



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN

“Gestión de inventarios y su relación eficiente con la gestión compras en la comercializadora Jhampier S.A.C Cercado de Lima año 2017”

TESIS PARA OBTENER EL TITULO PROFESIONAL DE ADMINISTRACION DE EMPRESAS

AUTOR

Gilmer Jhampier Coba Lezma

ASESOR:

Dr. Lessner Augusto León Espinoza

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Administración de Operaciones

LIMA-PERÚ

Año 2017

Doctor: Dávila Arenaza Víctor

JURADO 1
PRESIDENTE

Doctor: Lessner Augusto León Espinoza

JURADO 2
SECRETARIO

Fernández Saucedo Narciso

JURADO 3
VOCAL

Dedicatoria

Dedico mi investigación a mi madre, María Lezma Izquierdo por su gran amor y confianza.

Agradecimiento

Expreso mi más grande agradecimiento
a mis compañeros y profesores
que me ayudaron en esta etapa profesional de mi vida.

DECLARACION DE AUTENTICIDAD

Yo GILMER JHAMPIER COBA LEZMA con DNI N° 48045487, a efecto de cumplir con las disposiciones vigentes consideradas en el Reglamento de Grados y Títulos de la Universidad César Vallejo, Facultad de Ciencias Empresariales, Escuela Profesional de Administración, declaro bajo juramento que toda la documentación que acompaño es veraz y auténtica.

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

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

Lima, 03 de Julio del 2017

GILMER JHAMPIER COBA LEZMA

Señores miembros del Jurado:

En cumplimiento del Reglamento de Grados y Títulos de la Universidad César Vallejo presento ante ustedes la Tesis titulada “Gestión de inventarios y su relación eficiente con la gestión compras en la comercializadora Jhampier S.A.C Cercado de Lima año 2017”, la misma que someto a vuestra consideración y espero que cumpla con los requisitos de aprobación para obtener el título Profesional de Administración de Empresas.

El Autor

Índice

Dedicatoria	ii
Agradecimiento	iii
DECLARACION DE AUTENTICIDAD	iv
Índice.....	vi
RESUMEN	viii
ABSTRACT	ix
I. INTRODUCCIÓN.....	10
1.1 Realidad problemática	10
1.2 Trabajos previos	12
1.3 Teorías relacionadas al tema.....	15
1.4 Formulación del problema	17
1.4.1 Problema General:.....	18
1.4.2 Problemas Específicos:	18
1.5 Justificación del estudio.....	18
1.6 Hipótesis.....	19
1.6.1 Hipótesis general	19
1.6.2 Hipótesis específicas	19
1.7 Objetivos.....	19
1.7.1 Objetivo general.....	19
1.7.2 Objetivos específicos.....	19
II. METODO.....	20
2.1 Diseño de investigación.....	20

2.1.1	Tipo de investigación	20
2.2	Variables, operacionalización	20
2.2.1	Operacionalización de la variable	22
2.3	Población y muestra	22
2.3.1	Población.....	22
2.4	Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad	23
2.4.1	Técnica	23
2.4.2	Instrumento de recolección de datos	23
2.4.3	Validez.....	23
2.5	Aspectos éticos.....	24
2.5.1	Confiabilidad.....	24
2.6	Métodos de análisis de datos	26
III.	RESULTADOS	27
3.1	Análisis descriptivos de los resultados estadísticos.....	27
IV	Discusión:	34
4.1	Objetivo e Hipótesis General:	34
4.2	Objetivo e Hipótesis Específicos 1:.....	35
4.3	Objetivo e Hipótesis Especifico 2:.....	35
V.	CONCLUSION.....	37
	ANEXOS	42

RESUMEN

En el presente trabajo de investigación ha tenido como objetivo conocer el nivel de relación que existe entre de la gestión de inventario y la gestión de compras de la comercializadora Jhampier S.A.C en el cercado de Lima del año 2017. La empresa cuenta con 40 colaboradores quienes sirvieron de muestra para la investigación. Para la recolección de datos se empleó el instrumento del cuestionario. Del mismo modo, la información recolectada fue procesada por el programa SPSS, obteniendo así datos de la comercializadora. Finalmente, esta información fue analizada mediante las variables de relación: la gestión de inventarios y la gestión de compras.

Palabras clave: Gestión de inventarios y Gestión de compras.

ABSTRACT

This research work has had as an objective to get to know the relation level that exists between the inventory management and the purchase management of the marketer company Jhampier S.A.C at mercado de Lima in 2017. The company has 40 employees who were used as a sample for the research. To collect data the survey instrument was used. Likewise, the information collected was processed on the SPSS program, getting all the trading company information. Finally, this information was analyzed by the relation variables: the inventory management and purchase management.

Key words: Inventory management, purchase management.

I. INTRODUCCIÓN

1.1 Realidad problemática

En el Perú hay una gran cantidad de comerciantes que surgen con la idea de comenzar un pequeño negocio e ir surgiendo intempestivamente y formar un negocio estable que genere buenas utilidades, el cual se pueda ir expandiendo y creciendo a lo largo del tiempo y del sector, sin importar en qué lugar o punto se encuentre nuestro negocio un sistema ineficiente de gestión de inventarios podría traer abajo todos los esfuerzos, estudios, convenios y todo aquello que hemos realizado para crear y poder sacar adelante nuestro negocio, como lo menciona el señor Orlando Espinoza en su libro la Administración eficiente de los inventarios, el control de inventarios es una herramienta básica para una administración moderna pues permite conocer muchos puntos principales que condicionan al éxito de una empresa de hoy en día.

Una adecuada gestión de inventarios ayuda a tener un mejor conocimiento de nuestro negocio interno, evita pérdidas monetarias, mejora la eficiencia y la calidad de atención de nuestros clientes, ayuda a tener un mejor conocimiento de la demanda y necesidades de nuestro público objetivo, reduce el costo de almacenaje o almacenamiento, entre otros.

