juicio personal (Díaz, 2012).

El procedimiento y modelo de obrar habitualmente, sólo tiene importancia al disponer las cosas, según su disposición que debe tener, a los puntos y estudio de las particularidades que acompañan los actos (Díaz, 2012).

Por cierto, queda todavía mucho trayecto por recorrer en el campo de los conocimientos que se adquieren estudiando, en los trabajos que preparan la ejecución de un proyecto, respecto a fijar valor y tasar el control de inventarios (Díaz, 2012).

El control de inventarios consiste en verificar, inspeccionar, el examen y crítica de aprecio de los precios que comprende el hacer y el capital del propietario, el censo y listado, la estima y el precio con el cual se evalúan las existencias del almacén y los diferentes precios que se

examinan confrontan y comparan y se realiza una identificación general (Díaz, 2012).

G. *Sistemas de control de inventarios*

Besley & Brigham (2009) mencionan que se puede utilizar el modelo EOQ como apoyo para establecer el nivel de inventario adecuado, pero la administración del inventario también implica establecer un sistema para controlarlo (p. 608).

Los sistemas de control de inventarios se encaminan a parte de lo más simple a lo más complejo, en relación a la proporción de la compañía y en la condición de su inventario. Por ejemplo, un procedimiento de control simple es el método de la línea roja, según el cual los artículos del inventario se almacenan en una gaveta, se traza una línea roja alrededor de la parte interna de la misma en el nivel del punto de reorden y el encargado del inventario coloca una orden cuando aparece la línea roja. Este procedimiento funciona muy bien en el caso de piezas como tornillos en un proceso de manufactura o de muchos artículos en las empresas minoristas (Besley & Brigham, 2009).

a. Sistema computarizado de control de inventario.

Las empresas grandes a menudo tienen sistemas computarizados de control de inventarios totalmente constituidos en el cual el computador se adapta a los márgenes de inventario según se hacen las ventas, se requiere el inventario en caso se llega a un sitio de reorden y registra que el pedido ha sido recepcionado. Además, los datos del computador se pueden ser usado con el fin de determina si se cambian las tasas del uso de las mercancías del inventario y, por ende, es posible realizar adecuaciones a los montos que se vuelven a ordenar (Besley & Brigham, 2009).

b. Sistema justo a tiempo.

Otro planteamiento para el control de los inventarios que requiere un esfuerzo coordinado entre el proveedor y el comprador y denomina sistema justo a tiempo, el cual fue afinado por empresas japonesas hace

muchos años. Con este sistema, los materiales son entregados a la empresa casi al mismo tiempo que se necesitan, tal vez unas cuantas horas antes de que se utilicen. Otro desarrollo importante relacionado con los inventarios es el outsourcing (o subcontratación), que es la práctica de comprar componentes en vez de fabricarlos de manera interna. El outsourcing a menudo se combina con los sistemas justo a tiempo para reducir los niveles de inventario (Besley & Brigham, 2009).

Los sistemas de control de inventario necesitan coordinación de la política e inventarios con políticas de manufactura – adquisición. Las organizaciones hacen intentos por aminorar lo más posible los costos de producción y repartición y los costos del inventario son en parte de la totalidad de los costos. También, son coste fundamental y los gerentes de finanzas tienen que ser conocedores de lo establecido de los costos del inventario y de la manera en que deben reducirse (Besley & Brigham, 2009).

H. Costos del inventario

Ross, Westerfield & Jordan (2014) mencionan dos tipos esenciales de costes que se relacionan con el activo corriente en su totalidad y con un inventario en especial (p. 561).

- a. La principal clase son los costes de mantenimientos o gestión, que cuando surgen cada costo de directo y de oportunidad se mantiene existente en el inventario, comprenden (Ross, Westerfield & Jordan, 2014):
 - Costes de acopio y comprobación.
 - Seguros y contribuciones.
 - Daños a causa de antigüedad, desgaste o hurto.
 - El coste de oportunidad del bien de la adición vuelta.
- b. La otra clase de costes vinculado con el inventario es el de reabastecimiento, que se vinculan con los escasos de mercancías en el inventario. Los dos elementos de costes que quedan son aquellos de

reabastecimiento y vinculados con provisión de seguridad. De acuerdo al rubro de la empresa, los costes de reabastecimiento o demanda nacen de la realización de alguna petición a los proveedores o establecer una corrida de productividad (Ross, Westerfield & Jordan, 2014).

Los costes que se vinculan con las provisiones de seguridad son los daños de situaciones oportunas, como venta desaprovechada y desconfianza de la clientela por inventario escaso (Ross, Westerfield & Jordan, 2014).

En la gestión de los inventarios hay un conflicto de objetivos básicos debido a que los costes de conservación se elevan con los márgenes del inventario. El principal blanco de la gestión de inventario es aminorar lo más posible la adición de los dos costos mencionados (Ross, Westerfield & Jordan, 2014).

I. Variables que afectan la gestión de inventarios

López (2014) menciona que hay diferentes variables de toda condición que inciden en la administración de inventarios. Estos se clasifican en costos, demanda, tiempo de abastecimiento, tiempo de restitución, tiempo de verificación y limitaciones (p. 17).

a. Costos

Estos han incidido por razones de posesión como almacenes, transportes, entre otros. Conocido como costo de almacenaje a cada procedimiento y accionar hecha con la finalidad de conservar la organización, la óptima condición y mercaderías del inventario de la fábrica, comprende el costo inmovilizado, costos de limpieza, entre otros o haya necesidad de abastecimiento que determine la compañía (López, 2014).

b. Demanda

Es la partida de las mercaderías del almacén o la compañía, establecido eficientemente por necesidades de la fabricación o los pedidos.

El sistema de operaciones de los recursos al procedimiento, con el fin de impedir atrasos, suspensión, entre otros. y las áreas de comercio deben hacer investigaciones sobre el desarrollo de la demanda de venta, abastecimiento de los sitios de venta, entre otros (López, 2014).

c. Tiempo de abastecimiento

Periodo pasado a través de dos elecciones de nota de pedido, pues en relación del periodo que exista a través de la compra y empleo del producto, los gastos de dicho almacenaje intervalo están a cargo de la compañía (López, 2014).

d. Tiempo de restitución

Tiempo pasado a través de la elección de nota de pedido y el ingreso de las existencias en el almacén. Hay posibilidad de dicho periodo se extienda e incida en la demanda, como puede ser corta y haya un gasto elevado de almacenaje (López, 2014).

e. Tiempo de verificación

Periodo pasado a través de un par de verificaciones de las mercaderías, se hace referencia a los métodos con la fecha de pedido. Con el fin de deducir las mercaderías tangibles se tiene que realizar una contabilidad de forma manual de los productos reales del almacén por tanto que en medio de una contabilización y otra posiblemente surja alteraciones en los márgenes de las mercaderías, tiene que estar conforme a los establecido para que al momento que arribe un volumen de mercaderías se empleó un orden de almacenamiento con el fin de no incurrir a carencias de suministro (López, 2014).

f. Limitaciones

Brinda restricciones del modelo, ya sean tangibles o de carácter administrativo, proporción del almacén, localización geográfica, tributos, entre otros (López, 2014).

J. Técnicas de gestión de inventarios

Ross, Westerfield & Jordan (2014) mencionan que el objetivo de la gestión de inventarios establecida como la aminoración de costes. La cual

se hace un análisis de las técnicas que cambian de lo simple a lo complejo (p. 562).

a. Método ABC

Esta técnica es una orientación sencilla de la gestión de inventarios, que trata de una idea simple la cual se separa el inventario en tres o más conjuntos. El orden se fundamenta en una reducida porción del inventario respecto al volumen que puede ser una gran parte de respecto al valor del inventario (Ross, Westerfield & Jordan, 2014).

b. Modelo de cantidad económica del pedido

Este modelo se ejecuta con el fin de determinar explícitamente el margen eficiente del inventario. Se realiza teniendo como referencia una imagen de los diferentes costos vinculados a la conservación del inventario (eje vertical) relacionado a los márgenes de inventarios (eje horizontal). Se aprecia, un incremento de costes de conservación y una reducción de los de reabastecimiento conforme incrementa los márgenes de inventarios (Ross, Westerfield & Jordan, 2014).

Luego procede un estudio de las partes esenciales a tener en cuenta ya que no comprende el costo actual del propio. El motivo a razón es que la venta determina el número general del inventario que la compañía requiere en un año en especial. Se hace un análisis respecto a la cantidad de existencias que tiene la compañía en un periodo establecido. Precisamente, consiste en establecer el tamaño del pedido que la compañía tiene que realizar al momento que vuelve a abastecer su inventario (Ross, Westerfield & Jordan, 2014).

c. Extensiones del modelo CEP

Hasta ahora se conjetura que cuando una compañía espera que su inventario aminore con el fin de realizar un pedido nuevo. La única verdad, las compañías realizan nuevamente su pedido antes de que este se agote por estos dos motivos (Ross, Westerfield & Jordan, 2014):

- Si a menudo cuentan con un mínimo de inventario disponible, aminora el peligro de estar sin existencia e impide los efectos de las pérdidas de venta y usuarios.
- En caso hacen nuevamente el pedido, por lo general pasa un cierto periodo previo a que arribe el inventario.

Como efecto, para finalizar el estudio del CEP tiene en cuenta en un par de extensiones (Ross, Westerfield & Jordan, 2014):

- Existencia de seguridad, la existencia de seguridad representa el margen diminuto de inventarios que dispone una compañía. Se tiene conocimiento que un pedido reciente de inventario por lo general el número de este llegue al extremo de la existencia de seguridad.
- Punto de colocación de pedidos recientes, para considerar el tiempo de entrega, la compañía sitúa los pedidos son los instantes que la compañía sitúa sus pedidos de inventarios.

Uno de los motivos del por qué las organizaciones conservar una provisión de existencia de seguridad en tiempos y las entregas imprecisas. En consecuencia, pueden combinarse la aclaración de los sitios de colocación de pedidos recientes y de las de mercadería de seguridad (Ross, Westerfield & Jordan, 2014).

K. Tácticas para reducir los inventarios

Patroni & Patroni (2018) menciona que los gerentes siempre están ansiosos por encontrar formas rentables de reducir el inventario. La palanca primaria se activa cuando es necesario aminorar el inventario. La secundaria aminora el coste de sanción comprende emplear la palanca primordial y por principio de cuentas, la urgencia de poseer el inventario. Por ello es necesario implementar tácticas básicas con el fin de aminorar inventarios (p. 204).

- a. Inventario de periodo. La palanca primordial con el fin de aminorar este inventario trata en aminorar la proporción de la parte. No obstante, el hecho de efectuar tal reducción en Q , sin realizar algún

cambio diferente, puede ser devastador. En caso, los costos de preparación pueden dispararse (Patroni & Patroni, 2018).

b. Inventario de seguridad. La palanca primordial con el fin de aminorar este inventario trata en realizar pedidos en un día cercano con el que deben decepcionarse. No obstante, cabe la posibilidad que dicho método puede ser un servicio no aceptable al usuario, siquiera que la inquietud por la demanda, la oferta y recepción posiblemente se aminore. En este caso cabe la posibilidad de ejecutar dos pares de palancas secundarias (Patroni & Patroni, 2018).

- Optimizar las predicciones de demanda con el fin de que existan un mínimo de impresión en la conducta de la clientela. Quizás posiblemente animar a los clientes que soliciten mercancías previo a que lo requieran.
- Hacer breve los periodos de entrega de materiales adquirido o elaborado para aminorar inquietud de la demanda.
- Reducir la incertidumbre de la oferta. Hay la posibilidad que los proveedores sean de confianza en caso los proyectos de producción se compartan con ellos.
- Está sujeto a muchos mitigadores de equipo o obra de mano, los cobtores de volumen y la capacitación de varias disciplinas del personal.

c. Inventario de previsión. La palanca primordial con el fin de aminorar un inventario de previsión trata simplemente en nivelar la tasa de demanda con la de producción. Las palancas secundarias se emplean con el fin emparejar los pedidos de los clientes en alguna de las siguientes formas (Patroni & Patroni, 2018):

- Añadir productos novedosos en diversos ciclos de pedidos, de tal manera que un sitio límite del pedido de un producto contrarrestar en un sitio inferior estacional que el otro.
- Gestionar compañías de promoción de ventas extemporáneas.
- Brindar proyectos de precios de temporada.

d. Inventario de tránsito. Un gerente de operaciones posee monitorización directa acerca del tiempo de espera, sin embargo, no exceda la tasa de pedido, a causa a que el inventario en tránsito es una acción del pedido en el transcurso del periodo de espera, la palanca primaria consiste en aminorar el tiempo de espera. Dos palancas secundarias pueden ayudar a los gerentes en aminorar de estos periodos de espera (Patroni & Patroni, 2018):

- Realizar la búsqueda de proveedores con cualidad de feedback y elección nuevos transportistas con el fin que sean responsables en la embarcación a través de los sitios donde almacenan los inventarios, u optimizar el empleo de los recursos en el interior de la fábrica.
- Aminorar el valor de Q , aunque sea en los casos en donde los periodos de espera están sujeto a la proporción de la porción. Los trabajos pequeños generalmente requieren menos tiempo para llevarse a cabo.

L. Razones que respaldan la validez de los inventarios

Las razones que respaldan la validez de inventarios en las organizaciones son muy usuales. No obstante, podemos resaltar dos de estas: el requisito de afrontar a los pedidos de la clientela cuando se requieran bienes a manera de prevenir intermisiones en el proceso productivo o la asistencia de servicios de la organización (Patroni & Patroni, 2018).

