



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

**“Gestión de Inventarios y su Incidencia en Gestión de Compras,
en Empresas de Confecciones Textiles, Distrito de Ate, 2019”**

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:
Contador Público

AUTOR:

Wilfredo Edgar Meza Vasquez (Orcid: 0000-0002-6785-9499)

ASESOR:

Mg. Arturo Jaime Zuñiga Castillo (Orcid: 0000-0003-1241-2785)

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Finanzas

LIMA – PERÚ

2019

Dedicatoria

La presente investigación está dedicada ante todo a Dios, a mi Padre, a mi Madre que siempre me apoyo con lograr mis objetivos, hoy no se encuentra físicamente presente. A mis hermanos por estar presente cuando más necesitaba de su apoyo.

Agradecimiento

Agradecer a Dios por concederme esta oportunidad y a las personas que influenciaron en mí persona, brindando su consejos y apoyo para poder cumplir este periodo de formación Profesional, en particular a mi profesor Mg. Arturo Jaime Zuñiga Castillo quien con sus aportes, indicaciones y tiempo brindada en mi crecimiento profesional y personal.

ÍNDICE

Dedicatoria	i
Agradecimiento	ii
Tabla de contenido	iii
Índice de tablas	iv
Índice de gráficas	v
Resumen	vi
Abstract	vii
I. INTRODUCCIÓN	1
II. MARCO TEÓRICO	6
III. METODOLOGÍA	26
3.1. Tipo y diseño de investigación	26
3.2. Operacionalización de variables.....	27
3.3. Población, muestra y muestreo	30
3.4. Métodos de análisis de datos	31
3.5. Aspectos éticos	34
IV. RESULTADOS	35
4.1. Resultados descriptivos	35
4.2. Prueba de normalidad	38
4.3. Prueba de hipótesis.....	39
V. DISCUSION	44
VI. CONCLUSIONES.....	46
VII. RECOMENDACIONES.....	47
Referencias	48
ANEXOS.....	52
Anexo 1 Matriz de consistencia.....	53
Anexo 2 Tablas estadísticas. Frecuencias	54
Anexo 3 Cuestionario	96

Índice de tablas

Tabla 1 Operacionalización de variables.....	28
Tabla 2 Resumen de procesamiento de casos	32
Tabla 3 Estadísticas de fiabilidad: Gestión de Inventarios	33
Tabla 4 Estadísticas de fiabilidad: Gestión de Compras	33
Tabla 5 Confiabilidad de instrumento	33
Tabla 6 Tabla cruzada Gestión de inventarios (Agrupada) Gestión de compras	35
Tabla 7 Tabla cruzada Gestión de inventarios y planeación de compras	36
Tabla 8 Tabla cruzada Gestión de Inventarios y Control de Compras	37
Tabla 9 Prueba de normalidad Gestión de Inventarios y Gestión de compras.....	38
Tabla 10 Prueba de normalidad Gestión de Inventarios y Planeación de compras	38
Tabla 11 Prueba de normalidad Gestión de Inventarios y Control de compras ...	39
Tabla 12 Tabla de prueba chi cuadrado. Gestión de inventarios y gestión de compras.....	39
Tabla 13 Tabla de prueba chi cuadrado. Gestión de inventarios y planeación de compras.....	41
Tabla 14 Tabla de prueba chi cuadrado. Gestión de inventarios y control de compras.....	42

Índice de gráficas

Gráfica 1 distribución hipótesis general.....	40
Gráfica 2 distribución hipótesis específica 1.....	41
Gráfica 3 distribución hipótesis específica 2.....	42

Resumen

La presente es una investigación de “Gestión de Inventarios y su Incidencia en la Gestión de Compras, en empresas de Confecciones Textiles, Distrito de Ate, 2019”, el objetivo fue determinar la incidencia de la gestión de inventarios en la gestión de compra, en empresas de confecciones textiles, Distrito de Ate, 2019. Para lo cual, sobre Gestión de Inventarios, Para Álvarez y Midolo (2017), manifiestan que la gestión de inventarios son actos desarrollados en almacén con el propósito de proyectar el requerimiento y la necesidad de provisión, asimismo calcular el nivel de inventarios, el valor de sostenimiento de almacén, el uso y exceso de bienes, escasos de recursos, cuantía, variedad, duración de almacenamiento. La finalidad es disminuir los gastos producido por la actividad de inventarios desarrollando el seguimiento conveniente, la oportunidad de renovar es asumido por el gestor, también adquirir artículos, según cantidad, peso, lugar, magnitud (p.297).

Por otro lado, Heredia (2013) sostiene que la gestión de compras es suministrar permanente, bienes y servicios, sucede de manera directa o indirecta que se incluye en la lista de la elaboración del producto, se deben proveer la cantidad conveniente. en el tiempo acordado, con el precio determinado y en el sitio indicado por el comprador, en tiempos convenidos y la demora por algún motivo inesperado pueden dificultar el desarrollo productivo de lo planificado.

La actual investigación de estudio es del modelo de tipo Básica, con un enfoque cuantitativo, el horizonte utilizado es investigación de nivel explicativo o causal, el diseño usado es no experimental, de corte transversales o transeccionales. Para realizar la recolecta de información, en la cual usó como procedimiento la encuesta y utilizando como instrumento al cuestionario, se aplicó a los colaboradores de las empresas del sector confecciones textiles de la localidad.

Al final se resolvió que la Gestión de inventarios incide en la Gestión de compras, en compañías de confecciones textiles, Distrito de Ate, 2019.

Palabras Clave: Gestión de inventarios, Gestión Compras.

Abstract

This is an investigation of "Inventory Management and its Incidence in Purchasing Management, in Textile Apparel companies, ATE District, 2019", the objective was to determine the incidence of inventory management in purchasing management, in textile clothing companies, ATE District, 2019. For which, on Inventory Management, for Álvarez and Midolo (2017), they state that inventory management are acts carried out in the warehouse with the purpose of projecting the requirement and need of provision, also calculate the level of inventories, the value of the warehouse, the use and excess of goods, scarce resources, quantity, variety, storage duration. The purpose is to reduce the expenses produced by the inventory activity by developing the appropriate monitoring, the opportunity to renew is assumed by the manager, also to acquire items, according to quantity, weight, place, magnitude (p.297); on the other hand, Heredia (2013) states that the management of purchases is to provide permanent, goods and services, happens directly or indirectly that is included in the list of product development, convenient quantities must be provided. in the agreed time, with the determined price and in the place indicated by the buyer, in agreed times and the delay for some unexpected reason can hinder the productive development of what is planned.

The current study research is of the Basic type model, with a quantitative approach, the horizon used is explanatory or causal level research, the design used is non-experimental, cross-sectional or transectional. In order to carry out the data collection, where the survey was used as a procedure and using the questionnaire as an instrument, it was applied to the collaborators of the companies of the local textile clothing sector.

Finally, it was resolved that inventory management has an impact on purchasing management in textile garment companies, ATE District, 2019

Keywords: Inventory Management, Purchasing Management.

I. INTRODUCCIÓN

Hoy en día, la gestión de inventarios en el sector textil es una necesidad que está ligado a la producción del mañana, en lo cual este sector ha alcanzado una gran dificultad por la variedad de materias primas y por el volumen que se demanda, también por la rapidez que se requiere.

La globalización de la economía hace que los mercados requieran los productos en el tiempo más corto, por lo cual hace que las empresas se encuentren en competencia continua y tengan la necesidad de utilizar herramientas de gestión para minimizar los costos de producción, en donde una buena gestión de inventarios determine una excelente gestión de compras.

En el sector textil el principal problema es el manejo de los inventarios, ya que algunas empresas no saben cómo controlar las materias primas que se adquieren, tampoco se conocen exactamente las cantidades almacenadas, siendo esto un problema para realizar las compras y utilizando nuevo capital para la adquisición. No se tiene una política de inventarios que puede prevenir los excesos o la falta de materias primas afectando a las compras, de cuando comprar en que momento y la cantidad a comprar, por lo tanto, esta deficiencia de la gestión de inventario afecta en las decisiones de las compras, siendo obligados a que las compras de materias primas sean más costos, y que la empresa pierda competitividad en el mercado.

El no tener una buena gestión de compras se debe a la mala información recibida de los movimientos exacto de los inventarios, así también las informaciones de la utilización en la producción, al tener un nivel alto de inventario este se convierte en un capital que se desperdicia y la empresa tiene la necesidad de recurrir a las entidades financieras para adquirir capital de trabajo y poder cumplir con sus requerimientos no afectándose la producción de la empresa, pero la alta tasa de interés que paga por el préstamo hace que afecte las utilidades y eleve el precio del producto, generando desventaja de competencia.

En las empresas textiles la gestión de compras está relacionado con procesos o actividades que se realizan para adquirir bienes, una de estas actividades es la planeación de compras y posteriormente se tiene un control de las compras. Para tener una buena gestión de compras deberíamos tener información adecuada y veraz que proporcione el área de logística, manejado por el manejo de

inventarios, una buena gestión de inventarios está determinada por lineamientos establecidos por la empresa, entre ellas tenemos la política de inventarios y el control de inventarios.

A nivel mundial, el sector de las textiles es uno de los más competitivos por lo cual las compañías tienen la necesidad de preocuparse más en obtener liquidez inmediata e incrementar el volumen sus ventas para poder subsistir, y ante la amenaza desmedida de productos fabricados en países sobre todo asiáticos.

La industria textil china en este trimestre tiene un crecimiento a la Unión Europea, sin embargo, tuvo una caída en los Estados Unidos. Las exportaciones chinas en este trimestre han crecido 22,19% de año a año (Asociación de la industria china)

En España, el sector industrial textil español está contrapesando la competitividad en finales de estos años y acomodándose a las condiciones de las principales sociedades corporaciones textiles. según lo manifestó Carmen Guillén, gestora SEA - Department de Adidas España, durante el evento realizado denominado "Claves para mejorar la rentabilidad y trabajar con las grandes marcas".

En Venezuela localizamos la compañía BALGRES C.A., que está dedicado a la enajenación de insumos y partes, propuso un software administrativo para ser usado en almacén que posee una entidad, cuyo fin es el uso de un guía de control de inventario; existencia de seguridad que proporciona el procedimiento, en la cual tener un estricto listo de ingresos y salidas de las materias primas almacenados que posee Balgres, C.A, evitando un desabastecimiento cero que perjudicaría al proceso productivo. (Cabriles, 2014)

Colombia, en el sector textil y de confecciones está pasando por una situación difícil, según la encuesta mensual manufacturera a junio 2017 tuvo una caída del 13% por consecuencia del masivo ingreso de importaciones chinas y con precios bajos (portafolio,2017), al finalizar el año la industria textil confecciones cerro con una caída de 7.1% en la fabricación, y el 33% en las ventas nacionales. (Asociación Nacional de Industriales de Colombia-ANDI). La falta de competencia a nivel internacional ha hecho que se tenga un crecimiento de 3,2 % en este momento (Adex, 2017), durante el 2012 y 2016, unas 779 compañía de textiles

confecciones desistieron de exportar o solamente desaparecieron (Comité Textil de la SNI).

En el Perú, el sector textil-confecciones es uno el mayor crecimiento a pesar de los problemas externos como la importación de prendas textiles de países sobre todo de países asiático en especial de la china, esto ha hecho que las empresas peruanas se encuentren en permanente dinamismo, por lo cual ha descuidado el inventario almacenados por las empresas, como las mermas la rotación de los productos, afectando la liquidez de la compañía.

En el Distrito de Ate, tenemos empresas que son de confecciones de ropas de vestir, estas empresas debido a la competencia que se tiene en el sector textil ha generado que descuiden el manejo de sus materias primas, teniendo desconocimiento de lo importante que es de tener el control de inventarios, y esto hizo que muchas de estas empresas se encuentren limitados en su crecimiento económico y se vea reflejado en los cumplimiento de compromisos de obligaciones que tiene la empresas, también un problema frecuente de las empresas textiles es que no tiene proceso de compras , tampoco tienen proveedores confiables, falta de compromiso que al momento de necesidad de compras son afectados por variaciones de precios afectando el capital de la empresas.

La falta de no tener una adecuada gestión de inventario hace que se retrasen la producción, se demoren en la entrega de las mercaderías. Dichas materias primas tienen que tener reposición ya que no puede estar desabastecida, cuando se tiene demanda del producto la producción se aumenta y se requiere de mayor cantidad de materias primas y se corre el riesgo en no poder comprar, por los escasos originado el mercado, esta situación se debe a que no se cuenta con registros de proveedores que faciliten la gestión de las compras y cumplir con las necesidades requeridas.

Las empresas en la localidad muchas de estas no cuentan con un adecuado manejo de las existencias que tienen en los almacenes, carecen con algún modelo de control, carecen de gestión de inventarios, por lo tanto, las existencias se convierten en capital inmovilizados afectando la liquidez de la empresa reflejándose en el balance financiero y económico de las empresas ya que las existencias son un activo realizable que se convertirá en dinero líquido en un tiempo acorto plazo cuando estas sean vendidos.

Para realizar un buen manejo de del control de existencias El trabajo de investigación permite evaluar el manejo adecuado de las existencias, para que sea eficiente y eficaz, evitando el deficiente flujo de efectivo influenciado por el exceso de compras de materiales, en la cual no son empleados en su totalidad, además evaluar las compras que estén con sobrepagos y ver reflejado en la liquidez , analizando los periodos de compras por consiguiente tener una política de compras de materias primas

La evaluación de la rotación de inventario hace que la acumulación de las materias primas impacte en él es desmedro de la economía de la empresa, y tener lo necesario y oportuno de materia prima para cumplir con las metas de producción y así no tener un capital innecesario en el mal uso.

Se plantea el problema de la siguiente manera:

¿De qué manera la gestión de inventario incide en la gestión de compras, en empresas textiles, Distrito de Ate, 2019?

¿De qué manera la gestión de inventario incide en la planeación de compras, en empresas de confecciones textiles, Distrito de Ate, 2019?

¿De qué manera la gestión de inventario incide en el control de compras, en empresas de confecciones textiles, Distrito Ate, 2019?

En la justificación práctica, que realiza la presente investigación es por qué busca dar solución a la problemática de la gestión de compras mediante la gestión de inventarios, el cual pretende el bienestar general de la empresa en el sector textil. Demostrar que, mediante los conceptos presentados, se solucione el problema de gestión de inventario el cual afecta la gestión de compras, respetando la política de inventarios y el control de existencias, mediante la planeación de compras, el control de compras, seleccionando a los proveedores adecuados con una buena gestión de costos.

La justificación teórica, La presente investigación es significativo porque busca conocer aportes de conocimiento básica para beneficiar a los estudios posteriores que se realicen. para conocer el nivel de incidencia en la gestión de inventario y la gestión de compras, en empresas textiles del Distrito de Ate, 2019.

La justificación metodológica, esta investigación es de nivel explicativa o causal, de corte transversal. Se caracteriza por la recolección de información

utilizando instrumentos de cuestionario, para conocer el nivel de incidencia de la gestión de inventario y la gestión de compras, en empresas textiles del Distrito de Ate, 2019.

Para Bernal (2010), nos dice que, en la investigación científica, metodológica se justifican con el estudio y sucede en el momento que se va a efectuar un método nuevo o un plan para originar conocimiento legítimo y fiable.

Para el trabajo de esta investigación se plantea la Hipótesis general, hipótesis específicas:

La gestión de inventarios incide en la gestión de compras, en empresas de confecciones textiles, Distrito de Ate, 2019.

La gestión de inventarios incide en la planeación de compra, empresas de confecciones textiles, Distrito de Ate, 2019.

La gestión de inventarios incide en el control de compras, en empresas de confecciones textiles, Distrito de Ate, 2019.

Para el estudio de esta investigación se plantea objetivo general y objetivos específicos:

Determinar la incidencia de la gestión de inventarios en la gestión de compra, en empresas de confecciones textiles, Distrito de Ate, 2019.

Determinar la incidencia de la gestión de inventarios en la planeación de compras, en empresas de confecciones textiles, Distrito de Ate, 2019.

Determinar la incidencia de la gestión de inventarios en el control de compras, en empresas de confecciones textiles, Distrito de Ate, 2019.

II. MARCO TEÓRICO

Existe investigación al respecto, entre las cuales podemos destacar a:

Castillo (2018), presento la tesis de nombre: control interno y su influencia en la gestión de compras de la empresa Inversiones Frigoríficas S.A.C. de CHIMBOTE, 2018, en su obtención del título profesional de Contador Público en la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Cuyo interés principal fue explicar la influencia del control interno en la gestión de compras en la empresa anteriormente presentada. La metodología utilizada en el estudio fue cuantitativa y correlacional, buscó sentar la relación de las variables en estudio, fueron medidos con tratamiento a nivel descriptivo y estadístico, el modelo de trazado transversal no experimental. La población tuvo como muestra de estudio al personal de la compañía Inversiones Frigoríficas PCR S.A.C, siendo un total de 15 trabajadores, la muestra de estudio estuvo conformado por la misma cantidad de la población de la empresa. Se empleó la encuesta como la técnica usado, teniendo como recaudación de datos el instrumento del cuestionario. Se concluyó que la gestión de compras de la compañía el 46.7 % muestra un nivel bajo de los encargados, manifestando en que la gestión de las solicitudes de compra tiene deficiencia negociaciones en las condiciones de compra y un nivel regular en la fase de ingreso de recursos conseguidos por la organización.

Quispe (2018), en su presentación de su tesis con el título: el Sistema del Control Interno y la Gestión de Inventarios en la compañía Comercial Vilca S.A.C. del Distrito de LIMA. En lograr el título profesional de Contador Público, en la Universidad Nacional José Faustino Sánchez Carrión. HUACHO – PERU. Menciona que el propósito fue mostrar la prevalencia de las variables indicada. El enfoque es investigación cuantitativa, su diseño de exploración es no experimental, descriptivo y causal. La presente investigación quedó compuesta por una población de 50 individuos considerando a los funcionarios, empleados y gerentes que laboran en la empresa indicada, que desenvuelven sus trabajos en la zona geográfica del Distrito de Lima. La muestra estuvo constituida por los 44 personales mencionados que laboran en la Empresa mencionada. Tuvo como conclusión según los resultados demostrados y obtenidos de la Hipótesis principal el valor obtenido del CHI Cuadrado resulto superior el valor teórico que el Control Interno tiene influencia de manera significativa en la Gestión de los inventarios en la

empresa Comercial del Distrito de Lima, por cuanto genera políticas, procedimientos y mecanismo que aseguran el eficiente proceso de abastecimiento de lubricantes en sus etapas de adquisición, almacenamiento y venta lo que contribuye al cumplimiento de los objetivos y metas considerados en un periodo establecido. Según los resultados conseguidos a la comprobación de la Hipótesis específica el valor práctico fue superior a su valor teórico, demostrando que el Sistema de Control Interno influye en la Gestión de los Inventarios las variables en estudio, por cuanto, se establecen políticas, procedimientos y mecánicas convenientes y necesarios para un manejo eficiente del proceso de abastecimiento de productos especialmente en la etapa de almacenamiento en donde deben existir registros adecuados para considerar sus volúmenes y costos.

Espinoza (2018), en la presentación de su tesis con el título: El ambiente de control y su influencia en la gestión de compras, en el congreso de la república del Perú, año 2017. Tesis presentada a la Universidad San Martín de Porres, para alcanzar la titulación profesional de Contador Público. El fin fue definir la influencia de la primera variable sobre la segunda variable, diseño del estudio no experimental, metodología correlacional, tipo de estudio es aplicada, según sus objetivos presenta un nivel descriptivo, la población que conforma la investigación está delimitada 150 personas que prestan servicios en la dirección general de administración, particularmente compras, abastecimiento y logística, teniendo como muestra la fórmula del muestreo aleatorio simple de dimensión en la muestra de 91 personas. Se aplicó la encuesta como técnica, para tener objetividad de los datos se usó el cuestionario del instrumento. Se concluyó que los resultados estadísticos señalados han sido confirmados a través de la contratación de hipótesis efectuada mediante el chi cuadrado, confirmando que si hay correlación entre las variables de control y gestión de compras en el congreso de la república, donde se confirma la aceptación de la hipótesis general en cuanto a la correlación entre las variables dependiente e independiente, determinando que la implementación del control es necesaria para garantizar un óptimo procedimiento de compras en sus tres etapas: programación, procesos de selección y ejecución contractual, consideradas adecuadamente en la hipótesis específicas de la actual investigación.

Trinidad (2018) en su tesis presentado a la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote para lograr el título profesional de Contador Público con el título: El Control Interno y su Influencia en la Gestión de Inventarios de las Micros y Pequeñas del Sector Comercio del Perú: Caso Empresa Distribuidora Quiroz S.R.L. - Tingo María, 2017. El objetivo general es describir y determinar la influencia del control interno en la gestión de existencias de compañías comerciales en Perú. El estudio realizado fue de investigación descriptiva no experimental, documental y según caso, método de investigación no es aplicable a población alguna, la muestra es método de investigación bibliográfico no aplicable, la técnica es el recojo de información, revisión de documentos, instrumentos se utilizará instrumentos fichas bibliográficas. se concluyó que las Empresas del sector comercio indicados, la gestión de inventario es influenciado por el control de inventario en la cual se refleja en el manejo óptimo y el seguimiento de los inventarios. Obteniendo beneficios tanto en la eficiencia y eficacia de los informes requeridos. Mediante las herramientas de control de los inventarios se hace una buena administración de los bienes, manifestando un reporte evidente, útil y oportuno.

Así mismo existe investigación antecedente internacional al respecto, entre las cuales podemos destacar a:

Barrueta y Manaure (2017), en su tesis titulada: Gestión de compras e inventarios de materia prima del sector cervecero de la parroquia Cristo de Aranza del Municipio Maracaibo, en la presentación del estudio realizado para la obtención del título de Contaduría Pública en la Universidad Rafael Urdaneta, Maracaibo, Venezuela. La investigación tuvo como la finalidad en examinar la administración de compras e inventario de bienes del ramo cervecero en el lugar indicado. se hizo el estudio descriptivo mediante la obtención de antecedentes directas de la compañía, fue abordado con un enfoque cuantitativo, de la misma forma este trabajo es de tipo correlacional, en esta investigación el diseño es transversal y no experimental, la base de la población está constituida por personal de la misma compañía, para realizar la muestra se seleccionó al personal que viene laborando en el departamento de compras de la compañía referenciado. En la compilación de lo indagado se usó la técnica de la encuesta, para la realización de esta exploración se usó como instrumento al cuestionario. La conclusión a la que se llegó el departamento de compras planifica las compras haciendo un estudio de las

necesidades, analiza las necesidades en conjunto para gestionar las compras, verifica la elaboración del presupuesto antes de gestionar las compras, verifica la elaboración del presupuesto antes de gestionar una compra, analiza ofertas de materiales recibidos; no concreta la manera de pago con los proveedores, solo formaliza un documento con el proveedor donde se comprometa a ambas partes. Es importante destacar que los proveedores desconocen los acuerdos pactados según se muestra en los acuerdos establecidos por las partes, como el plazo de cobranza, el tiempo de renovación de suministros y los precios de materiales.

Jiménez (2017) en su tesis entregada a la Universidad Nacional de Chimborazo de Ecuador para lograr el título profesional de Licenciatura en Contabilidad CPA. Titulado: La Gestión del Inventario y su Incidencia en la Rentabilidad de la librería americana, ciudad de Rio Bamba, Ecuador. La finalidad general fue valorar el manejo del inventario y su incidencia de la rentabilidad en el lugar mencionado en el título. El curso del estudio se sostiene en el uso del método inductivo, con el tipo de estudio descriptiva, exploratoria. Aplica el diseño de estudio documentaria, explicativa y de campo. se trabajó con una población de seis personas que laboran en la entidad. La técnica utilizada es la observación, la entrevista, las herramientas empleados son, las guías de percepción, guía de entrevista y el temario a encuestar. El estudio llegó al término que la empresa en mención no tiene un planteamiento en el control de inventarios para saber en forma ordenada las existencias en almacén como en mostradores, a la vez no existe la rotación de existencias por encontrarse desordenada, produciendo el deterioro y sobre las compras lo que genera pérdidas. Lo que sugiero es la ejecución de un medio informático para ordenar los elementos y saber de cuanto tenemos disponibles para la venta y evitar desperdicios por un exceso de mercadería.

Agüero, Urquiola y Martínez (2015), el presente artículo publicado con el nombre: Propuesta de Procedimiento para la Gestión de Inventarios, realizado para el Instituto Superior Politécnico José Antonio Echevarría, La Habana, Cuba. La finalidad fue el funcionamiento de un medio de gestión de inventarios que asegure la previsión indispensable en el momento, cuantía y suministro, al menor precio posible, disminuyendo el desacierto de contar con mercaderías, alcanzando aumentar la escala de necesidad del cliente. la conclusión es que se realizó un análisis entre procesos para la gestión de los inventarios creados en distintos

países, logrando resultados en los aspectos con menor atención refiriéndose a los mismos del vínculo con la compañía.

Nemtajela y Mbohwa (2017), el artículo científico Science Direct publicado con el título: Relationship between inventory management and uncertain demand for fast moving consumer goods organizations, 14th Global Conference on Sustainable Manufacturing, GCSM 3-5 October 2016, Stellenbosch, South Africa. La finalidad fue describir el vínculo de la gestión de inventario entre la demanda incierta. El estudio se realizó a través del método de encuesta de los empleados de la organización FMCG en Gauteng, Sudáfrica, los datos se obtuvieron a través de libros de texto, internet y artículos de revistas, la población para las organizaciones de FMCG seleccionadas eran 903 miembros del personal de alta gerencia. Se generó la muestra de 450 personas para esta investigación de la población de organizaciones de bienes de consumo de rápido movimiento en Gauteng, Johannesburgo, el muestreo probabilístico se utilizó para dar una posibilidad justa. El análisis fue de naturaleza descriptiva. se concluyó que las organizaciones deberían considerar la implementación de técnicas efectivas de demanda y pronóstico. Las organizaciones de FMCG deben considerar los tipos de inventario y como deben gestionarse para cumplir con la necesidad de los consumidores es importante para el éxito y crecimiento de cualquier organización comprender los cálculos de stock de seguridad para cubrir el riesgo de desabastecimientos.

El marco en temas teóricos abordados incluye el ámbito histórico, la conceptualización y los modelos teóricos, en los siguientes términos:

La gestión de inventarios tuvo sus comienzos desde épocas inmemorables, fueron los pueblos de la antigüedad y los egipcios, tenían como costumbres el almacenamiento en cantidades grandes de suministros que se usaban en épocas de sequía. De esta manera empieza el problema de los inventarios, utilizándolo en tiempo de escasez, así aseguraban la sobrevivencia y el proceso de sus actividades, la manera de almacenar los alimentos y los bienes necesarios para subsistir ocasiono la existencia de los inventarios. Los inventarios han sido relacionados con las existencias, al formar recursos inmovilizados transitoriamente donde su sostenimiento y conservación están relacionados a gastos materiales. las empresas que compran y ventas de mercaderías, teniendo como su principal función, luego se dará inicio al total de las operaciones, requerirán del continuo

informe que sea concisa y analizada en los inventarios, obligando a que inicie una secuencia de las principales cuentas y auxiliares coherente en relación al control. (Céspedes, paz, Jiménez, Pérez y Pérez. 2017).

Marco teórico de gestión de inventarios:

Para Álvarez y Midolo (2017), manifiestan que la gestión de inventarios son acciones realizadas en almacén con el fin de planificar la demanda y la necesidad de stock, como valorar el nivel de inventarios, sus costos en el sostenimiento de almacén, el manejo de bienes, el vínculo al exceso, faltante de bienes, cuantía, diversidad, periodo de almacenamiento identificando algún daño. El motivo es disminuir los gastos producido por la actividad de inventarios realizando el seguimiento y monitoreo apropiado. El encargado decide la ocasión de renovar, comprar artículos, según el requerimiento de productos de cantidad, peso, lugar, tamaño (p.297).

La Fundación Iberoamericana de altos estudios Profesionales (2014), considera que la gestión inventarios son grupo de políticas y controles que se hace seguimiento a los niveles de los inventarios y determinando lo mínimo en la escala de inventario, el tiempo en que los bienes se deberían realizar la reposición y la cantidad que deben ser los pedidos. Dentro del método de inventario se establecen políticas activas para controlar y mantener las existencias que se llevan al almacenamiento. Entiéndase por Gestión de Inventarios, al conjunto del manejo y control con respecto a las existencias, aplicándose estrategias y métodos que pueden hacer rentable y beneficioso la adquisición de las materias primas, sirviendo para valorar los procesos de entradas y salidas de los bienes. (p.10).

En el mismo sentido López (2014) manifiesta que, La gestión de inventario es manejar los bienes que se requiere para sostener dentro de la empresa para que funcionen con la excelente efectividad y el de reducir el costo. El inventario de los bienes es tener disponible al tiempo para su uso o venta en el futuro. Sostenido en políticas que admitan resolver el tiempo y en qué cantidad reponer el inventario. (p. 13).

Conforme lo establecido en la Norma Internacional de Contabilidad (NIC 2), menciona que se considera inventarios a los materiales comprados y almacenado para su próxima venta, así como también los artículos que se hallan en proceso y

los que han sido terminados, como al que se utiliza en la producción, tanto materiales como suministros (p. 46).