En algunos casos las organizaciones poseen un control de inventario, sin embargo los inventarios físicos no coinciden con lo plasmado en la documentación o en el peor de los casos, los productos existen pero se encuentran como dañados o caducados en los cuales ya no hay un valor de recuperación, sino que ocasionó mucha pérdida desde la compra, el almacenamiento, mantenimiento, tiempo y todos estos gastos incurridos generan una gran pérdida, pues su valor es irre recuperable tan solo por no llevar un control adecuado de inventarios.

Todos estos puntos mencionados tan solo son algunos de los más comunes que pueden pasar dentro de una empresa con una ineficiente gestión de inventarios.

Todas las empresas deben llevar un seguimiento riguroso de su control de inventario, sin descuidar absolutamente nada, una gestión de inventario no solo consiste en llevar un control de entradas y salidas, en diferentes casos y dependiendo de la empresa y tipo de productos, necesitan tener un control de cuidado, como por ejemplo en el caso de los alimentos o de maquinarias.

Teniendo todos estos puntos en cuenta y desarrollando una gestión de inventarios podremos resolver con mayor certeza a las preguntas que todo jefe de compras se realiza antes de la misma, ¿Qué pedir? , ¿Cuánto pedir?, entre otros.

Ahora, centrándonos un poco más en las nuevas empresas que emergen continuamente en nuestro país, en su gran mayoría son informales, Mypes que busca un desarrollo apresurado y debido a este tipo de trabajo olvidan la documentación tanto de la empresa como la documentación necesaria como para tener un mejor desarrollo en el mercado.

En el Perú, las micro, pequeñas y medianas empresas representan el 99.6% de todos los negocios en el país, las cuales producen el 47% del PBI generando empleo y prosperidad en la sociedad. El INEI reporto en el 2013 1713272 empresas Mypes de las cuales el 44.4% se dedican a la comercialización de bienes, en el mismo año el diario Peru21 reporto que 12 mil Mypes se crean al año pero que solo el 10% logra mantenerse en el mercado y con muchas dificultades teniendo como principales observaciones el mal manejo de sus inventarios y el inadecuado uso de los préstamos para sus compras. Estos datos son constantes y hasta el día de hoy es el tema que preocupa a la sociedad. Si no se genera una preocupación por tener una mejor gestión en el corazón de una organización que son los inventarios, la sociedad seguirá perdiendo valiosas oportunidades de crecimiento y desarrollo.

Ya que este tema es una parte muy importante en el desarrollo empresarial, social y económico debe ser tratado y analizado por empresarios inexpertos o por aquellos que han podido mantener sus negocios quedando atrapados a lo largo del tiempo sin poder entender alguna clase de estancamiento económico o ciertas deficiencias dentro de su organización.

1.2 Trabajos previos

En el presente trabajo de investigación se presentará antecedentes internacionales y nacionales de tesis que se desarrollara a continuación:

Para la realización del presente trabajo se están tomando en cuenta diversos trabajos académicos realizados por profesionales, además que estos trabajos son de diferentes tipos de empresas, los cuales ayudaran a tener una mejor visión panorámica de las diferentes problemáticas y estos mismos tendrán como único propósito ayudar a crear un marco referencial que complemente, alimente y avance al estudio académico profesional.

Además con la cual concluye demostrando que con un correcto sistema logístico se obtiene la fácil identificación de los recursos y reduce los tiempos de operaciones. Adicionalmente aporta que el uso de la tecnología en este tema brinda un resultado positivo en la gestión.

Samillán (2006). En su tesis “Mejoras en la gestión de compras, inventarios y almacenes de una pequeña empresa Piura-2006”. De la Universidad de Piura. Tesis de pregrado de Ingeniería Industrial y de Sistemas. Tiene como objetivo proponer soluciones a los problemas detectados.

Concluye con la propuesta de mejora, se ha reducido el tiempo ocioso y, por consiguiente, la productividad se ha mejorado de manera considerable, del 46% al 92%. Se deduce del estudio realizado, que existe un exceso de trabajadores en el proceso actual. Por otro lado, los inventarios de productos terminados que posee la empresa son demasiado altos, lo que deriva en el aumento de los costos.

Goicochea (2009), en su tesis “Sistema de control de inventarios del almacén de productos terminados en una empresa metal mecánica Agosto-2009” de la Universidad Ricardo Palma para obtener el título profesional de Ingeniero Industrial. Su trabajo se centró en la disminución del número de reglamos y de esta manera poder brindar una mejor atención a su público mediante los recursos en venta de la empresas, tanto en cantidad y calidad.

El autor utiliza dos métodos de investigación, cualitativo y cuantitativo con el fin de tener valores más exactos en su trabajo de tesis.

Concluye con un aumento de la variedad de productos con menor movimiento, y esto implica una disminución en el ratio de productos diarios. Además se cuenta con inventario en la empresa, sin embargo ya que no se encuentra registrado de algún tipo de programa o sistema, resulta muy complicado dar un buen servicio de información y despacho, en especial en los productos de baja rotación.

Castellanos (2012), en su tesis “Diseño de un sistema logístico de planificación de inventarios para aprovisionamiento en empresas de distribución del sector de productos de consumo masivo en el periodo Julio-2012” de la Universidad Francisco Gavidia Tecnología, innovación y calidad del Salvador, para dirección de postgrados y educación continua para optar al grado de Maestría en logística, con la cual desea brindar un mejor control logístico, teniendo mayor control de los productos existentes dentro de los inventarios, además como punto adicional ve muy conveniente el tema del inventario entrante por los proveedores utilizando programas especializados a bajo costo y muy simples de usar. Además, tiene como principal objetivo usar este sistema para dar un mejor potencial a las ventas, saber con exactitud el nivel de rotación y poder realizar pedidos con mayor exactitud. De esta manera poder tener mayor alcance de efectivo y poder tener un crecimiento económico.