- *La disposición de la validación de bienes culminados.* Si la organización tuviera conocimiento exacto acerca de la demanda, tanto como el grado de esta, podría adaptar su proceso de producción para conseguir el número suficiente de bienes en el tiempo puntual, no sería obligatorio inventarios de bienes culminados. Sin embargo, la práctica es más difícil de alcanzar que la teoría. Debido a ello, a excepción de las organizaciones que operan a partir de la demanda (fabricantes de maquinarias industrializadas, carpinterías, entre otros.), las demás

organizaciones dedicadas a la industria y entrega de bienes culminados. Debido a que los servicios no son perceptibles, las empresas dedicadas a la asistencia mediante servicios no poseen inventarios de bienes culminados, a excepción de los bienes que se conceden o se dan en venta juntamente con el servicio, a pesar de que ello ya implica una operación distinta (Patroni & Patroni, 2018).

- *Reserva de elaboración.* Las intermisiones en el proceso de producción pueden ocasionar dificultades en el tiempo de otorgamiento de los materiales básicos o de los elementos obtenidos a nivel externo, o así mismo de cierto problema en las actividades de nivel interno en la empresa. Cualquiera de estos motivos puede ocasionar una detención en cierto periodo del transcurso de elaboración, al no poseer en esa operación elementos para laborar o partes de recambio para solucionar una dificultad en la máquina. Para prevenir esta intermisión, la organización acostumbra establecer validez de elaboración; estas reservas no solamente alcanzan ese propósito, sino que también consienten afrontar los acelerados aumentos de producción no planeados. A pesar de que las variables que establecen las causas de la existencia de los inventarios son tomadas en cuenta con certidumbre, los inventarios pueden seguir permaneciendo por causas netamente monetarias. En consecuencia, toda demanda genera costes, de manera que los costes de un abastecedor son menos al grado que se exige una mayor demanda. Los conocidos pedidos por unidad a través de medios telefónicos, el plazo usado por el trabajador, los costes de distribución, entre otros; son, de forma unitaria menores cuando la organización genera una demanda a su abastecedor de ciertas unidades que cuando simplemente genera tal pedido. Sin embargo, los bienes acumulados ocasionan otros costes que así mismo han de ser tomados en consideración al momento de tomar la decisión sobre el grado de inventarios de la organización (Patroni & Patroni, 2018).
- *Reserva especulativa.* Juntamente a las dos causas fundamentales mencionadas, también hay otras diversas que expresan o demuestran

la validación de inventarios en la organización. De esa manera, por ejemplo, en ciertas organizaciones agrícolas la producción se consigue en un corto plazo, en tanto que las adquisiciones son realizadas a lo largo de todo el año. En otras ocasiones, las organizaciones adquieren y acumulan en gran magnitud de un cierto bien respecto a algún aviso de una elevación en los precios o de una carencia de este, generando así dichas reservas especulativas (Patroni & Patroni, 2018).

M. Sistema de restitución de inventarios

Modelo de la cantidad económica de pedido (EOQ)

Para Patroni & Patroni (2018) la gerencia labora sujeto a presiones opuestas para conservar inventarios lo bastante bajos para prevenir costos elevados debido al mantenimiento del inventario, pero a la vez lo bastante altos para minimizar los costes por realizar y de elaboración. Un buen punto de inicio para mantener un equilibrio en tales presiones contrarias y establecer el grado más apropiado del inventario de ciclo para un elemento se basa en realizar una estimación económica de la demanda, mejor dicho, la dimensión del paquete que consiente disminuir los costes totales del año debido a mantenimiento de inventario de ciclo y realizar pedidos. EOQ está basado en las hipótesis siguientes:

Tiene como propósito la estimación de la cantidad exacta que han de realizarse minimizando los costes de posición de pedido para los inventarios y los costes de gestión de inventario está basada en las hipótesis posteriores (Patroni & Patroni, 2018):

- La valoración de la solicitud de la mercancía es firme tanto ahora como en lo posterior, el pedido de un bien no interviene en el pedido de otro.
- La mercancía se elabora o se adquiere a través de lotes. No hay límites a la cantidad de estos y este ha de ser recibido de inmediato.
- No hay duda en la demanda, la oferta o el periodo de distribución. No se da el total gasto de los bienes.

- Tan solo existen dos costes fundamentales: el de la demanda anual y el de su mantenimiento anual, estos no cambian a través del tiempo.
- Naciendo de esta suposición, el grado del inventario cambiará a una valoración firme.

La cuantía monetaria de demanda será exacta cuando se cumplen con estas cinco hipótesis.

N. Costos del inventario

(Besley & Brigham, 2009) mencionan que comúnmente, los costes del inventario se dividen en tres aspectos: los relacionados al hecho de contar con un inventario, los relacionados a organizar y recepcionar el inventario y los relacionados a la insuficiencia de inventario (validaciones acabadas). A continuación, veamos los primeros observables más fácilmente: costes de administración y costes de organización.

- Los costes de administración abarcan todo gasto relacionado a la administración del inventario, tal como el alquiler del almacén en el que se acumula y el seguro de dicho inventario, estos costes acostumbran elevar directamente a la magnitud media del inventario que se emplee.
- Los costes de organización son aquellos relacionados con la ubicación y recibimiento de un pedido para adquirir un nuevo inventario, y abarcan los costes por realizar oficios, notificaciones de fax y otros. En su mayoría, los costes relacionados a cada pedido son constantes, sin tomar en cuenta su tamaño.

O. Análisis del mercado de productos

Anaya (2011) menciona que inicialmente para indagar y seleccionar abastecedores se debe estudiar el mercado de productos (p. 84).

Es el resultado de convocar y estudiar información acerca de la Consiste en agrupar y evaluar los datos relativas a la fabricación, reparto y transacción de cierto bien o producto. La meta será lograr un plan del tacto de adquisiciones a perseguir por la empresa (Anaya, 2011).

Dado que no se puede realizar el estudio en simultáneo, lo organizaremos en grupos de compras e idearemos un plan de estudio priorizando lo más resaltante. En algunas oportunidades todo el trabajo escapa del plazo dado por el comprador por se puede sugerir su ejecución por expertos en análisis de mercado (Anaya, 2011). La investigación consta de las siguientes etapas:

a. Concepto de nuestra necesidad en expresiones cualitativas y cuantitativas

El plan cuantitativo permite el trazo de requerimientos de bienes a largo plazo, así como la intención de adquisiciones a mediano plazo. Es necesario fijar con precisión el grado de calidad requerido por uno, usando para ello una evaluación de las calidades normales que brinda el mercado, tomando la que se adapta a lo que necesitamos (Anaya, 2011).

b. Elaboración de la mercancía.

Sabiendo lo que necesitamos, empezaremos la investigación sobre la elaboración de la mercancía (Anaya, 2011), resaltando lo siguiente.

- Insumos constitutivos; dado que algunas veces la conducta del mercado de cierto bien, estará determinado por el precio de los insumos con los que fue elaborado.
- Formas de producción dadas; para comprender las variadas calidades y costos del mercado.
- Estudio a medio y largo plazo de la transformación del bien (periodo de vida) ya que es factible que de esto dependa su stock y costo venidero.

c. Uso y entrega del bien.

Se analiza la red de entrega normal, y conocer desde que medidas se puede colar la red para entrar al nivel más alto. (Por ejemplo, fabricante) (Anaya, 2011).

d. Costos.

Enfatizando su desarrollo histórico, antecedentes, variaciones y orígenes (Anaya, 2011).

e. Ámbito legal

Normativa estatal, preservación y limpieza (Anaya, 2011).

2.2.2. Variable dependiente: Gestión de compras

A. Definiciones

Kotler & Keller (2012) definen a la gestión de compras como el transcurso decidir en el que la empresa oficial insta el requerimiento de obtener bienes y servicios, reconocen, analizan y seleccionan entre los diversos abastecedores y marcas disponibles (p. 183).

Díaz (2012) define compra como la acción de comprar, es la adquisición de algo, es cualquier objeto comprado (p. 73).

Anaya (2011) menciona que las compras son una utilidad más exigente, cuyo propósito es obtener esos productos y servicios que la organización requiere, asegurando la provisión de la cuantía necesaria en un precio, tiempo y calidad convenientes (p. 79).

Ligia (2007) menciona que la gestión de compras consta de proveer de forma constante herramientas, productos y/o servicios, para incorporarlos de forma inmediata o apartado en lo que viene a ser la cadena de suministro (p. 3).

B. Definiciones de compras

Schiffman & Wisenblit (2015) es la actividad donde se adquiere bienes o servicios que empresas o clientes demandan para satisfacer sus necesidades (p. 427).

Solomon (2013) es la adquisición de productos y servicios mediante las compañías, para utilizarlos en el proceso de manufactura, distribución y venta (p. 578).

Kotler & Keller (2012) definen como la necesidad de adquirir productos o servicios entre las diferentes marcas y proveedores disponibles.

Anaya (2011) es la obtención de productos y servicios que se requieren, asegurando el aprovisionamiento de los números de cantidad necesarios con respecto a la calidad, precio y tiempo.

C. Dimensiones

Cabrera (2018) menciona en su investigación que las dimensiones para evaluar la gestión de compras, son las siguientes:

a. Operaciones previas a las compras

Dentro de las principales actividades en el procedimiento de adquisición se encuentra el ande mercados de bienes, llaálisimado también ingeniería de compras cuyo fin principal es obtener los datos suficientes para establecer los requerimientos que se desean cumplir a través de dicha adquisición. Indicadores: Tener conocimiento acerca de los datos requeridos del bien. Datos esenciales para la petición (fecha de difusión, ubicación de entrega, cuantía). Rúbrica de los individuos permitidos (Cabrera, 2018).

b. Búsqueda y selección de proveedores

Consta en analizar todas aquellas opciones de proveedores y entre todos elegir a aquellos que acumulen las características necesarias para realizar el pedido. Instaurar un procedimiento de normalización de proveedores para implantar su tiempo de operaciones y su confiabilidad para ordenar la relación de trabajo largo plazo, de la misma manera la competitividad que posee y la garantía en sus actividades. Indicadores: Implantar un proceso de normalización de proveedores. Elegir a aquellos

que posean las características que se necesitan, El requerimiento del pedido, Análisis de ofertas (Cabrera, 2018).

c. Negociación y realización del pedido

Se implanta un vínculo comunicativo entre la negociación y los proveedores con el propósito de realizar algún cambio con mutuo acuerdo y de manera que ambas partes resulten beneficiadas en la actividad de manera igualitaria, mejor dicho, que se realice un acuerdo común en el que ambas partes ganen equitativamente. Indicadores: Vínculos comunicativos de la negociación y los proveedores, beneficio igualitario entre las clases. Relación comunicativa fundamental entre ambos lados. Impulsar la reciprocidad comercial, Tamaño o dimensión de la organización. Periodo necesario para brindar la proposición (Cabrera, 2018).

d. Modelo de selección de oferta idónea

Es el transcurso de evaluación de las proposiciones brindadas hechas por un grupo experto lo cual se encargará de realizar la elección más adecuada. Es fundamental tener en consideración a la organización elegida, así como también las particularidades del bien y su adecuación o acogida en el mercado. Se hace una evaluación del proveedor en cuanto a su garantía, confianza, tiempo de otorgamiento y el grado de verificación de la calidad para garantizar la confianza de la aceptación. Indicadores: Evaluación de las proposiciones dadas, unión de grupos de especialistas para evaluar las proposiciones, Trascendencia de la magnitud de la compañía elegida, particularidades del bien y control de los ordenamientos de compras (Cabrera, 2018).

e. Seguimiento e inspección de las notas de pedido

Es el accionar que tiene la finalidad de aminorar las demoras o reducir sus consecuencias pues el cargo último se lleva a cabo a lo acordado en los tiempos y sitios establecidos en el área de compra. De igual forma, la inspección en relación a la calidad en términos cuantitativos del producto, mejor dicho, que sea de confianza y además que posea cualidades tangibles por el ejemplo el volumen, cuantitativo, indicadores;

aminoración, de las demoras de entregas, control de calidad y cantidad (Cabrera, 2018).

D. Objetivos de la función de compras

Anaya (2011) menciona en la situación de la administración de los inventarios, hay una serie de cuestionarios sencillos para dar solución como las siguientes (p.80):

- ¿Cuáles son los productos se tienen que restituir?
- ¿Cuáles son las proporciones que se deben adquirir?
- ¿En qué tiempo se debe realizar el pedido?
- ¿En qué lugar se debe colocar el producto?

Los factores ese esenciales de gestión se encuentran preparados acerca del proceso estadístico con el fin de tener el conocimiento respecto a realizar un pedido (sitio estadístico de pedido) y hacer el cálculo del volumen que se solicitará (porción de compra). Es apropiado recalcar en el caso que se mueva en un sector de industria, el proceso usual debe ejecutar un procedimiento compuesto que administra la promoción de las elaboración, ordenación y administración de medios industriales. (M.R.P.II) (Anaya, 2011).

Su complicación, evidentemente, está sujeta a través de estos elementos (Anaya, 2011):

- Proporción de adquisición y demanda anual.
- El ambiente en cual se ejecuta la acción.