Según Álvarez (2009), manifiesta que el inventario alcanza a representar el 40% de capitales de las compañías dedicadas a la producción, mientras que, en aquellas compañías que se dedican en la comercialización de bienes, señalando que no se cuentan con procedimiento de producción, encargándose de la compra y venta de bienes, el inventario podría significar hasta un 75% del capital de la empresa.

Según lo establecido las existencias se calcularán al valor neto realizable o al costo, los costos de los inventarios están comprendidos por todos los costos de origen en la obtención y cambio, se consideran también otros costos que forman parte de la compra. Para el costo de compra de los inventarios se incluyen el importe de adquisición, los aranceles y cualquier derecho a pagar según sea el caso, así como el transporte de mercadería, el almacenamiento y otros costos de servicios. Se restan los descuentos comerciales al costo para construir el monto de adquisición del bien.

Política de inventario:

Para Zapata (2014) sostiene que la política de inventario son lineamientos que establece la organización, en la que se busca responder a la cantidad a solicitar y en qué tiempo se realiza una orden e incluyendo la ubicación en el almacén de las existencias. Para decidir sobre la orden depende de cómo se comporta la demanda y de la estrategia de la empresa. Más adelante se ampliará esta concepción, donde también se mostrarán las políticas principales empleadas para el empleo de inventario. (p. 32).

Así también, Chambergó (2014) manifiesta que las políticas de inventario son establecidas por los fases y fechas de compras. Se consideran las principales formulaciones de políticas de inventarios, en relación a los materiales, son: el tiempo y cantidad de la carencia para la fabricación, los descuentos en compras, plazo de entrega, escasez de capital para costear el inventario. costos por almacenaje de materiales. (p. 104).

En consideración del principal tipo de inventarios tenemos. La política de revisión perpetua o continua del inventario. Según Zapata (2014) define: La política de revisión perpetua o continua consiste en determinar los elementos para

salvaguardar la provisión de bienes, a través de la verificación de niveles de inventario en el almacén. La revisión perpetua, nos da a conocer en forma inmediata con exactitud la cantidad de productos, y permite conocer la exactitud de requerimiento del producto, en este método se revisan los niveles de un artículo definido realizado por retiro solicitud del cliente, para saber si es necesario reabastecer con un pedido nuevo. También da a conocer si la cantidad que se dispone un bien en el almacén será el idóneo para cubrir pedidos nuevos del cliente, se realiza un cálculo del bien que se dispone en almacén. Para calcular la capacidad de solución de un bien que mide la facilidad de dicho bien para complacer la demanda que está por llegar. Para realizar el cálculo, sumar los requerimientos requeridos no recibidos de un bien señalado con la disponibilidad registrado en el depósito a este efecto se le restan los pedidos pendientes (p. 32).

Política de revisión periódica del inventario, se realiza en ciertos periodos, en donde se calcula la cantidad de artículos que se dispongan en la empresa y saber la cantidad que se necesita para mantener un nivel de inventario esperado. Normalmente este método se usa cuando en la compañía tiene dificultad para hacer una revisión continua de los bienes o cuando solo se define que los niveles de inventario se revisan cada cierto tiempo.

En esta política no es lo óptimo la cantidad a ordenar, por lo que el costo de almacén y la orden de pedir son pequeños (EOQ), por lo que pertenece a la cantidad solicitada para alcanzar el objetivo del nivel de stock deseado. Es así, que la ecuación de la cantidad a reabastecer sigue la política periódica de revisión, se formula como: Q (Cantidad a Ordenar) = Nivel de stock deseado – Stock Actual (Zapata, 2014, p.50).

La cantidad de Orden Fija este modelo se trata de requerir una cantidad estándar cuando se llega a la medida del tope sin tomar en cuenta, en que momento sucede. La petición es accionada por el hecho y es de acuerdo a la demanda de los productos. Este ejemplo particular es atribuible para: productos costosos y productos principales.

El Periodo de Tiempo Fijo este modelo es un método de planificación en donde una de la política de inventarios es realizar el requerimiento de los bienes, como también realizar pedido en partes, pero en algunos momentos periodos ya establecidos. No interesa si se alcanza el nivel de aprovisionamiento. Este acto es

realizado por el período y no se realiza la contabilización material de los bienes del inventario, se aplica en las siguientes situaciones en la que tenemos como: productos más económicos y menos críticos, los proveedores o clientes pueden tener pedidos sin necesidad de visitar a los clientes, los proveedores o las clientelas pueden juntar pedidos para disminuir los costos de pedidos y transporte.

Considerando los tipos de inventarios, estos comprenden bienes y las partes que se usan para la producción y de productos terminados, en los productos que no han sido procesados tenemos: partes de pertrechos de los equipos y de suministros industriales

Para el tipo de inventarios se considera:

Materiales primos secundarias: son los que se usa en la producción de los bienes. productos de uso: como los bienes que empleamos en la fábrica, por ejemplo, el combustible para las maquinas, productos para limpieza etc.

Productos Acabados, son los productos que se envía al almacén, para luego vender. Este tipo de inventario estará sujeto por la cantidad de pedido de productos que se posean en la plaza.

En los productos en desarrollo, este prototipo de inventario consiste en gestionar los artículos que están en elaboración intermedio de fabricación, se trata de artículos que tenemos que ensamblar durante este ciclo y que son inventariados durante este proceso. de previsión, consiste en la realizar un inventario de los productos que van a cubrir una necesidad posterior determinado. Inventario de seguridad se realiza para prevenir cualquiera de los tipos de necesidades que pudiéramos tener en el almacén de bienes. (Meana, 2017, p. 9).

La cantidad a pedir es llamado volumen de lote, está basado en cuantía de mercadería establecida, en tiempo determinado, se pide al abastecedor realizar por intermedio de una orden de compra electrónica o física; como ejemplo, se realiza una petición cada diez semanas, calculando el volumen del promedio del pedido, Q , será igual a la demanda que corresponde a diez semanas. Entonces el tamaño de lote, Q , varía de manera directa conveniente al período ocurrido entre solicitudes; entretanto mayor sea el tiempo exista dentro ellos, mayor tendrá que ser el porcentaje de la existencia que varía de manera distributivo al volumen de lote. (Zapata, 2014, p.31)

Para Calcular la Cantidad a Pedir o a Distribuir Según Hernández C. (2014), nos dice que, aparte del procedimiento de control de inventarios manejado, se realiza el cálculo de la cantidad a pedir o distribuir es la misma fórmula. Para realizar el cálculo de la cantidad a solicitar o distribuir, los representantes de almacenes deben convertir los niveles de inventarios fijado (niveles máximos y niveles mínimos de inventarios) en las cantidades necesarias de un bien. Un ejemplo un representante de almacén no puede, solicitar un pedido al almacén central pidiendo dos meses de inventario de un elemento. Por el desconocimiento del almacén central no conocería las cantidades que equivalen a dos meses de inventario. Calculo de cantidades de inventarios a pedir o distribuir: Siendo: Cantidad máxima de inventarios= consumo promedio mensual x nivel máximo de inventarios. (pág. 400).

La Valuación de Inventarios, según Gerardo (2014). Están considerados a la adquisición y venta de mercadería, registrando la adquisición al costo y a esto restar cualquier descuento que se realice. También están considerado en los costos el seguro de mercadería y los fletes, que es asumido por el comprador. Para la evaluación de las existencias finales se utiliza los siguientes métodos: identificación de costos; El método de las primeras ingresos, primeras salidas (PEPS); método de los últimos ingresos, primeras salidas (UEPS), y el método promedio ponderado (PP). Estos métodos establecidos en la NIC 2, pero no está considerado para medir costo de inventarios a la UEPS. (p. 307,308).

El inventario está conformado por tipos de niveles de inventario como: nivel Máximo y nivel Mínimo:

El nivel de inventario, según Álvarez y Midolo (2017), manifiesta que es el nivel equilibrado saldos suficientes y razonables de inventarios para atender la demanda regular y periódica, así como atender las necesidades imprevistas, o cambios inesperados en la demanda. Se le conoce también como punto de pedido a través del cual se atienden con normalidad los pedidos de inventarios, para no llegar a una ruptura de stocks, teniendo en cuenta los plazos de entrega y el volumen de consumo de las distintas áreas usuarias, así como de los beneficiarios de programas y proyectos (p.318).

Así también, Espejo M., (2017). Indica que los niveles de inventarios varían al tener informes de la participación de la existencia y la demanda. Los niveles se

miden con coberturas de inventario mínimo e inventario máximo, este indicativo da a conocer el tiempo de reposición, el excedente y la falta de existencias. Algunos puntos a tomar en consideración:

Hay diferentes niveles por cada artículo, en el almacén y el sitio de inventario. Se considera que es independiente el tamaño en cada inventario No son estables en el tiempo; la variación depende de la demanda y las mejoras que se pueden alcanzar al tiempo de reposición y los pronósticos. La existencia de seguridad debe ser dada inicialmente a todo el elemento de alta rotación, permitiendo minimizar los posibles quiebres. (p. 126 y 127).

En consideración al empleo del Mínimo del inventario, es el nivel de inventario que se entiende como el límite menor de cobertura permitida, se considera ideal para reducir las posibilidades de desabastecimiento, en el cual el proveedor (T_r) tiene el tiempo para la reposición. Y el tiempo de evaluación del promedio de la demanda (D_p)

La primera variable se determina al tiempo real que se utiliza para atender el proveedor. Es decir, desde el instante que se produce la orden de compra sabiendo que puede ser el tiempo corto o largo, es de acuerdo a la posibilidad del proceso de aprobación. (p. 128).

El Inventario Máximo, para Espejo (2017), indica que, los inventarios máximos son dado por los recursos financieros y de almacenamiento son los que determinan los límites mayores del volumen a almacenar para un tiempo establecido. Este inventario máximo nos recomienda no sostener una elevada cantidad calculado para la venta (P_d) o consumir. En este nivel máximo por una cantidad alta no será de gran utilidad y se considera excedente para el periodo. $Inv. Max = P_d + Inv. Seguridad$ (p.136)

El Control de inventario, Según córdoba (2016), manifiesta que son los registros y control de existencias, las compañías adquieren los métodos adecuados para valorar sus existencias de mercaderías y estableciendo el volumen de operación en la fabricación y en las ventas. Los procedimientos en el control de existencias son creados para vigilar los niveles de inventarios y diseños, como procedimientos una gestión positiva. Entender lo que significa, sus características y la razón de los métodos de valoración de existencias siendo de gran beneficio para la compañía, y son estos los que ciertamente fijan el punto de fabricación que

se puede tener en una etapa. Cuando se crean métodos de gestión, se tienen dos secciones trascendentales para la toma de decisiones como, la clasificación de las existencias, el registro exacto de inventarios. (p.222).

Lo mismo, Mantilla (2016), establece que el Control de inventario es un grupo de normas, métodos y técnicas a través del cual mide y repara el cumplimiento asegurado la continuidad de objetivos, Constituyendo un todo, Por ello está muy ligado al poder sociocultural, económico político, religioso. Por eso el control siempre tiende a buscar y asegurar la continuidad de los objetivos. (p.66).

Así tenemos, la clasificación de los inventarios.

Según Sáenz y Gutiérrez (2015), define a la clasificación de los inventarios mediante el sistema de clasificación de mercancías ABC, también conocido como Análisis de Pareto, la cual está basada en la regla Ley 20/80: “el 20% de los bienes crean el 80% de las ventas”. Si se aplica esta regla a las mercaderías en el almacén, el 80% de la inversión en bienes está reunida en el 20% de los bienes, se deberían implantar tres clases de productos (A.B.C) y se utiliza un método distinto para cada uno de ellos. La organización del método ABC nos proporciona saber los bienes que originan considerable movimiento; lo cual se hace un estudio del total de stock, usando variables como: inventarios medios, periodos de las salidas, a la cantidad de pedidos, y se ordenan en tres clases: clase A, B y clase C. (pp.141 y 142).

El Registro de inventarios, como se menciona en el artículo 35° del reglamento de la Ley del Impuesto a la Renta establece que: “los deudores tributarios están obligados a utilizar sus registros y contabilizar sus costos según las reglas establecidas por las autoridades.

Los que tienen el ingreso bruto mayor a mil quinientos (1,500) Unidades Impositivas Tributarias, durante el periodo precedente, usaran un plan de contabilidad de costos de los bienes, los datos se anotaran en: registros de costo, registros de existencias se establece en unidades reales y el Registro de inventario permanente.

Los que tienen el ingreso bruto superior o iguales a quinientas (500) Unidades Impositivas Tributarias e inferior o igual a mil quinientos (1,500) Unidades Impositivas Tributarias del periodo que le pertenece, llevaran Registro de inventario fijos en unidades reales.

Los que tienen ingreso bruto durante el ejercicio anual, inferior a quinientos (500) Unidades Impositivas Tributarias, llevarán registros físicos de su existencia al final del periodo.

El Inventario Físico, para Marín (2014), define que el inventario físico es el procedimiento de control de mejor evaluación que genera el manejo del almacén, el propósito del inventario físico es cotejar las cantidades reales con los datos teóricos que tiene el computador, esta forma de cotejo se desprenden los nominados ajustes de inventario faltantes (cantidad física menor que cantidad teórica). (p. 100).

El sistema JIT de gestión de inventarios, Córdoba (2012), menciona que es un método que está conformado por la gestión de la elaboración y el abastecimiento que emplean las importantes compañías industriales a nivel universal. Tuvo su inicio en Japón, en la empresa Toyota para fabricar la mayor cantidad de coches sin que financieramente los costos no le sofoque. El JIT se basa en que la compañía no fabrica ningún producto mientras no se ordene un pedido fijo del cliente. Con la demanda empieza el proceso productivo al revés, primero se recibe el pedido y luego se produce, o sea, se fabrica en base al pedido. El sistema JIT de gestión que sigue una compañía se definen por: Disminuir las existencias en inventario a la carencia para el cumplimiento puntual de los requerido de clientes. El sistema JIT es el nivel de existencias de mínimo cantidad para conservar la marcha de producción y del suministro eficaz. Disminuir el periodo de elaboración y periodo de entrega a la clientela, respondiendo de manera inmediata ante los cambios de pedidos. Establecer un método integral de calidad total que realice el seguimiento de la mejora continua, que identifique inmediatamente las dificultades operativas y proponer soluciones rápidas y dinámicas. Un trabajo flexible, preparando los cargos del personal a las diferenciaciones de demanda.

En lo referente al marco histórico de la conceptualización y los referentes teóricos, en los términos siguientes:

El origen de la gestión de compras tuvo sus inicios por primera vez cuando el hombre intercambiaba un artículo propio por el de otro y siendo continuamente una función básica, siendo trascendente para las acciones y la comodidad del ser humano, ya sea en la situación personal como en el de sus actividades establecidas.

En 1961, en los Estados Unidos de Norteamérica se abordaba el tema de la administración de materiales, 20 años más adelante el control de compras y la administración maduró. En Latinoamérica, la administración a un era naciente y lacerante en su dirección, el 90 % de las compañías que realizaban eran solamente departamentos de colocación de demanda, los pedidos de compra tenían sus abastecedores ya elegidos por el área respectiva, a la vez las negociaciones eran elaborados por otras personas, el departamento de compras. solo el trámite administrativo realizaba

los responsables de estos departamentos eran personas que carecían de capacidad de función de la sección en la que se encontraban; los oficios que cumplían eran distintos al puesto de compras y la distribución del oficio misma estaba totalmente fuera de lugar, de control y mal ubicada

Variable Gestión de compras, marco teórico:

La gestión adquisiciones se basa en el abastecimiento de forma constante, los recursos y/o servicios, de forma directa o indirecta se contienen en el ciclo de fabricación. Estos se proporcionan en las medidas apropiadas, solicitud de manera oportuna, al igual que con la valía pactado y en el sitio indicado, en el tiempo establecido, es decir, en el tiempo oportuno, es decir, ni entrega anticipada sin lo establecido, ni un atraso de mercadería, esto haría dificultar los procesos de fabricación del comprador. (Heredia, 2013, p.3.).

En el mismo sentido, Bureau (2011), manifiesta que la gestión de compras, empieza cuando un artículo o servicio es buscado afuera de la compañía y culminan con los derechos y obligaciones pactados con el proveedor. las actividades de compras de productos y/o servicios deben apoyarse en: La Organización, la cual define las tareas, objetivos y compromisos. La Previsión, se realiza a través de estudios de mercado, analizando lo económico del entorno y considerando las políticas establecidas de los proveedores. El Control de la actividad, analiza los costos y crea un fundamento de antecedente de bienes de sus costos, proveedores y servicios (p. 102).

Según Escudero (2014), manifiesta que la gestión de abastecimiento es el grupo de actividades que efectúa la compañía en la adquisición de los bienes indispensables. Comprendidos en gestión de compras y en la planificación, el almacenamiento de los productos indispensable y el uso de métodos que admitan

conservar mercaderías en mínima cantidad de cada artículo y buscar el desarrollo en mejores situaciones con el precio menor (p. 22).

La gestión de adquisición está constituida por la sucesión de compras de bienes, productos acabados e insumos, en las cantidades suficientes con las altas medidas de calidad y con los precios preferibles tanto nacional como internacional, empezando el desarrollo del producto en el tiempo solicitado. Los Periodos del área de compras son: Buscar vendedores, evaluar el mercado, negociar el artículo a adquirir, solicitar la petición según la orden de los clientes, realizar seguimiento y revisión de las compras, finalmente se entrega el producto al cliente. Estas etapas permiten ejecutar una excelente gestión del área de compras, garantizando niveles óptimos de calidad al producto final, que se distribuirán según las órdenes de pedidos solicitadas por los diversos clientes. El encargado de compras va en busca de la administración de suministro inmediato para efectuar el fin establecido que ayude a la competencia del área.

Conspecte (2017), *Sourcing Strategies of Purchasing Management*, el abastecimiento es la operación de asegurar elementos externos o servicios necesarios adentro de la propia empresa. Las empresas manejan distintos tipos de estrategias de abastecimiento y nadie se declara como la solución óptima. La subcontratación, es la base para la elección de las estrategias de contratación, también pretende alinearse con el enfoque de competencia central de una empresa. Las partes importantes de las estrategias de abastecimiento son, por ejemplo, la elección de la ubicación, el tamaño y el nivel de trato con los proveedores. Las estrategias de abastecimiento también suelen implementar la mejora continua y la reevaluación de los proveedores.

Como se definió anteriormente en el libro, las compras, de acuerdo con las tendencias, se han vuelto más importantes estratégicamente para las empresas. La importancia de los proveedores y las compras, el aprovisionamiento aumentó significativamente durante la década de 1990 y fue reconocida por los gerentes ejecutivos a fines de la década. Esto significa que últimamente se ha puesto más énfasis en las estrategias de abastecimiento de las empresas.

Gestión, Según Durango (2014), manifiesta que la palabra gestión: del latín *gestio onis*. El acto y objetivo de dirigir. Del libro *Indicadores de Gestión*, publicado en (1999, p. 24), se precisa en forma genérica la gestión es el grupo de decisiones

y las acciones que enfocan los objetivos determinados. (Jesús Mauricio Beltrán, 1999). La gestión se define como la realización básica de las actividades de la dirección: Planear, organización, dirigir y vigilar. La gestión repercute a la operación por sí misma, están incluidos la formulación de su fin, la elección, valoración y establecimiento de estrategias, el esquema de los métodos de acción, la realización y el control (p.16).

La Compras según Montoya (2010), nos dice que las compras son actividades muy especializada y calificadas. Tienen que ser razonadas y fundados con la finalidad de conseguir una correcta gestión de compras, que se sintetiza en comprar bienes y/o servicios en precio, cantidad, tiempo, lugar y proveedor adecuado buscando obtener una rentabilidad máxima y tener un motivo para que el abastecedor siga efectuando negocios con su clientela. (p.18).

Los objetivos en la gestión de compras, según manifiesta Ferrín (2013), están indicados por objetivos básicos que guían las operaciones de labor en la función de adquisición: Prever la escasez, las fases tiene su comienzo en la planeación de ventas y de fabricación. Los pronósticos de ventas se realizan con un diagnóstico que se fundamenta en la conducta que elaboró en el pasado adaptando mediante las variaciones de perspectivas posteriormente.

Los precios de adquisición, tiene como objetivo principal casi siempre el tratar de lograr un buen precio por productos de calidad y el tiempo de entrega, la viabilidad en la realización de plazos evita sobre costes por falta de abastecimiento, también el exceso de anticipación en los escasos. Los contratos de compra son acuerdos abiertos en el que se establece el abastecimiento en periodo de tiempo amplio, sostenido en pedidos parciales, se busca un buen precio de compra permitiendo al abastecedor su planificación más razonable. Buscar tener una propicia relación continua con los proveedores permitiendo adquirir a excelentes precios y condiciones. Los proveedores pueden financiar precios de los materiales y el tiempo de cancelación, técnica fabricación y entregas a su clientela (p. 42).

El Proceso de compras, para Escrivá, Savall, y Martínez (2014), es el lapso de compras de adquirir las mercaderías o materiales que se necesitan en el tratamiento de la actividad de la compañía, compuesto por diferentes fases relacionadas que inician cuando tienen carencia de suministrar y termina cuando el bien y la factura de adquisición se entregan al almacén (p. 5).

Westing, y Zenz (2017), Comprar es el conjunto de tareas realizada por la gerencial que se encamina un sencillo hecho de adquisición. Este estudio incorpora estudio y desarrollo para la elección apropiado de materiales y fuentes, además hacer el rastreo para avalar la entrega puntual, la vigilancia para asegurar tanto la cantidad como la calidad, y controlar la circulación, la entrada, el sostenimiento del sostenimiento y la operación de contabilidad vinculadas con las compras. (ProcurementExpress.com).

La gestión de compras, podemos clasificar según sus actividades como sigue: Selección de los proveedores, Procesos de compras, Gestión de costos de compra, Estrategia de compras, Estructura organizativa, Gestión de la Distribución Física.

La selección de proveedores, se realiza según normas establecidos por la compañía. Los de provisión a un largo plazo tienen aspectos inútiles en los de permanencia corta. El criterio del objetivo en la valoración influye en como: tener el precio más cómodo, también la demora de las entregas, o el de buena calidad de los materiales. (Martin, 2006, p. 52).

El costo de adquisición es el precio de transacción que se relaciona el precio facturado por el proveedor incluidos los gastos hasta que la mercadería se a entregado a almacén este en el almacén. En el precio de la factura se conoce que está sin IVA, en este impuesto se puede descontar en la declaración de IVA correspondiente. Cuando este IVA no sea deducible, pero se incluiría en el precio de compra. (López, 2010. p.179).

para Gómez (2013), el área de compras es quien se encarga de efectuar las compras indispensables en el tiempo adecuado, en calidad y cantidad requerida y con el precio justo. Por lo que podemos resumir por el formado por el precio de compra unitario multiplicado por el número de unidades adquirirías. De dicho importe habrá que reducir los descuentos y bonificaciones obtenidos, así como la subvención recibida por la compra. (p. 182).

La importancia de gestión de compra, según Heredia (2013), el alcance de la actividad de las adquisiciones es único, si tendrían ahorro se determina al momento de adquirir los bienes para una compañía empresarial, teniendo como efecto repercute en la tasa de rentabilidad sobre la inversión (ROI), una respuesta

rápida, que rebasa cualquiera otra disminución de costos obtenidas por cambios apropiados de bienes de la compañía comento en su artículo Manene Luis (p. 1).

Control de compras:

El Control de compra, para Lobato, y Villagra, (2013), el proceso de compra no finaliza con el lanzamiento del pedido, si no con el pago de la factura generada en la operación. Al realizar la nota de pedido y al recibo y el pago de la factura es preciso realizar un seguimiento del procedimiento que, se verifique que todo se ha desarrollado según lo previsto y aporte informes relevante para la mejora permanente del cargo de del suministro (p. 29).

Los principios básicos de compras, Para Sangri (2018), sostiene que son tres los principios principales fundamentales otorgados a esta actividad una forma operacional. Tenemos a la calidad, es el cimiento de bienes en la explotación la empresa o los que se comercializan, el consumidor prefiere bajo las condiciones, a sus propiedades, técnicas y sus especificaciones, y a la buena asociación de los materiales primos y/o composición. Así como, la disponibilidad, costo, control de calidad. Cantidad, es fundamental para sostener el precio de lo obtenido del cual se basa en diferentes factores, tenemos: tipo de artículo comprendido por precio unitario y precio por cantidades de compra, máximos y mínimos de lote, la recepción, almacenaje y el vencimiento. El precio, es el componente en parte la más importante, ya sea por la variación de volumen, se considera el precio exacto donde se basa en términos establecidos y que se pueda negociar. La finalidad principal del departamento de compra es negociar con el proveedor el precio, los tiempos de entrega y tiempos de pago. El departamento de compra debe saber los precios del producto de la competencia para tomar la decisión (p. 17)

Planeación de compra:

Según Sangri (2013), manifiesta que para realizar la planeación de compras es informarse del objetivo principal que tiene la empresa, para con ello deben estar responsable del rol que desempeña, en la fabricación y en las compras de bienes, de los componentes y en caso de ser una empresa comercializadora, los productos que después serán revendidos, así como los insumos y refacciones que necesitará para estar en funcionamiento, y cumplir con el fin para el que fue creada. (p. 120).

Descuentos por cantidad, para Ballou (2004), manifiesta que la teoría económica indica que cuantos mayores sean bienes comprados en una sola transacción, más bajo será el costo por precio unitario. Esto conoce como economías de escala dentro del principio, los costos fijos que se consideran en un número mayor de unidades reducen los costos por unidades. Este concepto ha sido usado por empresas en la compra por el volumen como una manera de ofrecer precios más bajos a los compradores e incrementar las ventas del proveedor. Por lo que es beneficiado el comprador de precio más cómodo, si la adquisición mayor puede terminarse, y el proveedor se favorece por el aumento de las ganancias (p.84).

Los descuentos, para Martin (2013), manifiesta que son los descuentos del precio pactado como consecuencia a la realización según la naturaleza del trato. Las rebajas necesariamente no pueden ser económica, igualmente pueden consistir en librar al interesado de algunos que tienen relación con el bien, tenemos: al transporte, el embalaje, el almacenamiento, la publicidad y los préstamos.

El descuento en la adquisición por volumen. Es muy parecido al precedente, conforme este proceso se apilan las cantidades a lo largo del periodo de un año y se constituye un nivel, originando que el cliente aprecie una estimulación en la compra de mayor cantidad. Tal como se mencionó se calcula por unidades o por un monto económico. El descuento por “rappel” de adquisición. Es igualmente una reducción que tiene en cuenta las economías de escala. (p.99).

Créditos de proveedores, Los créditos de proveedores son realizados cuando las empresas no cobran ni pagan al contado si no que los proveedores suelen ofrecerle a la compañía la facultad de posponer el pago de las mercancías adquiridas. Es una fuente de financiación espontánea y extra bancaria en la que es el propio proveedor el que proporciona los fondos, en conjunción con las compras del bien por parte del beneficiario. También llamado crédito comercial o de previsión.

El crédito comercial se puede instrumentar de dos maneras que llevan aparejadas dos formas de pago también diferentes. El cliente paga al proveedor cuando llega el vencimiento a través de un cheque o transferencia. Este caso, el proveedor no dispone ninguna garantía del cliente (cuenta de proveedores). El proveedor tiene ventaja de poder ir al banco con esa letra o pagare y descontarlos

si precisa financiación. el plazo que conceden los proveedores es variable y depende de: Las prácticas habituales del sector, La solvencia del cliente.

Cantidad y entrega, para Leenders (2012), sostiene que la cantidad y el tiempo de entrega están entrelazados; si se pide una pequeña cantidad, la entrega que se realiza es común; si el pedido es mayor, la entrega será menos continua. El plan de valoración del desempeño de un proveedor introduce a la cantidad y la entrega como criterios estándares de valoración. Para ratificar que una entrega sea apropiada, hay que conocer del tiempo que se necesita para completar una fase del desarrollo de la adquisición, también eliminar actividades que pierden tiempo y que no añaden valor, realizar los procesos con mayor rapidez y eliminar las demoras pueden originar ganancias importantes. En la mayor parte del trabajo de reingeniería en el área de abastecimiento se ha concentrado en el proceso de compras para que sea más apropiado y disminuir el tiempo del ciclo. (p. 171).

III.METODOLOGÍA

3.1. Tipo y diseño de investigación

3.1.1. Tipo.

Esta investigación es modelo del tipo Básica, porque intenta ampliar y profundizar el razonamiento científico que existen en cada una de las situaciones de las variables; Gestión de Inventarios y Gestión de compras.

En concordancia con Carrasco (2018), manifiesta que no tiene propósitos aplicativos, buscando ampliar y ahondar la variedad de informaciones científicas prevaleciente como demuestra la realidad. El estudio tiene como objetivo que están establecidas por las teorías científicas, la cual analizara para posterior corregir sus contenidos (p.43).

3.1.2. Nivel

El horizonte utilizado es investigación explicativa o causal, se debe que solamente se calculará el nivel de incidencia a asociarse de cada uno de variables: Gestión de Inventario y gestión de compras, a su vez intentará manifestar a las interrogantes que se manifestar en la indagación.