La presente investigación se ha podido realizar mediante trabajos ya realizados por personal experto, que a trabajo en diversos medios de la administración y en la logística, como empresarios, colaboradores, entre otros.

También se pudo realizar una recolección de datos de estudios ya realizados en universidades, medios de comunicación, artículos en páginas o textos de entidades reconocidas. Se ha podido ver que el principal problema es el aprovisionamiento, ya que en la actualidad la gran mayoría las empresas y sobre todo las pequeñas empresas manejan altos inventarios de productos de baja rotación y al mismo tiempo enfrentan problemas por desabastecimiento e incumplimiento por parte de sus proveedores de los productos con mayor rotación.

También ha resaltado que la adaptación de herramientas tecnológicas y de técnicas especializadas en planificación, son capaces de generar ventajas competitivas importantes, tanto que podría volverse una empresa líder en su sector.

Se recomienda a todas las empresas comenzar a tener sistemas especializados, debido que la falta de los mismos ya está generando para cualquier empresa una gran desventaja. Este tipo de tecnología podría ser comparado con un celular, anteriormente un celular era un lujo, sin embargo hoy por hoy un celular representa una necesidad básica. Lo mismo sucede con la tecnología en nuestra empresa para poder llevar un orden y cuidado correcto.

Francisco (2014), en su tesis “Análisis y propuestas de mejora de Sistemas de gestión de almacenes de un operador logístico en el periodo Enero-2014” de la PUCP.

Francisco concluye en su tesis que es necesario ahorrar espacios o lugares dentro del almacén y que para esto se pueda realizar correctamente es indispensable reducir la cantidad del stock almacenado. Además con esta táctica logística permite ahorrar efectivo y ayuda a una mejor atención tanto a los clientes como a los proveedores, otro punto muy importante que menciona es la obsolescencia en caso sea un factor tecnológico o de maquinaria.

También adiciona la implementación de un factor tecnológico como algunos autores anteriores también lo recomiendan, con el fin de obtener mejores resultados disminuyendo tiempos en los procesos de la operación logística y de distribución, ayudando a tener un mejor orden y control de todo el inventario existente y entrante, de esta manera tener un mejor panorama de la oferta y demanda del sector en el tiempo.

Martínez (2005), en su tesis: “Control de inventario con análisis de la demanda, para la empresa Sport B” de la Universidad Mayor de San Marcos-Lima para obtener el título profesional Licenciado en investigación operativa y sistemas. El objetivo del estudio es alcanzar los estándares correctos y apropiados en los

servicios y calidad brindados. Martínez agrega que esto será solamente posible a través de una correcta planeación en las actividades.

El autor señala que acondicionar un sistema logístico dentro de la empresa es vital dentro de muchos aspectos (rentabilidad, orden, competencia, entre otros). Además un sistema logístico garantiza la eficiencia de los recursos. Obteniendo mayor rentabilidad y reduciendo costos innecesarios para la empresa.

Palacios (2003), en su tesis “Diseño de un sistema logístico para una pequeña empresa comercializadora de ferretería” de la Pontificia Universidad Católica de Chile para obtener el título de Ingeniero Industrial.

La tesis tiene como propósito instalar un sistema de inventarios dentro de la empresa comercializadora con el objetivo de minimizar costos reducir operaciones y ser más eficientes en las entregas de los pedidos, de esta manera la empresa podrá tener un mayor crecimiento, a través de la utilización adecuada de los recursos.

Palacios concluye que es posible adaptar un sistema de inventarios en una pequeña empresa con gran número de productos. Además también llega a concluir que el monto a gastar no es tan elevado como se suponía el en un principio y que el principal detalle solo está en quien va a utilizar este nuevo sistema dentro de la empresa.

1.3 Teorías relacionadas al tema

Para poder contextualizar debemos desglosar varios puntos indispensables que se encuentran dentro de buena gestión de inventarios, A la vez explicar adecuadamente en que consiste una gestión de inventarios.

Vidal (2005) menciona que:

El control de inventarios es uno de los temas más complejos y apasionantes en Logística. Es muy común escuchar a los administradores, gerentes y analistas de inventarios afirmar que uno de sus principales problemas a los que se deben enfrentar es la administración de los inventarios (...). Lo

interesante de este problema es que ocurre prácticamente en cualquier empresa del sector industrial, comercial o de servicios (...) (p.1).

Según, Rodríguez, Chávez y Muñoz:

“Una buena gestión de inventario toma en cuenta también la disponibilidad de los materiales, la eficacia en las entregas, los costos que involucra el inventario, la calidad y las relaciones con los proveedores. Lo importante es que la gestión de inventario obtenga un buen provecho de las relaciones con los proveedores, porque puede ofrecer una ventaja competitiva, debido al rendimiento que se puede obtener de ellos, para la consecución de objetivos de la gestión del proceso productivo, pues, las relaciones con los proveedores y con los proveedores debe desarrollarse sobre bases mutuamente ventajosas; de allí que puedan terminar en una alianza estratégica que comprenda el intercambio de información, el reconocimiento de riesgos y recompensas en un periodo de tiempo extenso”. (Rodríguez, Chávez y Muñoz 2004, p3).

Por otro lado el señor Ballou menciona que el tema logístico nació como un elemento muy novedoso a comparación al resto de áreas, que fueron apareciendo a lo largo de la evolución administrativa. el tema logístico tiene como única finalidad brindar una atención eficaz y eficiente a una demanda cada día más eficiente.

Ray (2000) menciona que para un control interno sea completamente exitoso se debe presentar ciertas características. Como una evaluación de riesgo (según el tipo de empresa), un buen sistema informativo (Contable), debe tener actividades de control y monitoreo (p. 173).