El ambiente comercial e industrial son totalmente diferentes ya que el primero adquiere productos terminados y la otra busca recursos, el cual el precio y su calidad son cruciales para no dar costos mayores a la producción, se tiene que elegir en a los fabricantes adecuado de los productos respecto a la adaptabilidad, calidad, fiabilidad y valor (Anaya, 2011).

Al mismo tiempo, en el interior de un contexto de la fábrica, de manera diferente de productos relacionados de manera específica en ingeniería en los que los productos solicitados y los potenciales aprovisionar que van en constante cambio (Anaya, 2011).

Como resultado, se puede volver asumir los cargos esenciales en la administración de compras de esta manera (Anaya, 2011):

- Abastecer una constancia en los suministros, conforme a lo planeado por la fábrica o el departamento de compras.
- Brindar los productos, recursos y elementos conforme con los exige los requerimientos de calidad.
- Conseguir los productos requeridos del “coste total” de mayor reducción, en el interior de las exigencias de calidad y tiempo de entrega necesarios.
- Prever a la planta o área de comercio de las alteraciones del valor en el mercado, entre otros.

Por ello es de suma importancia la coordinación para cada área que intervenga en el proceso de comercio y compras (Anaya, 2011).

No obstante, la acción de compras, por su esencia, posee diferentes acciones, como las siguientes (Anaya, 2011):

- Investigación elementos de suministro (estudio de mercado).
- Elección de abastecedores.
- Control de las especificaciones de calidad requeridas, comprende empaquetar, describir, entre otros.

Las especificaciones de calidad a menudo están dictaminadas o ya sea por área técnica o de marketing (Anaya, 2011):

- Gestión de precios, con el fin de adquirir a precios asequibles.
- Gestión de tiempos y condiciones de entrega, con el fin de obtener una mayor confianza, agilidad y aminorar los tiempos de espera de abastecimiento.

- Seguimiento de las acciones hechas por lo acordado y situación determinadas por el abastecer.
- Comercia los que excede y los productos ya vencidos.

E. Actividades básicas de la gestión de compras

Anaya (2011) señala que en relación a las compras implica esencialmente estas actividades (p. 83):

- Estimación y agrupación de proveedores. Es una actividad muy esencial en la función de compras, tiene tendencia a una agrupación de proveedores en relación de su “capacidad de respuesta” ante la compañía, lo que es un inicio en vínculos comerciales a largo plazo. Esta parte tiene una atención en particular, en el caso del ambiente industrial que acciona con una política de “cofabricación” como estos.
- Conservación de un registro al día de los productos, que comprenda especificaciones técnicas, valor, condiciones de entrega y pago, entre otros.
- Convenio continuo de valor, calidad, presentación y tiempos de entrega, respecto a los pronósticos de adquisición y agrupación del abastecedor.
- Previsión de compra en términos de economía y financiamiento.
- Organización de peticiones por abastecedor y mercancía, estableciendo las cantidades de pedidos y días pronosticados para el lanzamiento.
- Organización de notas de pedido su respectivo lanzamiento y control, hasta su recibimiento y control de calidad.
- Solución de los desacuerdos en el recibimiento del producto.
- Estudiar las alternaciones respecto al valor, tiempos de entrega y calidad.

A menudo hay confusión de las acciones de gestión de compras con las acciones tradicionales para almacenar y administrar los stocks, no obstante, salvo en la jerarquía que es una prerrogativa de los altos mandos,

que en el último caso toma la decisión de lo que debe realizar cada ejecutivo de la organización (Anaya, 2011).

F. Análisis del mercado de productos

Anaya (2011) menciona que inicialmente para indagar y seleccionar abastecedores se debe estudiar el mercado de productos (p. 84).

Es el resultado de convocar y estudiar información acerca de la Consiste en agrupar y evaluar los datos relativas a la fabricación, reparto y transacción de cierto bien o producto. La meta será lograr un plan del tacto de adquisiciones a perseguir por la empresa (Anaya, 2011).

Dado que no se puede realizar el estudio en simultáneo, lo organizaremos en grupos de compras e idearemos un plan de estudio priorizando lo más resaltante. En algunas oportunidades todo el trabajo escapa del plazo dado por el comprador por se puede sugerir su ejecución por expertos en análisis de mercado (Anaya, 2011). La investigación consta de las siguientes etapas:

f. Concepto de nuestra necesidad en expresiones cualitativas y cuantitativas

El plan cuantitativo permite el trazo de requerimientos de bienes a largo plazo, así como la intención de adquisiciones a mediano plazo. Es necesario fijar con precisión el grado de calidad requerido por uno, usando para ello una evaluación de las calidades normales que brinda el mercado, tomando la que se adapta a lo que necesitamos (Anaya, 2011).

g. Elaboración de la mercancía.

Sabiendo lo que necesitamos, empezaremos la investigación sobre la elaboración de la mercancía (Anaya, 2011), resaltando lo siguiente.

- Insumos constitutivos; dado que algunas veces la conducta del mercado de cierto bien, estará determinado por el precio de los insumos con los que fue elaborado.
- Formas de producción dadas; para comprender las variadas calidades y costos del mercado.

- Estudio a medio y largo plazo de la transformación del bien (periodo de vida) ya que es factible que de esto dependa su stock y costo venidero.

h. Uso y entrega del bien.

Se analiza la red de entrega normal, y conocer desde que medidas se puede colar la red para entrar al nivel más alto. (Por ejemplo, fabricante) (Anaya, 2011).

i. Costos.

Enfatizando su desarrollo histórico, antecedentes, variaciones y orígenes (Anaya, 2011).

j. Ámbito legal

Normativa estatal, preservación y limpieza (Anaya, 2011).

G. Compras y proveedor

Gonzales & Valenzuela (2012) mencionan que, para manejar las compras, se debe de hacer acuerdos estratégicos con los proveedores. Deberá aprender a manejar los ítems que requieren mayor tiempo de planificación y producción. Para administrar el abastecimiento, se debe aprender a controlar las proyecciones, dirigir el servicio al cliente y minimizar el inventario (p. 98).

a. Acordar la política

Los acuerdos estratégicos de compra deben considerar a todos los proveedores como parte fundamental de la empresa. La primera necesidad es embarcarse en una relación de largo plazo con los proveedores, basada en el desempeño, y no en el precio. Esto se logra comprendiendo los procesos y requisitos de cada uno, y mediante un compromiso conjunto de mejoramiento de la calidad. Entonces, el camino de la comunicación reciproca se abre desde el primer momento (Gonzales & Valenzuela, 2012). Los proveedores deben:

- Recibir una descripción detallada de los requisitos del producto.

- Completar un cuestionario de proveedores.
- Buscar asistencia técnica.
- Aceptar revisiones periódicas.

La segunda fase es acordar un conjunto de requisitos de producto y abastecimiento. Deben establecerse especificaciones de compra, prepararse contratos de compra, y lograrse un entendimiento entre las partes acerca de un plan de introducción de calidad. El plan identifica qué acciones tomar en cuanto a la calidad de los productos en todas sus etapas (Gonzales & Valenzuela, 2012).

La tercera fase cubre la aceptación final del proveedor y del producto por parte de la empresa. Esto requiere que le proveedor cuente con un proceso de manejo de calidad que llegue a amoldarse de manera adecuada a las diversas necesidades y exigencias de la empresa. El requisito más habitual, y uno de los mejores por su reconocimiento internacional, es la norma de ISO 9000. La empresa debe validar el producto por selección mediante pruebas acordadas y evaluación del proveedor. De ser necesario, dependiendo de la escala de la empresa y de la tecnología empleado, se auditarán todos los procesos de calidad. El siguiente paso es controlar el avance, finalmente, las pruebas de confiabilidad deben ser continuas (Gonzales & Valenzuela, 2012).

b. Acordar la política de proveedores

Es esencial considerar a los proveedores como parte integral de la organización. Para un mejor desempeño, se debe alcanzar un entendimiento mutuo y sano, que aumentará la confianza y confirmará la idoneidad del proveedor de largo plazo (Gonzales & Valenzuela, 2012).

La cuarta fase es establecer feedback y sistemas de seguimiento. Los sistemas específicos para ítems defectuosos y análisis de fallas se remontan al plan general de mejoramiento de la calidad. La clave para el control de proveedores es establecer una relación de largo plazo que resulte mutuamente provechosa, utilizando los métodos mencionados (Gonzales & Valenzuela, 2012).

Gonzales & Valenzuela (2012) señalan que existen muchos beneficios para los proveedores tales como:

- Prueba independiente de sus sistemas internas de calidad.
- Feedback rápido ante algún problema.
- Intercambio de información en terreno sobre productos instalados en locaciones del cliente.
- Mejoramiento de la calidad del producto.
- Revisión independiente de los estándares de fabricación.

Finalmente, cuando todos los criterios del acuerdo con el proveedor y del plan de calidad y producción se hayan cumplido, la empresa debería brindar un reconocimiento al proveedor otorgándole el status de “garantía de calidad” (aceptación sin inspección), listo produce ventajas para el proveedor y para la empresa, reduciendo los costos de adquisición (Gonzales & Valenzuela, 2012).

c. Identificar las medidas principales

Las medidas de compra para la organización están relacionadas con las disponibilidades de stock y administración del material en la etapa de materia prima. Los acuerdos estratégicos con proveedores son importantes para los ítems que requieren mayor tiempo de planificación y producción, donde un elemento de riesgo tiene que se acordado por ambas partes y deben trabajar juntas para satisfacer la necesidad específica del producto, especialmente so el componente es nuevo (Gonzales & Valenzuela, 2012).

Para investigación y desarrollo, es vital tener un acuerdo con el proveedor. El equipo de diseño y desarrollo nunca puede estar seguro de que el producto es correcto hasta que se implementa en el sistema mayor. Por eso, el departamento de adquisiciones debe establecer acuerdos de abastecimiento flexible y mutuamente beneficioso (Gonzales & Valenzuela, 2012).

Requisitos básicos para la distribución son la capacidad de seguimiento y control de las proyecciones versus requerimientos de

abastecimiento; servicio postventa al cliente; y reducción del inventario internacional (Gonzales & Valenzuela, 2012).

Las principales medidas de abastecimiento son gestión de inventario y entrega al consumidor final. Incluso si se abastece a puntos de distribución y en realidad nunca se enfrenta al consumidor final, es importante comprender que la medida principal es la percepción del cliente. Esto requerirá un contacto cercano con la cadena de distribución (Gonzales & Valenzuela, 2012).

La clave es acordar proyecciones con los distribuidores y desarrollar la habilidad de entregar en plazos cortos. Los acuerdos estratégicos con los distribuidores deben formularse de igual forma que los acuerdos de venta. No tiene sentido tener punto de distribución, a menos que agreguen valor, por eso todos los distribuidores deberán aportar un elemento de servicio al cliente rápido y eficiente. Los acuerdos estratégicos con los distribuidores deberán reflejar este requisito. También es necesario un sistema de seguimiento para comparar proyecciones y la distribución real (Gonzales & Valenzuela, 2012).

Todas las comunicaciones en la cadena de distribución y abastecimiento deben hacerse vía internet. Esto permite un seguimiento de la información en tiempo real, con relativa rapidez, y a un bajo costo (Gonzales & Valenzuela, 2012).

H. Situaciones de compra

Kotler & Keller (2012) mencionan que el comprador lucha con la idea de comprometerse en una transacción. Estas dependerán de la dificultad del conflicto que esté en solución, que tan reciente es el pedido para la adquisición, los individuos involucrados y el tiempo necesario. Encontramos tres clases de situaciones de compra: la compensación inmediata, la compensación cambiada y la adquisición reciente (p. 186).

- Compensación inmediata. Es aquella en la que el área de compras realiza una petición de manera habitual. Por ejemplo, los elementos de oficina todo de su parte para preservar la calidad, y elige al

abastecedor a partir de una lista aprobada. Los abastecedores dan a veces métodos de peticiones inmediatas para recortar el tiempo. Los abastecedores que no se encuentran en el listado buscan ofertar algo no dado antes o valerse de la inconformidad del otro abastecedor. Busca obtener un pedido ínfimo y así ir creciendo poco a poco con respecto a la compra (Kotler & Keller, 2012).

- Compensación cambiada es aquella en donde el comprador busca modificar las características de la mercancía, el costo, la entrega, etc. Usualmente para esto se necesitan competidores extras en ambas partes de la negociación. Los abastecedores permitidos suelen inquietarse y necesitan resguardar la cuenta; los abastecedores con ánimos de unirse con el fin de lograr la mejor propuesta e ingresar al giro de la empresa (Kotler & Keller, 2012).
- Adquisición reciente. Es aquella que suscita cuando el comprador quiere tener el bien o servicio por primera vez. Mientras más exceda el precio o el riesgo, más participantes habrá y más potente será su búsqueda de datos, excediendo así el plazo para la decisión.

El comprador organizacional vea disminuida su toma de decisiones en esta situación. Tiempo después, las compras nuevas dejan de serlo y se vuelven recompra inmediata y la conducta de compra se torna habitual (Kotler & Keller, 2012).

Las adquisiciones suponen grandes oportunidades y los grandes desafíos. Este tratamiento recorre varias fases: reflexión, inclinación, determinación, examen y adopción. Grandes medios son de los elementos más relevantes en la fase principal (reflexión), entre tanto que los comerciantes tienen más importancia en la fase segunda (inclinación), y bases técnicas sobresalen en siguiente fase (examen). Todo afán de venta virtual es útil en todas las fases (Kotler & Keller, 2012).