Según Carrasco (2018) manifiesta que el estudio se pregunta el ¿por qué? es decir, es decir, permite saber cómo un fenómeno que se encuentra en realidad tiene diferentes, cualidades, características y propiedades, etc., en concreto, nos da a conocer por qué la variable de estudio es cómo se comporta. (p.42).

3.1.3. Enfoque

El vigente encargo perseguirá en orientación Cuantitativo en la que no se manipuló variables medibles cualitativos, y en la recolecta de antecedentes se basa en esta constatación, en simultáneo se coloca a investigación, creencia en la que manifiestan e indican las desviaciones en fundamentos a métodos estadísticos.

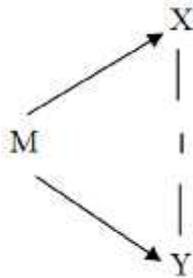
Hernández, Fernández y Bautista (2014) discuten el manejo la recaudación de datos iniciando en hecho concretado, estableciendo anticipadamente hipótesis luego mostrar y ratificar la teoría (pág. 4).

3.1.4. Diseño.

El presente estudio es del diseño No experimental, el actual proyecto contiene el plan de exploración a emplearse, ya que no deforman en forma

deliberado las variables; es expresar, no cambiamos a deformar la variable de Gestión de inventarios, ni tampoco la variable gestión de compras y de corte transversal o transaccional descriptivo, esto se calcular y describir las variables en un período único.

Diagrama de investigación:



Donde:

M: Muestra (empresas de confecciones textiles, Distrito de Ate, 2019)

X: Gestión de inventarios

Y: Gestión de compras

I: Incidencia

3.1.5. Corte.

El corte de este diseño es transeccionales o transversales. “Carrasco (2018) define este diseño en utilizar estudios de búsqueda de casos sucedidos y anómalas de la verdad, en una etapa determinada del tiempo” (p.72), se consideran a las variables como tipos o modos de estudios de una investigación, colectivamente de ser datos que sufre diferencia dentro de la ruta, progresión o ínterin.

Así también, Hernández, Fernández y Baptista (2014), manifiestan a las variables como modo que logran alterar y los falseamientos es modo capaz de medirse o estar en observación. (p. 105).

3.2. Operacionalización de variables

Variable independiente: Gestión de inventarios

Variable dependiente: Gestión de compras

3.2.1. Cuadro de operacionalización

Tabla 1

Operacionalización de variables

Variable independiente: Gestión de Inventarios

Hipótesis General	Variable	Definición Conceptual	Dimensiones	Indicadores	Ítems
La gestión de inventarios incide en la gestión de compras, en empresas de confecciones textiles, Distrito de ATE, 2019.	Gestión de Inventarios	Para Álvarez y Midolo (2017), "manifiestan que la gestión de inventarios son acciones realizadas en almacén con el fin de planificar la demanda y la necesidad de stock, como valorar el nivel de inventarios, sus costos en el sostenimiento de almacén, el manejo de bienes, el vínculo al exceso, faltante de bienes, cuantía, diversidad, periodo de almacenamiento identificando algún daño. El motivo es disminuir los gastos producido por la actividad de inventarios realizando el seguimiento y monitoreo apropiado. El encargado decide la ocasión de renovar, comprar artículos, según el requerimiento de productos de cantidad, peso, lugar, tamaño" (p.297).	Política de Inventarios	Revisión Perpetua de Inventario	1,2
				Revisión Periódica	3
				Almacenamiento	4,5
				Cantidad del Pedido	6,7
				Cantidad de Seguridad	8,9
			Control de Inventarios	Clasificación ABC	10,11
				Registro de Inventarios	12,13
				Nivel de Existencias	14,15
				Control de Entrada y Salida	16,17
				Valuación de Inventarios	18
				Inventario Físico	19,20

Variable dependiente: Gestión de compras

Hipótesis General	Variable	Definición Conceptual	Dimensiones	Indicadores	Ítems
La gestión de inventarios incide en la gestión de compras, en empresas de confecciones textiles, Distrito de ATE, 2019.	Gestión de Compras	Heredia (2013), "la compra consiste en suministrar de manera ininterrumpida, materiales, bienes y/o servicios, para incluirlos de manera directa o indirecta a la cadena de producción. Estos bienes y/o servicios, deben proporcionarse en las cantidades adecuadas. en el momento solicitado, con el precio acordado y en el lugar requerido por el cliente, dentro de unos tiempos estipulados" (Heredia, 2013, p.3.). Según Durango (2014), "La gestión es trascender de la acción por sí misma, ya que incluye la formulación de objetivos, la selección, evaluación y determinación de estrategias, el diseño de los planes de acción, la ejecución y el control de los mismos ". (p.16)	Planeación de Compras	Requisición de Compras	21,22
				Registro de Proveedores	23,24
				Cantidad de Compra	25,26
				Negociación de Precio	27,28
				Tiempo de Entrega	29
				Plazo de Pago	30
				Base de Datos Proveedores	31
				Cuadro Comparativo	32
			Control de Compras	Registro Orden de Compras	33,34
				Seguimiento de Orden de Compras	35
				Recepción de Mercadería	36
				Control de Calidad	37
				Verificación de Factura	38
				Autorización de Pago	39
Registro de Compras	40				

3.3. Población, muestra y muestreo

3.3.1. Población.

La cantidad de población de este análisis está compuesta: por 42 personas que laboran en compañías de confecciones textiles del Distrito, de Ate, la representación de la población es finita, donde se describe al total de los componentes que representan en el estudio. “Al respecto, la población es el grupo de todos los casos que coinciden en una sucesión de descripciones. Lepkowski, 2008. según cita Hernández, Fernández y Baptista (2014, p. 174).

3.3.2. Muestra.

Según Hernández, Fernández y Baptista (2014) define a la muestra como “el sub grupo de la población de interés sobre el cual se recogerán antecedentes y se tiene que concretar y delimitar de ante mano con exactitud, además que debe representar a la población” (p.173).

La muestra se calculó con el siguiente método

$$n = \frac{(p*q)Z^2*N}{E^2 (N-1) + (p*q)Z^2}$$

n: Tamaño de la muestra buscado

N: Tamaño de la población

Z: Valor estadístico que depende del nivel de confianza; para el 95%, z=1.96

E: Máximo error aceptable, propuesto es de 5%

p: tamaño de la población que tiene la particularidad que nos importa medir, es igual a 0.50.

q: tamaño de la población que no tiene la particularidad que nos importa medir, es igual a 0.50.

$$n = \frac{(0.5*0.5)(1.96)^2(42)}{(0.05)^2(42-1) + (0.5*0.5)(1.96)^2} = 38$$

El tamaño de la muestra estará constituido por 38 colaboradores de las empresas de confecciones textiles del Distrito de Ate, a quienes se le realizará las encuestas.

Para la estratificación de la muestra estará conformada por 19 empresas de las cuales se encuestará a 2 colaboradores por empresa perteneciente al área administrativa y área contable

3.3.3. Muestreo

El tipo de muestreo que se empleó es muestra probabilística aleatoria estratificada donde se consideró la selección de partes homogéneas que pertenecen a las empresas de confecciones textiles del Distrito de Ate del que forman parte de la muestra

Según carrasco (2018) manifiesta que “las muestras probabilísticas aleatoria estratificado deben ser representativo rigurosamente, para que el efecto permita extenderse a la población total” (p. 242)

3.4. Métodos de análisis de datos

El resultado obtenido por el uso de las técnicas e instrumentos mencionados, se ha recurrido a los encuestados y fuentes también sugeridos.

En este proceso de exploración científica, el análisis estadístico se realizó mediante el uso de programas estadísticos por ordenador, como el SPSS 25. En los cuales obtuvo resultados con gráficos y cuadros según las informaciones presentadas y formuladas con apreciaciones objetiva.

En el estudio realizado se usó el método con un enfoque cuantitativo, de horizonte de investigación explicativo causal que busca la incidencia de Gestión de inventarios y Gestión de compras, se realizó una base datos con el programa Excel. para luego aplicar al programa estadístico SPSS25. Se realizó procesamiento descriptivo, como la prueba de normalidad, la prueba de hipótesis. las tablas de frecuencia, la tabla cruzadas o agrupadas y la prueba de fiabilidad con alfa de cronbach. según los datos presentados como las figuras y tablas, proponiéndose opiniones objetivas.

El procedimiento se realizó mediante la recolección de los resultados de las encuestas realizadas a colaboradores de área contable las compañías de Confecciones Textiles, Distrito de Ate. que fueron ingresados a una base de datos en Excel, luego se aplicó al software SPSS 25. realizando diversas pruebas estadísticas obteniendo resultados aplicados en esta investigación

Para esta investigación se usó la técnica de la encuesta, con la finalidad de recolectar datos, que permite el conocimiento de Gestión de Inventarios y Gestión de Compras en Empresas de Confecciones Textiles, Distrito de ATE.

Para Bernal (2010) define la encuesta como, “el proceso de colecta de testimonios más empleadas, entendiendo siempre que se desaprovecha una considerable credibilidad por el rumbo de individuos encuestados, donde se apoya en un cuestionario o grupo de preguntas que se prepara con el fin de conseguir datos de los individuos” (p.194

En esta exploración se usó la técnica de la encuesta aplicando como instrumento el Cuestionario, a los 38 colaboradores en el departamento de contabilidad de las compañías de Confecciones Textiles, Distrito de ATE.

Para Hernández, Fernández y Baptistas, (2014) nos dicen, la escala de Likert es el grupo de ítems demostrados con aspectos de aseveraciones o veredicto en que se requiere la repuestas de los encuestados, mostrando cada punto y se solicita al individuo que manifieste su elección a uno de los cinco puntos o marca presentados en la escala. A cada uno de los puntos se le fija un valor numérico. De esta manera, el encuestado alcanza una puntuación según la afirmación, al término se suman el total de la puntuación obtenidas según sus afirmaciones (p.238).

Para la confiabilidad del instrumento de este estudio se fijó por el coeficiente de alfa de Cronbach, se pide una sola administración de la herramienta de medición, produciendo los valores entre uno y cero. Carrasco (2018), manifiesta “la confiabilidad es la característica o la cualidad de una herramienta de evaluación, para propiciar el logro resultados semejantes, empleándose una o varias veces al mismo individuos o grupos de individuos en diferentes etapas de tiempo” (p.339).

Tabla 2

Resumen de procesamiento de casos

		N	%
Casos	Válido	38	100,0
	Excluido ^a	0	,0
	Total	38	100,0

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

El instrumento está conformado por 40 ítems, se determinó la dimensión de la muestra en 38 encuestados. La investigación es del 95 % siendo el nivel de confiabilidad y se empleó el alpha de cronbach aplicando el software SPSS versión 25.

Tabla 3

Estadísticas de fiabilidad: Gestión de Inventarios

Alfa de Cronbach	N de elementos
,868	20

Interpretacion:

Según los resultados del análisis de fiabilidad es de 0,868, esto indica que la variable independiente Gestión de Inventarios se determina que el instrumento de investigación es bueno de confiabilidad según la tabla de valores de cronbach

Tabla 4

Estadísticas de fiabilidad: Gestión de Compras

Alfa de Cronbach	N de elementos
,828	20

Interpretacion:

La tabla nos muestra el resultado de confiabilidad para la variable dependiente Gestion de Compras el valor de 0,868 y de acuerdo a la tabla de alpha de cronbach, se caifica que el instrumeto de medicion es bueno

Tabla 5

Confiabilidad de instrumento

Alfa de Cronbach	N de elementos
,924	40

Interpretacion:

Segun el efecto del analisis de fiabilidad se obtuvo como resultado 0,924 puntos y según la categoría del cuadro de valores de cronbach, indica que la herramienta de medida es de muy alta.

3.5. Aspectos éticos

La investigación se efectuó basado a los principios y valores éticos Los datos alcanzados a través de los empleos de técnicas e herramientas mencionados, recurriendo a los individuos y fuentes también mencionados. La investigación se ha mantenido en reserva de algún aspecto propio de la actividad que se desarrollan en las compañías de Confecciones Textiles, Distrito de Ate, con los resultados recibidos del empleo de las técnicas e instrumentos.

Según Hernández, Fernández y Baptistas, (2014) da a conocer: “La validez se describe al valor de una herramienta que evalúa efectivamente la variable” (p.200). En la validación del presente proyecto de estudio, se sujetan los test precedente y siguiente a veredictos de peritos en el tema, se otorga valor a la preparación de los mismos, se otorga importancia al determinado proyecto

IV. RESULTADOS

4.1. Resultados descriptivos

Se definió la muestra y las variables a desarrollar, Se realizó un análisis de las principales variables en las empresas cerveceras en el periodo 2014-2018, mediante la utilización de los estadísticos clásicos.

Tabla 6

Tabla cruzada Gestión de inventarios (Agrupada) Gestión de compras

		Gestión de compras (Agrupada)		Total
		Deficiente	Moderado	
	Recuento	7	6	13
	Deficiente Recuento esperado	2,7	10,3	13,0
	% del total	18,4%	15,8%	34,2%
Gestión de inventarios (Agrupada)	Recuento	1	23	24
	Moderado Recuento esperado	5,1	18,9	24,0
	% del total	2,6%	60,5%	63,2%
	Recuento	0	1	1
	Eficiente Recuento esperado	,2	,8	1,0
	% del total	0,0%	2,6%	2,6%
Total	Recuento	8	30	38
	Recuento esperado	8,0	30,0	38,0
	% del total	21,1%	78,9%	100,0%

Interpretación:

Según la tabla, se tiene la cantidad de 13 encuestados, han manifestado que la gestión de compras es deficiente, mientras que 7 encuestados manifiestan que la gestión de inventarios es deficiente, a la vez 23 personas dicen que la gestión de inventarios es moderado.

Tabla 7*Tabla cruzada Gestión de inventarios y planeación de compras*

		Planeación de Compras			
		(Agrupada)		Total	
		Deficiente	Moderado		
Gestión de inventarios (Agrupada)	Deficiente	Recuento	9	4	13
		Recuento esperado	4,8	8,2	13,0
		% del total	23,7%	10,5%	34,2%
	Moderado	Recuento	5	19	24
		Recuento esperado	8,8	15,2	24,0
		% del total	13,2%	50,0%	63,2%
	Eficiente	Recuento	0	1	1
		Recuento esperado	,4	,6	1,0
		% del total	0,0%	2,6%	2,6%
Total		Recuento	14	24	38
		Recuento esperado	14,0	24,0	38,0
		% del total	36,8%	63,2%	100,0%

Interpretación:

Según el resultado obtenido en la tabla se tiene, el total 34.20% se manifiesta que la planeación de compras es deficiente, y que el 23.7% se manifestó que la gestión de inventarios es deficiente, así también, el 13.2% dice que la gestión de inventario es moderado

Tabla 8*Tabla cruzada Gestión de Inventarios y Control de Compras*

		Control de Compras (Agrupada)				
		Deficiente	Moderado	Eficiente	Total	
Gestión de inventarios (Agrupada)	Deficiente	Recuento	2	11	0	13
		Recuento esperado	1,0	8,6	3,4	13,0
		% del total	5,3%	28,9%	0,0%	34,2%
	Moderado	Recuento	1	14	9	24
		Recuento esperado	1,9	15,8	6,3	24,0
		% del total	2,6%	36,8%	23,7%	63,2%
	Eficiente	Recuento	0	0	1	1
		Recuento esperado	,1	,7	,3	1,0
		% del total	0,0%	0,0%	2,6%	2,6%
Total	Recuento	3	25	10	38	
	Recuento esperado	3,0	25,0	10,0	38,0	
	% del total	7,9%	65,8%	26,3%	100,0%	

Interpretación:

En un total del 34,2% de los encuestados manifestó que el control de compras es deficiente, el 5,3% manifestó a la gestión de gestión de inventarios como deficiente, el 23.7% piensa que la gestión de inventario es eficiente.

4.2. Prueba de normalidad

Tabla 9

Prueba de normalidad Gestión de Inventarios y Gestión de compras

	Kolmogorov-Smirnov ^a			Shapiro-Wilk		
	Estadístico	gl	Sig.	Estadístico	gl	Sig.
Gestión de inventarios (Agrupada)	,384	38	,000	,688	38	,000
Gestión de compras (Agrupada)	,484	38	,000	,502	38	,000

a. Corrección de significación de Lilliefors

Gestión de inventarios sig. 0,00 < 0,05 datos no normales

Gestión de compras sig. 0,00 < 0,00 datos no normales

Interpretación:

Según los datos analizados en la tabla muestran un comportamiento no normal o no paramétrico cuando la significancia de al menos una de las variables analizadas es menor a 0,05, entonces la prueba de hipótesis que se debe aplicar es Rho Serman (Chi cuadrado).

Tabla 10

Prueba de normalidad Gestión de Inventarios y Planeación de compras

	Kolmogorov-Smirnov ^a			Shapiro-Wilk		
	Estadístico	gl	Sig.	Estadístico	gl	Sig.
Gestión de inventarios (Agrupada)	,384	38	,000	,688	38	,000
Planeación de Compras (Agrupada)	,406	38	,000	,612	38	,000

a. Corrección de significación de Lilliefors

Interpretación:

Según la tabla 6, se manifiestan los datos analizados que muestran una conducta no normal según al resultado nos da un nivel de significancia de 0,00 para la planeación de compras el cual es menor a 0,05 en la prueba de shapiro – wilk debido a la dimensión del modelo que es menos a 50 personas

Tabla 11*Prueba de normalidad Gestión de Inventarios y Control de compras*

	Kolmogorov-Smirnov ^a			Shapiro-Wilk		
	Estadístico	gl	Sig.	Estadístico	gl	Sig.
Gestión de inventarios (Agrupada)	,384	38	,000	,688	38	,000
Control de Compras (Agrupada)	,365	38	,000	,731	38	,000

a. Corrección de significación de Lilliefors

Gestión de inventarios sig. 0,00 < 0,05 datos no normales

Gestión de compras sig. 0,00 < 0,00 datos no normales

Según la tabla los datos muestran un comportamiento normal debido a que el resultado nos da un nivel de significancia de 0,00 para el control de compras el cual es menor a 0,05 en la prueba shapiro – wilk debido a que el tamaño de la muestra es menor a 50 personas

4.3. Prueba de hipótesis

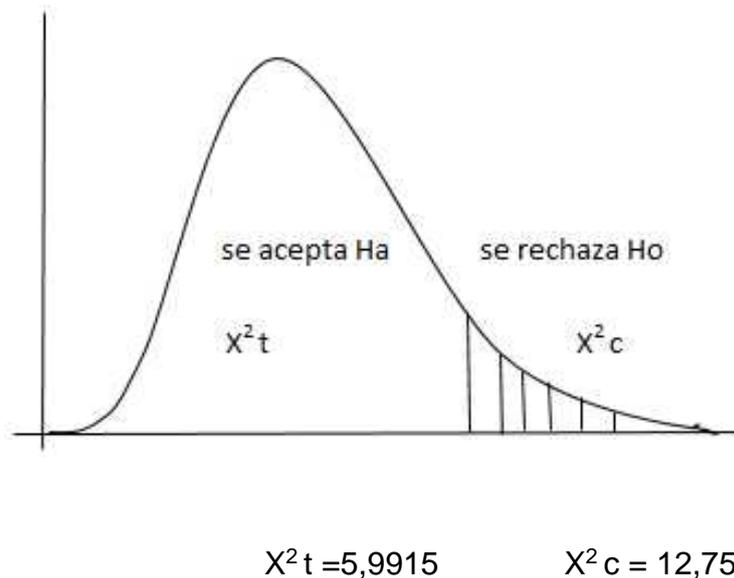
HO: No existe incidencia de gestión de inventarios en la gestión de compras, en empresas de confecciones textiles, Distrito de Ate, 2019

Ha: La gestión de inventarios incide en la gestión de compras, en empresas de confecciones textiles, Distrito de Ate, 2019

Tabla 12*Tabla de prueba chi cuadrado. Gestión de inventarios y gestión de compras*

	Valor	df	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	12,796 ^a	2	,002
Razón de verosimilitud	12,855	2	,002
Asociación lineal por lineal	11,483	1	,001
N de casos válidos	38		

a. 3 casillas (50.0%) han esperado un recuento menor que 5. El recuento mínimo esperado es .21.



Gráfica 1 distribución hipótesis general

Interpretación:

Como la significancia tiene el p valor 0,002 menor a 0,05 se rechaza la hipótesis nula y se admite la hipótesis alterna, entonces, la gestión de inventarios incide en la gestión de compras significativamente en las empresas de confecciones textiles, obteniendo un grado de libertad de 2, así mismo; en la gráfica se demuestra que $X^2_t = 5,9915 < X^2_c = 12,756$ reforzando la afirmación del rechazo de la hipótesis nula

Hipótesis Específica 1

HO: La gestión de inventarios no incide en la planeación de compra, en empresas de confecciones textiles, Distrito de Ate, 2019.

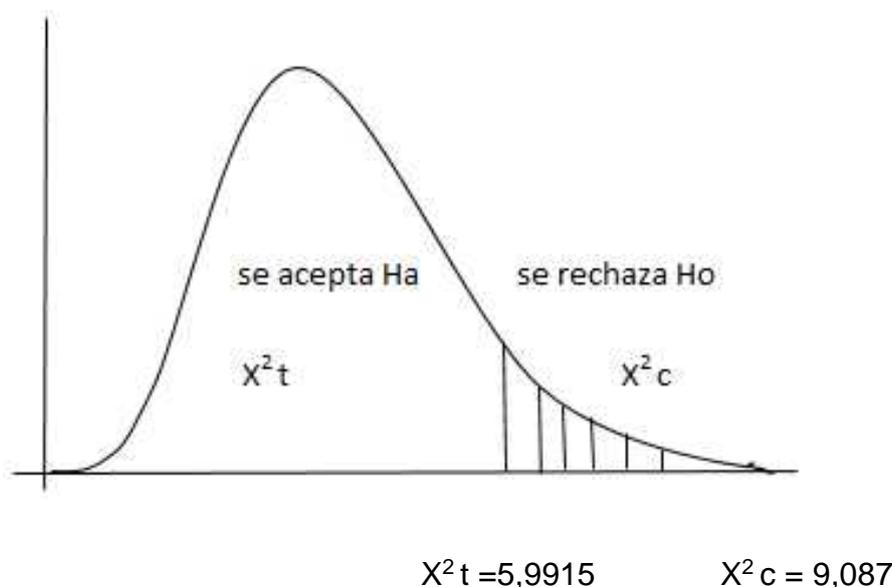
Ha: La gestión de inventarios incide en la planeación de compra, en empresas de confecciones textiles, Distrito de Ate, 2019.

Tabla 13

Tabla de prueba chi cuadrado. Gestión de inventarios y planeación de compras

	Valor	df	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	9,087 ^a	2	,011
Razón de verosimilitud	9,405	2	,009
Asociación lineal por lineal	8,593	1	,003
N de casos válidos	38		

a. 3 casillas (50.0%) han esperado un recuento menor que 5. El recuento mínimo esperado es .37.



Gráfica 2 distribución hipótesis específica 1

Interpretación:

En la tabla se muestra que la significancia es de $0,011 < 0,05$, La gestión de inventarios incide con la planeación de compras en las compañías de confecciones textiles, Distrito de Ate, se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna,

teniendo como el grado de libertad de 2, entonces, en la gráfica de muestra que $X^2_t = 5,9915 < X^2_c = 9,087$ que dieron como resultado en la operación realizada

Hipótesis Especifica 2

HO: La gestión de inventarios no incide en el control de compras, en empresas de confecciones textiles, Distrito de Ate, 2019.

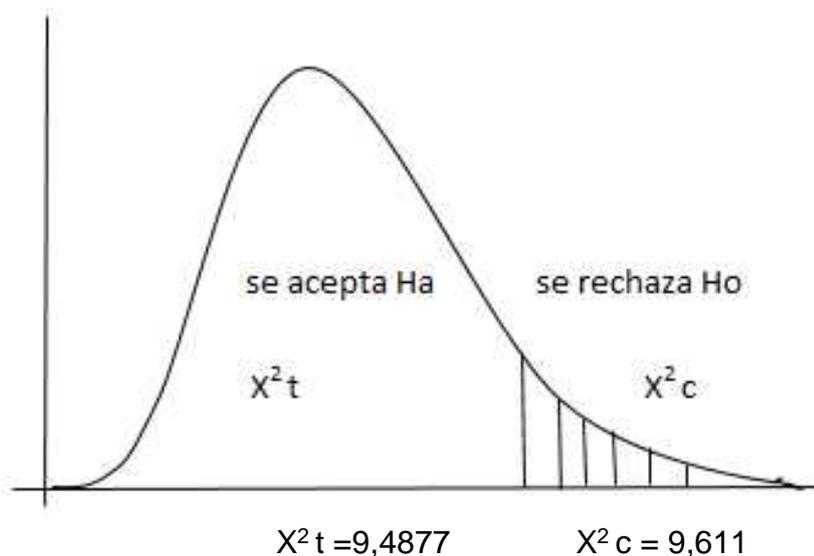
Ha: La gestión de inventarios incide en el control de compras, en empresas de confecciones textiles, Distrito de Ate, 2019.

Tabla 14

Tabla de prueba chi cuadrado. Gestión de inventarios y control de compras

	Valor	df	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	9,611 ^a	4	,048
Razón de verosimilitud	12,604	4	,013
Asociación lineal por lineal	8,401	1	,004
N de casos válidos	38		

a. 6 casillas (66.7%) han deseado un repaso menor que 5. La cuenta mínimo esperado es .08.



Gráfica 3 distribución hipótesis específica 2

Interpretación:

La gestión de inventarios incide en el control de compras en las empresas de confecciones textiles, Distrito de Ate, según la correlación de chi cuadrado. Como el p valor es 0,048 siendo menor a 0,05, por lo tanto; se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna, se obtuvo el grado de libertad de 4, se reforzó el cálculo del chi tabla y chi prueba obteniendo los resultados $X^2_t = 9,4877$, $X^2_c = 9,611$, donde $X^2_t < X^2_c$, rechazando la hipótesis nula

V. DISCUSION

Según Barrueta y Manaure (2017). En su tesis titulada: Gestión de compras e inventarios de materia prima del sector cervecero de la parroquia Cristo de Aranza del Municipio Maracaibo, Venezuela. Llego a la conclusión que como resultado de esta investigación le permitió comprobar que la gestión de compras e inventarios se vinculan con el departamento de compras haciendo un estudio de necesidades , analiza las necesidades en conjunto para gestionar las compras, asimismo verifica la elaboración del presupuesto antes de gestionar las compras, analiza ofertas de materiales recibidos, pero no negocia la forma de pago con los proveedores, solo formaliza un documento con el proveedor donde se compromete a ambas partes. Es importante destacar que los proveedores no mantienen las condiciones pactadas o los acuerdos que figuran en el documento, respecto a la reposición de suministros, precios y plazo de cobro. Por lo tanto, se coincide en que la falta de una adecuada planeación de compras no se estaría realizando adecuadamente como la negociación de precios con los proveedores tampoco se negocia de plazo de pago y el tiempo de entrega de los bienes tal como se muestra en la gráfica

Quispe (2018), en la presentación de su tesis con el nombre titulado: el Sistema del Control Interno y la Gestión de Inventarios en la empresa Comercial Vilca S.A.C. del Distrito de LIMA. objetivo general fue demostrar en que el Sistema de Control Interno influye en la Gestión de los Inventarios en la compañía mencionada. Se concluyó que se ha demostrado según los resultados conseguidos y la contrastación de la Hipótesis principal donde el valor practico de la CHI Cuadrado fue superior el valor teórico que el Control Interno influye de manera significativa en la Gestión de los inventarios en la empresa Comercial del Distrito de lima, por cuanto genera políticas, procedimientos y mecanismo que aseguran el eficiente proceso de abastecimiento de lubricantes en sus etapas de adquisición, almacenamiento y venta lo que contribuye al cumplimiento de los objetivo y metas considerados en sus planes correspondiente a un determinado periodo. De los resultados obtenidos a la contrastación de la Hipótesis especifica el valor practico fue superior a su valor teórico se ha demostrado que el Sistema de Control Interno influye en la Gestión de los Inventarios en la empresa Comercial Vilca S.A.C. del Distrito de Lima, por cuanto establece políticas, procedimientos

y mecánicos convenientes y necesarios para un manejo eficiente del proceso de abastecimiento de productos especialmente en la etapa de almacenamiento en donde deben existir registros adecuados para considerar sus volúmenes y costos. Por lo tanto, se coincide en establecer proceso de compras en el abastecimiento, así como políticas que regulen en los volúmenes y costos de los inventarios, tal como se muestra en la tabla 38, en la que se obtuvo como resultado que el 21% nunca negocia el precio en base al volumen de compras y el 52.2% casi nunca negocia las compras

Castillo (2018), en su tesis titulada: control interno y su influencia en la gestión de compras de la empresa Inversiones Frigoríficas S.A.C. de CHIMBOTE, 2018. Se concluyó que la gestión de compras de la empresa presenta un nivel bajo de acuerdo al 46.7% del personal del área, el cual manifiesta en una deficiente gestión de las solicitudes de compra, inadecuadas negociaciones de las condiciones de compra y un nivel regular en el desarrollo de recepción del producto adquirido por la organización. por lo tanto, se coincide en que las negociaciones de compra, tanto en el volumen como el precio está representado en las tablas en la cual manifiesta que en mayoría de encuestados que el personal tiene deficiencia de capacidad de negociación.