Control:

Robbins lo describe como el proceso de verificación y se realiza con el propósito de verificar las actividades para asegurar que se lleve lo planificado correctamente,

Según Ferrín (2003), el almacenamiento se puede definir, como aquel proceso organizacional que se realiza la ubicación, custodia y control de toda aquella mercancía que se ha almacenado en el almacén (p.21)

Según Anaya (2007), un almacén debe cumplir ciertas características, para que se garantice las condiciones de almacenamiento. Estos tipos de almacenes se enumeran a continuación.

Chávez y Muñoz propone que:

Una buena gestión de inventario toma en cuenta también la disponibilidad de los materiales, la eficacia en las entregas, los costos que involucra el inventario, la calidad y las relaciones con los proveedores. Lo importante es que la gestión de inventario obtenga un buen provecho de las relaciones con los proveedores, porque puede ofrecer una ventaja competitiva, debido al rendimiento que se puede obtener de ellos, para la consecución de objetivos de la gestión del proceso productivo, pues, las relaciones con los compradores y con los proveedores debe desarrollarse sobre bases mutuamente ventajosas; de allí que puedan terminar en una alianza estratégica que comprenda el intercambio de información, el reconocimiento de riesgos y recompensas en un periodo de tiempo extenso.(Chávez y Muñoz, 2004, p.13).

Según Ortiz (2014), afirma que la función de gestión de compras posee hoy en día un rol estratégico. Desde hace varios años, se ha considerado que la función de compras posee un rol pasivo dentro de la organización de una empresa. Sin embargo existen registros que datan de los años ochenta, los cuales muestran que algunas empresas consideraban este punto dentro de las empresas” (Ortiz, 2014, p.11).

1.4 Formulación del problema

La investigación se elaborará en el distrito y Provincia de Lima, en el periodo fiscal de 2016 - 2017, y analizará “Si la gestión de inventario tiene relación

con la gestión de compras, Cercado de Lima - 2017"; lo cual se plantea los siguientes problemas.

1.4.1 Problema General:

¿Qué relación existe entre la gestión de inventario y la gestión de compras en la comercializadora Jhampier S.A.C Cercado de Lima-2017?

1.4.2 Problemas Específicos:

¿Cómo la gestión de inventario puede brindar una mejor calidad de proveedores en la comercializadora Jhampier S.A.C?

¿La gestión de inventarios tiene relación con la cantidad de pedido?

1.5 Justificación del estudio

La justificación del presente trabajo de investigación está basada en conocer las principales deficiencias que las pequeñas empresas suelen tener en el manejo de sus almacenes, compras y en la identificación de su stock.

Como hemos mencionado anteriormente las pequeñas y medianas empresas no suelen tener un crecimiento sostenible con el pasar del tiempo, en especial las medianas empresas. Estas se estancan y dejan de crecer. Una pequeña empresa suele ir en crecimiento y esto se debe a que maneja pocos productos y en pocas cantidades sin embargo cuando llega a ser una mediana empresa su crecimiento es muy lento y en el peor de los casos suele tener pérdidas. La principal causa es que no tienen un control de sus ítems ocasionando fugas de capital, desconocimiento de la existencia de stocks, entre otros.

Teniendo en cuenta estos puntos se realizara un estudio de cómo se realiza esta actividad dentro de Jhampier S.A.C. Además una vez realizado el estudio y viendo los principales puntos, se podrán realizar las recomendaciones respectivas para el mejoramiento de la gestión de inventarios y por consiguiente a la gestión de compras.

1.6 Hipótesis

1.6.1 Hipótesis general

H1: “Existe relación entre gestión de inventarios y la gestión compras en la comercializadora Jhampier s.a.c cercado de lima año 2017”

H0: “No existe relación entre gestión de inventarios y la gestión compras en la comercializadora Jhampier s.a.c cercado de lima año 2017”

1.6.2 Hipótesis específicas

H1: La gestión de inventario tiene relación con la calidad de proveedores.

H0: La gestión de inventario no tiene relación con la calidad de proveedores.

H1: La gestión de inventario tiene relación con la calidad de pedido.

H0: La gestión de inventario no tiene relación con la calidad de pedido.

1.7 Objetivos

1.7.1 Objetivo general

Determinar si existe relación entre la gestión de inventario y la gestión de compras.

1.7.2 Objetivos específicos

Determinar la relación entre la gestión de inventario y calidad de proveedores de la Comercializadora Jhampier S.A.C.

Determinar la relación entre la gestión de inventario y la cantidad de pedido la Comercializadora Jhampier S.A.C.

II. METODO

2.1 Diseño de investigación

Para Hernández, (2013) el diseño de investigación, “(...) se refiere al plan o estrategia concebida para obtener la información que se desea.” (p120), es decir es un plan o estrategia que se desarrolla para obtener la información que se requiere en una investigación. El mismo autor señala que una investigación pueden tener uno o más diseños de investigación y que a la vez sugiere para los que se inician por primera vez en este campo de la investigación comenzar con un solo diseño.

La investigación que se ha realizado es de diseño no experimental – transversal, ya que no se realizara manipulación de la variables, es decir permite observar los fenómenos tal como se dan en un contexto natural, para posteriormente analizarlos y de corte transversal ya que se recolectan datos en un solo momento, en un tiempo único su propósito es describir la variable y analizar su incidencia e interrelación en un momento dado.

2.1.1 Tipo de investigación

Según Hernández, Fernández y Baptista (2003) hay 3 tipos de investigaciones .La investigación que se realizara es de tipo aplicada, ya que esta busca que se generen conocimientos. El propósito es dar solución a situaciones o problemas concretos e identificables sobre los que se debe intervenir como para definir las estrategias de solución que influirán directamente en la solución de problemas.

2.2 Variables, operacionalización

Definición conceptual – Gestión de inventario

Consideradas como las habilidades, destrezas que se utilizan para dar a conocer un producto a los consumidores haciendo uso de un buen plan estratégico.