Ante el caso de una reciente adquisición, el que compra tiene que definir las características del bien, el rango de precio, los términos y plazos de otorgamiento, los términos de servicio y de pago, el stock solicitado, los posibles abastecedores y el seleccionado. La prioridad de orden

cambia, pero de todas estas se encontrarán influenciadas por diversos colaboradores (Kotler & Keller, 2012).

Como consecuencia de la dificultad de la venta, algunas entidades usan fuerzas de ventas como el misionero, integrada por sus vendedores más eficaces. Se utilizarán parámetros para lograr la confianza y el desprendimiento del cliente para cambiar de abastecedor, entre estos, el reconocimiento de marca. Del mismo modo, el especialista de marketing tratara de llegar a muchos participantes para así informarlos (Kotler & Keller, 2012).

Luego de obtenido el cliente, los proveedores autorizados van detrás de lograrle añadir valor a su oferta de mercado para posibilitar la compensación (Kotler & Keller, 2012).

I. Importancia de las compras

Carreño (2017) menciona que, en una empresa, las adquisiciones son el departamento fundamental que posee la responsabilidad de obtener las demandas necesarias para las operaciones de una empresa, en las medidas necesarias, en el momento y lugar adecuado, asegurando que las operaciones sigan con su recorrido.

Para toda organización es vital el procedimiento de compras. Este departamento no asigna su estimación en el caso de invertir en las compras, debido a que es dable generar ahorros considerables en los medios necesarios para las operaciones minimizando en las señas de inventarios promedios por medio de la elaboración, fecha de distribución y amortización de bienes (Carreño, 2017).

El departamento de compras debe garantizar el movimiento continuo de bienes para la elaboración constante de la actividad de la empresa, previniendo detenciones de las maquinarias productivas, perdidas de la mano de obra, demandas desatendidas y otras dificultades. Tales herramientas abarcan los elementos principales, materiales, provisiones fundamentales y otros bienes que necesitan del departamento productivo para la ejecución de sus actividades (Carreño, 2017).

De la misma forma, debe garantizar que los bienes adquiridos que entran al proceso de producción sean de una correcta calidad, previniendo costos extra de producción y las actividades productivas, suprimiendo costes en control y procesos de retorno de mercancía, debido a que estos agotan medios y tiempo de los encargados de las actividades, ocasionan altos en la producción, etc. (Carreño, 2017).

J. Métodos de compra

Ordenes de compras abiertas

Carreño (2017) señala que una orden de compra modelo se encuentra reducida a una cierta cantidad de elementos a proporcionar en un tiempo establecido. Sin embargo, una de tipo abierta consiente la extensión de la cantidad y tiempo para realizar una compra de forma indefinida. Es bastante usada en los bienes que se adquieren en gran magnitud y de manera continua, debido a que consiente ahorrar en los costes para la realización de pedidos.

Los números aproximados en la compra a través de un plazo, tales como el costo y la naturaleza del otorgamiento, se concretan en el pedido de compra abierta inicial, después de la que se generan órdenes con cantidades concretas ante la principal orden. La duración de dicha orden puede extenderse con el tiempo, hasta que se den variaciones en los precios, bocetos del producto, en el carácter de otorgamiento, entre otros aspectos. En tal momento resulta preciso un nuevo acuerdo (Carreño, 2017).

Compras bajo contrato

Carreño (2017) manifiesta que esta clase de compras consiente las reducciones por cantidades de compra, sin considerar necesario la existencia de inventarios en la organización. Inicialmente se determina cuáles son los bienes en cuestión del contrato y se asegura la adquisición de una cantidad establecida de estos o una suma económica proporcionado

en un lapso de tiempo de acuerdo a los requerimientos. Es necesario ser muy cuidadoso en la realización de dicho contrato, los elementos y cantidades cubiertas, los costos, tiempos de otorgamiento y la agenda de pagos. Las exposiciones de este sistema para el adquiriente residen en la insuficiencia de adquirir la cantidad estipulada por reducción de la demanda, dificultad económica, etc.

K. Presupuesto de compras

Carreño (2017) hace mención de que el presupuesto de compra es un escrito realizado por el adquiriente y el cual planifica la cantidad y el tiempo de la adquisición, sea en unidades o en componentes económicos. El adquiriente halla los siguientes beneficios en la utilización de un presupuesto de compras:

- Acordar reducciones con los abastecedores planificando para realizar las compras de acuerdo al presupuesto.
- Comparar la suficiencia del abastecedor, de la estimación presupuestada, para determinar la cantidad de abastecedores a elegir de acuerdo a las cantidades en concordancia a la planificación de requerimientos.
- Es útil para contrastar la suficiencia del departamento de compras ante el presupuesto, con el propósito de determinar los fondos acumulados o consumos extra saliéndose del presupuesto.

La realización de dicho presupuesto de compras necesita de la planificación de ventas, que es elaborado por el departamento comercial de la organización y las políticas de grados de inventarios, para determinar la cantidad que se debe comprar (Carreño, 2017).

2.3. Definiciones Conceptuales

Gestión de inventarios

Esta gestión consiste en planificar y revisar los inventarios con el fin de llegar a las metas competitivas definidas por la empresa. (Patroni & Patroni, 2018, p. 200).

Gestión de compras

Esta gestión de compras es un procedimiento de toma de decisiones en donde la organización llega a la conclusión de que existe necesidad de obtener productos y servicios, reconocen, valoran y seleccionan marcas y proveedores disponibles (Kotler & Keller, 2012, p. 183).

Inventarios cíclicos y generales

Esta dimensión tiene que ver con el control del valorizado por áreas, productos sensibles y la aplicación del método ABC (Huamán, 2018).

Auditorías a los procesos

Esta dimensión hace referencia a la admisión, despacho de mercadería y seguimientos inopinados a las ventas (Huamán, 2018).

Aplicación de método FIFO

Esta dimensión se refiere a la rotación de la mercadería, almacenaje de la mercadería y seguimiento a los productos perecibles (Huamán, 2018).

Operaciones previas a las compras

Entre las operaciones iniciales del proceso de compra se encuentra el estudio del mercado de productos, igualmente conocido como ingeniería de compras cuyo fin primordial es obtener información conveniente para determinar la exigencia que se quiere satisfacer por medio de la compra (Cabrera, 2018).

Búsqueda y selección de proveedores

Proceso mediante el cual se evalúan los candidatos para determinar cuáles de ellos cuentan con lo requerido para solicitar la oferta. Instaurar un proceso igualitario entre abastecedores para fijar su tiempo de participación y confiabilidad en el mercado para establecer la relación laboral a un plazo prolongado, de igual modo que la competitividad en el mercado y la confianza en las actividades (Cabrera, 2018).

Negociación y realización del pedido

Relación comunicativa que tiene por fin negociar con los abastecedores buscando canjear algo en mutuo acuerdo de manera que tal que ambas partes resulten beneficiadas por igual. Momento exacto para el otorgamiento de ofrecimiento. (Cabrera, 2018).

Modelo de selección de oferta idónea

Es la técnica por la cual se estudia lo enunciado ofertado por un grupo de muchas áreas expertas, el que decidirá lo más beneficioso con respecto a la oferta. Necesariamente se tiene que tener en consideración la organización elegido, al igual que a los caracteres de la mercancía y su acomodación o admisión del ofrecimiento. La evaluación del proveedor será por la confianza, aseguramiento, el tiempo de otorgamiento y grado de control de calidad para garantizar la confianza del ofrecimiento. (Cabrera, 2018).

Seguimiento y control de las órdenes de compras

Es la ocupación que tiene por finalidad disminuir las taras en las entregas o que estas afecten a los usuarios, dado que es su obligación el respetar lo pactado respecto a plazos o citas del área de compras. (Cabrera, 2018).

Inventario de ciclo

Es parte del inventario en su totalidad cuya variación se da de modo directo en la proporción de la parte (Patroni & Patroni, 2018).

Inventario de seguridad

Para impedir inconveniente en el servicio a la clientela y economizar los costes escondidos en caso no tiene en cuenta los elementos requeridos, la organización tiene un acopio de seguridad (Patroni & Patroni, 2018).

Inventario de revisión

Este tipo de inventario usan las compañías con la finalidad de atraer anomalías que por lo general existen en las tasas de demanda y ofert (Patroni & Patroni, 2018) a.

Inventario en tránsito

Consiste un sistema de flujo de recursos, este inventario se traslada de un sitio a otro (Patroni & Patroni, 2018).

Costos

Estos han incidido por razones de posesión como almacenes, transportes, entre otros (López, 2014).

Demanda

Es la partida de las mercaderías del almacén o la compañía, establecido eficientemente por necesidades de la fabricación o los pedidos (López, 2014).

Tiempo de abastecimiento

Periodo pasado a través de dos elecciones de nota de pedido, pues en relación del periodo que exista a través de la compra y empleo del producto, los gastos de dicho almacenaje intervalo están a cargo de la compañía (López, 2014).

Tiempo de restitución

Tiempo pasado a través de la elección de nota de pedido y el ingreso de las existencias en el almacén (López, 2014).

Tiempo de verificación

Periodo pasado a través de un par de verificaciones de las mercaderías, se hace referencia a los métodos con la fecha de pedido (López, 2014).

Limitaciones

Brinda restricciones del modelo, ya sean tangibles o de carácter administrativo, proporción del almacén, localización geográfica, tributos, entre otros (López, 2014).

Inventario de periodo

La palanca primordial con el fin de aminorar este inventario trata en aminorar la proporción de la parte (Patroni & Patroni, 2018).

Inventario de seguridad

La palanca primordial con el fin de aminorar este inventario trata en realizar pedidos en un día cercano con el que deben decepcionarse (Patroni & Patroni, 2018).

Inventario de previsión

La palanca primordial con el fin de aminorar un inventario de previsión trata simplemente en nivelar la tasa de demanda con la de producción (Patroni & Patroni, 2018).

Inventario de tránsito

Un gerente de operaciones posee monitorización directa acerca del tiempo de espera, sin embargo, no exceda la tasa de pedido, a causa a que el inventario en tránsito es una acción del pedido en el transcurso del periodo de espera, la palanca primaria consiste en aminorar el tiempo de espera (Patroni & Patroni, 2018).

Acordar la estrategia

Los acuerdos estratégicos de compra deben considerar a todos los proveedores como parte fundamental de la empresa (Gonzales & Valenzuela, 2012).

Acordar la política de proveedores

Es esencial considerar a los proveedores como parte integral de la organización (Gonzales & Valenzuela, 2012).

Identificar las medidas principales

Las medidas de compra para la organización están relacionadas con las disponibilidades de stock y administración del material en la etapa de materia prima (Gonzales & Valenzuela, 2012).

Ordenes de compras abiertas

Una orden de compra modelo se encuentra reducida a una cierta cantidad de elementos a proporcionar en un tiempo establecido (Carreño, 2017).

Compras bajo contrato

Esta clase de compras consiente las reducciones por cantidades de compra, sin considerar necesario la existencia de inventarios en la organización (Carreño, 2017).

2.4. Formulación de las hipótesis

2.4.1. Hipótesis general

La gestión de inventarios influye significativamente en la gestión de compras en la empresa exportadora Kenma S.A.C., Hualal, 2019.

2.4.2. Hipótesis específicas

- a. Los inventarios cíclicos y generales influyen significativamente en la gestión de compras en la empresa exportadora Kenma S.A.C., Huaral, 2019.
- b. Las auditorías a los procesos influyen significativamente en la gestión de compras en la empresa exportadora Kenma S.A.C., Huaral, 2019.
- c. La aplicación de método FIFO influye significativamente en la gestión de compras en la empresa exportadora Kenma S.A.C., Huaral, 2019.



CAPÍTULO III

METODOLOGÍA

3.1. Diseño Metodológico

3.1.1. Tipo de investigación

Aplicada, al buscar conocimientos con el propósito de aplicarlo inmediatamente a la realidad para cambiarlo, presentando soluciones (Díaz, Escalona, Castro, León, & Ramírez, 2013).

3.1.2. Nivel de investigación

Explicativo, porque “parten de descripciones suficientemente exhaustivas de una cierta realidad bajo estudio y de la necesidad de conocer porqué ciertos hechos de esa realidad ocurren del modo escrito” (INEGI, 2005, p. 23).

3.1.3. Diseño

Diseño no experimental porque no se manipularon las variables de investigación (Hernández, Fernández, & Baptista, 2014).

3.1.4. Enfoque

Enfoque mixto porque se utilizó los enfoques cuantitativo y cualitativo (Muñoz, 2011).

3.2. Población y muestra

Población:

26 trabajadores de la empresa exportadora Kenma S.A.C., Huaral.

Muestra:

No fue necesario su cálculo.

3.3. Operacionalización de variables e indicadores

Variable independiente	Dimensiones	Indicadores
------------------------	-------------	-------------

GESTIÓN DE INVENTARIOS	<i>Inventarios cíclicos y generales</i>	<ul style="list-style-type: none"> - Control del valorizado por áreas. - Productos sensibles. - Aplicación método ABC.
	<i>Auditorías a los procesos</i>	<ul style="list-style-type: none"> - Recepción de mercadería. - Despacho de mercaderías. - Seguimientos inopinados a las ventas.
	<i>Aplicación de método FIFO</i>	<ul style="list-style-type: none"> - Rotación de la mercadería. - Almacenaje de la mercadería. - Seguimiento a los productos perecibles.

Fuente: Huamán (2018).