Según Pérez (2016). En su tesis titulada: Diagnostico y propuesta de mejora en la gestión de inventarios de la empresa Innovald Perú SAC Lima, se concluyó que no existe un punto de re pedido en la empresa, haciendo que esta tome decisiones en base al conocimiento o variabilidad del mercado por lo que muchas veces se incurren en pedidos de productos de baja rotación que no cubre la demanda e incrementa los gastos de almacén como los sobrecostos, muchas veces se pierde el nivel de servicio otorgado al comprador, también la empresa no cuenta con un sistema de ABC, teniendo deficiencias para poder identificar la importancia de productos de acuerdo con su valorización y movimiento, teniendo de esta manera una organización de productos inadecuada. Por lo tanto, se coincide en que se estaría incurriendo en el deficiente control de inventario y no contar con la herramienta de clasificación ABC, que es para identificar los inventarios según su necesidad de rotación. Como se demuestra en la tabla, en el que el método ABC mejora el control de las existencias el almacén.

VI. CONCLUSIONES

C1. Se determinó que la incidencia de la gestión de inventarios en la gestión de compras, en empresas de confecciones textiles, Distrito de Ate, 2019. La presente investigación concluye que existe un deficiente manejo de la política de la empresa empresas de confecciones textiles para sostener una nivelación mínima de inventario, tal como lo demuestra en la tabla, en la cual se ve la dificultad que tiene en producción por sufrir desabastecimiento.

Para dar más peso a lo planteado, en el estudio realizado se elaboró la prueba de hipótesis general de chi cuadrado, rechazándose la hipótesis nula en que tuvo como dato estadístico 0,002 de significancia menor al 0.05 como parámetro y el cálculo $X^2 t = 5,9915$. Así mismo, según la confiabilidad del instrumento que es 0,924 puntos y conforme el rango de la tabla de valores de cronbach, se determina que según el instrumento de medición es muy alta.

C2. Se determinó que la incidencia de la gestión de inventarios en la planeación de compras, en empresas de confecciones textiles, Distrito de ATE, 2019. Se concluyó que, la empresa textil tiene deficiencia con una buena planificación de negociación de precios con los proveedores, de la misma manera se carece de crédito de parte de los proveedores tal como lo se muestra en las tablas, resultado de las encuestas realizadas al sector de confecciones del sector.

En la hipótesis específica 1 se analizó con el chi cuadrado, en la que se obtuvo el resultado de ,011 de significancia que menor al valor de 0,05, por lo que, se acepta la hipótesis alterna, rechazándose la hipótesis nula.

C3. Se determinó que la incidencia de la gestión de inventarios en el control de compras, en empresas de confecciones textiles, Distrito de Ate, 2019. Se concluyó que las empresas realizan el control de compras, por medio del seguimiento ordenes de compras que se tiene que cumplir de acuerdo a lo establecido, según la tabla de resultado obtenido. así mismo, las empresas carecen de tener un registro de ordenes pendientes de entrega

Se obtuvo el resultado en la hipótesis específica 2 estadístico con la del chi cuadrado de 0,48 el cual indica que es inferior a 0,05, rechazándose la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna.

VII. RECOMENDACIONES

7.1 Recomendaciones a la unidad de estudios

Se recomienda que las empresas de confecciones textiles de la zona, aplicar el método ABC para seguir mejorando el control de inventarios en el almacén tal como de muestra en el resultado del cuestionario que se evidencia, también se recomienda, seguir la revisión continua como medio de la política de inventario para conocer las cantidades disponibles de en almacén.

Se evidencia que la compañía carece de un método de control de registro de inventarios de ingresos y salidas, por lo que se tendría actualizado en forma inmediata los inventarios finales para poder realizar los requerimientos de compras. De la realización del estudio se le recomienda el implementar un sistema de control de inventarios, también mantener el almacén ordenado y limpio para facilitar el conteo de los inventarios como parte de la política de la compañía.

7.2 Recomendaciones académicas

Se recomienda realizar estudios de la demanda por que tiene relación con las planificaciones de las compras y cumplir con los fines establecidos por la compañía, además es indispensable tener en cuenta los aspectos bibliográficos que se carece de publicaciones nacionales, siendo esto muy limitado.

Se recomienda que para posteriores estudios de gestión de inventarios y gestión de compras sea analizados desde el punto gerencial, donde es indispensable para la toma de decisiones en la compañía.

Referencias

- Álvarez, J., y Midolo, W., (2017), *Manual operativo del sistema de abastecimiento control patrimonial*. (1era. ed.). Lima. Perú: Instituto pacífico.
- Agüero, Z., Urquiola, I., Martínez, E. (2015), *Propuesta de Procedimiento para la Gestión de Inventarios, realizado para el Instituto Superior Politécnico José Antonio Echevarría, La Habana, Cuba*. Instituto Superior Politécnico José Antonio Echevarría. CUBA: Cyta .Com.
- Ballou, R., (2004), *Logística administración de la cadena de suministro*. (5ta. ed.). México: Pearson educación.
- Berrueta, D., Manaure, Y. (2017). *Gestión de compras e inventarios de materia prima del sector cervecero de la parroquia Cristo de Aranza del Municipio Maracaibo*. Universidad Rafael Urdaneta. Maracaibo, Venezuela: Docplayer.es
- Boreau, V., (2011), *logística integral*. (2da. ed.). Madrid, España: fundación Confemetal.
- Carrasco, S., (2018). *Metodología de la investigación científica*. (17ava. ed.). lima. Perú: Editorial San Marcos E.I.R.L.
- Castillo, V., (2018), *control interno y su influencia en la gestión de compras de la empresa inversiones frigoríficas. PRC S.A.C de Chimbote, 2018*.recuperado de repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/5613
- Chambergó, I., (2014), *Contabilidad de costos para la toma de decisiones*. (1era. ed.). Lima, Perú: Pacíficos Editores S.A.C.
- Conspecte (2017), *Sourcing Strategies of Purchasing Management* <https://conspecte.com/Purchasing-Management/sourcing-strategies-of-purchasing-management.html>
- Córdoba, P., (2012), *Gestión financiera*. (1era. ed.). Bogotá, Colombia: Ecoe Ediciones
- Durango, M., (2014), *Gestión Operativa y Táctica*. (1rea., ed.). Medellín, Colombia: Centro Editorial Esumer.
- Escrivá, J., Savall, V., Y Martínez, A., (2014). *Gestión de compras*. (1era ed.). España: McGraw Hill Interamericana de España.

- Escudero, J., (2014). *Gestión de compras*. (1era. ed.). Madrid, España: ediciones paraninfo.
- Espejo, M., (2017). *Gestión de inventarios*. (1ra ed.). La molina, Perú: Fondo Editorial.
- Espinoza, J. (2018). *El ambiente de control y su influencia la gestión de compras, en el congreso de la república del Perú, año 2017*. Universidad San Martín de Porres. Lima: repositorio académico.
https://repositorio.usmp.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12727/3857/espinoza_pla.pdf?sequence=3&isAllowed=y
- Ferrín, A., (2013), *Gestión de stocks en la logística de almacenes*. (3era. ed.). Bogotá, Colombia: Ediciones de la U.
- FIAEP (2014). *Control y manejo de inventario y almacén*. Venezuela: Fiaep.
- Flores, J., (2017). *Finanzas aplicadas a la gestión empresarial*. (4ta. ed.). Lima, Perú: Centro de Especialización en Contabilidad.
- Gómez, J., (2013), *Gestión logística y comercial*. (1er. ed.). España: McGraw-Hill Interamericana de España.
- Guajardo, C. y Andrade, N., (2014). *Contabilidad financiera*. (6ta. ed.). México: McGraw-Hill/interamericana editores S.A.
- Heredia, N., (2013), *Gerencia de Compras*. (2da. ed.). Bogotá D.C., Colombia: Ecoe Ediciones.
- Hernández, C., (2014). *MF 1004 3: Gestión de proveedores*. (5ta. ed.). España: Editorial Elearning S.L.
- Hernández, H., Fernández, C., Baptista, P. (2014). *Metodología de la investigación*. (6ta. ed.). México. McGraw-Hill.
- Jiménez, L. (2017). *La Gestión del Inventario y su Incidencia en la Rentabilidad de la librería americana, ciudad de Rio Bamba*. Universidad Nacional de Chimborazo. Ecuador:
<http://dspace.unach.edu.ec/handle/51000/3929>
- Leenders J. (2012). *Administración de compras y abastecimientos*. (14ava. ed.). México, D.F.: McGraw-Hill Companies, Inc.
- Lobato, F., y Villagra, F., (2013). *Gestión logística y comercial*. Madrid, España: Macmillan Iberia S.A.

- López, J., (2014). *Gestión de inventarios UF0476*. España: Editorial Elearning S.L.
- López, R., (2010). *Logística Comercial*. (2da, ed.). Madrid, España: Ediciones Paraninfo, SA.
- Nemtajela, N., Mbohwa, C. (2017), *Relationship between inventory management and uncertain demand for fast moving consumer goods organizations, en 14th Global Conference on Sustainable Manufacturing, GCSM 3-5 October 2016, Stellenbosch, South Africa: Science Direct.*
<https://www.mendeley.com/catalogue/d538b81b-231e-3cdf-bbf2-5a5ddaebe98f/>
- Mantilla, S., (2016), *Auditoria de información financiera*. Bogotá, D.C., Colombia: Ecoe Ediciones.
- Martin, R., (2006), *operaciones y logística*. Escuela de negocios (eoi).
- Marín, R., (2014), *Almacén de clase mundial*. Medellín, Colombia: Centro Editorial Esumer.
- Martin, R., (2013), *Gestión de operaciones y logística*. España: Escuela de organización industrial.
- Martínez, M., (2010), *Gestión de compras. Negociación y estrategias de aprovisionamiento*. (4ta. ed.). Madrid, España: Fundación Confederal.
- Meana, P., (2017). *Gestión de inventarios*. Madrid, España: Ediciones paraninfo, S.A.
- Montoya, A., (2010), *Administración de compra*. (3era. ed.). Bogotá, Colombia: Ecoe Ediciones.
- Quispe, D., (2018). *El Sistema del Control Interno y la Gestión de Inventarios en la compañía comercial Vilca S.A.C. del distrito de lima*. Universidad Nacional José Faustino Sánchez Carrión. Huacho.
<http://repositorio.unjfsc.edu.pe/bitstream/handle/UNJFSC/3002/QUISPE%20REYNOSOS%20DIEGO%20EDISON.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Sáenz M. y Gutiérrez M., (2015). *Logística de Almacenamiento*. (1era ed.). España: Marcombo Ediciones Técnicas.
- Sangri, A., (2018). *Administración de compras, adquisiciones y abastecimiento*. (1era. ed.). Ciudad de México: Grupo Editorial Patria.
- Suarez, M., (2012). *Gestión de inventarios*. Bogotá: Ediciones de la U.

Trinidad, Y. (2018). *El control interno y su influencia en la gestión de inventarios de las micros y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: caso empresa distribuciones Quiroz S.R.L-Tingo María*, 2017. Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Perú.

<http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/5140>

Zapata, J., (2014), *fundamentos de la gestión de inventarios*. Medellín. Colombia: Centro Editorial Esumer.

ANEXOS.

Anexo 1

Matriz de consistencia

Gestión de Inventario y su Incidencia en Gestión de Compras, en Empresas de Confecciones Textiles, Distrito de Ate, 2019

PROBLEMA	OBJETIVO	HIPOTESIS	VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	METODOLOGÍA	
GENERAL	GENERAL	GENERAL	V 1. Gestión de inventarios	Política de inventario	Revisión perpetua de inventario	Tipo y diseño de investigación Enfoque. Cuantitativo Tipo. Tipo básica Nivel. Explicativa o causal Diseño. No Experimental Corte. Transversal Investigación Cualitativa	
¿Cómo incide la gestión de inventario y la gestión de compras, en empresas textiles del Distrito de ATE, 2019?	Determinar la incidencia de la gestión de inventarios en la gestión de compra, en empresas de confecciones textiles, Distrito de ATE, 2019.	La gestión de inventarios incide en la gestión de compras, en empresas de confecciones textiles, Distrito de ATE, 2019			Control de inventario		Revisión periódica
							Almacenamiento
							Cantidad del pedido
							Cantidad de seguridad
				Clasificación ABC			
Registro de Inventarios							
Nivel de Existencias							
Control de Entrada y Salida							
Valuación de Inventarios							
Inventario físico							
ESPECIFICO	ESPECIFICO	ESPECIFICO	V 2. Gestión de compras	Planeación de compras	Requisición de Compras	Instrumento Técnica: La Encuesta Instrumento: El Cuestionario Escala de Likert Nunca= (1) Casi Nunca= (2) A veces= (3) Casi Siempre= (4) Siempre= (5)	
¿Existe incidencia en la gestión de inventario y planeación de compras, en empresas de confecciones textiles, Distrito de ATE, 2019?.	Determinar la incidencia de la gestión de inventarios en la planeación de compras, en empresas de confecciones textiles, Distrito de ATE, 2019	La gestión de inventarios incide en la planeación de compra, en empresas de confecciones textiles, Distrito de ATE, 2019			Control de compras		Registro de Proveedores
							Cantidad de Compra
							Negociación de Precio
							Tiempo de Entrega
							Plazo de Pago
				Base de Datos Proveedores			
Cuadro comparativo							
¿Existe incidencia en la gestión de inventario y control de compras, en empresas de confecciones textiles, Distrito de ATE, 2019?.	Determinar la incidencia de la gestión de inventarios en el control de compras, en empresas de confecciones textiles, Distrito de ATE, 2019	La gestión de inventarios incide en el control de compras, en empresas de confecciones textiles, Distrito de ATE, 2019.		Control de compras	Registro Orden de Compras		
					Seguimiento a Orden de Compras		
					Recepción de Mercadería		
					Control de Calidad		
					Verificación de Factura		
			Autorización de Pago				
			Registro de Compras				

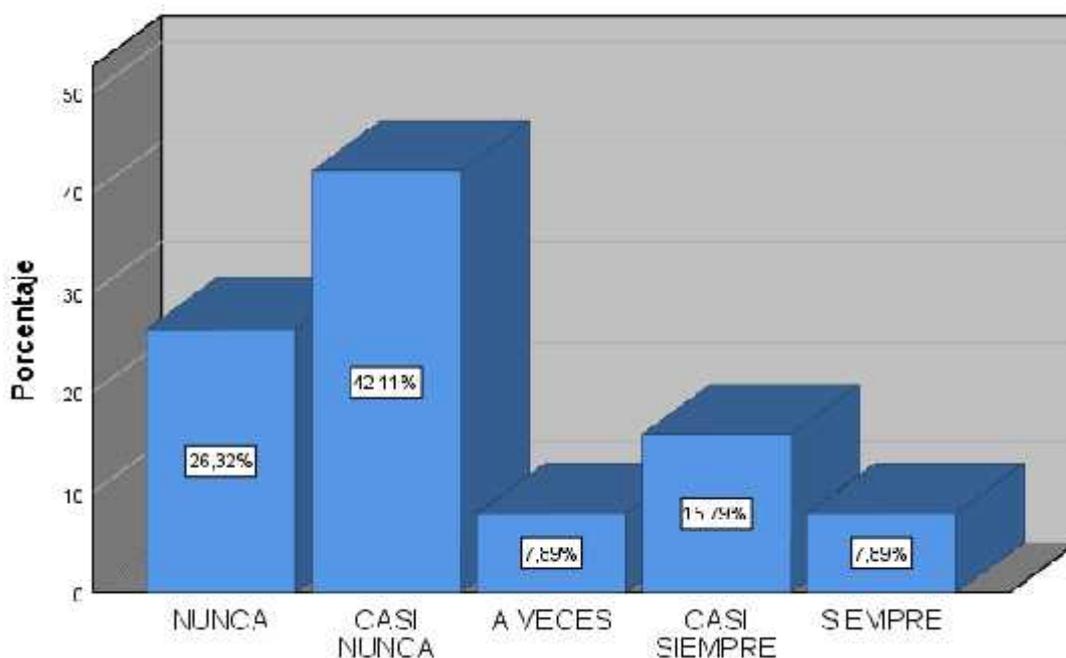
Anexo 2

Tablas estadísticas. Frecuencias

Tabla

La política de revisión continua permite conocer las cantidades disponibles de inventarios

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Nunca	10	26,3	26,3	26,3
Casi nunca	16	42,1	42,1	68,4
A veces	3	7,9	7,9	76,3
Casi siempre	6	15,8	15,8	92,1
Siempre	3	7,9	7,9	100,0
Total	38	100,0	100,0	



Gráfica. La política de revisión continua permite conocer las cantidades

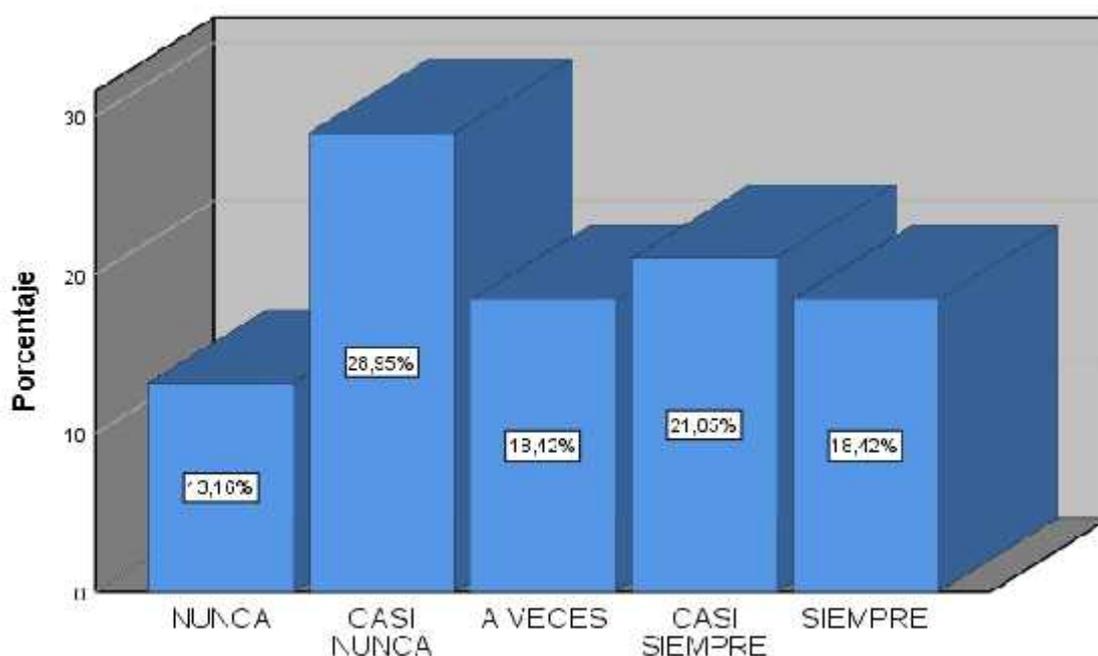
Interpretación:

En la tabla 15 y la gráfica 1, se observa que los resultados de encuestados concordaron que el 42,11% casi nunca, el 26,32% nunca afirma que la política de revisión continua permite conocer las cantidades disponibles de inventarios. Por lo contrario, el 15,9% casi siempre.

Tabla

La revisión continua da a conocer el nivel de inventario para abastecerlo

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Nunca	5	13,2	13,2	13,2
Casi nunca	11	28,9	28,9	42,1
A veces	7	18,4	18,4	60,5
Casi siempre	8	21,1	21,1	81,6
Siempre	7	18,4	18,4	100,0
Total	38	100,0	100,0	



Gráfica. La revisión continua da a conocer el nivel de inventario para abastecerlo

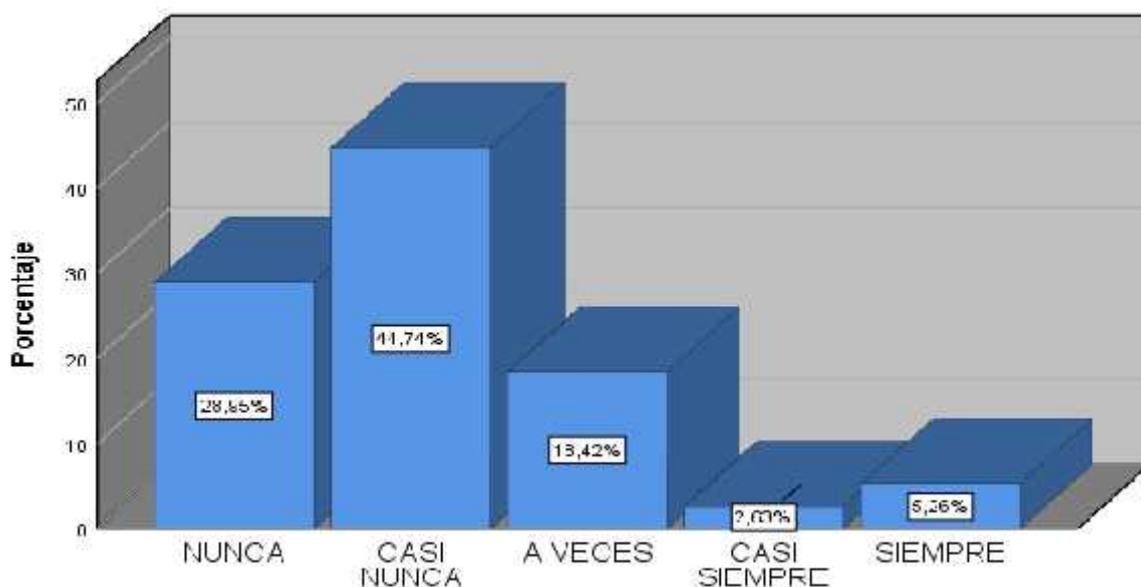
Interpretación:

Con los resultados obtenidos en la tabla 13 y el gráfico, respondieron casi nunca en 28.95% y nunca en 13.1% la revisión continua da a conocer el nivel de inventario para abastecerlo, sin embargo; el 21% dice que casi siempre, el 18% siempre y casi siempre la revisión continua da a conocer el nivel de inventario para abastecerlo.

Tabla

La empresa realiza revisión periódica de inventarios de artículos que tienen poco movimiento

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Nunca	11	28,9	28,9	28,9
Casi nunca	17	44,7	44,7	73,7
A veces	7	18,4	18,4	92,1
Casi siempre	1	2,6	2,6	94,7
Siempre	2	5,3	5,3	100,0
Total	38	100,0	100,0	



Gráfica. La empresa realiza revisión periódica de inventarios de artículos que tienen poco movimiento

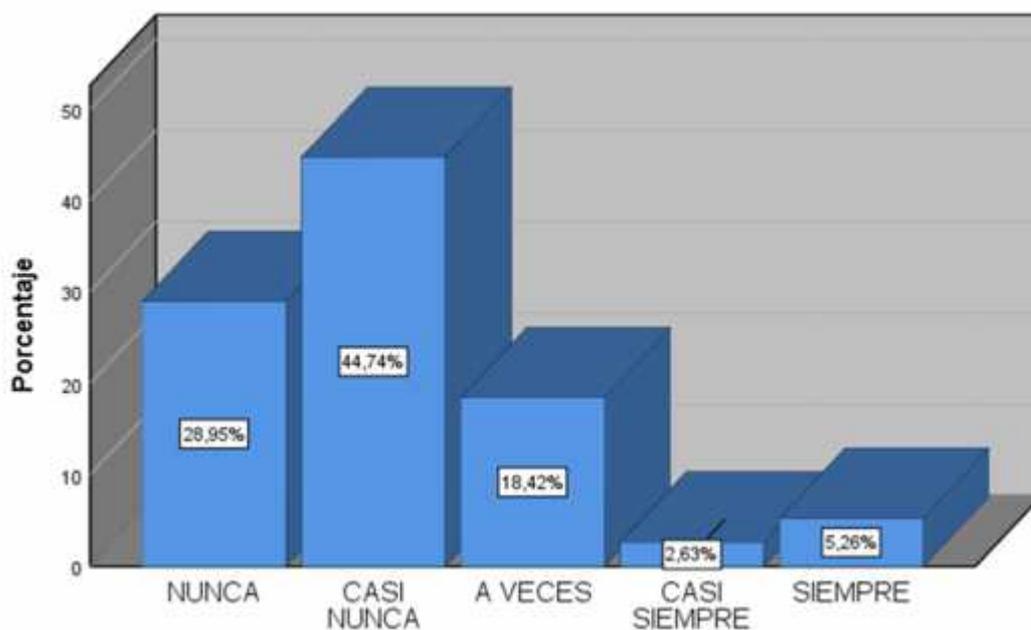
Interpretación:

Según se muestra en la tabla y la gráfica los resultados obtenidos, se puede decir que el 44.74% de los encuestado manifiesta que Casi Nunca y Nunca en un 28.95% de la empresa no realiza revisión periódica de inventarios de artículos que tiene poco movimiento. Y el 2.63% casi siempre como el 5.26% que siempre y a veces con el 18.42% la empresa realiza revisión periódica de inventarios de artículos que tiene poco movimiento.

Tabla

El almacén se mantiene en orden y limpieza para facilitar la revisión de inventarios

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Nunca	7	18,4	18,4	18,4
Casi nunca	18	47,4	47,4	65,8
A veces	9	23,7	23,7	89,5
Casi siempre	3	7,9	7,9	97,4
Siempre	1	2,6	2,6	100,0
Total	38	100,0	100,0	



Gráfica. El almacén se mantiene en orden y limpieza para facilitar la revisión de inventarios

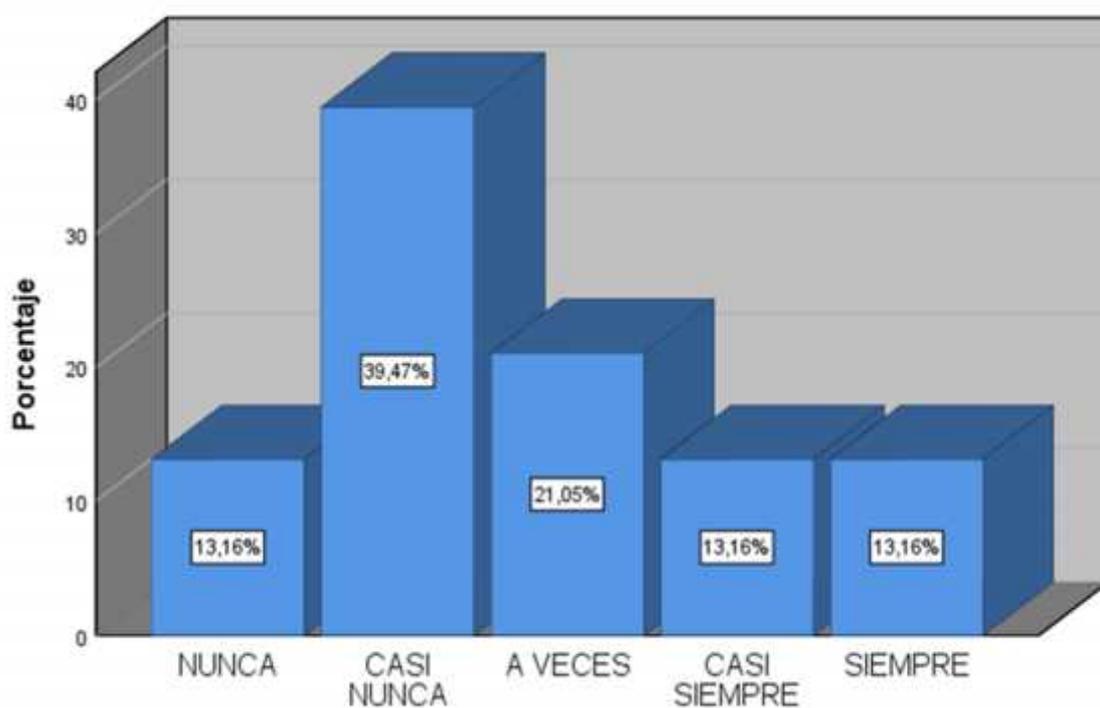
Interpretación:

De la encuesta aplicada se obtuvo que el 47.37% de los encuestados que casi nunca, con un 18.4% nunca, manifestó que el almacén se mantiene en orden y limpieza para facilitar la revisión de inventarios. También se muestra que el 23.68% dijo que a veces y el 2.63% siempre manifiestan que el almacén se mantiene en orden y limpieza para facilitar la revisión continua.