Valencia (2013) "Los indicadores claves de desempeño y definir estrategias de reducción de recursos. Aumentar la competitividad de sus empresas a nivel interno y externo. A través del comportamiento de tres objetivos de desempeño, calidad, tiempo y proceso" (p26).

Escrivà y Savall (2014) define "Gestión de inventario es la parte del proceso de la cadena de suministros que planifica, implementa y controla el flujo y almacenamiento eficiente de bienes y servicios, así como de la información asociadas (..) Con el fin de satisfacer las necesidades de los clientes en el lugar y plazo solicitados (..) (p.2).

Valencia (2013), "Muestran la eficiencia con la cual se realizan las actividades inherentes al proceso de inventarios, es decir, el nivel de perfección del proceso en lo que respecta a la gestión de los pedidos, la manutención de las mercancías (...) (p.32)"

Según Mora (2014) (...) donde se pueden controlar aspectos del proceso de compras como de las negociaciones y alianzas estratégicas hechas con proveedores. (p.31).

Definición conceptual – Gestión de Compras

"Una de las filosofías más utilizadas en la gestión de compras (...). Propone tres dimensiones distintas para el desarrollo de esta metodología: Gestión de calidad de proveedores, cantidad del pedido y transporte." (Ortiz 2014, P19)

Barquin (2008) "La práctica de una correcta gestión de compras asegura que la empresa tenga los mejores proveedores para abastecer los mejores productos y

servicios, (...) proporciona una buena oportunidad para reducir los costos y aumentar los márgenes de beneficio”.(p30)

Ortiz (2014) "Comprar en pequeñas cantidades con entregas frecuentes"(P22).

2.2.1 Operacionalización de la variable

Tabla 1.

Operacionalizacion de variables

VARIABLE	DIMENSIONES	INDICADORES	ITEMS		INSTRUMENTO	ESCALA DE MEDICIÓN
			POSICIÓN	Nº DE ITEMS		
Gestión de inventarios	Calidad	Nivel de perfección	1,2	2	Cuestionario Tipo Likert	Ordinal Razón
		Eficiencia de Actividades	3,4,5	3		
	Procesos	Actividades	6,7,8	3		
		Inventarios	9,10	2		
Gestion de Compras	Calidad de proveedores	Productos	11,12,13	3	Cuestionario Tipo Likert	Ordinal Razón
		Servicios	14.15,16	3		
	Cantidad de pedido	Pequeñas cantidades	17,18	2		
		Entregas	19,20	2		

2.3 Población y muestra

2.3.1 Población

Según Carrasco (2005), “Es el conjunto de todos los elementos (unidades de análisis) que pertenecen al ámbito espacial donde se desarrolla el trabajo de investigación”.

Tamayo y Tamayo (1997), “La población es la totalidad del fenómeno a estudiar donde las unidades de población posee una característica común la cual se estudia y da origen a los datos de la investigación”.

Por lo tanto, en la presente investigación se considerará a 40 personas, lo cual representa al total de la población y a su vez es también el tamaño de la muestra, ya que será una muestra específica para el estudio siendo esto un muestreo censal.

2.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad

2.4.1 Técnica

La investigación se utilizara la técnica de la encuesta, ya que se busca únicamente recolectar toda la información de la muestra que se va a estudiar (el 100%).

2.4.2 Instrumento de recolección de datos

El instrumento es un cuestionario de 20 preguntas, que serán aplicadas a los propietarios y/o colaboradores que tengan un negocio. El cuestionarios será medido por la escala tipo Likert, ya que permitirá realizara una evaluación gradual al encuestado, se hará uso de hasta cinco niveles de gradación.

2.4.3 Validez

El presente proyecto de investigación será validado mediante el juicio de expertos, con esta validación se busca confirmar la fiabilidad de la investigación, ya que las personas indicadas son especialistas en el tema y de trayectoria reconocida.

2.5 Aspectos éticos

El siguiente proyecto de investigación pasara por la evaluación del programa Turnitin, un software de alta tecnología que tiene la finalidad de detectar los posibles plagios que pueda existir en el trabajo.

Para la realización de este proyecto de investigación se siguió los lineamientos y protocolos que exige la Universidad César Vallejo a sus alumnos con respecto a los trabajo de investigación. A su vez la redacción y el contenido teórico cuenta con las Normas APA, respetando de esa manera las ideas y conceptos de los autores utilizados. Cabe resaltar que no existió alteración de datos el contenido teórico, el presente trabajo se realizó con disciplina, honestidad no perdiendo la ética profesional.

2.5.1 Confiabilidad

Para determinar la confiabilidad del instrumento se utilizará la estadística mediante el Alfa de Cronbach en el programa SPSS 22, es un coeficiente que permite medir la fiabilidad de nuestros ítems propuestos para esta investigación, buscando obtener un alfa mayor de 0.8 para que el instrumento sea aceptable, para un mejor detalle se muestra un cuadro de escala con la valoración de los mismos.

Tabla 2.

Rango

Coeficiente alfa	>0.9	Es excelente
Coeficiente alfa	>0.8	Es bueno
Coeficiente alfa	>0.7	Es aceptable
Coeficiente alfa	>0.6	Es cuestionable
Coeficiente alfa	>0.5	Es pobre

Coefficiente alfa <0.5 Es inaceptable

Tabla 3.

Resumen de procesamiento de casos

		N	%
Casos	Válido	20	100,0
	Excluido ^a	0	,0
	Total	20	100,0

Interpretación:

Se aplicó una prueba piloto con 20 personas, de la aplicación de esta prueba y haciendo uso del instrumento se obtuvo un resultado un alfa de ,901 lo cual según el rango mostrado anteriormente está dentro de la confiabilidad excelente para realizar el estudio, a continuación se muestra los cuadros de resultado:

Tabla 4.