Variable Dependiente	Dimensiones	Indicadores
GESTIÓN DE COMPRAS	<i>Operaciones previas a las compras</i>	<ul style="list-style-type: none"> - Información del producto. - Información de la solicitud. - Firmas.
	<i>Búsqueda y selecciones de proveedores</i>	<ul style="list-style-type: none"> - Seleccionar a los proveedores. - proceso de homologación de proveedores. - Solicitud de oferta. - Evaluación de ofertas.
	<i>Negociación y realización del pedido</i>	<ul style="list-style-type: none"> - Negociación con los proveedores. - Ganancia equitativa. - Comunicación. - Intercambio comercial. - Tamaño de la empresa - Entrega de propuesta.
	<i>Modelo de selección de oferta idónea</i>	<ul style="list-style-type: none"> - Minimización de los retrasos. - Control de calidad. - Control de cantidad.
	<i>Seguimiento y control de las órdenes de compras</i>	<ul style="list-style-type: none"> - Análisis de las propuestas. - Equipo multidisciplinario especializado.

		<ul style="list-style-type: none"> - Importancia del tamaño. - Características del producto. - Nivel de aceptación.
--	--	--

Fuente: Cabrera (2018).

3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos

3.4.1. Técnica a emplear

Técnica: encuesta.

Instrumento: cuestionario.

3.4.2. Descripción del Instrumento

El instrumento a utilizar es un cuestionario. El cuestionario medirá ambas variables, las cuales son “Gestión de inventarios” y “Gestión de compras”. El cuestionario será respondido por los trabajadores de la empresa exportadora Kenma S.A.C., Huaral.

Validación el cuestionario

Se observa que el valor es de 0,762 por lo tanto es válido el cuestionario.

KMO y prueba de Bartlett		
Medida de adecuación muestral de Kaiser-Meyer-Olkin.		,762
Prueba de esfericidad de Bartlett	Chi-cuadrado aproximado	3943,906
	gl	1035
	Sig.	,000

Confiabilidad del cuestionario

Se utilizó el método de Alfa de Cronbach, obteniéndose un valor de 0,969 siendo el resultado confiable.

Estadísticos de fiabilidad	
Alfa de Cronbach	N de elementos
,969	46

3.5. Técnicas para el procesamiento de la información

Se empleó el análisis de la técnica estadística descriptiva de distribución de frecuencias. Prueba de normalidad: Shapiro Wilk. Estadístico de prueba: Rho de Spearman.



CAPÍTULO IV

RESULTADOS

4.1. Presentación de tablas, figuras e interpretaciones

A. Datos generales

Tabla 1

Género de los trabajadores de la empresa exportadora Kenma S.A.C., Huaral

	Frecuencia	Porcentaje
Masculino	18	69,2
Válidos Femenino	8	30,8
Total	26	100,0

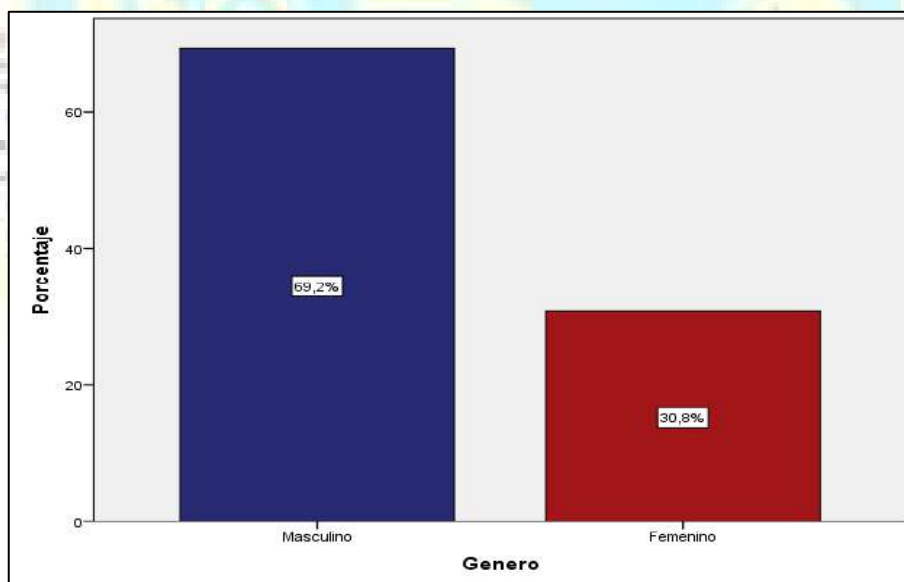


Figura 1. Género de los trabajadores de la empresa exportadora Kenma S.A.C., Huaral.

Observando se concluye de la Tabla 1 que, de los encuestados, el 69,2% son del género masculino y el 30,8% del género femenino.

Tabla 2

Edad de los trabajadores de la empresa exportadora Kenma S.A.C., Huaral

	Frecuencia	Porcentaje
Entre 18 años a 24 años	4	15,4
Entre 25 años a 31 años	10	38,5
Válidos Entre 32 años a 45 años	2	7,7
Más de 45 años	10	38,5
Total	26	100,0

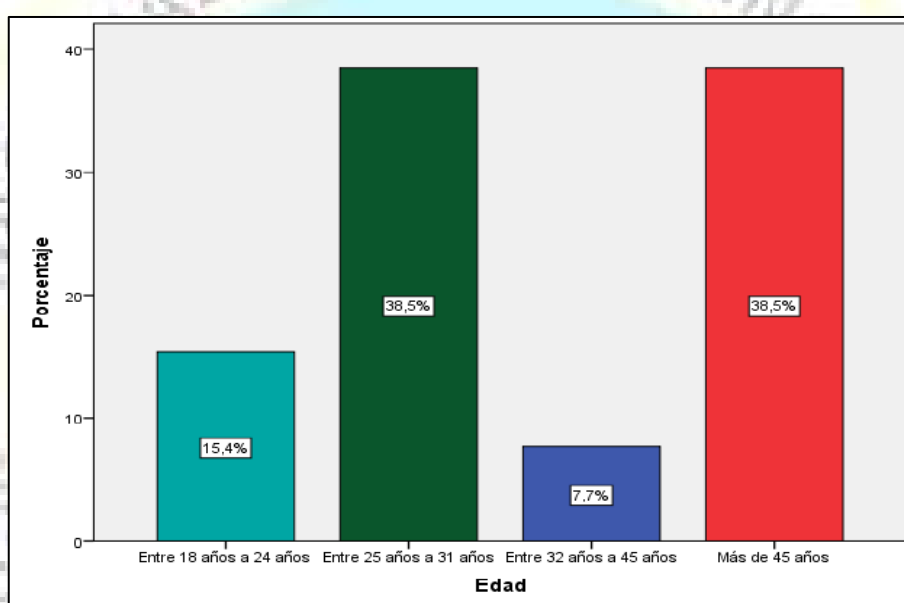


Figura 2. Edad de los trabajadores de la empresa exportadora Kenma S.A.C., Huaral.

Observando se concluye de la Tabla 2 que el 15,4% menciona que tiene entre 18 años a 24 años, en el caso de 25 años a 31 años está representado por el 38,5%, en el caso del 7,7% tiene entre 32 años a 45 años y el 38,6% tiene más de 45 años.

Tabla 3

Grado académico de los trabajadores de la empresa exportadora Kenma S.A.C., Huaral

	Frecuencia	Porcentaje
--	------------	------------

	Título profesional	14	53,8
Válidos	Otros	12	46,2
	Total	26	100,0

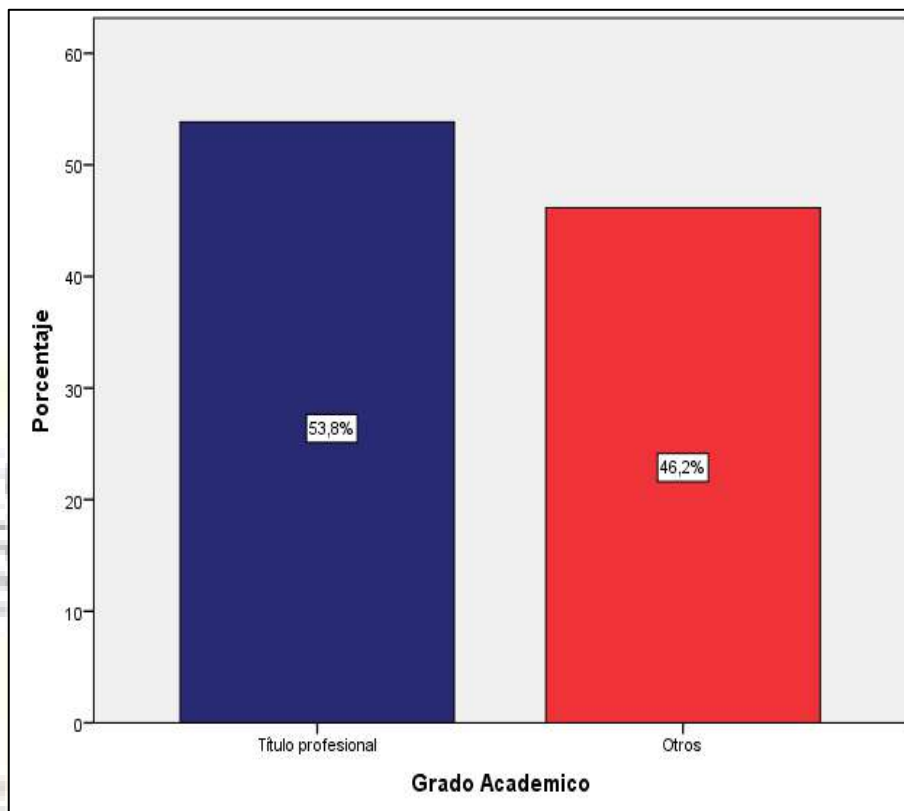


Figura 3. Grado académico de los trabajadores de la empresa exportadora Kenma S.A.C., Huaral.

Observando se concluye de la Tabla 3 que el 53,8% mencionó tener título profesional y el 46,2% mencionó que tienen otro tipo de estudios.

B. Análisis estadístico e interpretación de la variable “Gestión de inventarios”

Tabla 4

Inventarios cíclicos y generales

	Nunca		Casi nunca		A veces		Casi siempre		Siempre	
	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%
1. ¿Cree Ud que la empresa hace un control del valorizado por áreas?	8	30,8%	2	7,7%	6	23,1%	1	3,8%	9	34,6%
2. ¿Considera que la empresa cumple con el control del valorizado del inventario?	9	34,6%	2	7,7%	4	15,4%	3	11,5%	8	30,8%
3. ¿Cree Ud que es suficiente el control al valorizado que realiza la empresa?	6	23,1%	2	7,7%	3	11,5%	0	0,0%	15	57,7%

4. ¿Cree Ud que la empresa maneja un control de los productos sensibles?	10	38,5%	4	15,4%	4	15,4%	2	7,7%	6	23,1%
5. ¿Considera que la empresa hace inventarios de productos sensibles?	9	34,6%	3	11,5%	3	11,5%	7	26,9%	4	15,4%
6. ¿Cree Ud que se cumple con el inventario de productos sensibles?	10	38,5%	3	11,5%	5	19,2%	2	7,7%	6	23,1%
7. ¿Cree Ud que se la empresa realiza inventarios con el Método ABC?	7	26,9%	2	7,7%	4	15,4%	3	11,5%	10	38,5%
8. ¿Considera que el método ABC ayuda a tener un control del Inventario?	9	34,6%	1	3,8%	5	19,2%	2	7,7%	9	34,6%
9. ¿Cree Ud que con el método ABC tendremos un kardex actualizado?	2	7,7%	3	11,5%	2	7,7%	6	23,1%	13	50,0%

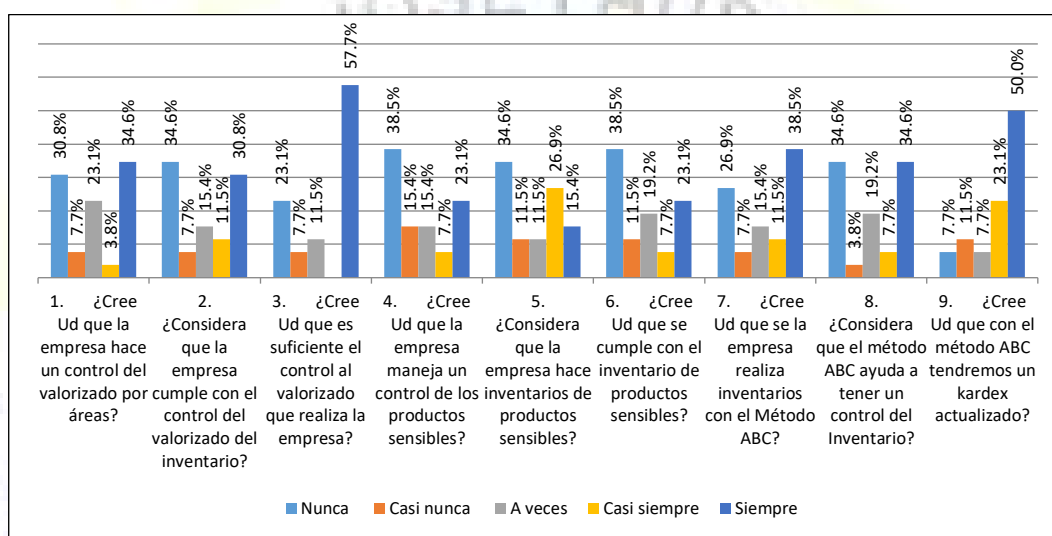


Figura 4. Inventarios cíclicos y generales.