Tabla

Cada existencia tiene su propia ubicación según sus costos

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Nunca	5	13,2	13,2	13,2
Casi nunca	15	39,5	39,5	52,6
A veces	8	21,1	21,1	73,7
Válido Casi siempre	5	13,2	13,2	86,8
Siempre	5	13,2	13,2	100,0
Total	38	100,0	100,0	



Gráfica. Cada existencia tiene su propia ubicación según sus costos

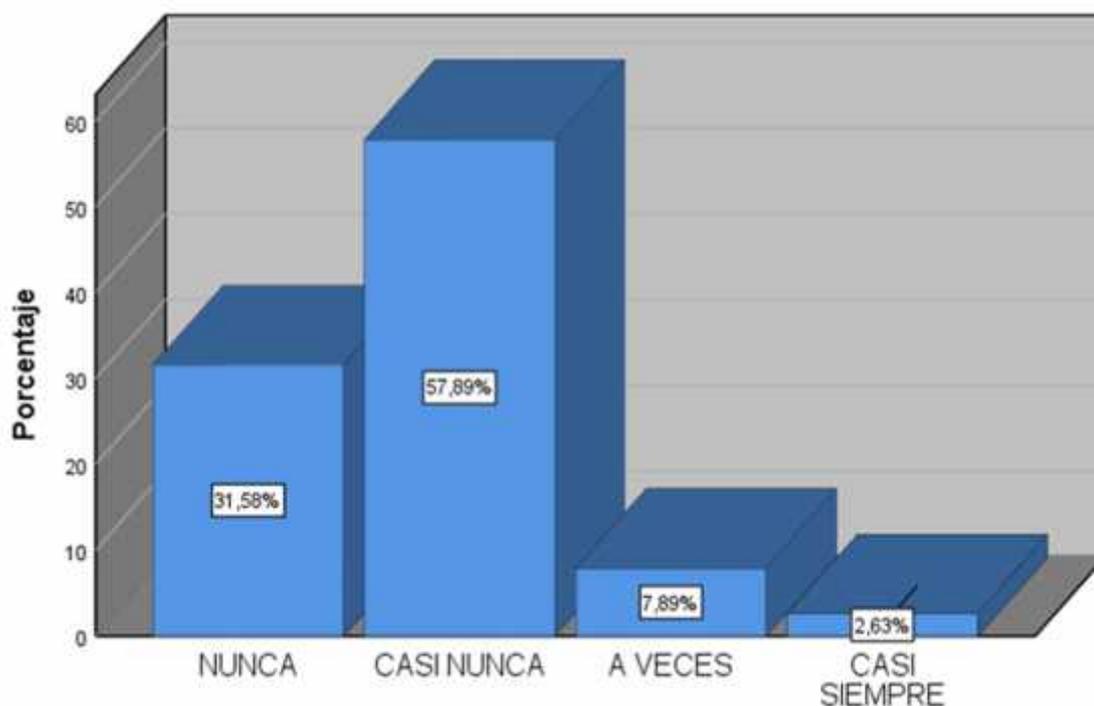
Interpretación:

El 39.47% de los encuestados opinan que casi nunca que cada existencia tiene su propia ubicación según sus costos y el 13.12% casi siempre cada existencia tiene su propia ubicación según costos, así mismo el 13.16% respondió que a veces la existencia tiene su propia ubicación según su costo.

Tabla

El aprovisionamiento de artículos costosos se realiza por orden fija de bienes

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Nunca	12	31,6	31,6	31,6
Casi nunca	22	57,9	57,9	89,5
Válido A veces	3	7,9	7,9	97,4
Casi siempre	1	2,6	2,6	100,0
Total	38	100,0	100,0	



Gráfica. El aprovisionamiento de artículos costosos se realiza por orden fija de bienes

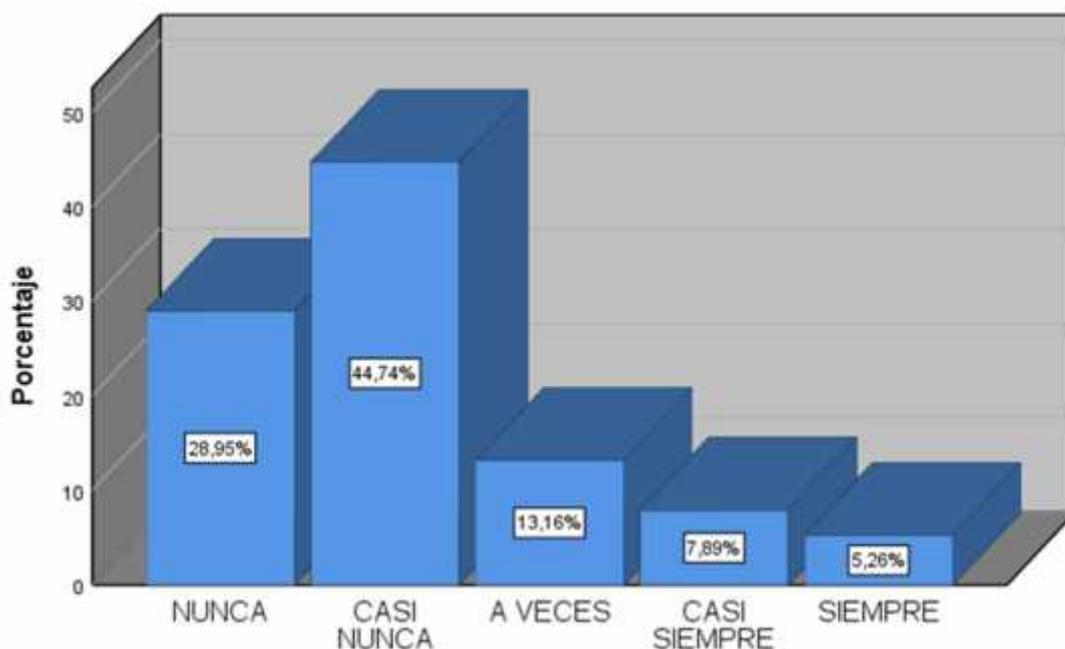
Interpretación:

Tal como se muestra en la tabla y el gráfico, el 31.58% manifestó que nunca los aprovisionamientos de artículos costosos se realizan por orden fijas de bienes al igual que en un 57.89% dijo que casi nunca, también, el 7% manifestó que a veces, los aprovisionamientos de artículos costosos se realizan por orden fijas de bienes y casi siempre con el 2.63% menciona lo mismo.

Tabla

El pedido de materiales menos costosos se hace por tiempo fijo

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Nunca	11	28,9	28,9	28,9
Casi nunca	17	44,7	44,7	73,7
A veces	5	13,2	13,2	86,8
Casi siempre	3	7,9	7,9	94,7
Siempre	2	5,3	5,3	100,0
Total	38	100,0	100,0	



Gráfica. El pedido de materiales menos costosos se hace por tiempo fijo

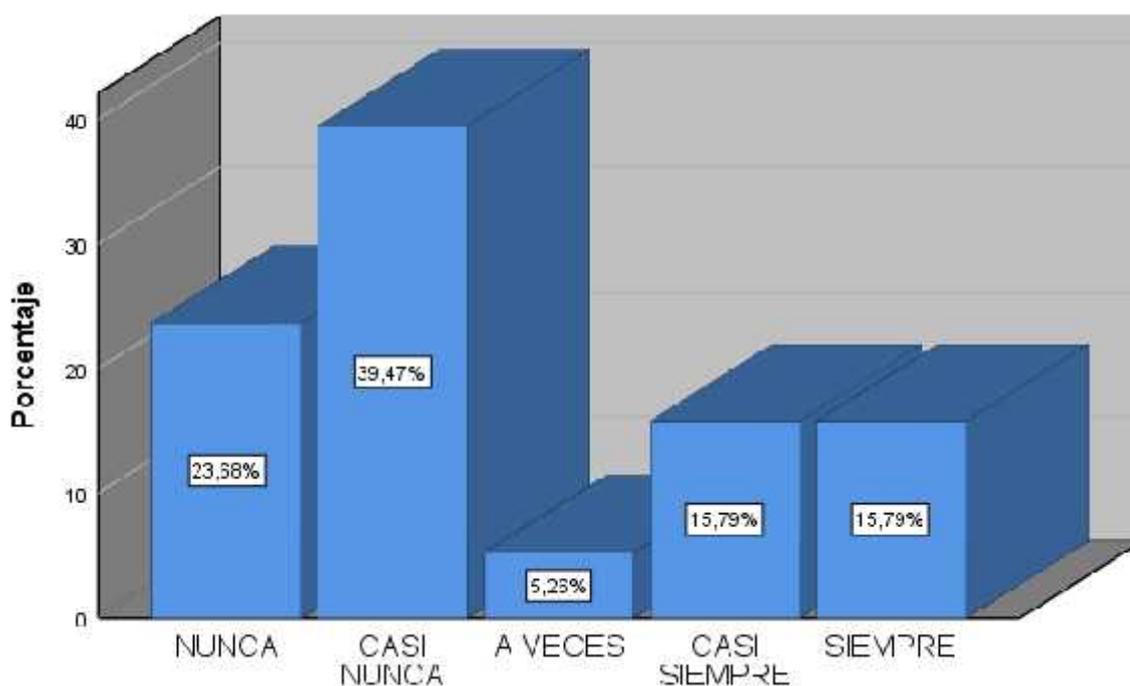
Interpretación:

Como se muestra en la tabla y el gráfico, el 44.7% dijo que casi nunca y un 28.95% nunca manifestaron que el pedido de los materiales menos costosos se hace por tiempo fijo. También, casi siempre con 7.89% y siempre con un 5.26%, así como el 13.16% a veces manifestó que el pedido de materiales menos costosos se hace por tiempo fijo.

Tabla

Se aplica el nivel de inventario optimo establecido por política de la empresa

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Nunca	9	23,7	23,7	23,7
Casi nunca	15	39,5	39,5	63,2
A veces	2	5,3	5,3	68,4
Válido Casi siempre	6	15,8	15,8	84,2
Siempre	6	15,8	15,8	100,0
Total	38	100,0	100,0	



Gráfica. Se aplica el nivel de inventario optimo establecido por política de la empresa

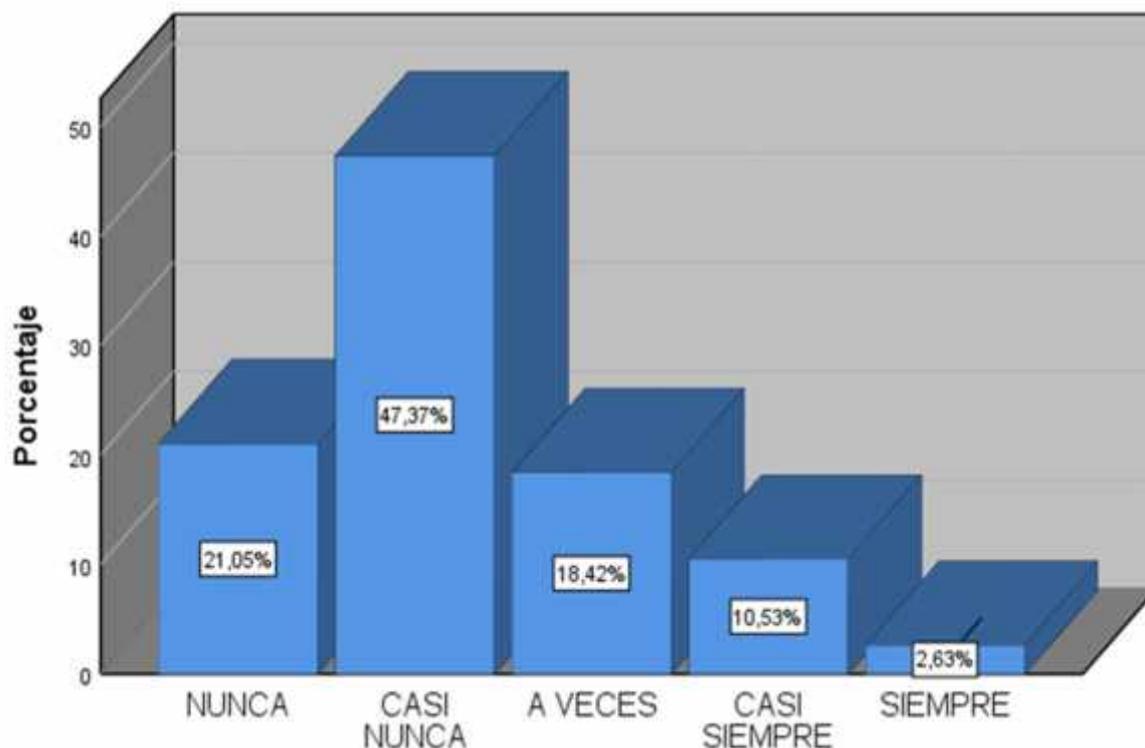
Interpretación:

En mención a la encuesta realizada se obtuvo que el 39.47% de los encuestados respondieron casi nunca se aplica el nivel de inventario optimo establecido por política de la empresa, sin embargo, el 15.76% manifestó que casi siempre y siempre con 15.79% se aplica esta política de inventario.

Tabla

Un aumento de la demanda cuenta con abastecimiento necesario

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Nunca	8	21,1	21,1	21,1
Casi nunca	18	47,4	47,4	68,4
A veces	7	18,4	18,4	86,8
Válido Casi siempre	4	10,5	10,5	97,4
Siempre	1	2,6	2,6	100,0
Total	38	100,0	100,0	



Gráfica. Un aumento de la demanda cuenta con abastecimiento necesario

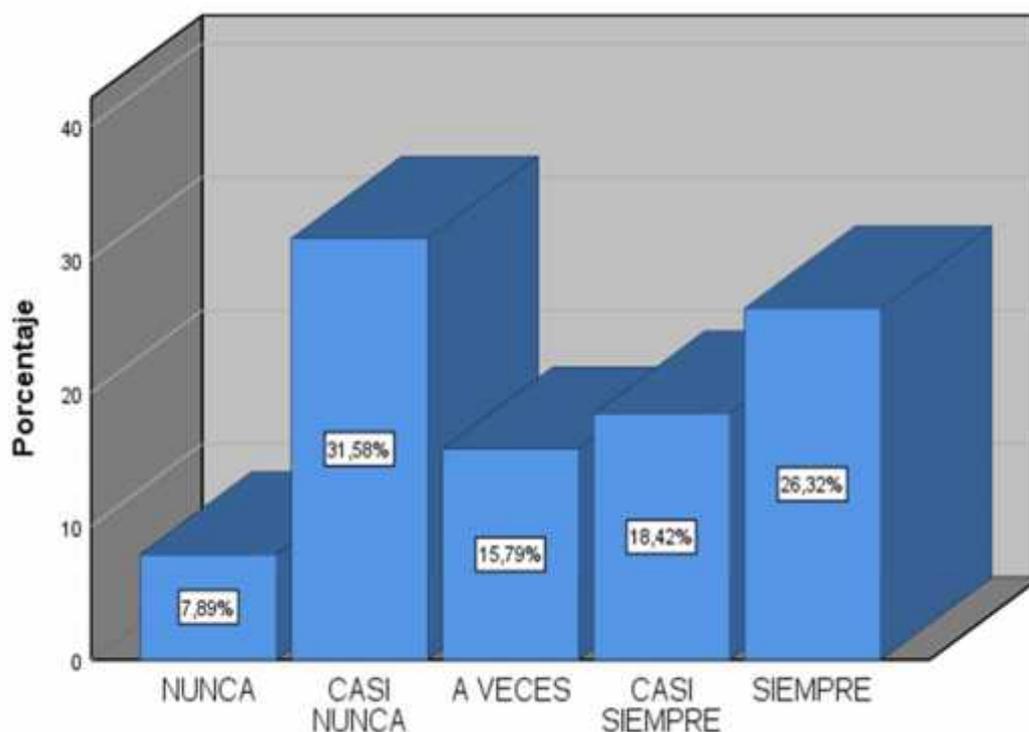
Interpretación:

Como resultado de la encuesta aplicada el 47.37% manifestó que casi nunca un aumento de la demanda cuenta con abastecimiento necesario, por lo contrario, el 10.52% manifestó que casi siempre un aumento de la demanda cuenta con abastecimiento necesario y a veces 18.42%.

Tabla

El método ABC mejora el control de las existencias en el almacén

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Nunca	3	7,9	7,9	7,9
Casi nunca	12	31,6	31,6	39,5
A veces	6	15,8	15,8	55,3
Válido Casi siempre	7	18,4	18,4	73,7
Siempre	10	26,3	26,3	100,0
Total	38	100,0	100,0	



Gráfica. El método ABC mejora el control de las existencias en el almacén

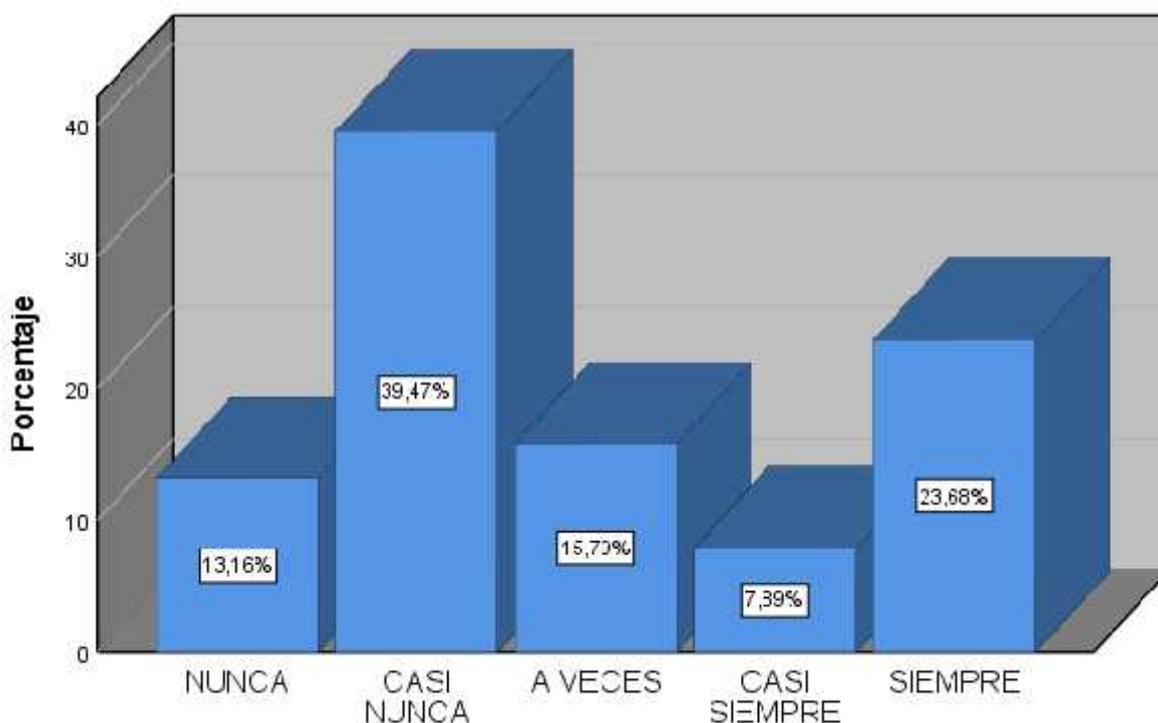
Interpretación:

De los 38 encuestados un 31.58% piensa que casi nunca el método ABC mejora el control de las existencias en el almacén, el 7.89% nunca, y el 15.79% a veces indico que el método ABC mejora el control de las existencias en el almacén.

Tabla

La empresa tiene identificado los productos de mayor costo

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Nunca	5	13,2	13,2	13,2
Casi nunca	15	39,5	39,5	52,6
A veces	6	15,8	15,8	68,4
Casi siempre	3	7,9	7,9	76,3
Siempre	9	23,7	23,7	100,0
Total	38	100,0	100,0	



Gráfica. La empresa tiene identificado los productos de mayor costo

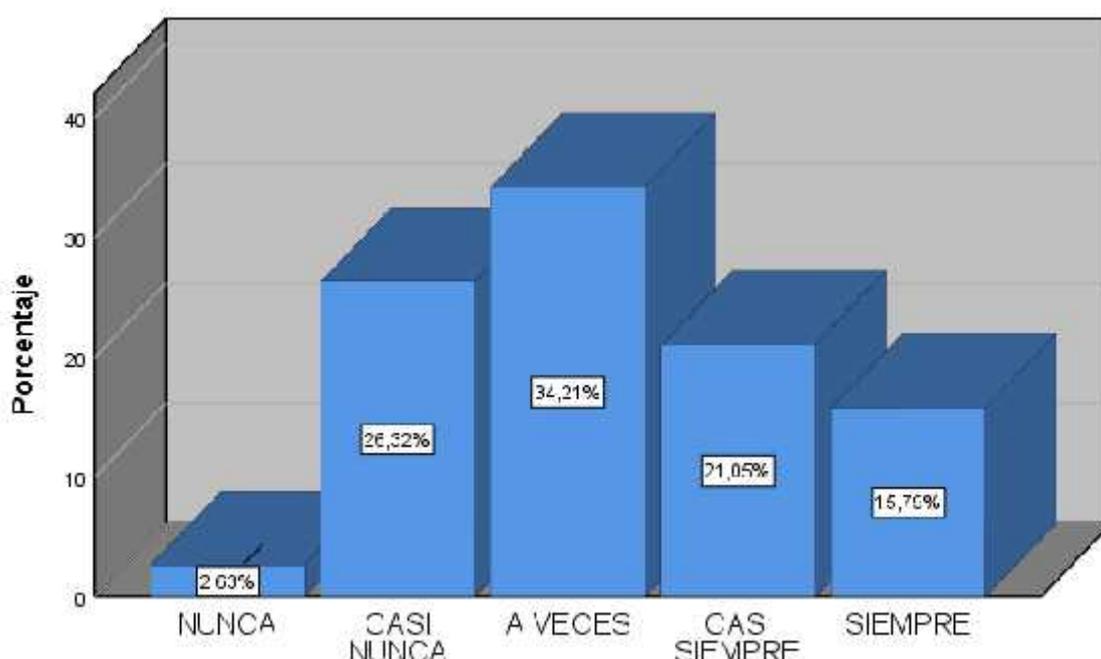
Interpretación:

Mediante la encuesta aplicada, se obtuvo que el 39.47% de los encuestados opina que casi nunca la empresa tiene identificado los productos de mayores costos. Sin embargo, el 15.79 % opina que a veces y el 7.89% casi siempre.

Tabla

La empresa lleva el registro de todos los inventarios según las normas establecidas

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	1	2,6	2,6
	Casi nunca	10	26,3	28,9
	A veces	13	34,2	63,2
	Casi siempre	8	21,1	84,2
	Siempre	6	15,8	100,0
	Total	38	100,0	100,0



Gráfica. La empresa lleva el registro de todos los inventarios según las normas establecidas

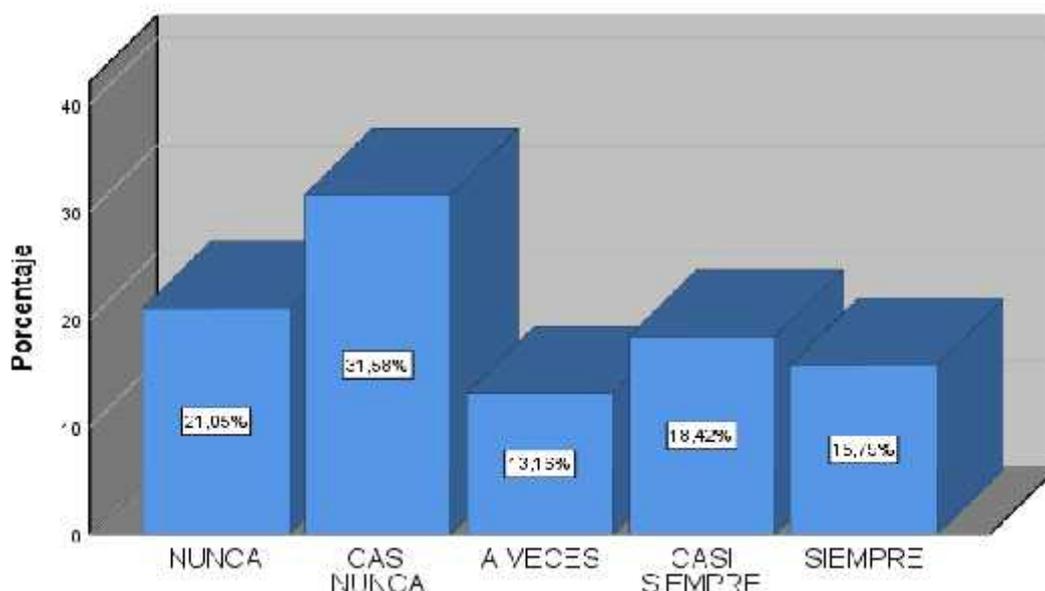
Interpretación:

De la encuesta realizada se obtuvo el 34.2% opina que a veces la empresa lleva el registro de todos los inventarios según las normas establecidas. El 21.05% manifestaron que casi siempre se lleva el registro de todos los inventarios según las normas establecidas.

Tabla

El personal registra los ingresos con la tarjeta de control visible

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	8	21,1	21,1
	Casi nunca	12	31,6	52,6
	A veces	5	13,2	65,8
	Casi siempre	7	18,4	84,2
	Siempre	6	15,8	100,0
	Total	38	100,0	100,0



Gráfica. El personal registra los ingresos con la tarjeta de control visible

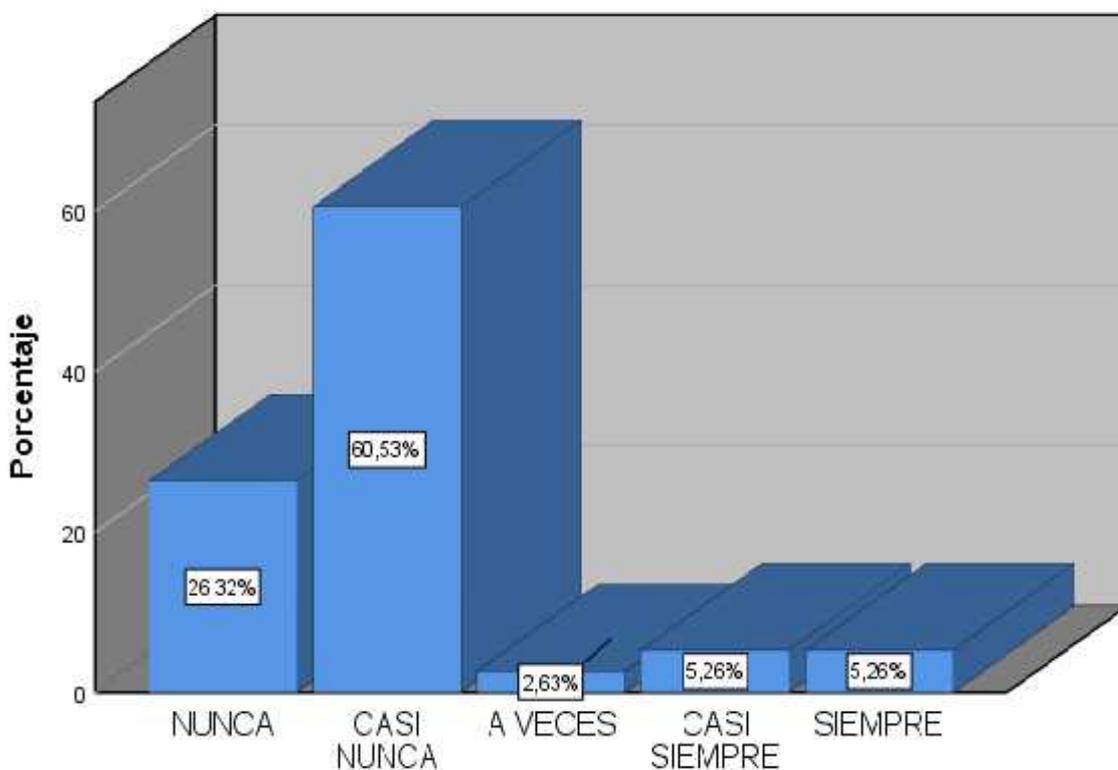
Interpretación

Del gráfico y la tabla se puede observar que el 31.58% respondieron casi nunca registra los ingresos con la tarjeta de control visible, también el 15.79 % respondió que se registra siempre los ingresos con la tarjeta de control visible y el 13.16% casi siempre

Tabla

La empresa mantiene niveles de inventarios, según su demanda

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Nunca	10	26,3	26,3	26,3
Casi nunca	23	60,5	60,5	86,8
A veces	1	2,6	2,6	89,5
Casi siempre	2	5,3	5,3	94,7
Siempre	2	5,3	5,3	100,0
Total	38	100,0	100,0	