Estadísticas de Fiabilidad

Alfa de Cronbach	Alfa de Cronbach basada en elementos estandarizados	N de elementos
0.894	,901	20

Interpretación:

Se aplicó una prueba piloto con 20 personas, de la aplicación de esta prueba y haciendo uso del instrumento se obtuvo un resultado un alfa de ,894 lo cual según el rango mostrado anteriormente está dentro de la confiabilidad excelente para realizar el estudio, a continuación se muestra los cuadros de resultado.

2.6 Métodos de análisis de datos

La investigación trabajara con el método hipotético-deductivo, ya que se está haciendo usos de hipótesis las cuales en el desarrollo de la investigación tendrán que ser corroboradas.

III. RESULTADOS

3.1 Análisis descriptivos de los resultados estadísticos

Se realiza la moda, media, varianza de cada variable

Tabla 5.

		Gestión Inventarios			
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Casi Nunca	15	37.5	37.5	37.5
	A Veces	24	60	60	97.5
	Casi Siempre	1	2.5	2.5	100.0
	Total	40	100.0	100.0	

Interpretación:

Este cuadro nos muestra que de 40 personas encuestadas, el 60% de ellas menciona que no lleva una adecuada gestión de inventarios dentro de la comercializadora. A esto, nosotros debemos tener en cuenta que al pesar de tener un propio negocio no conoce o manejan al 100% la importancia de los inventarios.

Tabla 6

		Gestión de Compras			
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Casi Nunca	11	27.5	27.5	27.5
	A Veces	20	50	50	77.5
	Casi Siempre	9	22.5	22.5	100.0
	Total	40	100.0	100.0	

Interpretación:

Del mismo modo que el tabla pasada, en esta oportunidad podemos apreciar un alto porcentaje que equivale al 50% de todos los encuestados no llevan una adecuada gestión de compras. Esto teóricamente tiene mucho que ver con su calidad de gestión de inventario y lo podemos confirmar a través de estos cuadros, además el grado de coincidencia es muy alto.

-Dimensiones:

Tabla 7

		Calidad			
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	A veces	15	37.5	37.5	37.5
	Casi Siempre	18	45.0	45.0	82.5
	Siempre	8	17.5	17.5	100.0
	Total	40	100.0	100.0	

Interpretación:

En esta dimensión de la gestión de inventario que es la calidad está enfocada en si tenemos las herramientas y actividades básicas para lograr tener un logística adecuada. Tenemos en esta tabla a 18 personas que expresan tener un deficiente uso de la calidad. Posiblemente no se tenga un orden establecido o no tengan un sistema con el cual trabajar.

Tabla 8

		Procesos			
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Casi Nunca	1	2.5	2.5	2.5
	A veces	14	35.0	35.0	37.5
	Casi Siempre	3	57.5	57.5	95.0
	Siempre	2	5.0	5.0	100.0
	Total	40	100.0	100.0	

Interpretación:

Esta dimensión da un soporte y complementa a la primera dimensión de la variable de gestión de inventario. No solo basta con registrar y guardar los productos o mercaderías, sino hay procesos que debemos seguir realizando.

Afortunadamente mas del 50% esta tomando en cuenta procesos como la verificación, mantenimiento, entre otros de todo el almacén.

Tabla 9

Calidad de Proveedores					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Casi Nunca	11	27.5	27.5	27.5
	A veces	18	45.0	45.0	72.5
	Casi siempre	11	27.5	27.5	100.0
	Total	40	100.0	100.0	

Interpretación:

Contar con proveedores que me den ventaja sobre la competencia o que me permita competir es muy importante. El 45% cuenta con proveedores que le permite estar en el mercado, 11 personas por el contrario consideran que no están teniendo proveedores de calidad o que les ayuden a seguir compitiendo en el mercado y hay 11 personas más que consideran tener proveedores de calidad que no solo les permitan competir sino que les dan ventaja sobre el mercado ya sea por precios, disponibilidad, entre otros.

Tabla 10

Cantidad de Pedido					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Casi Nunca	4	10.0	10.0	10.0
	A veces	16	40.0	40.0	50.0
	Casi Siempre	16	40.0	40.0	90.0
	Siempre	4	10.0	10.0	100.0
	Total	40	100.0	100.0	

Interpretación:

En esta dimensión que es la segunda correspondiente a la gestión de compras la hemos enlazado con la gestión de compras. Para tener lo mejor de ambos es necesario que no se tenga sobre exceso de stock, si no hay sobre exceso de stock.

3.2. Pruebas de hipótesis

3.2.1. Prueba de normalidad

Hipótesis de normalidad:

Ho: la distribución de la muestra es normal

Ha: la distribución de la muestra no es normal

Valor de significancia: α es igual a 0.05

Criterios: $p < \alpha$ se rechaza Ho y se acepta Ha

$P > \alpha$ se rechaza Ha y se acepta Ho

Donde p es igual al valor de significación (Sig)

Tabla 11

Prueba Normalidad – Kolmogorov Smirnov.

Pruebas de normalidad						
	Kolmogorov-Smirnov ^a			Shapiro-Wilk		
	Estadístico	gl	Sig.	Estadístico	gl	Sig.
Inventario	0.369	40	0.000	0.695	40	0.000
Compras	0.253	40	0.000	0.808	40	0.000

Interpretación:

En la realización de la prueba de normalidad, se acepta la hipótesis alterna y se concluye que la distribución no es normal por lo tanto de realizar la prueba no paramétrica.

Como el nivel de significancia es menor a 0.05 será una distribución no normal. Con un nivel de aceptación del 95% y con 1.96 de límite de confianza, la investigación se determina no paramétrica.

Está asociado con el coeficiente r de Spearman. Brinda la oportunidad de predecir las puntuaciones de una variable tomando las puntuaciones de la otra variable. Entre mayor sea la correlación entre las variables (variación), mayor capacidad de predicción.