Observando se concluye de la Tabla 4 que el 50% manifestó que no cree que se cumpla con el inventario de productos sensibles, en el caso del 46,1% mencionó que no consideran que la empresa hace inventarios de productos sensibles y el 53,9% mencionaron que no creen que la empresa maneje un control de los productos sensibles.

Tabla 5

Auditorías a los procesos

	Nunca		Casi nunca		A veces		Casi siempre		Siempre	
	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%
10. ¿Cree la empresa maneja procedimientos de ingreso de mercadería?	17	65,4%	0	0,0%	4	15,4%	1	3,8%	4	15,4%
11. ¿Considera que se cumple con los procedimientos?	17	65,4%	0	0,0%	4	15,4%	1	3,8%	4	15,4%
12. ¿Cree que se da el adecuado seguimiento al cumplimiento de los procesos?	17	65,4%	0	0,0%	4	15,4%	1	3,8%	4	15,4%

13. ¿Cree la empresa maneja procedimientos de despacho de mercadería?	17	65,4%	0	0,0%	4	15,4%	0	0,0%	5	19,2%
14. ¿Considera que se cumple con los procedimientos?	6	23,1%	1	3,8%	6	23,1%	1	3,8%	12	46,2%
15. ¿Cree que se da el adecuado seguimiento al cumplimiento de los procesos?	6	23,1%	1	3,8%	6	23,1%	1	3,8%	12	46,2%
16. ¿Considera que la tienda hace seguimientos a las ventas para detectar posibles errores?	10	38,5%	4	15,4%	0	0,0%	3	11,5%	9	34,6%
17. ¿Cree ud que se debería hacer seguimiento inopinados a las ventas?	10	38,5%	4	15,4%	0	0,0%	2	7,7%	10	38,5%
18. ¿Considera que al auditar ventas se puede evitar errores?	14	53,8%	0	0,0%	4	15,4%	3	11,5%	5	19,2%

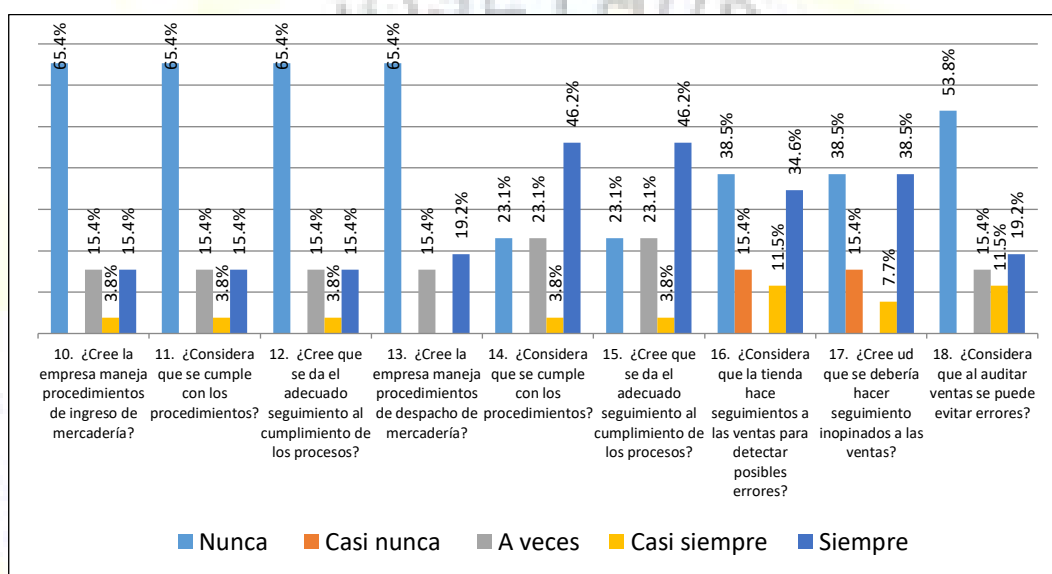


Figura 5. Auditorías a los procesos.

Observando se concluye de la Tabla 5 que el 65,4% mencionó que no cree la empresa maneje procedimientos de ingreso de mercadería, asimismo mencionaron que no consideran que se cumpla con los procedimientos y mucho menos cree que se da el adecuado seguimiento al cumplimiento de los procesos, al igual que la empresa no maneje procedimientos de despacho de mercadería.

Tabla 6

Aplicación de método fijo

	Nunca		Casi nunca		A veces		Casi siempre		Siempre	
	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%
19. ¿Cree Ud que se da una correcta rotación de Mercadería?	6	23,1%	1	3,8%	6	23,1%	1	3,8%	12	46,2%
20. ¿Considera que la rotación de productos es la adecuada?	6	23,1%	1	3,8%	6	23,1%	1	3,8%	12	46,2%

28. ¿Se conoce toda la información necesaria del producto antes de realizar su compra?	15	57,7%	1	3,8%	2	7,7%	3	11,5%	5	19,2%
29. ¿Se realiza un control de la información de la solicitud de compra (fecha de emisión, lugar de entrega, cantidad)?	17	65,4%	3	11,5%	2	7,7%	0	0,0%	4	15,4%
30. ¿La empresa verifica que las solicitudes de compra tenga las firmas de las personas autorizadas?	15	57,7%	1	3,8%	5	19,2%	3	11,5%	2	7,7%

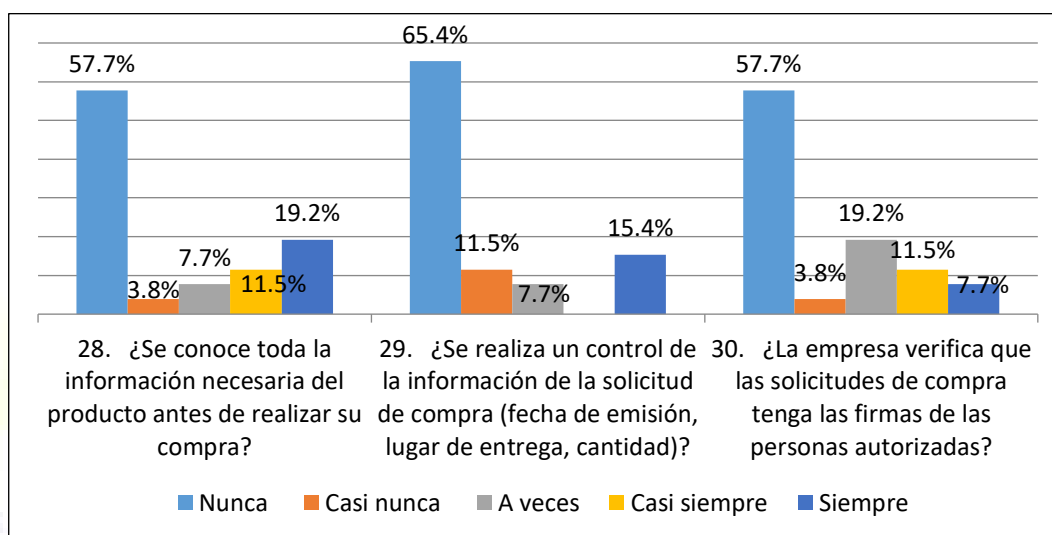


Figura 7. Operaciones previas a las compras.

Observando se concluye de la Tabla 7 que el 61,5% mencionaron que no conocen toda la información necesaria del producto antes de realizar su compra asimismo mencionaron que la empresa no verifica que las solicitudes de compra tengan las firmas de las personas autorizadas y en el caso del 76,9% mencionaron que no se realiza un control de la información de la solicitud de compra (fecha de emisión, lugar de entrega, cantidad).

Tabla 8

Búsqueda y selecciones de proveedores

	Nunca		Casi nunca		A veces		Casi siempre		Siempre	
	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%
31. ¿Se seleccionan a los proveedores que reúnan las condiciones requeridas?	14	53,8%	1	3,8%	6	23,1%	4	15,4%	1	3,8%
32. ¿La empresa cuenta con un proceso de homologación de proveedores?	7	26,9%	8	30,8%	6	23,1%	3	11,5%	2	7,7%
33. ¿La empresa evalúa las solicitudes de oferta de los proveedores?	7	26,9%	8	30,8%	7	26,9%	0	0,0%	4	15,4%
34. ¿La empresa evalúa quien podría ser el mejor proveedor para ella?	7	26,9%	9	34,6%	3	11,5%	0	0,0%	7	26,9%

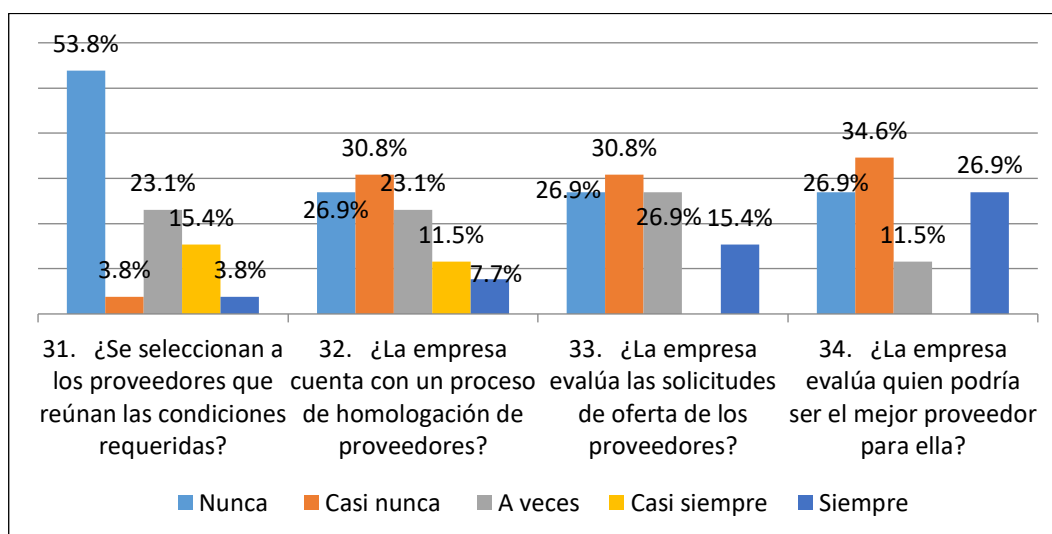


Figura 8. Búsqueda y selecciones de proveedores.

Observando se concluye de la Tabla 8 que el 61,5% mencionó que la empresa no evalúa quien podría ser el mejor proveedor para ella, en el caso del 57,7% mencionaron que la empresa no evalúa las solicitudes de oferta de los proveedores, asimismo mencionaron que la empresa no cuenta con un proceso de homologación de proveedores y el 57,6% mencionaron que no se seleccionan a los proveedores que reúnan las condiciones requeridas.

Tabla 9

Negociación y realización del pedido

	Nunca		Casi nunca		A veces		Casi siempre		Siempre	
	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%
35. ¿Se maneja una buena comunicación con el proveedor para la negociación antes de confirmar la compra?	12	46,2%	6	23,1%	1	3,8%	0	0,0%	7	26,9%
36. ¿Se aseguran una ganancia equitativa entre la empresa y el proveedor?	12	46,2%	6	23,1%	0	0,0%	5	19,2%	3	11,5%
37. ¿Se maneja una buena comunicación con los proveedores?	10	38,5%	6	23,1%	5	19,2%	2	7,7%	3	11,5%
38. ¿La empresa incentiva el intercambio comercial?	12	46,2%	6	23,1%	4	15,4%	0	0,0%	4	15,4%
39. ¿La empresa, para elegir un proveedor, analiza su envergadura o tamaño de la empresa?	13	50,0%	5	19,2%	2	7,7%	1	3,8%	5	19,2%
40. ¿La empresa da el tiempo suficiente a los proveedores para hacer llegar sus propuestas?	9	34,6%	0	0,0%	7	26,9%	4	15,4%	6	23,1%

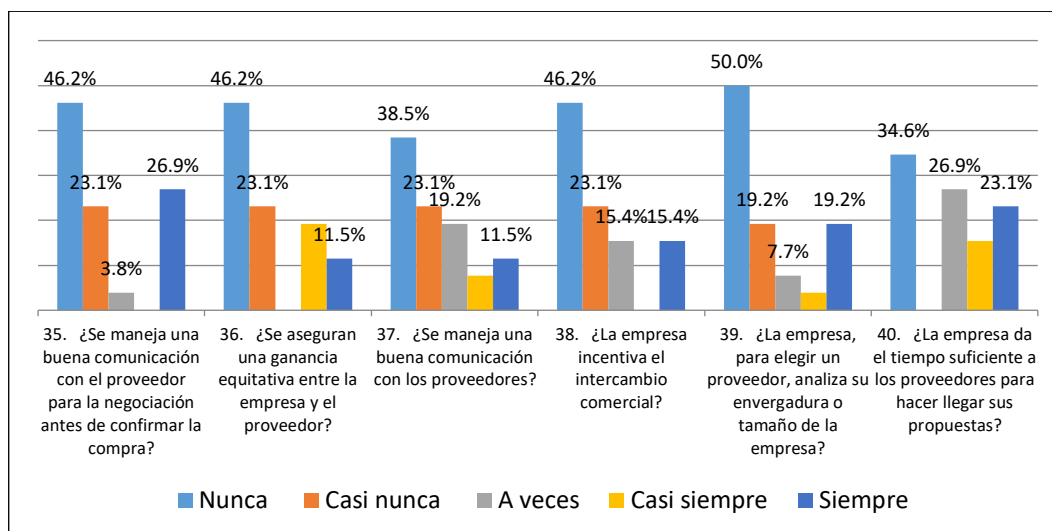


Figura 9. Negociación y realización del pedido.