Gráfica. La empresa mantiene niveles de inventarios, según su demanda

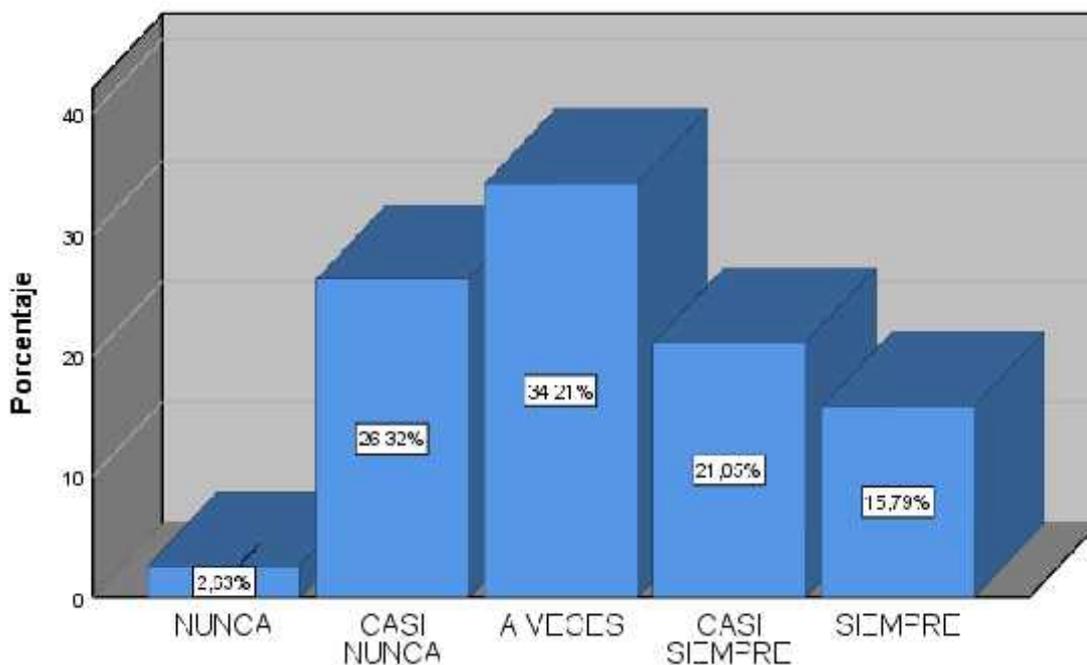
Interpretación:

Del gráfico y la tabla se puede analizar que el 60.53% respondieron casi nunca registra los ingresos con la tarjeta de control visible, también el 5.26 % respondió que se registra siempre los ingresos con la tarjeta de control visible y lo mismo casi siempre

Tabla

La empresa lleva el registro de todos los inventarios según las normas establecidas

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	1	2,6	2,6
	Casi nunca	10	26,3	28,9
	A veces	13	34,2	63,2
	Casi siempre	8	21,1	84,2
	Siempre	6	15,8	100,0
	Total	38	100,0	100,0



Gráfica. La empresa lleva el registro de todos los inventarios según las normas establecidas

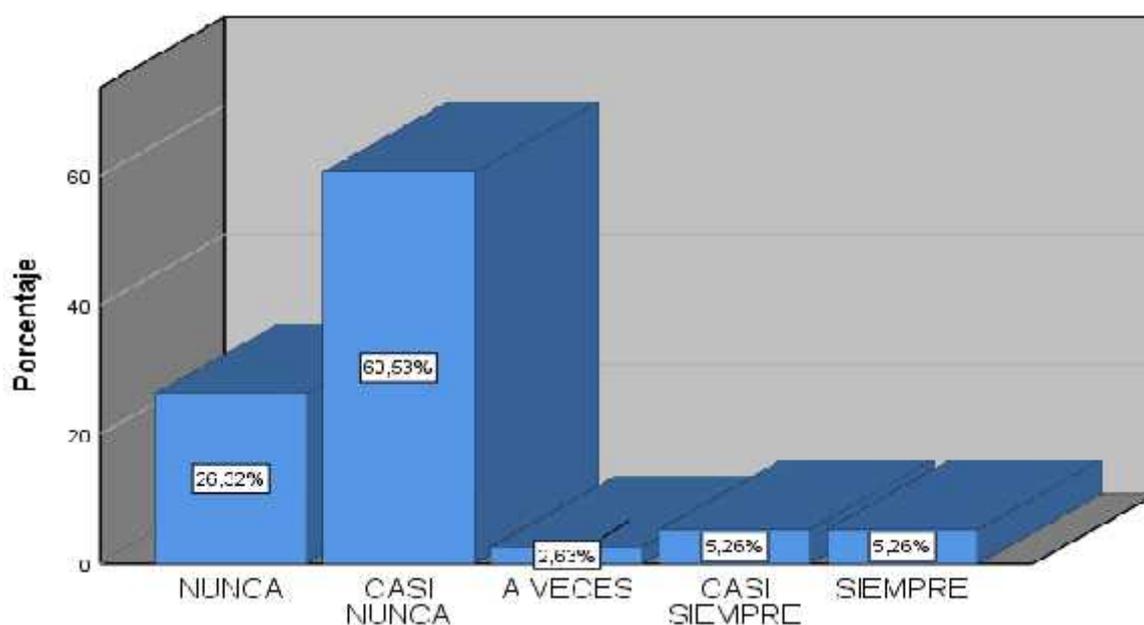
Interpretación:

Según la encuesta aplicada se observa que 26.32% de los encuestados respondieron que casi nunca la empresa mantiene niveles de inventarios, según su demanda, y nunca respondió con el 2.63%. Y lo contrario manifestaron con un 21.05% de casi siempre y 15.79% siempre.

Tabla

La empresa mantiene niveles de inventarios, según su demanda

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Nunca	10	26,3	26,3	26,3
Casi nunca	23	60,5	60,5	86,8
A veces	1	2,6	2,6	89,5
Casi siempre	2	5,3	5,3	94,7
Siempre	2	5,3	5,3	100,0
Total	38	100,0	100,0	



Gráfica. La empresa mantiene niveles de inventarios, según su demanda

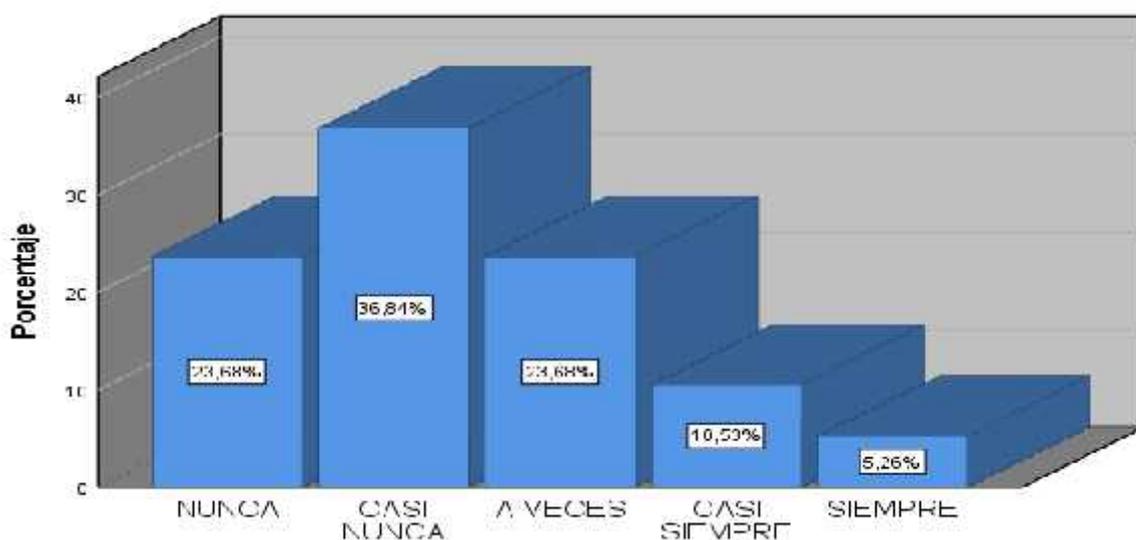
Interpretación:

Como resultado del cuestionario aplicado la gráfica y la tabla muestra que el 60.53% de los encuestados respondieron que casi nunca la empresa mantiene un nivel mínimo de inventario con el fin de no tener dificultad de producción, y 26.32% respondió que nunca. De lo mismo respondieron con un 5.26% casi siempre y siempre con el 5.26%.

Tabla

La empresa mantiene un nivel mínimo de inventario con el fin de no tener dificultad de producción

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Nunca	9	23,7	23,7	23,7
Casi nunca	14	36,8	36,8	60,5
A veces	9	23,7	23,7	84,2
Válido Casi siempre	4	10,5	10,5	94,7
Siempre	2	5,3	5,3	100,0
Total	38	100,0	100,0	



Gráfica. La empresa mantiene un nivel mínimo de inventario con el fin de no tener dificultad de producción

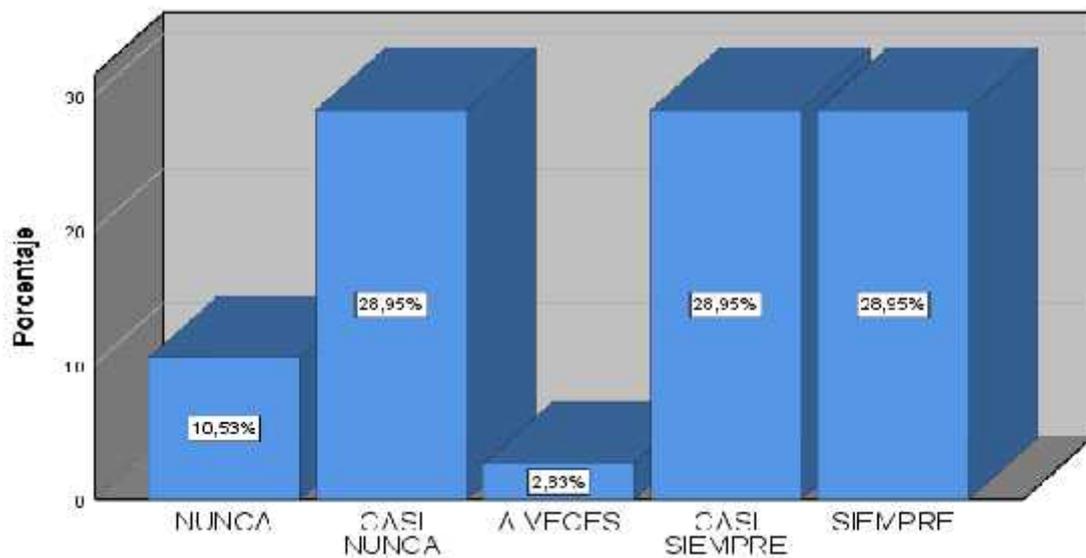
Interpretación:

Como resultado del cuestionario aplicado la gráfica y la tabla muestra que el 23.66% de los encuestados respondieron que nunca la empresa mantiene un nivel mínimo de inventario con el fin de no tener dificultad de producción, y 36.84% respondió que casi nunca. De lo mismo respondieron con un 10.53% casi siempre y siempre con el 5.26%.

Tabla

El personal controla la cantidad de ingreso de materiales según la orden de compra

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Nunca	4	10,5	10,5	10,5
Casi nunca	11	28,9	28,9	39,5
A veces	1	2,6	2,6	42,1
Casi siempre	11	28,9	28,9	71,1
Siempre	11	28,9	28,9	100,0
Total	38	100,0	100,0	



Gráfica. El personal controla la cantidad de ingreso de materiales según la orden de compra

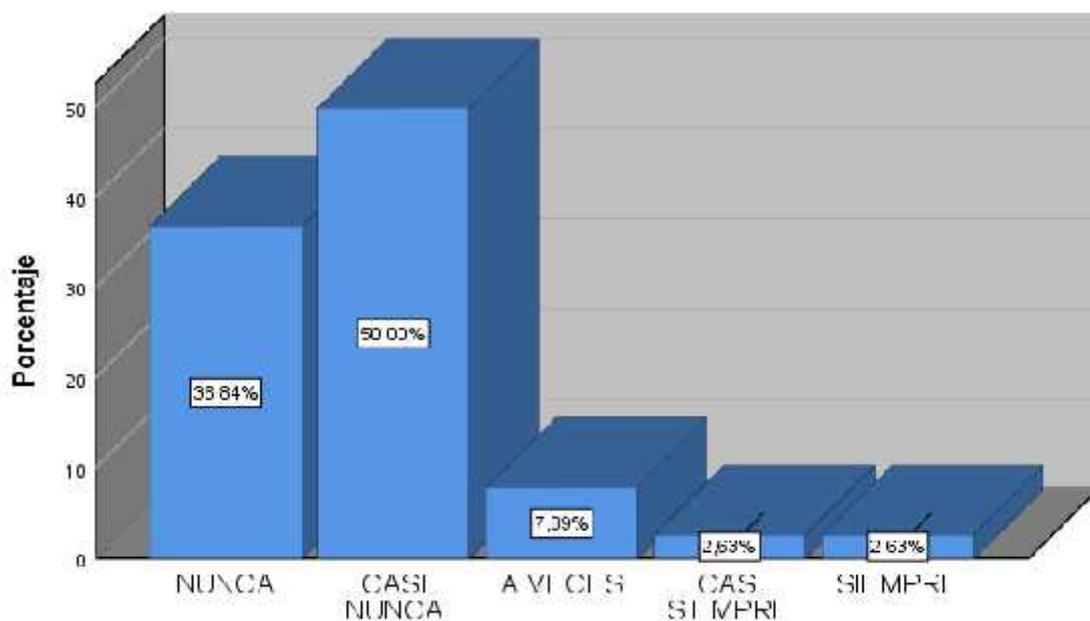
Interpretación:

Del resultado como se muestra en la tabla y el gráfico, se puede observar que el 28.95% considera que casi nunca las entradas y salidas son registrado en el sistema de registro de almacén y nunca respondió con un 10.53% de los encuestados y por lo contrario tenemos u casi siempre con el 28.65%.

Tabla

Las entradas y salidas de bienes son registrados en el sistema de registro de almacén

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Nunca	14	36,8	36,8	36,8
Casi nunca	19	50,0	50,0	86,8
A veces	3	7,9	7,9	94,7
Casi siempre	1	2,6	2,6	97,4
Siempre	1	2,6	2,6	100,0
Total	38	100,0	100,0	



Gráfica. Las entradas y salidas de bienes son registrados en el sistema de registro de almacén

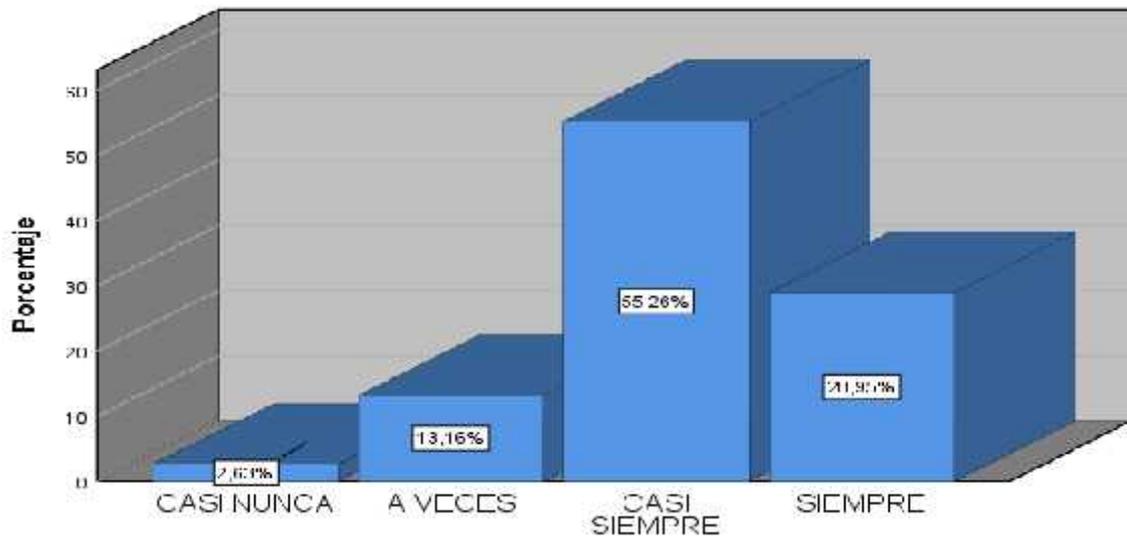
Interpretación:

Como resultado del cuestionario aplicado se muestra en la gráfica, que el 50.0% respondió que casi nunca la empresa realiza la valuación de inventarios según sus costos de adquisición y siempre con 2.63%. nunca respondió con el 36.84% según la tabla

Tabla

Se realiza inventario físico

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Casi nunca	1	2,6	2,6	2,6
A veces	5	13,2	13,2	15,8
Válido Casi siempre	21	55,3	55,3	71,1
Siempre	11	28,9	28,9	100,0
Total	38	100,0	100,0	



Gráfica. Se realiza inventario físico

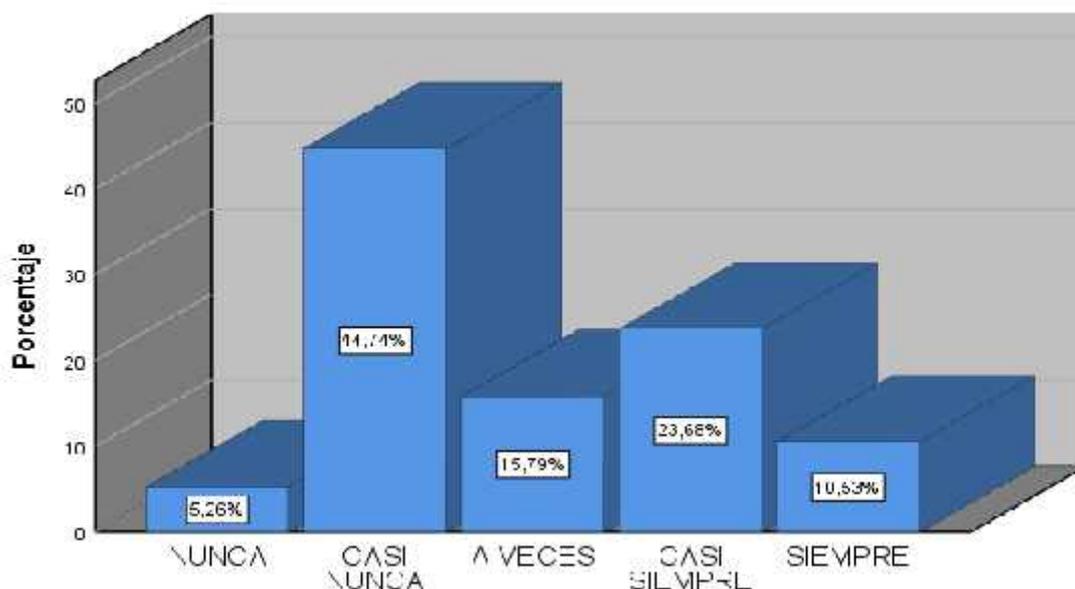
Interpretación:

Según los resultados obtenidos por el cuestionario aplicado el 55,26% respondió que casi siempre la empresa realiza inventario físico, así mismo el 28,95% respondió siempre y el porcentaje acumulado de nunca 13,16%.

Tabla

La empresa realiza la valuación de inventarios según su costo de adquisición

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Nunca	2	5,3	5,3	5,3
Casi nunca	17	44,7	44,7	50,0
A veces	6	15,8	15,8	65,8
Casi siempre	9	23,7	23,7	89,5
Siempre	4	10,5	10,5	100,0
Total	38	100,0	100,0	



Gráfica. La empresa realiza la valuación de inventarios según su costo de adquisición

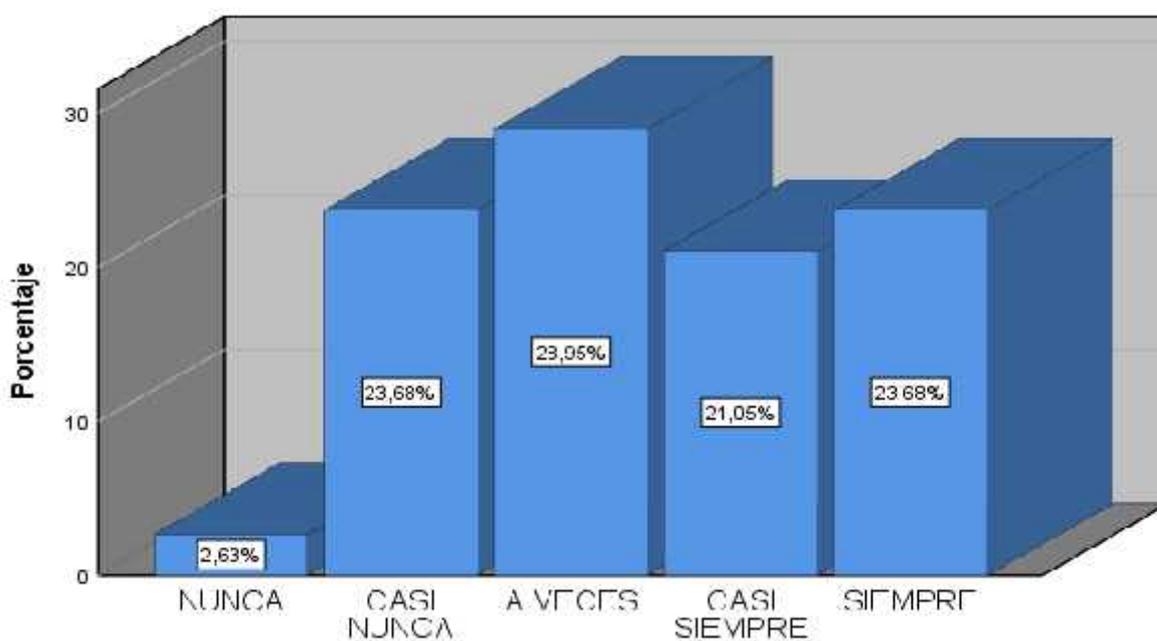
Interpretación:

Según los resultados obtenidos por el cuestionario aplicado el 44.74% respondió que casi nunca se compara el inventario físico con el inventario registrado en contabilidad, así como también siempre con el 10.53%, el 23.68% respondió casi siempre.

Tabla

Se compara el inventario físico con el inventario registrado en contabilidad

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Nunca	1	2,6	2,6	2,6
Casi nunca	9	23,7	23,7	26,3
A veces	11	28,9	28,9	55,3
Casi siempre	8	21,1	21,1	76,3
Siempre	9	23,7	23,7	100,0
Total	38	100,0	100,0	



Gráfica. Se compara el inventario físico con el inventario registrado en contabilidad

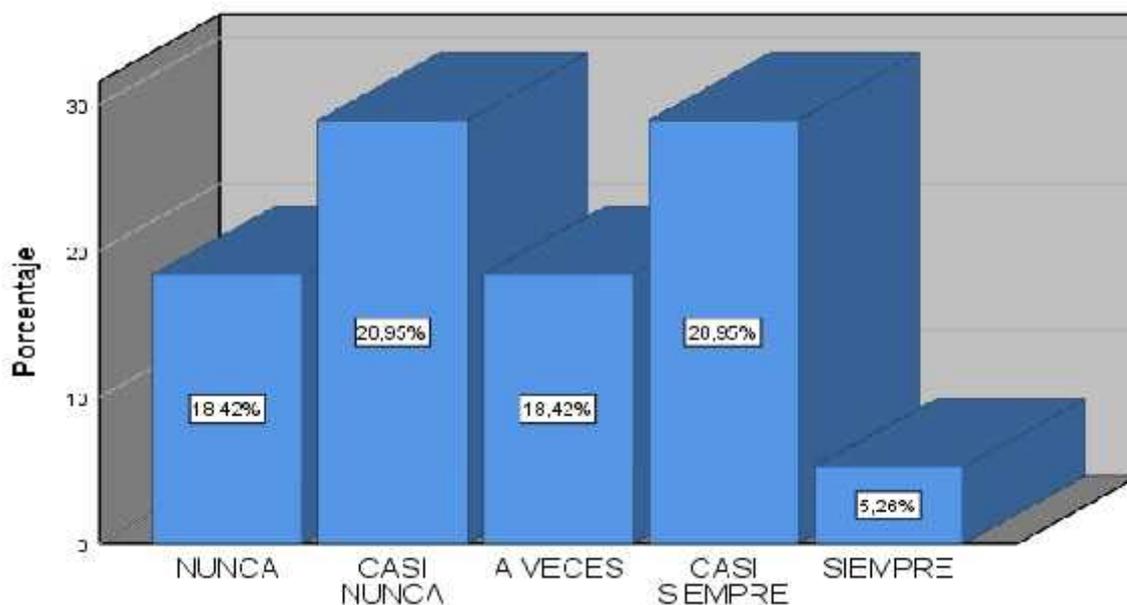
Interpretación:

Como resultado del cuestionario aplicado se muestra en el gráfico 21, que el 2.63% respondió que nunca y casi nunca 23.68% que el inventario físico con el inventario registrado en contabilidad, también respondió que casi siempre 21.05% y siempre 23.68%

Tabla

La requisición de compra se realiza con una solicitud escrita de parte del solicitante

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Nunca	7	18,4	18,4	18,4
Casi nunca	11	28,9	28,9	47,4
A veces	7	18,4	18,4	65,8
Casi siempre	11	28,9	28,9	94,7
Siempre	2	5,3	5,3	100,0
Total	38	100,0	100,0	



Gráfica. La requisición de compra se realiza con una solicitud escrita de parte del solicitante

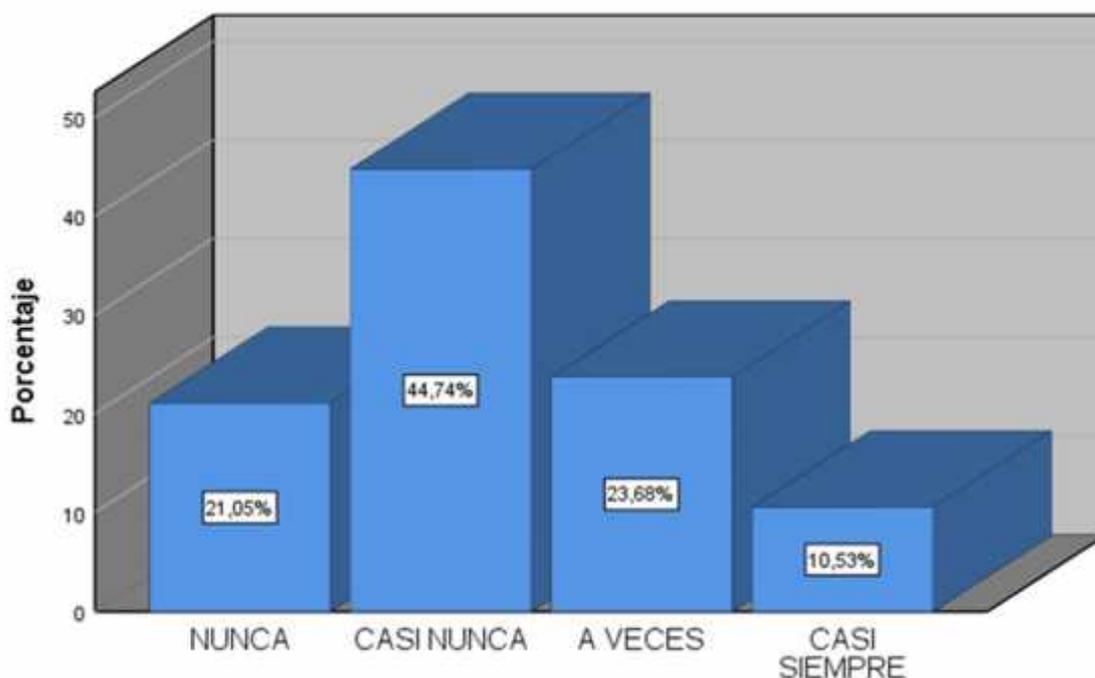
Interpretación:

Como resultado del cuestionario aplicado se muestra en el gráfico 21, que el 28.95% respondió que casi nunca y nunca 18.42% que la reposición de compra se realiza con una solicitud escrita de parte del solicitante, y también respondió que casi siempre 28.95%.

Tabla

Se registran las requisiciones con números consecutivos

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Nunca	8	21,1	21,1	21,1
Casi nunca	17	44,7	44,7	65,8
Válido A veces	9	23,7	23,7	89,5
Casi siempre	4	10,5	10,5	100,0
Total	38	100,0	100,0	



Gráfica. Se registran las requisiciones con números consecutivos

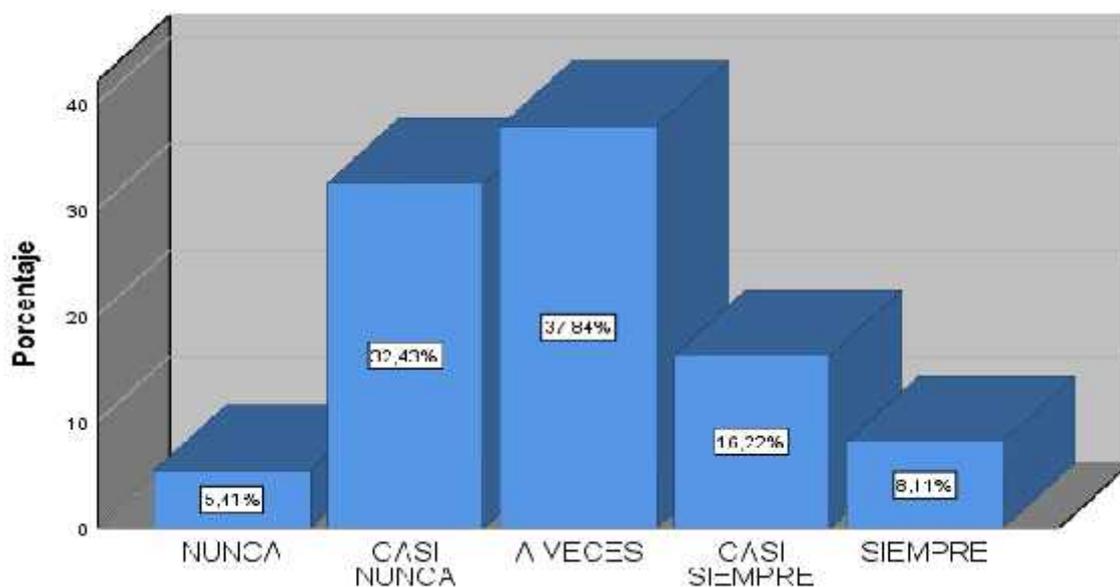
Interpretación:

Según los resultados obtenidos por el cuestionario aplicado se muestra en la tabla, el 44.74% respondió que casi siempre las empresas registran la requisiciones con números consecutivos inventario físico, así mismo el 21.1% respondió a veces, también casi nunca con el 21.1%.