Según Bernal (2010, p. 216) “El análisis de regresión y correlación es un método estadístico utilizado para calcular la relación entre dos o más variables y su grado de relación”.

-Prueba de Hipótesis General:

Tabla de Correlaciones.

Tabla 12

Correlaciones				
Rho de Spearman	Gestión de inventario	Coeficiente de correlación	1.000	,410
		Sig. (bilateral)		0.009
		N	40	40
	Gestión de compras	Coeficiente de correlación	0.410	1.000
		Sig. (bilateral)	0.009	
		N	40	40

0.009 es menor al 0.05 de significancia por lo tanto las variables tienen relación
0.410 es el coeficiente de correlación que según la correlación de Spearman será de correlación positiva moderada.

Tabla 13

Coeficiente de Correlación por Rangos de Spearman	
Valor del Coeficiente r (positivo o negativo)	Significado
-0.7 a -0.99	Correlación negativa alta

-0.4 a -0.69	Correlación negativa moderada
-0.2 a -0.39	Correlación negativa baja
-0.01 a -0.19	Correlación negativa muy baja
0	Correlación nula
0.01 a 0.19	Correlación positiva muy baja
0.2 a 0.39	Correlación positiva baja
0.4 a 0.69	Correlación positiva moderada
0.7 a 0.990	Correlación positiva alta

Prueba de primera hipótesis específicas

Se realiza entre las variable 1 y dimensión 3 para comprobar la primera hipótesis específica.

0.017 es menor al 0.05 de significancia por lo tanto las variables tienen relación.

0.376 es el coeficiente de correlación que según la correlación de Spearman será de correlación positiva baja

Tabla 14.

Correlaciones				
Rho de Spearman	Gestión inventario	Coeficiente de correlación	Gestión inventario	Calidad de proveedores
			1.000	0.376
		Sig. (bilateral)		0.017
		N	40	40
	Calidad de proveedores	Coeficiente de correlación	0.376	1.000
		Sig. (bilateral)	0.017	
		N	40	40

*. La correlación es significativa en el nivel 0,05 (bilateral).

Interpretación:

Se realiza entre las variable 1 y dimensión 3 para comprobar la segunda hipótesis específica. Como podemos apreciar tenemos una correlación positiva baja según el cuadro estadístico. Vale especificar que en la calidad de

proveedores, permite realizar un mejor trabajo logístico. Algunos productos tienen que ser cambiados o entregados en un plazo determinado. Muchos comentan que es muy difícil poder realizar este tipo de proceso pues son casos raros los que se permiten.

Tabla15

Prueba de segunda hipótesis específica.

Correlaciones				
			Gestión de inventario	Cantidad de pedido
Rho de Spearman	Gestión de inventario	Coeficiente de correlación	1.000	,299**
		Sig. (bilateral)		0.061
		N	40	40
	Cantidad de pedido	Coeficiente de correlación	,299**	1.000
		Sig. (bilateral)	0.061	
		N	40	40

Fuente: Elaboración propia.

Se realiza entre las variable 1 y dimensión 4 para comprobar la segunda hipótesis específica.

0.061 es mayor al 0.05 de significancia por lo tanto las variables no tienen relación.

Como lo hemos mencionado en la realidad problemática, muchos comerciantes no manejan una adecuada gestión de inventario y uno de los más grandes factores es la gestión de compras pues no manejan números exactos de las principales necesidades del almacén. Es por eso que no tienen una relación, si tuviéramos una adecuada gestión de inventario tendríamos la adecuada gestión de compras que estamos buscando para ser más eficientes en los mercados.

0.299 es el coeficiente de correlación que según la correlación de Spearman será de correlación positiva baja.

IV Discusión:

4.1 Objetivo e Hipótesis General:

Este trabajo tiene como objetivo determinar el nivel de relación que existen entre las dos variables, gestión de inventario y la gestión de compras en la comercializadora Jhampier S.A.C ubicada en el cercado de Lima, 2017. Mediante la prueba de Rho de Spearman se demostró que con un nivel de significancia (bilateral) menor a 0.05, es decir " $0.000 < 0.05$ ", por lo siguiente se rechaza la hipótesis nula. Por lo tanto aceptamos la relación entre las dos variables, gestión de inventario y la gestión de compras en la comercializadora Jhampier S.A.C.

Así mismo, Palacios (2003), en su tesis "Diseño de un sistema de inventario para una pequeña empresa comercializadora de ferretería" de la Pontificia Universidad Católica de Chile sostuvo que al implementar un sistema de inventarios mejoraron muchos aspectos dentro de la comercializadora entre ellos las compras que realizaban continuamente.

Samillán (2006). En su tesis "Mejoras en la gestión de compras, inventarios y almacenes de una pequeña empresa Piura-2006". De la Universidad de Piura, concluye con la propuesta de mejora, se ha reducido el tiempo ocioso y, por consiguiente, la productividad se ha mejorado de manera considerable, del 46% al 92%. De esta manera podemos darnos cuenta de la gran importancia del establecimiento de un sistema de gestión de compras y gestión de inventario.

Ambos autores tuvieron una investigación aplicada correlacional, además también trabajaron con encuestas y entrevistas, trabajos muy similares al que se esta presentando en esta oportunidad.

Así mismo Palacios resalto que un 70% de pequeñas empresas llevar una gestión de inventarios deficiente y no mantienen actualizado este registro.

4.2 Objetivo e Hipótesis Específicos 1:

El objetivo es determinar la relación entre la gestión de inventario y calidad de proveedores de la Comercializadora Jhampier S.A.C, el cual pudimos apreciar según los datos recaudados una relación positiva baja. Mediante la prueba de Rho de Spearman se demostró que con un nivel de significancia (bilateral) menor a 0.05, es decir " $0.000 < 0.05$ ", por lo siguiente se rechaza la hipótesis nula, el valor de significancia es de 0.17.