Observando se concluye de la Tabla 9 que el 79,2% de los encuestados manifestaron que la empresa, para elegir un proveedor, no analiza su envergadura o tamaño de la empresa, en el 69,3% de los encuestados manifestaron que la empresa no incentiva el intercambio comercial, asimismo mencionaron que no se aseguran una ganancia equitativa entre la empresa y el proveedor y mucho menos se maneja una buena comunicación con el proveedor para la negociación antes de confirmar la compra. Finalmente, el 69,3% mencionaron que no se aseguran una ganancia equitativa entre la empresa y el proveedor.

Tabla 10

Modelo de selección de oferta idónea

	Nunca		Casi nunca		A veces		Casi siempre		Siempre	
	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%
41. ¿La empresa analiza que empresas con las que cuentan con menor estadística de retrasos de entregas?	9	34,6%	4	15,4%	5	19,2%	4	15,4%	4	15,4%
42. ¿La empresa controla la calidad de productos que manejan los posibles proveedores?	9	34,6%	7	26,9%	2	7,7%	1	3,8%	7	26,9%
43. ¿La empresa controla que los posibles proveedores cuenten con la cantidad de productos que se requiere?	9	34,6%	4	15,4%	2	7,7%	5	19,2%	6	23,1%

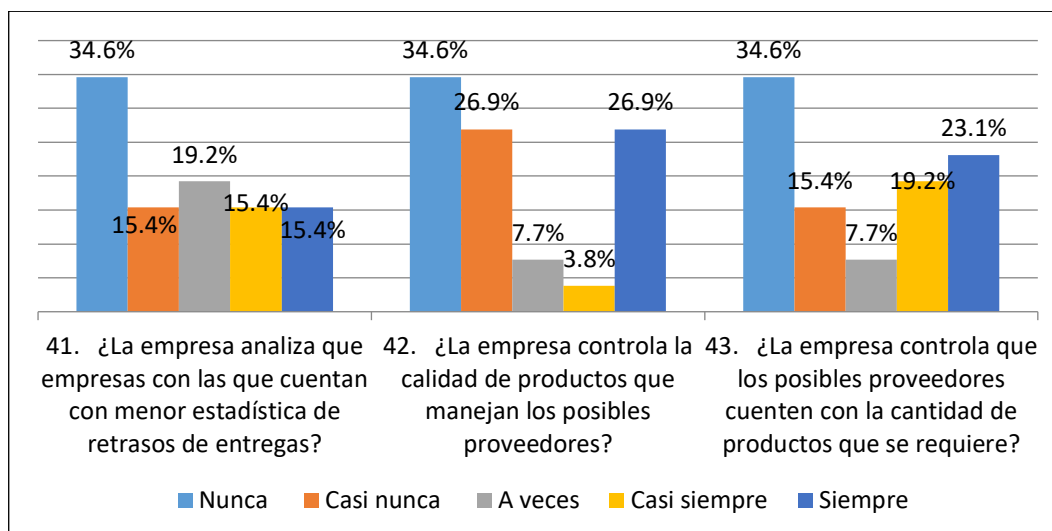


Figura 10. Modelo de selección de oferta idónea.

Observando se concluye de la Tabla 10 que el 50% mencionaron que la empresa no analiza que empresas con las que cuentan con menor estadística de retrasos de entregas, asimismo mencionan que la empresa no controla que los posibles proveedores cuenten con la cantidad de productos que se requiere y en el caso del 61,5% mencionaron que la empresa no controla la calidad de productos que manejan los posibles proveedores.

Tabla 11

Seguimiento y control de las órdenes de compras

	Nunca		Casi nunca		A veces		Casi siempre		Siempre	
	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%
44. ¿La empresa realiza un eficiente análisis de las propuestas ofertadas de proveedores?	13	50,0%	0	0,0%	9	34,6%	2	7,7%	2	7,7%
45. ¿La empresa realiza reuniones de equipo multidisciplinario especializado para el análisis de las propuestas?	13	50,0%	0	0,0%	9	34,6%	2	7,7%	2	7,7%
46. ¿La empresa toma en cuenta el tamaño de la empresa para elegir a su proveedor?	16	61,5%	7	26,9%	0	0,0%	0	0,0%	3	11,5%

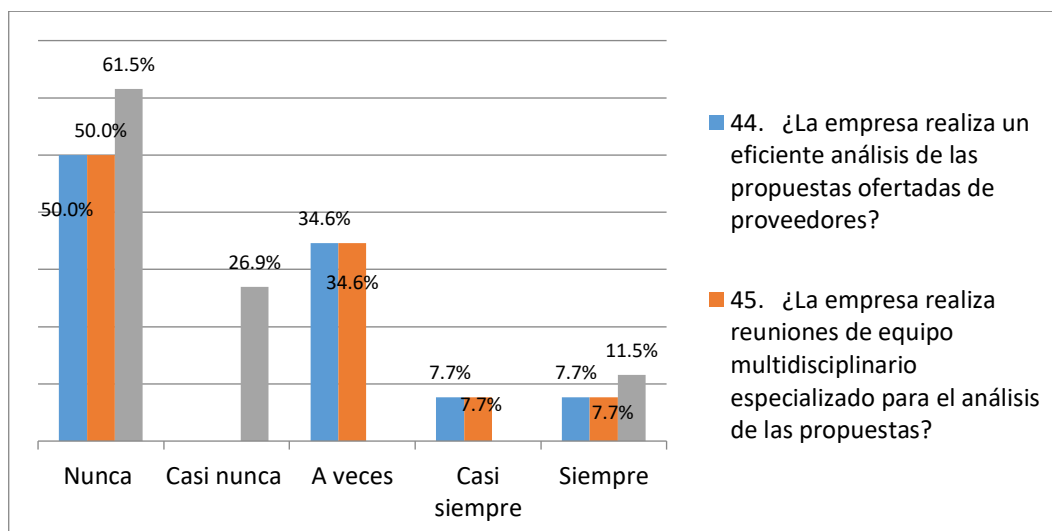


Figura 11. Seguimiento y control de las órdenes de compras.

Observando se concluye de la Tabla 11 que en el caso del 50% de los encuestados que el 50% mencionaron que la empresa no realiza un eficiente análisis de las propuestas ofertadas de proveedores, asimismo mencionaron que la empresa no realiza reuniones de equipo multidisciplinario especializado para el análisis de las propuestas y el 88,4% mencionaron que la empresa no toma en cuenta el tamaño de la empresa para elegir a su proveedor.

D. Prueba de normalidad

Se desarrolló la Prueba Shapiro-Wilk para reconocer si los resultados son de distribución normales (paramétricos) o no normales (no paramétricos), con el fin de poder determinar qué tipo de prueba estadística se utilizará.

De la Tabla 12 se puede observar, el valor p de significancia del estadístico de prueba de normalidad tiene valores Sig. < 0,05; Por lo tanto, para el desarrollo de la prueba de hipótesis; se ha utilizado la prueba no paramétrica para distribución normal de los datos Rho de Spearman a un nivel de significancia de 0,05.

Tabla 12

Pruebas de normalidad

	Shapiro-Wilk		
	Estadístico	gl	Sig.
GESTIÓN DE INVENTARIOS	,921	26	,048
DIMENSIÓN: INVENTARIOS CÍCLICOS Y GENERALES	,913	26	,032
DIMENSIÓN: AUDITORÍAS A LOS PROCESOS	,871	26	,004
DIMENSIÓN: APLICACIÓN DE MÉTODO FIFO	,857	26	,002

GESTIÓN DE COMPRAS ,904 26 ,019

*. Este es un límite inferior de la significación verdadera.

a. Corrección de la significación de Lilliefors.

E. Comprobación de Hipótesis

Hipótesis Generales

Ho: La gestión de inventarios no influye significativamente en la gestión de compras en la empresa exportadora Kenma S.A.C., Huaral, 2019.

Ha: La gestión de inventarios influye significativamente en la gestión de compras en la empresa exportadora Kenma S.A.C., Huaral, 2019.

Tabla 13

Correlación Rho de Spearman entre la gestión de inventarios y gestión de compras

			Gestión de inventarios	Gestión de compras
Rho de Spearman	Gestión de inventarios	Coefficiente de correlación	1,000	,736**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	26	26
	Gestión de compras	Coefficiente de correlación	,736**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	26	26

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

Observando se concluye de la Tabla 13 que existe una correlación positiva alta y muy significativa ($p = 0,00 < 0,05$; $r = 0,736$), por lo que se concluye que la gestión de inventarios influye significativamente en la gestión de compras en la empresa exportadora Kenma S.A.C., Huaral, 2019.

Hipótesis Especifica 1

Ho: Los inventarios cíclicos y generales no influye significativamente en la gestión de compras en la empresa exportadora Kenma S.A.C., Huaral, 2019.

Ha: Los inventarios cíclicos y generales influye significativamente en la gestión de compras en la empresa exportadora Kenma S.A.C., Huaral, 2019.

Tabla 14

Correlación Rho de Spearman entre los inventarios cíclicos y generales y gestión de compras

			Dimensión: inventarios cíclicos y generales	Gestión de compras
Rho de Spearman	Dimensión: inventarios cíclicos y generales	Coefficiente de correlación	1,000	,674**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	26	26
	Gestión de compras	Coefficiente de correlación	,674**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	26	26

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

Observando se concluye de la Tabla 14 que existe una correlación positiva moderada y muy significativa ($p = 0,00 < 0,05$; $r = 0,674$), por lo que se concluye que los inventarios cíclicos y generales influye significativamente en la gestión de compras en la empresa exportadora Kenma S.A.C., Huaral, 2019.

Hipótesis Especifica 2

Ho: Las auditorías a los procesos no influye significativamente en la gestión de compras en la empresa exportadora Kenma S.A.C., Huaral, 2019.

Ha: Las auditorías a los procesos influye significativamente en la gestión de compras en la empresa exportadora Kenma S.A.C., Huaral, 2019.

Tabla 15

Correlación Rho de Spearman entre las auditorías a los procesos y gestión de compras

			Dimensión: auditorías a los procesos	Gestión de compras
Rho de Spearman	Dimensión: auditorías a los procesos	Coeficiente de correlación	1,000	,658**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	26	26
	Gestión de compras	Coeficiente de correlación	,658**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	26	26

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

Observando se concluye de la Tabla 15 que existe una correlación positiva moderada y muy significativa ($p = 0,00 < 0,05$; $r = 0,658$), por lo que se concluye que las auditorías a los procesos y generales influye significativamente en la gestión de compras en la empresa exportadora Kenma S.A.C., Huaral, 2019.

Hipótesis Específica 3

Ho: La aplicación de método FIFO no influye significativamente en la gestión de compras en la empresa exportadora Kenma S.A.C., Huaral, 2019.

Ha: La aplicación de método FIFO influye significativamente en la gestión de compras en la empresa exportadora Kenma S.A.C., Huaral, 2019.

Tabla 16

Correlación Rho de Spearman entre la aplicación de método FIFO y gestión de compras

			Dimensión: aplicación de método FIFO	Gestión de compras
Rho de Spearman	Dimensión: aplicación de método FIFO	Coeficiente de correlación	1,000	,647**
		Sig. (bilateral)	.	,000
	N		26	26
		Coeficiente de correlación	,647**	1,000

Gestión de compras	Sig. (bilateral) N	,000 26	. 26
-----------------------	-----------------------	------------	---------

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

Observando se concluye de la Tabla 16 que existe una correlación positiva moderada y muy significativa ($p = 0,00 < 0,05$; $r = 0,647$), por lo que se concluye que la aplicación de método FIFO influye significativamente en la gestión de compras en la empresa exportadora Kenma S.A.C., Huaral, 2019.



CAPÍTULO V

DISCUSIÓN, CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1. Discusión

Siendo la hipótesis general: La gestión de inventarios influye significativamente en la gestión de compras en la empresa exportadora Kenma S.A.C., Huaral, 2019; debido a que el valor p es de 0.000, que es menor a 0.05 el nivel de significancia, entonces se acepta la hipótesis alterna; se determinó un valor Rho de Spearman es 0.736 representando una correlación positiva alta y muy significativa. Esto lo corrobora Saltos (2017), quien concluyó en que no contaban con una política de inventarios ni un manual que sirva como guía para realizar un correcto análisis para la gestión de compras. Por otro lado, Gavilanes (2015), mencionó que el estudio detallado de los modelos de inventarios determinísticos y probabilísticos permitió evaluar y simular los modelos de cantidad económica de pedido y modelo de revisión continua, ambos contribuyen en bajar la obsolescencia de los productos, que maneja el modelo actual, pero el modelo de revisión continua mejora las ventas y reduce aún más la obsolescencia.

Siendo la hipótesis específica 1: Los inventarios cíclicos y generales influyen significativamente en la gestión de compras en la empresa exportadora Kenma S.A.C., Huaral, 2019; debido a que el valor p es de 0.000, que es menor a 0.05 el nivel de significancia, entonces se acepta la hipótesis alterna; se determinó un valor Rho de Spearman es 0.674 representando una correlación positiva moderada y muy significativa. Esto lo corrobora Sandoval (2015), concluyó en que un modelo de gestión de comparas de materiales serviría como guía a los diferentes profesionales de la construcción ya que tendrían una lista de proveedores, lugares de expendio y de esta manera receptor, materiales para la construcción, que cumplan con los estándares de calidad.