Tabla

Se seleccionan a los proveedores de acuerdo a los requisitos de la empresa

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	2	5,3	5,4	5,4
	Casi nunca	12	31,6	32,4	37,8
	A veces	14	36,8	37,8	75,7
	Casi siempre	6	15,8	16,2	91,9
	Siempre	3	7,9	8,1	100,0
	Total	37	97,4	100,0	
Perdidos	Sistema	1	2,6		
	Total	38	100,0		



Gráfica. Se seleccionan a los proveedores de acuerdo a los requisitos de la empresa

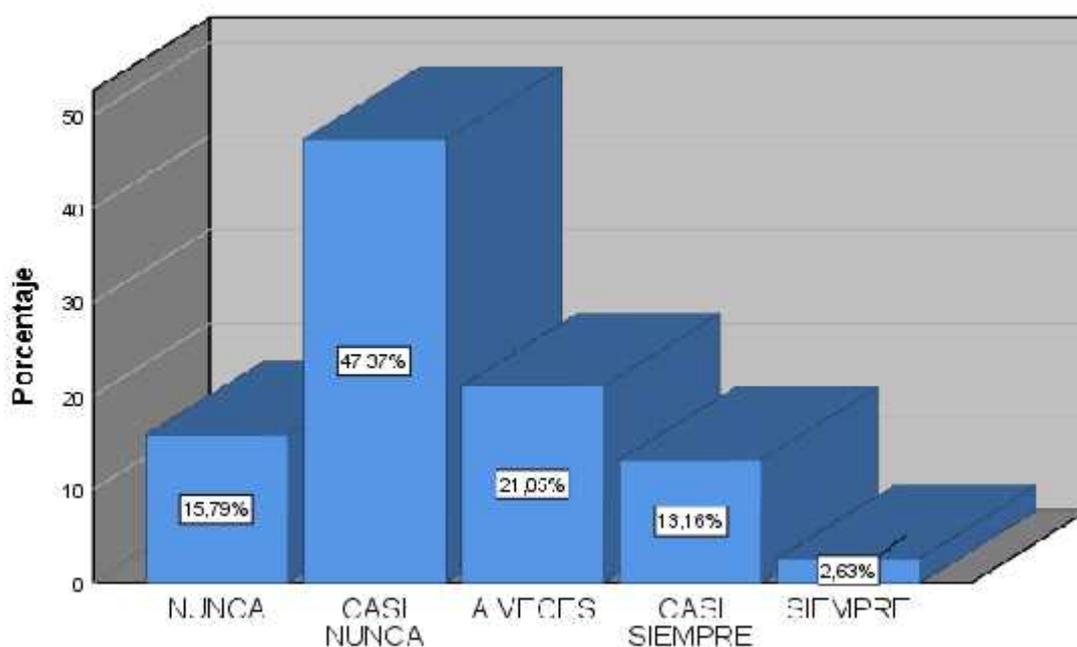
Interpretación:

Según los resultados obtenidos por el cuestionario aplicado el 32.43% respondió que casi nunca se seleccionan a los proveedores de acuerdo a los requisitos de la empresa, también el 16.22% respondió casi siempre

Tabla

Evalúan a los proveedores según sus capacidades productivas

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Nunca	6	15,8	15,8	15,8
Casi nunca	18	47,4	47,4	63,2
A veces	8	21,1	21,1	84,2
Casi siempre	5	13,2	13,2	97,4
Siempre	1	2,6	2,6	100,0
Total	38	100,0	100,0	



Gráfica. Evalúan a los proveedores según sus capacidades productivas

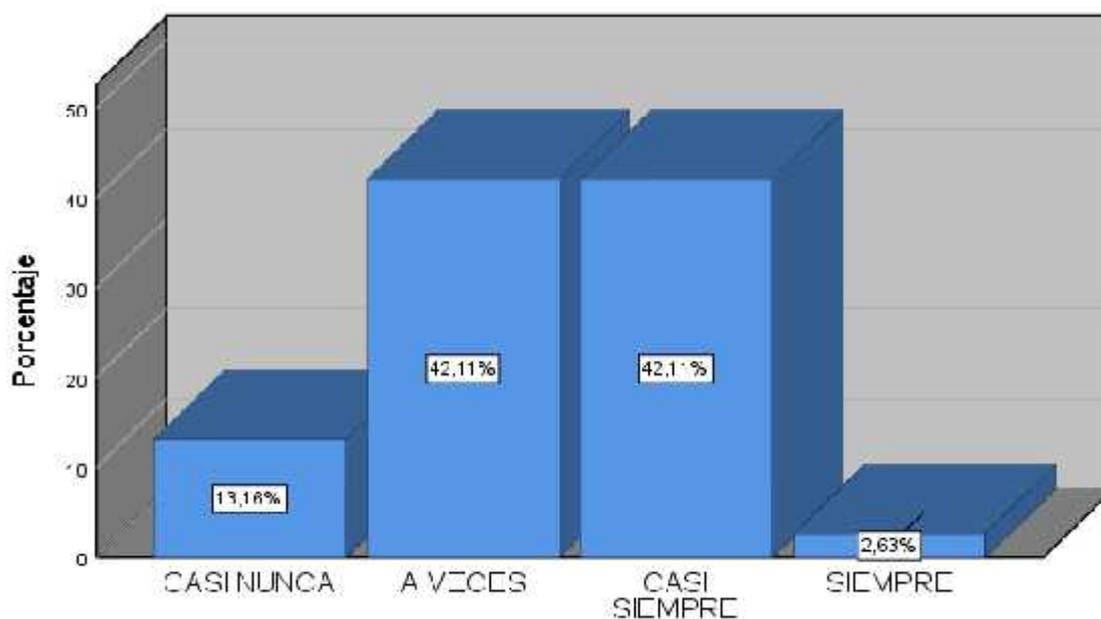
Interpretación:

Según la tabla, se puede observar que el 47.37% considera que casi nunca se evalúan a los proveedores según su capacidad productiva, un 15.79% de los encuestados manifestaron a nunca, y casi siempre con 13.2% evalúan a los proveedores según su capacidad productiva.

Tabla

La cantidad de compra se realiza de acuerdo al requerimiento recibido

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Casi nunca	5	13,2	13,2	13,2
A veces	16	42,1	42,1	55,3
Válido Casi siempre	16	42,1	42,1	97,4
Siempre	1	2,6	2,6	100,0
Total	38	100,0	100,0	



Gráfica. La cantidad de compra se realiza de acuerdo al requerimiento recibido

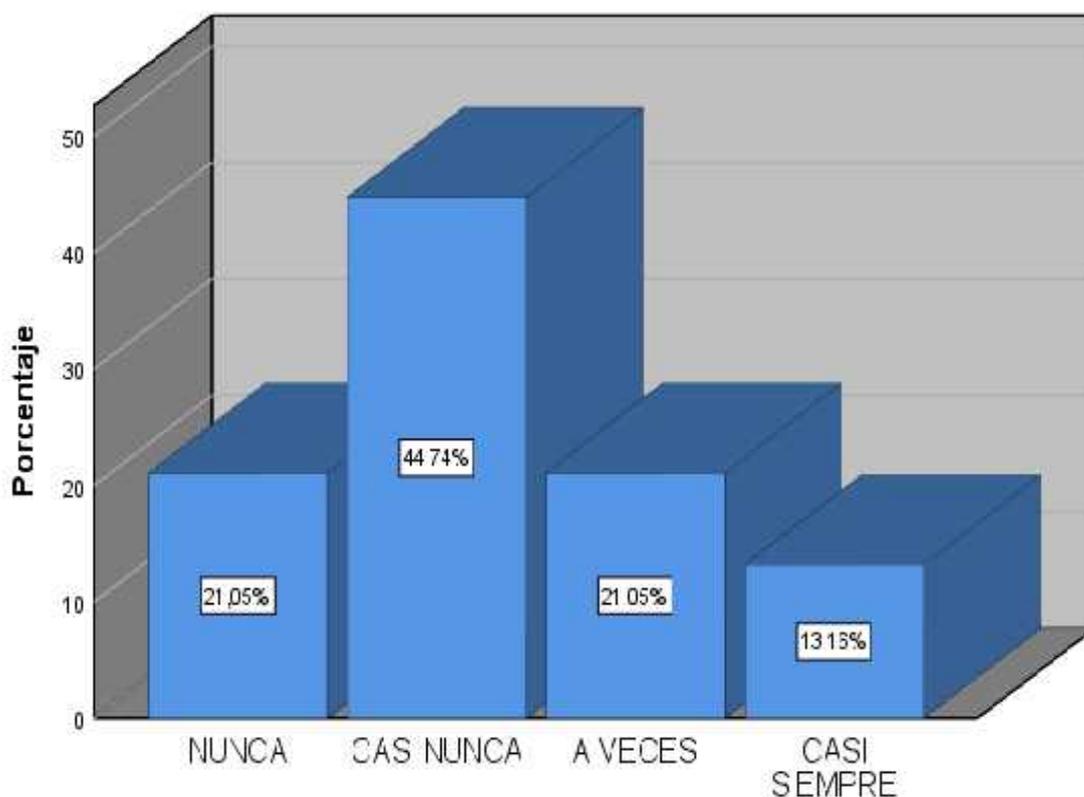
Interpretación:

Según los resultados de la tabla, se puede observar que el 42.11% a veces se evalúan a los proveedores según su capacidad productiva, un 42.3% de los encuestados manifestaron casi siempre se evalúan a los proveedores según su capacidad productiva.

Tabla

Las compras tienen presupuestos disponible en el corto tiempo

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Nunca	8	21,1	21,1	21,1
Casi nunca	17	44,7	44,7	65,8
Válido A veces	8	21,1	21,1	86,8
Casi siempre	5	13,2	13,2	100,0
Total	38	100,0	100,0	



Gráfica. Las compras tienen presupuestos disponible en el corto tiempo

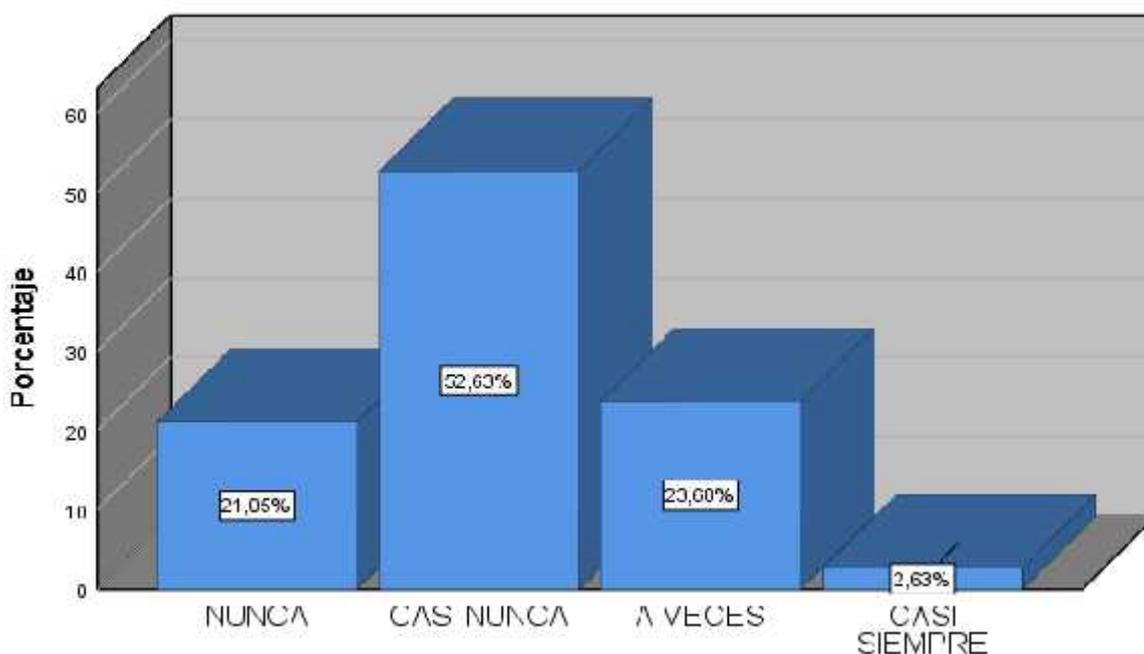
Interpretación:

Según los resultados obtenidos por el cuestionario aplicado la tabla, muestra que el 44.74% respondió que casi nunca las compras tienen presupuesto disponibles en el corto tiempo. con el 21.05% considera que a veces, el 13.16% respondió casi siempre.

Tabla

Se negocia el precio en base al volumen de compras

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Nunca	8	21,1	21,1	21,1
Casi nunca	20	52,6	52,6	73,7
Válido A veces	9	23,7	23,7	97,4
Casi siempre	1	2,6	2,6	100,0
Total	38	100,0	100,0	



Gráfica. Se negocia el precio en base al volumen de compras

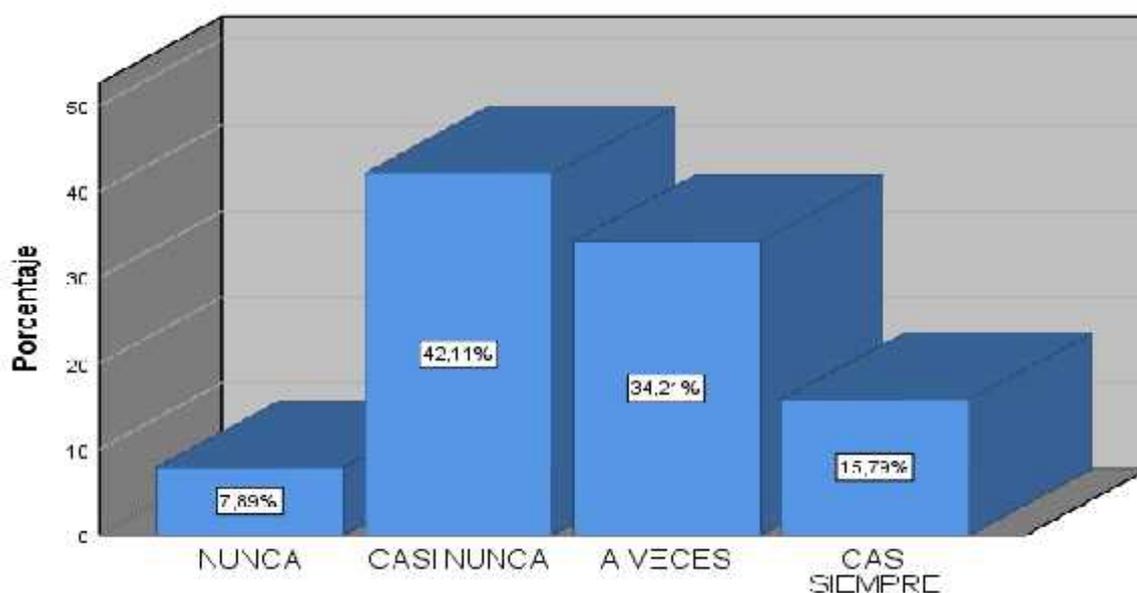
Interpretación:

En mención a la encuesta realizada se obtuvo según la tabla, el 52.63% de los encuestados respondieron casi nunca se negocia el precio en base al volumen de compras, el 21.05% nunca, por lo contrario, el 23,68% manifiesto que a veces se negocia en base al volumen de compras.

Tabla

El personal de compras demuestra capacidad de negociación con los proveedores

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Nunca	3	7,9	7,9	7,9
Casi nunca	16	42,1	42,1	50,0
Válido A veces	13	34,2	34,2	84,2
Casi siempre	6	15,8	15,8	100,0
Total	38	100,0	100,0	



Gráfica. El personal de compras demuestra capacidad de negociación con los proveedores

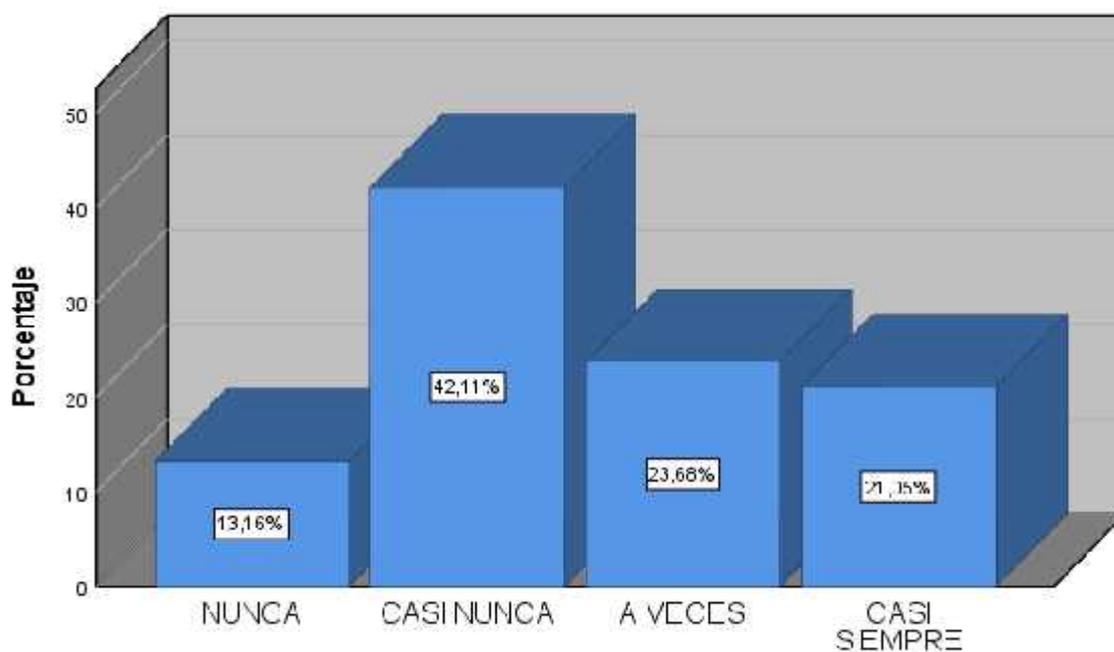
Interpretación:

El resultado del cuestionario aplicado se muestra en la tabla, que el 42.11% respondió que casi nunca y nunca con 7.89% que el personal de compras demuestra capacidad de negociación con los proveedores, y también el 34.2% a veces y 15.79% casi siempre.

Tabla

Los proveedores cumplen con el tiempo de entrega acordado

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Nunca	5	13,2	13,2	13,2
Casi nunca	16	42,1	42,1	55,3
Válido A veces	9	23,7	23,7	78,9
Casi siempre	8	21,1	21,1	100,0
Total	38	100,0	100,0	



Gráfica. Los proveedores cumplen con el tiempo de entrega acordado

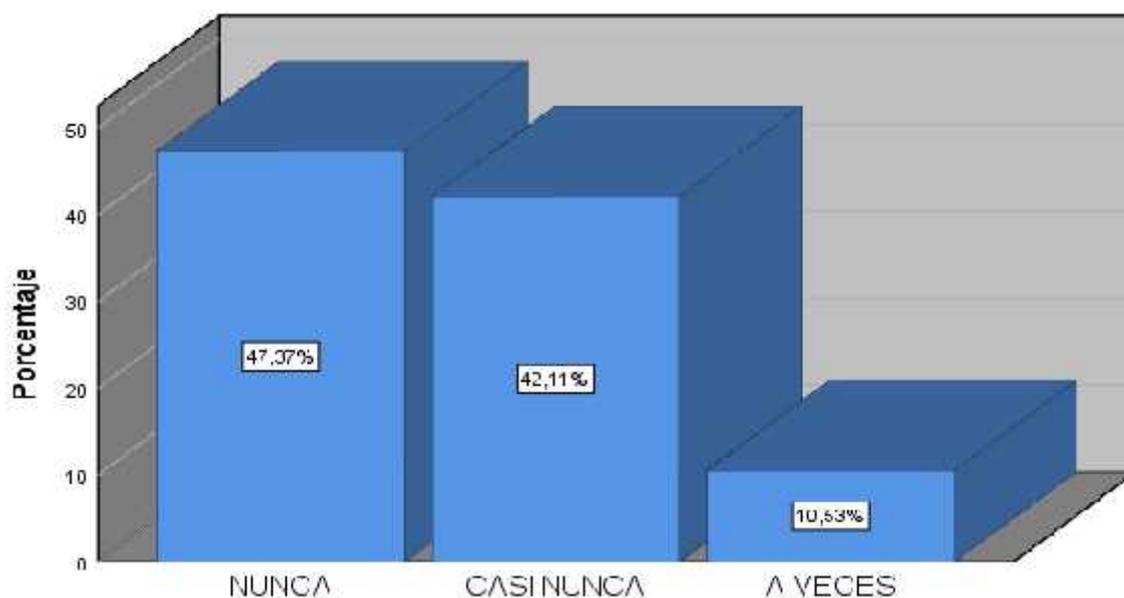
Interpretación:

Según los resultados de la encuesta realizada se obtuvo según la tabla, que el 42.1% de los encuestados respondieron que casi nunca los proveedores cumplen con el tiempo de entrega acordado, el 13.16% manifestó que nunca y a veces 23.68%.

Tabla

Los proveedores otorgan créditos a la empresa

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	18	47,4	47,4
	Casi nunca	16	42,1	89,5
	A veces	4	10,5	100,0
	Total	38	100,0	100,0



Gráfica. Los proveedores otorgan créditos a la empresa

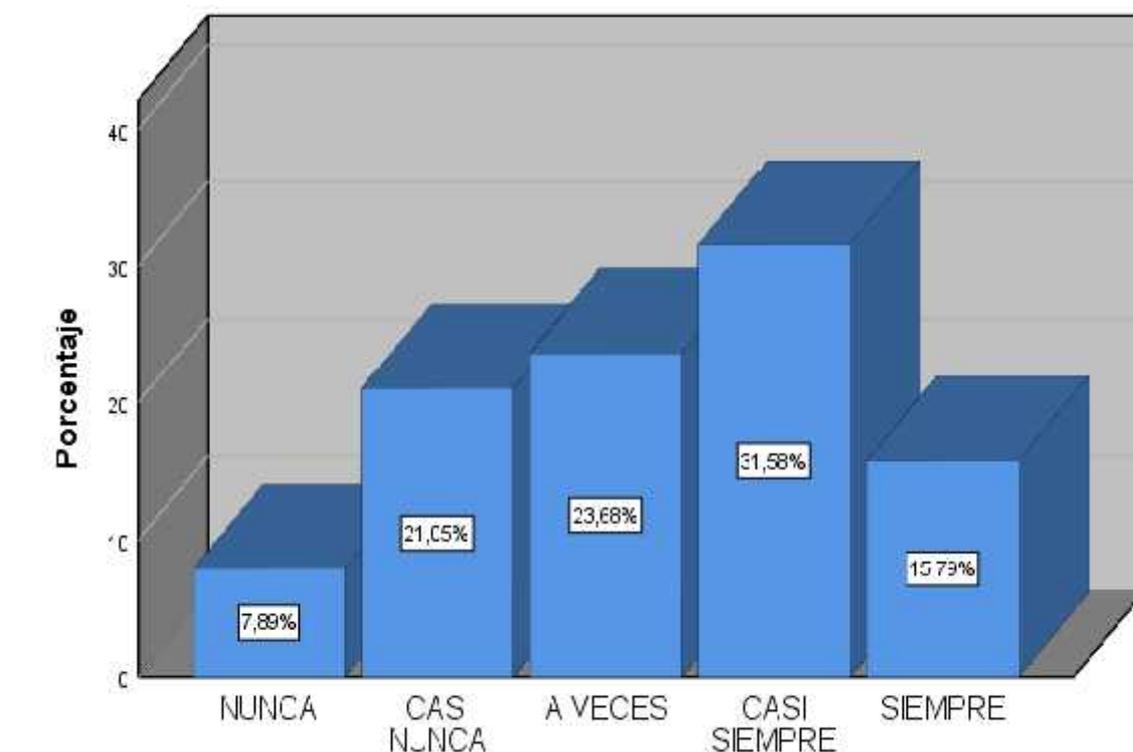
Interpretación:

Con los resultados obtenidos la tabla, muestra, el 47.37% respondió nunca y el 42.1% casi nunca. Los proveedores otorgan créditos a la empresa, sin embargo, el 10.53% se lo otorgan.

Tabla

Cuentan con registros de los proveedores con la variedad productos que ofrecen

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Nunca	3	7,9	7,9	7,9
Casi nunca	8	21,1	21,1	28,9
A veces	9	23,7	23,7	52,6
Casi siempre	12	31,6	31,6	84,2
Siempre	6	15,8	15,8	100,0
Total	38	100,0	100,0	



Gráfica. Cuentan con registros de los proveedores con la variedad productos que ofrecen

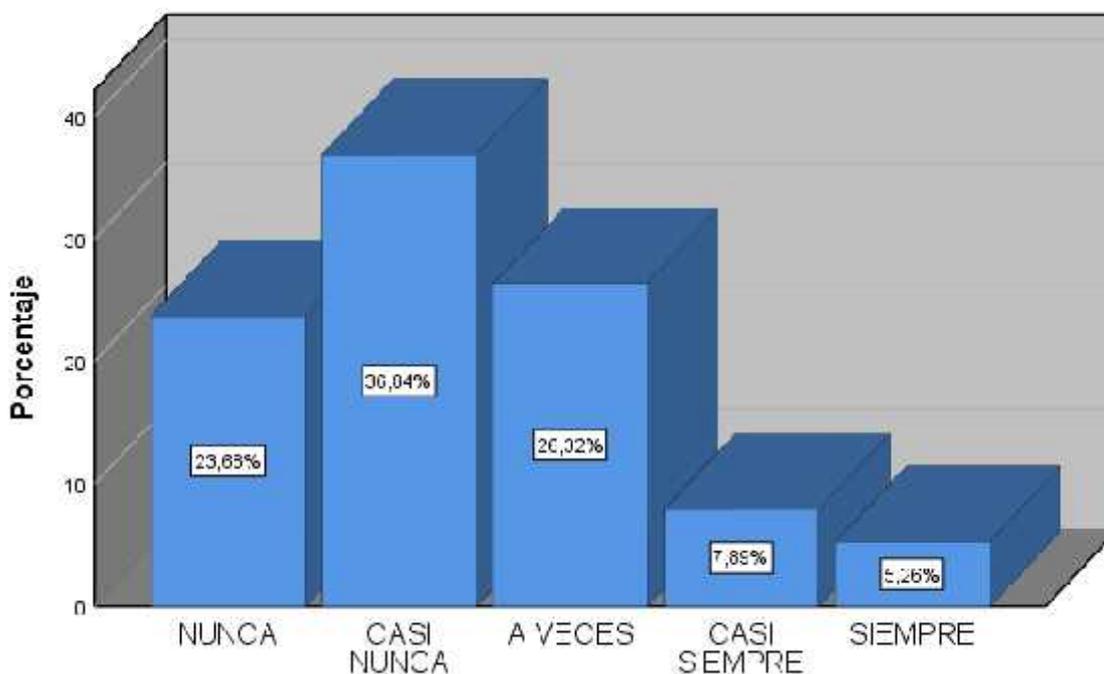
Interpretación:

Según el resultado del cuestionario aplicado se muestra en la tabla, que el 21.05. % respondió casi nunca cuentan con registros de los proveedores con la variedad productos que ofrecen y 7.89% nunca,

Tabla

La empresa utiliza el cuadro comparativo de precios para realizar las compras

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Nunca	6	15,8	15,8	15,8
Casi nunca	11	28,9	28,9	44,7
A veces	6	15,8	15,8	60,5
Casi siempre	9	23,7	23,7	84,2
Siempre	6	15,8	15,8	100,0
Total	38	100,0	100,0	



Gráfica. La empresa utiliza el cuadro comparativo de precios para realizar las compras

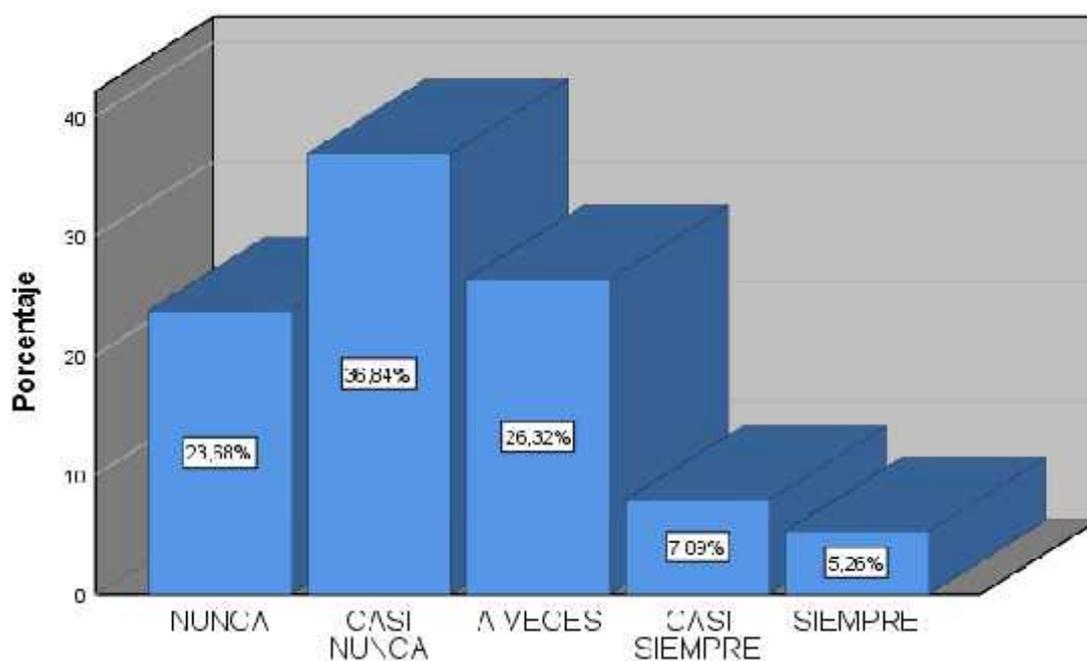
Interpretación:

Tal como se muestra en la tabla 44, el 52,6% respondió que casi siempre y el 2,6% siempre la empresa utiliza el cuadro comparativo de precios para realizar las compras, también que el 42,1% a veces se utiliza el cuadro comparativo.

Tabla

Se registran la ordenes de compras para evitar duplicidad de pago

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Nunca	9	23,7	23,7	23,7
Casi nunca	14	36,8	36,8	60,5
A veces	10	26,3	26,3	86,8
Casi siempre	3	7,9	7,9	94,7
Siempre	2	5,3	5,3	100,0
Total	38	100,0	100,0	



Gráfica. Se registran la ordenes de compras para evitar duplicidad de pago

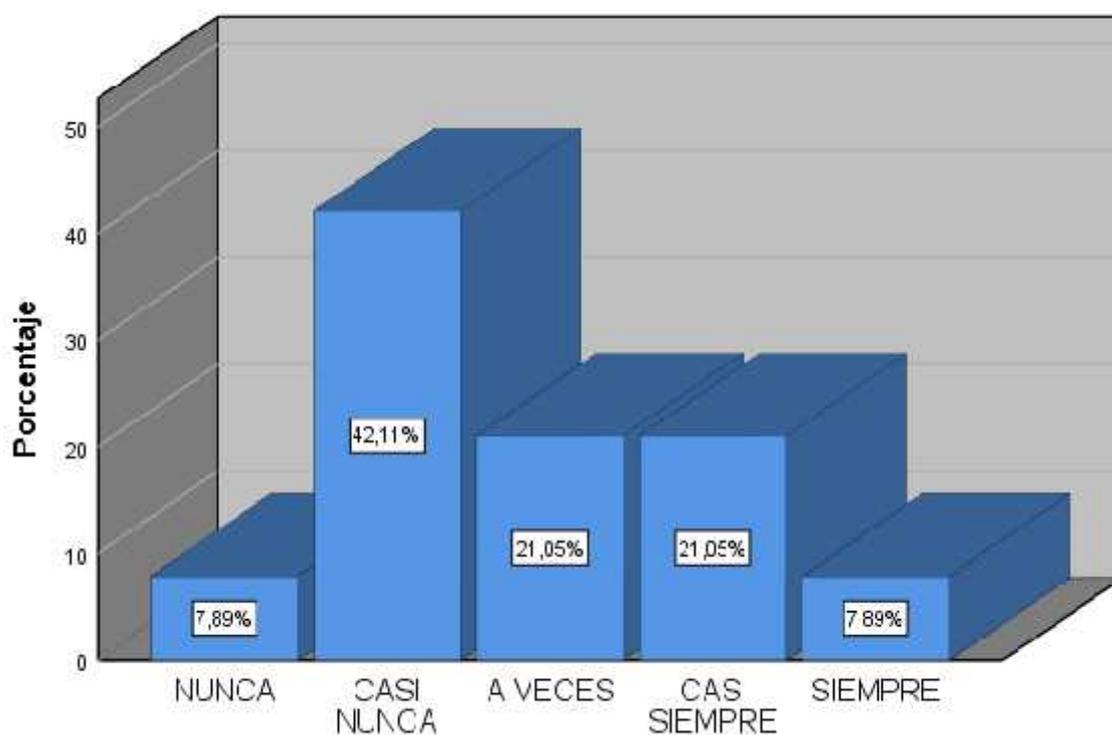
Interpretación:

Según los resultados obtenidos por el cuestionario aplicado, el 57.9% casi siempre y el 21.1% siempre al igual que a veces se registran la ordenes de compras para evitar duplicidad de pago.

Tabla

La empresa cuenta con registros de ordenes pendientes de entrega

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Nunca	3	7,9	7,9	7,9
Casi nunca	16	42,1	42,1	50,0
A veces	8	21,1	21,1	71,1
Casi siempre	8	21,1	21,1	92,1
Siempre	3	7,9	7,9	100,0
Total	38	100,0	100,0	



Gráfica. La empresa cuenta con registros de ordenes pendientes de entrega

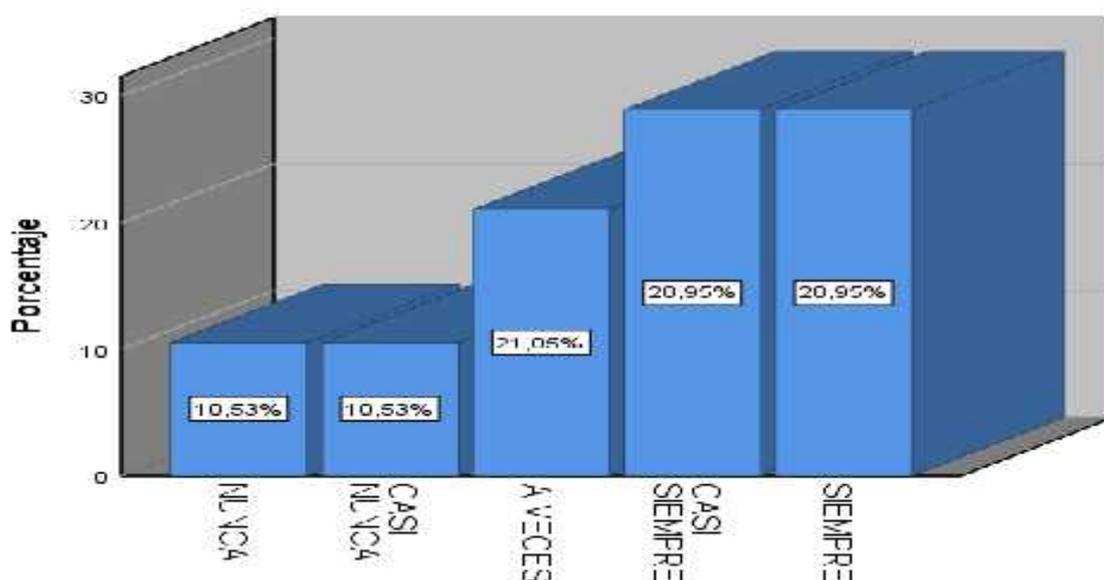
Interpretación:

Tal como se muestra en la tabla, el 23.7% respondió siempre y el 44.7% casi siempre considera que la empresa cuenta con registros de ordenes pendientes de entrega, el 28.6% considera que a veces se registran las ordenes pendientes de entrega.

Tabla

El personal hace seguimiento de requerimiento para que se cumpla con el tiempo y la calidad establecido

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Nunca	4	10,5	10,5	10,5
Casi nunca	5	13,2	13,2	23,7
A veces	12	31,6	31,6	55,3
Casi siempre	11	28,9	28,9	84,2
Siempre	6	15,8	15,8	100,0
Total	38	100,0	100,0	



Gráfica. El personal hace seguimiento de requerimiento para que se cumpla con el tiempo y la calidad establecido

Interpretación:

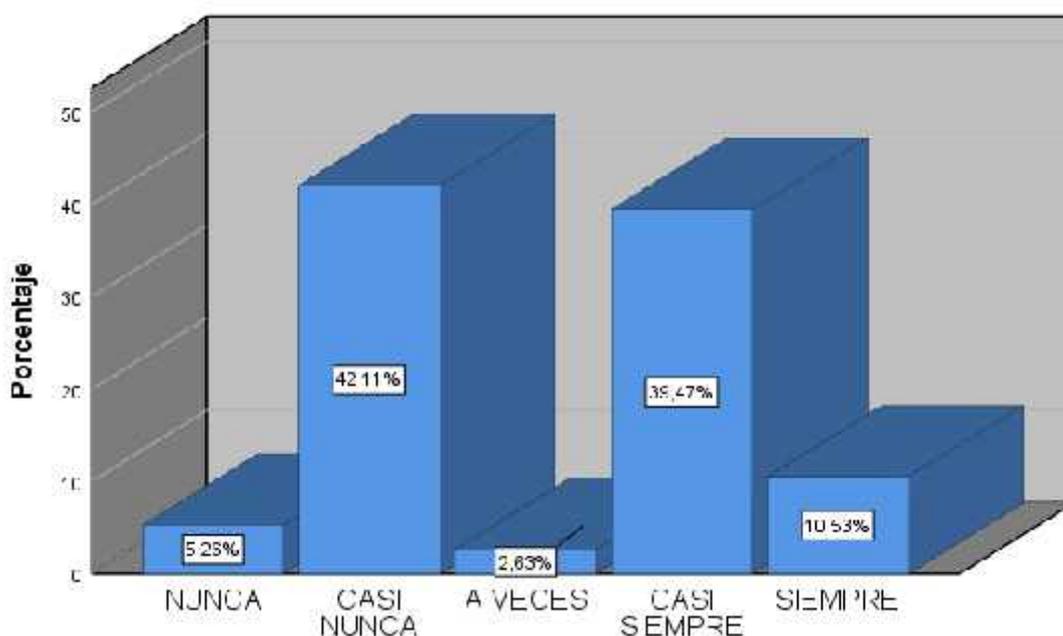
Según el resultado del cuestionario aplicado se muestra en la tabla 47, que el 52.6% que casi siempre y siempre el 15.8% el personal hace seguimiento de requerimiento para que se cumpla con el tiempo y la calidad establecido, también el 31.6% considera que a veces realiza el seguimiento.

Tabla

La mercadería se recibe según el contrato, en el lugar indicado

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Nunca	2	5,3	5,3	5,3
Casi nunca	16	42,1	42,1	47,4
A veces	1	2,6	2,6	50,0
Casi siempre	15	39,5	39,5	89,5
Siempre	4	10,5	10,5	100,0
Total	38	100,0	100,0	

Válido



Gráfica. La mercadería se recibe según el contrato, en el lugar indicado

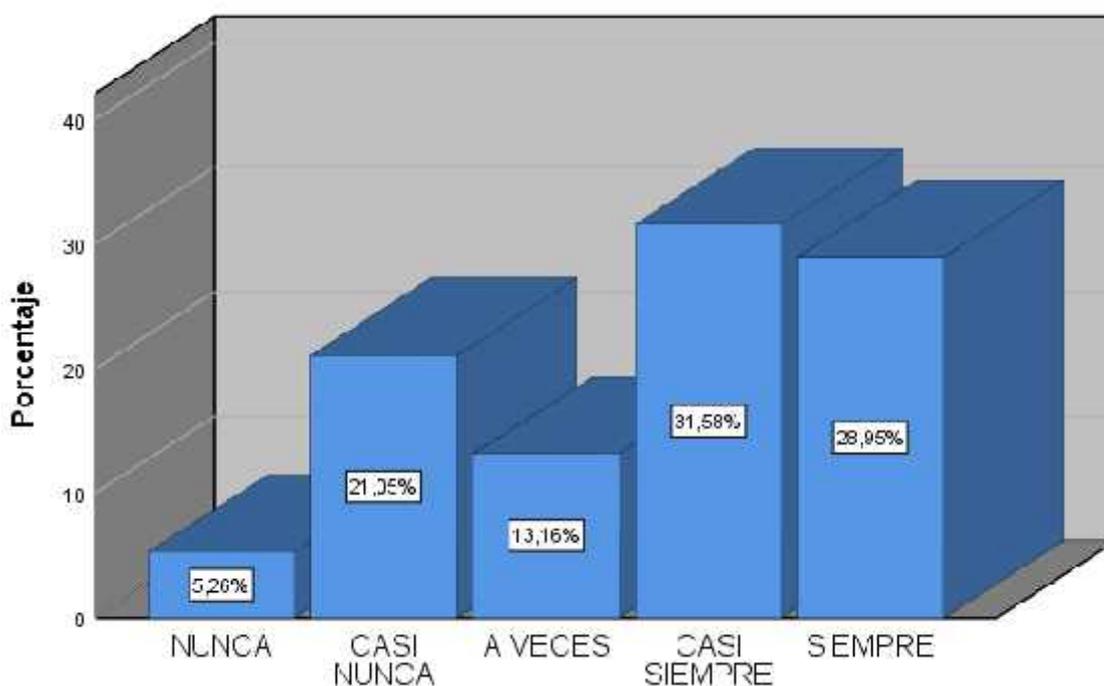
Interpretación:

De acuerdo a los datos obtenidos por el procesamiento de la aplicación del cuestionario se muestra en la tabla 48 y el gráfico 38, se tiene que 44.74% respondió que a veces y casi siempre con el 34.31% y 21.05% siempre que la mercadería se recibe según el contrato, en lugar indicado.

Tabla

Las devoluciones por averías se realizan con una nota de devolución

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Nunca	2	5,3	5,3	5,3
Casi nunca	8	21,1	21,1	26,3
A veces	5	13,2	13,2	39,5
Válido				
Casi siempre	12	31,6	31,6	71,1
Siempre	11	28,9	28,9	100,0
Total	38	100,0	100,0	



Gráfica. Las devoluciones por averías se realizan con una nota de devolución

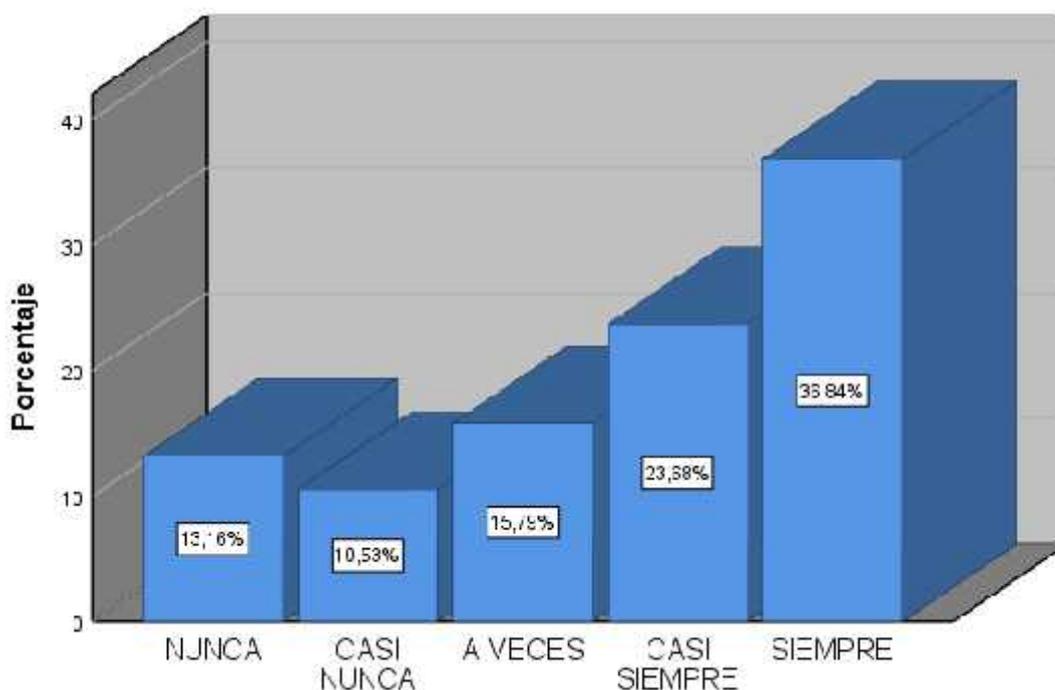
Interpretación:

En la tabla 49 y el gráfico 39, se observa que 44.74% respondió a veces, el 34.21% considera casi siempre, el 21,05% siempre las devoluciones por averías se realizan con una nota de devolución.

Tabla

Se verifican que la factura de compras coincida con la orden de compra

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Nunca	5	13,2	13,2	13,2
Casi nunca	4	10,5	10,5	23,7
A veces	6	15,8	15,8	39,5
Casi siempre	9	23,7	23,7	63,2
Siempre	14	36,8	36,8	100,0
Total	38	100,0	100,0	



Gráfica. Se verifican que la factura de compras coincida con la orden de compra

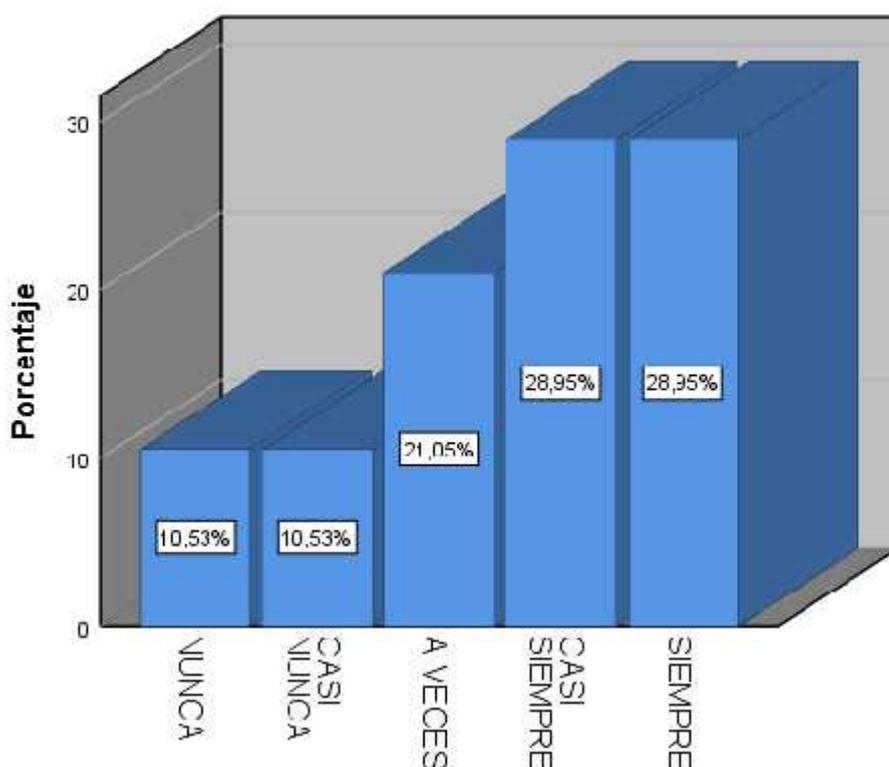
Interpretación:

Como se muestra en la tabla 50, se observa que 44.74% respondió siempre, 39.5% casi siempre se verifican que la factura de compras coincida con la orden de compra y el 15.8% considera que a veces.

Tabla

El departamento de compras gestiona el pago al proveedor según lo acordado

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Nunca	4	10,5	10,5	10,5
Casi nunca	4	10,5	10,5	21,1
A veces	8	21,1	21,1	42,1
Casi siempre	11	28,9	28,9	71,1
Siempre	11	28,9	28,9	100,0
Total	38	100,0	100,0	



Gráfica. Se verifican que la factura de compras coincide con la orden de compra

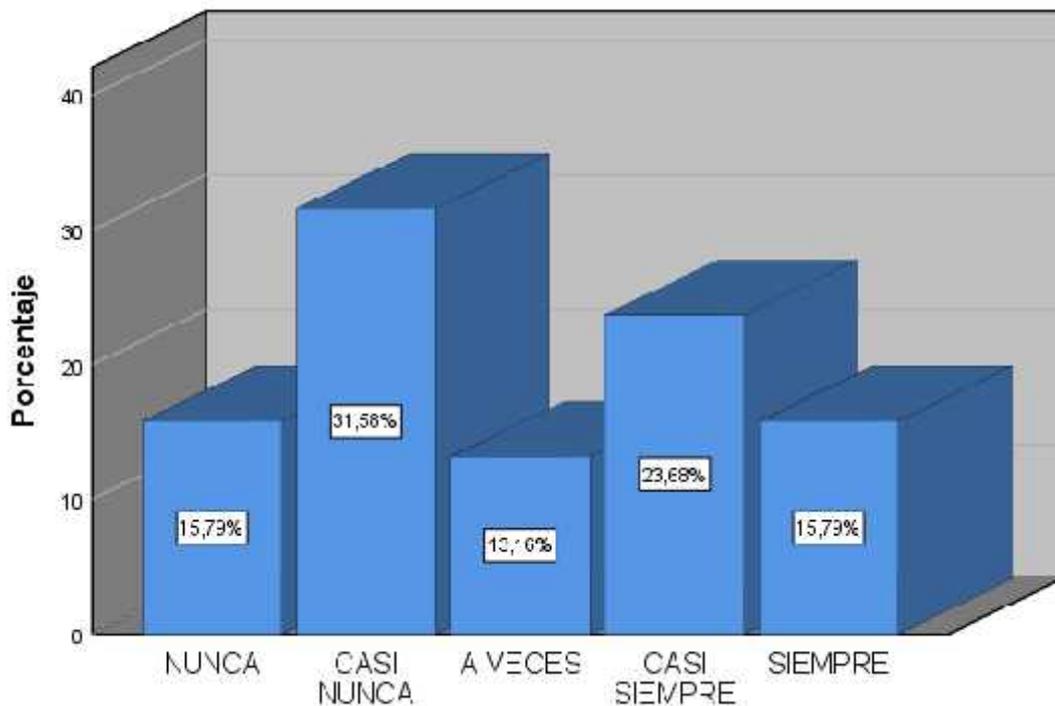
Interpretación:

Según los resultados obtenidos en la tabla y el gráfico, se observa que el 28.5% respondió casi siempre, el 28.95% siempre considera que el departamento de compras gestiona el pago al proveedor según lo acordado, también el 21.05% manifestó que a veces, respondieron casi nunca 10.53%, lo mismo dijeron nunca en lo manifestado

Tabla

Las compras se registran contablemente

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Nunca	6	15,8	15,8	15,8
Casi nunca	12	31,6	31,6	47,4
A veces	5	13,2	13,2	60,5
Casi siempre	9	23,7	23,7	84,2
Siempre	6	15,8	15,8	100,0
Total	38	100,0	100,0	



Gráfica. Las compras se registran contablemente

Interpretación:

Como se muestra en la tabla, se observa que 31.58% respondió casi nunca 15.76% nunca la compras se registran contablemente y casi siempre 23.68%. igualmente y a veces 13.16% como se demuestra.

Anexo 3

Cuestionario

“Gestión de Inventarios y su Incidencia en Gestión de Compras, en Empresas de Confecciones Textiles, Distrito de Ate, 2019”

NUNCA: (1) CASI NUNCA: (2) A VECES: (3) CASI SIEMPRE: (4) SIEMPRE: (5)

VARIABLE INDEPENDIENTE : GESTIÓN DE INVENTARIOS

DIMENSIONES	Nº. ITEM	INDICADORES	% total de N					
			1	2	3	4	5	total
Política de Inventario		Revisión perpetua de inventario						
	1	Las políticas de revisión continua permite conocer las cantidades disponibles de inventarios						
	2	La revisión continua da a conocer el nivel de inventario para abastecerlo						
		Revisión Periódica						
	3	La empresa realiza revisión periódica de inventarios de artículos que tienen poco movimiento						
		Almacenamiento						
	4	El almacén se mantiene en orden y limpieza para facilitar la revisión de inventarios						
	5	Cada existencias tienen su propia ubicación según sus costos						
		Cantidad de seguridad						
	6	El aprovisionamiento de artículos costosos se realizan por orden fija de bienes						
	7	El pedido de materiales menos costosos se hace por tiempo fijo						
		Cantidad de seguridad						
	8	Se aplica el nivel de inventario óptimo establecido por política de la empresa						
	9	Un aumento de la demanda cuenta con abastecimiento necesario						
Control de Inventario		Clasificación ABC						
	10	El método ABC mejora el control de las existencias en el almacén						
	11	La empresa tiene identificado los productos de mayor costos						
		Registro de Inventarios						
	12	La empresa lleva el registro de todos los inventarios según las normas establecidas						
	13	El personal registra los ingresos con la tarjeta de control visible						
		Nivel de Existencias						
	14	La empresa mantiene niveles de inventarios, según su demanda						
	15	La empresa mantiene un nivel mínimo de inventario con el fin de no tener dificultad de producción						
		Control de Entrada y Salida						
	16	El personal controla la cantidad de ingreso de materiales según la orden de compra						
	17	Las entradas y salidas de bienes son registrados en el sistema de registro de almacén						
	Valuación de Inventarios							
18	La empresa realiza la valuación de inventarios según su costo de							
	Inventario Físico							
19	Se realiza inventario físico							
20	Se compara el inventario físico con el inventario registrado en contabilidad							

“Gestión de Inventarios y su Incidencia en Gestión de Compras, en Empresas de Confecciones Textiles, Distrito de Ate, 2019”

NUNCA: (1) CASI NUNCA: (2) A VECES: (3) CASI SIEMPRE: (4) SIEMPRE: (5)

VARIABLE DEPENDIENTE: GESTIÓN DE COMPRAS

DIMENSIONES	N°. ITEM	INDICADORES	% total de N					
			1	2	3	4	5	total
Planeación de Compras		Requisición de Compras						
	21	La requisición de compra se realiza con una solicitud escrita de parte del solicitante						
	22	Se registran las requisiciones con números consecutivos						
		Registro de Proveedores						
	23	Se seleccionan a los proveedores de acuerdo a los requisitos de la empresa						
	24	Evalúan a los proveedores según sus capacidad productiva						
		Cantidad de Compra						
	25	La cantidad de compra se realiza de acuerdo al requerimiento						
	26	Las compras tienen presupuestos disponible en el corto tiempo						
		Negociación de Precio						
	27	Se negocia el precio en base al volumen de compras						
	28	El personal de compras demuestra capacidad de negociación con los proveedores						
		Tiempo de Entrega						
	29	los proveedores cumplen con el tiempo de entrega acordado						
		Plazo de Pago						
	30	los proveedores torgan créditos a la empresa						
	Base de Datos Proveedores							
31	Cuentan con registros de los proveedores con la variedad productos que ofrecen							
	Cuadro Comparativo							
32	La empresa utiliza el cuadro comparativo de precios para realizar las compras							
Control de Compras		Registro Orden de Compras						
	33	Se registran la ordenes de compras para evitar duplicidad de pago						
	34	La empresa cuenta con registros de ordenes pendientes de						
		Seguimiento a Orden de Compras						
	35	El personal hace seguimiento de requerimiento para que se cumpla con el tiempo y la calidad establecido						
		Recepcion de Mercadería						
	36	La mercadería se recibe según el contrato, en el lugar indicado						
		Control de Calidad						
	37	Las devoluciones por averías se realizan con una nota de						
		Verificación de Factura						
	38	Se verifican que la factura de compras coincida con la orden de						
		Autorización de Pago						
39	El departamento de compras gestiona el pago al proveedor según lo acordado							
	Registro de Compras							
40	Las compras se registran contablemente							

Declaratoria de Originalidad del Autor/ Autores

Yo, **Meza Vasquez Wilfredo Edgar**, egresado de la Facultad de Ciencias Empresariales y Escuela Profesional de Contabilidad de la Universidad César Vallejo de San Juan de Lurigancho, declaro bajo juramento que todos los datos e información que acompañan al Trabajo de Tesis titulado:

“Gestión de Inventarios y su Incidencia en Gestión de Compras, en Empresas de Confecciones Textiles, Distrito de Ate, 2019”.

Es de mi autoría, por lo tanto, declaro que el Trabajo de Tesis:

1. No ha sido plagiado ni total, ni parcialmente.
2. He mencionado todas las fuentes empleadas, identificando correctamente toda cita textual o de paráfrasis proveniente de otras fuentes.
3. No ha sido publicado ni presentado anteriormente para la obtención de otro grado académico o título profesional.
4. Los datos presentados en los resultados no han sido falseados, ni duplicados, ni copiados.

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

Lima, 08 de Abril del 2021

Apellidos y Nombres del Autor Meza Vasquez, Wilfredo Edgar	
DNI:10430969	Firma 
ORCID: orcid.org/0000-0002-6785-9499	