Siendo la hipótesis específica 2: Las auditorías a los procesos influyen significativamente en la gestión de compras en la empresa exportadora Kenma S.A.C., Huaral, 2019; debido a que el valor p es de 0.000, que es menor a 0.05 el nivel de significancia, entonces se acepta la hipótesis alterna; se determinó un valor Rho de Spearman es 0.658 representando una correlación positiva moderada y muy significativa. Esto lo corrobora Neira (2018), concluyó en que se propone la implementación de una gestión de inventarios, basada en una reestructura de almacén mejorando la distribución de la mercadería optimizando espacios para reducir la pérdida en inventarios y colocando artículos con alto margen de rotación en lugares estratégicos para facilitar el despacho.

Siendo la hipótesis específica 3: La aplicación de método FIFO influye significativamente en la gestión de compras en la empresa exportadora Kenma S.A.C., Huaral, 2019; debido a que el valor p es de 0.000, que es menor a 0.05 el nivel de significancia, entonces se acepta la hipótesis alterna; se determinó un valor Rho de Spearman es 0.647 representando una correlación positiva moderada y muy significativa. Esto lo corrobora Guevara (2018), concluyó en que existen procesos que se utilizan para gestionar los inventarios que no son adecuados y estos se reflejan en la productividad y en los inventarios, eso se determinó mediante el uso del diagrama causa – efecto.

5.2. Conclusiones

- Existe una correlación positiva moderada y muy significativa ($p=0,00 < 0,05$; $r = 0,674$), por lo tanto, los inventarios cíclicos y generales influyen significativamente en la gestión de compras en la empresa exportadora Kenma S.A.C., Huaral, 2019. Es decir, a medida que la empresa hace un control del valorizado por áreas, mejorara el manejo del control de la información ante cualquier solicitud de compra (fecha de emisión, lugar de entrega, cantidad).
- Existe una correlación positiva moderada y muy significativa ($p=0,00 < 0,05$; $r = 0,658$), por lo tanto, los inventarios cíclicos y generales influyen significativamente en la gestión de compras en la empresa exportadora Kenma S.A.C., Huaral, 2019. Es decir, a medida que la empresa realice un adecuado

seguimiento al cumplimiento de los procesos mejorara la verificación de las firmas de las personas autorizadas en las solicitudes de compra.

- Existe una correlación positiva moderada y muy significativa ($p = 0,00 < 0,05$; $r = 0,647$), por lo tanto, la aplicación de método FIFO influye significativamente en la gestión de compras en la empresa exportadora Kenma S.A.C., Huaral, 2019. Es decir, a medida que la empresa maneje un método de almacenaje mejorara el análisis de las empresas con las que cuentan con menor estadística de retrasos de entregas.
- **Por lo expuesto:** Existe una correlación positiva alta y muy significativa ($p = 0,00 < 0,05$; $r = 0,736$), por lo tanto, la gestión de inventarios influye significativamente en la gestión de compras en la empresa exportadora Kenma S.A.C., Huaral, 2019.

5.3. Recomendaciones

- Realizar controles e indicadores del valorizado por áreas para que se consiga insumos y de esa manera se llegue a satisfacer las necesidades de sus clientes
- Efectuar de manera constante un adecuado seguimiento al cumplimiento de los procesos, todo ello permitirá mantener y mejorar el análisis de las empresas con las que cuentan con menor estadística de retrasos de entregas.
- Plantear políticas de mejora en el manejo del método de almacenaje para que se garantice un óptimo análisis de las empresas con las que cuentan con menor estadística de retrasos de entregas.

CAPÍTULO VI

FUENTES DE INFORMACIÓN

6.1. Fuentes bibliográficas

- Anaya, J. (2011). *Logística integral. La gestión operativa de la empresa*. (4 ed.). España: ESIC.
- Besley, S., & Brigham, E. (2009). *Fundamentos de administración financiera* (14 ed.). México: Cengage Learning.
- Díaz, C. (2012). *Administración*. Lima, Perú: Editorial San Marcos.
- Díaz, F., Escalona, M., Castro, D., León, A., & Ramírez, M. (2013). *Metodología de la investigación*. México D.F., México: Trillas.
- Gonzales, C., & Valenzuela, D. (2012). *Manual de gestión empresarial*. Perú: Magygraf.
- Griffin, R. (2011). *Administración* (10 ed.). México: Cengage Learning.
- Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, P. (2014). *Metodología de la Investigación* (6 ed.). México D.F., México: Mc Graw Hill.
- INEGI. (2005). *Metodología de la investigación*. México: INEGI.
- Kotler, P., & Keller, K. (2012). *Dirección de marketing* (14 ed.). México: Pearson.
- Meana, P. (2017). *Gestión de inventarios*. España: Paraninfo.
- Muñoz, C. (2011). *Como elaborar y asesorar una investigación de tesis* (2 ed.). México: Pearson.
- Muñoz, D. (2009). *Administración de operaciones. Enfoque de administración de proceso de negocios*. México: Cengage learning.
- Patroni, P., & Patroni, F. (2018). *Administración de operaciones*. Perú: Editorial Gráfica Rimey S.R.L.
- Ross, S., Westerfield, R., & Jordan, B. (2014). *Fundamentos de finanzas corporativas* (10 ed.). México: Mc Graw Hill.

6.2. Fuentes electrónicas

- Cabrera, C. (2018). *Gestión de compras en empresas constructoras Lima, 2017*. Tesis, Universidad César Vallejo, Lima, Perú. Recuperado el 05 de mayo de 2019, de http://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/UCV/13580/Cabrera_MCE.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Gavilanes, I. (2015). *Evaluación de un modelo de gestión de inventarios mediante simulación, en la empresa Cybercell S.A.* Tesis de maestría, Escuela Politécnica Nacional. Recuperado el 14 de mayo de 2019, de <https://bibdigital.epn.edu.ec/bitstream/15000/10581/1/CD-6259.pdf>
- Guevara, J. (2018). *Gestión de inventarios en el almacén de repuestos para incrementar la productividad en una empresa Agroindustrial, 2018*. Tesis de grado, Universidad César Vallejo. Recuperado el 14 de mayo de 2019, de http://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/UCV/26646/Guevara_MJO.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Huamán, K. (2018). *Gestión de inventarios y la pérdida desconocida en la empresa Maestro Villa el Salvador S.A. Lima - 2017*. Tesis, Lima, Perú. Recuperado el 10 de mayo de 2019, de <http://repositorio.autonoma.edu.pe/bitstream/AUTONOMA/617/1/KLEVER%20HUAMAN%20PONGO.pdf>
- Ligia, N. (2007). *Gerencia de compras: La nueva estrategia competitiva* (2 ed.). Bogotá: Ecoe Ediciones. Obtenido de <https://books.google.com.pe/books?id=mb3aAQAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=gestion+de+compras&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwjryOuB3Z3iAhUR2qwKHQfsCR8Q6AEIVzAJ#v=onepage&q=gestion%20de%20compras&f=false>
- López, J. (2014). *Gestión de inventarios*. España: Elearning S.L. Obtenido de <https://books.google.com.pe/books?id=DHpXDwAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=gestion+de+inventarios&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwjO-YK2gpziAhVPF6wKHVEyAZcQ6AEIMjAC#v=onepage&q&f=false>
- Neira, C. (2018). *Gestión de inventarios en una empresa industrial, Lima 2018*. Tesis de grado, Universidad Norbert Wiener, Lima, Perú. Recuperado el 14 de mayo de 2019, de

<http://repositorio.uwiener.edu.pe/bitstream/handle/123456789/2727/TESIS%20Neira%20Cristhian.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Salto, J. (2017). *Optimización de la gestión de compras de repuestos automotrices con el uso de la herramienta JIT en la empresa Megavehículos S.A.* tesis de maestría, Universidad De Las Américas, Quito, Ecuador. Recuperado el 14 de mayo de 2019, de <http://dspace.udla.edu.ec/bitstream/33000/8325/6/UDLA-EC-TMDOP-2017-21.pdf>

Sandoval, D. (2015). *Modelo de gestión para compras de materiales de un proyecto multifamiliar en la ciudad de Quito.* tesis de maestría, Universidad Central del Ecuador, Quito, Ecuador. Recuperado el 14 de mayo de 2019, de <http://www.dspace.uce.edu.ec/bitstream/25000/4087/1/T-UCE-0011-63.pdf>



ANEXO 1

CUESTIONARIO

I. Por favor marque con una equis (X) en el espacio correspondiente:

- a. Género:
- b. Edad:
- c. Grado académico o título profesional:

II. Instrucciones

ITEM	Siempre	Casi Siempre	A veces	Casi Nunca	Nunca
GESTIÓN DE INVENTARIOS					
DIMENSIÓN: INVENTARIOS CÍCLICOS Y GENERALES					
1. ¿Cree Ud que la empresa hace un control del valorizado por áreas?					
2. ¿Considera que la empresa cumple con el control del valorizado del inventario?					
3. ¿Cree Ud que es suficiente el control al valorizado que realiza la empresa?					
4. ¿Cree Ud que la empresa maneja un control de los productos sensibles?					
5. ¿Considera que la empresa hace inventarios de productos sensibles?					
6. ¿Cree Ud que se cumple con el inventario de productos sensibles?					
7. ¿Cree Ud que se la empresa realiza inventarios con el Método ABC?					
8. ¿Considera que el método ABC ayuda a tener un control del Inventario?					
9. ¿Cree Ud que con el método ABC tendremos un kardex actualizado?					
DIMENSIÓN: AUDITORÍAS A LOS PROCESOS					
10. ¿Cree la empresa maneja procedimientos de ingreso de mercadería?					
11. ¿Considera que se cumple con los procedimientos?					

12. ¿Cree que se da el adecuado seguimiento al cumplimiento de los procesos?					
13. ¿Cree la empresa maneja procedimientos de despacho de mercadería?					
14. ¿Considera que se cumple con los procedimientos?					
15. ¿Cree que se da el adecuado seguimiento al cumplimiento de los procesos?					
16. ¿Considera que la tienda hace seguimientos a las ventas para detectar posibles errores?					
17. ¿Cree ud que se debería hacer seguimientos inopinados a las ventas?					
18. ¿Considera que al auditar ventas se puede evitar errores?					
DIMENSIÓN: APLICACIÓN DE MÉTODO FIFO					
19. ¿Cree Ud que se da una correcta rotación de Mercadería?					
20. ¿Considera que la rotación de productos es la adecuada?					
21. ¿Cree Ud que la empresa maneja políticas de rotación de la mercadería?					
22. ¿Cree Ud que se da un correcto almacenaje de la Mercadería?					
23. ¿Cree Ud que la empresa maneja un método de almacenaje?					
24. ¿Considera que el almacenaje de la mercadería es el adecuado?					
25. ¿Cree Ud que existe un seguimiento a la mercadería perecible?					
26. ¿Considera que es correcto el control de la mercadería perecible?					
27. ¿Considera que existe políticas de control de la mercadería perecible?					
GESTIÓN DE COMPRAS					
DIMENSIÓN: OPERACIONES PREVIAS A LAS COMPRAS					
28. ¿Se conoce toda la información necesaria del producto antes de realizar su compra?					
29. ¿Se realiza un control de la información de la solicitud de compra (fecha de emisión, lugar de entrega, cantidad)?					
30. ¿La empresa verifica que las solicitudes de compra tenga las firmas de las personas autorizadas?					
DIMENSIÓN: BÚSQUEDA Y SELECCIONES DE PROVEEDORES					
31. ¿Se seleccionan a los proveedores que reúnan las condiciones requeridas?					
32. ¿La empresa cuenta con un proceso de homologación de proveedores?					

33. ¿La empresa evalúa las solicitudes de oferta de los proveedores?					
34. ¿La empresa evalúa quien podría ser el mejor proveedor para ella?					
DIMENSIÓN: NEGOCIACIÓN Y REALIZACIÓN DEL PEDIDO					
35. ¿Se maneja una buena comunicación con el proveedor para la negociación antes de confirmar la compra?					
36. ¿Se aseguran una ganancia equitativa entre la empresa y el proveedor?					
37. ¿Se maneja una buena comunicación con los proveedores?					
38. ¿La empresa incentiva el intercambio comercial?					
39. ¿La empresa, para elegir un proveedor, analiza su envergadura o tamaño de la empresa?					
40. ¿La empresa da el tiempo suficiente a los proveedores para hacer llegar sus propuestas?					
DIMENSIÓN: MODELO DE SELECCIÓN DE OFERTA IDÓNEA					
41. ¿La empresa analiza que empresas con las que cuentan con menor estadística de retrasos de entregas?					
42. ¿La empresa controla la calidad de productos que manejan los posibles proveedores?					
43. ¿La empresa controla que los posibles proveedores cuenten con la cantidad de productos que se requiere?					
DIMENSIÓN: SEGUIMIENTO Y CONTROL DE LAS ÓRDENES DE COMPRAS					
44. ¿La empresa realiza un eficiente análisis de las propuestas ofertadas de proveedores?					
45. ¿La empresa realiza reuniones de equipo multidisciplinario especializado para el análisis de las propuestas?					
46. ¿La empresa toma en cuenta el tamaño de la empresa para elegir a su proveedor?					