Según Chávez y Muñoz (2014) Para una buena gestión de inventario toma en cuenta también la disponibilidad de los materiales, la eficacia en las entregas, los costos que involucra el inventario, la calidad y las relaciones con los proveedores. Lo importante es que la gestión de inventario obtenga un buen provecho de las relaciones con los proveedores.

La calidad de proveedores es muy importante, en la gestión de inventario y nos remitimos a investigaciones ya realizadas hace poco tiempo. Esto se debe a que los autores del trabajo ya mencionado realizaron un trabajo de examinación y se pudieron dar cuenta de la gran desventaja de tener proveedores ineficientes trabajando con ellos. La importancia de tener una buena calidad de proveedores nos ayuda a sintetizar procesos de inventarios, de tener nuestras necesidades de demanda, tener los registros actualizados entre otros.

Los autores comprueban que la más del 50% de pequeñas empresas tienen entre 5 y 7 proveedores dependiendo el segmento. Esto se da debido a que sus proveedores no siempre están disponibles, algo que esta pasando con la comercializadora Jhampier S.A.C como vimos en el cuadro el nivel del coeficiente de correlacion fue positivo pero bajo (0.376)

4.3 Objetivo e Hipótesis Especifico 2:

En la segunda hipótesis específica podemos apreciar un 0.061. Mediante la prueba de Rho de Spearman se demostró que con un nivel de significancia

(bilateral) mayor a 0.05, por lo siguiente no se rechaza la hipótesis nula. Nos indica que no existe relación entre la variable 1 (Gestión de inventario y la dimensión 2 (Cantidad de pedido). Castellanos (2012), en su tesis "Diseño de un sistema logístico de planificación de inventarios para aprovisionamiento en empresas de distribución del sector de productos de consumo masivo en el periodo Julio-2012". Se basa en que la gestión de inventario tiene gran relación con sus proveedores con respecto al tener un orden y un mismo proceso al registro e información de todas las entradas y salidas. Para esto, se implemento un programa básico con el cual se puede tener un registro de todas las entradas y salidas. Esta técnica tiene como fin no solo tener la información actualizada (que es muy importante), sino que tener esta información permite potenciar otras áreas como la de ventas, saber el nivel de requerimientos y preferencias de los clientes entre otros. De la misma forma otro punto muy importante de la falta de un sistema de inventario adecuado, no se puede saber el nivel de aprovisionamiento y por lo tanto no se puede incurrir en gastos adicionales o en el peor de los casos perder clientes por la falta de stock en nuestros almacenes. El trabajo a lo igual que el presente se realizo mediante un instrumento de encuesta y entrevistas al personal.

Castellano utilizo el mismo proceso de recolección de información del trabajo realizado por mi persona, realizo la recolección de datos de estudios ya realizados en universidades, medios de comunicación, artículos en páginas o textos de entidades reconocidas. Se ha podido ver que el principal problema es el aprovisionamiento, ya que en la actualidad la gran mayoría las empresas y sobre todo las pequeñas empresas manejan altos inventarios de productos de baja rotación y al mismo tiempo enfrentan problemas por desabastecimiento eh incumplimiento por parte de sus proveedores de los productos con mayor rotación.

V. CONCLUSION

Se concluye que:

- 5.1 Nuestro objetivo general es determinar si existe relación entre la gestión de inventario y la gestión de compras. Por lo tanto como ya lo habíamos demostrado anteriormente, si existe un nivel de relación entre las dos variables, siendo una correlación positiva moderada.
- 5.2 Se ha determinado que existe relación de grado positiva baja entre la Gestión de inventario y la calidad de proveedores en la comercializadora Jhampier S.A.C en el Cercado de Lima. Por lo tanto para esta muestra no hay un impacto lo suficiente directo.
- 5.3 No se encontró un nivel de relación entre la gestión de inventarios y la cantidad de pedido aceptándose la nula en esta oportunidad.

VI. RECOMENDACIONES:

- 6.1 Como primera recomendación se da, la necesidad de implementar de un sistema de inventarios, que les permita tener un mejor conocimiento y seguimiento de su stock, de esta manera se podrá tener una adecuada gestión de inventarios que les permita ahorrar y tener mayor liquidez y por supuesto disminuir procesos.

Muchos autores de la actualidad mencionan que hoy en día tener un sistema de inventarios no es un lujo sino una necesidad en un mercado tan competitivo en nuestra sociedad. Realizar la implementación es muy necesario, se sabe que las personas con un negocio propio y de bajos recursos poseen una resistencia a la implementación pero como hemos visto en los resultados de trabajos pasados el nivel de eficiencia y de mejora en otras áreas no es del 10% o el 20% sino del 40% o 50%.

6.2 También se recomienda buscar nuevos proveedores que les de mayores facilidades para cuando se necesite algún producto y por supuesto que les des mayores ventajas para competir en el mercado.

La calidad de los proveedores es esencial para un trabajo bien coordinado, se debe estar en la búsqueda de nuevos proveedores que nos faciliten nuevos productos y precios o en el mejor de los casos sustitutos, se a determinado que hay un grado de relación positiva entre esta variable y dimensión. Para la comercializadora Jhampier S.A.C debe mejorar sin falta el nivel de sus proveedores que cumplan con los plazos establecidos y que tengas mayor disponibilidad para trabajar con ellos.

6.3 Se recomienda realizar nuevos estudios verificar el grado de relación entre las dos variables. Para poder tener una mejor calidad de pedidos definitivamente se necesita implementar la primera recomendación, solo de esta manera se podrá tener una adecuada gestión de compras y realizar pedidos pequeños que nos permitan ahorrar y facilitar procesos. Aunque en nuestro resultado de investigación para la comercializadora Jhampier S.A.C nos dio como resultado una no relación entre la gestión de inventarios y la cantidad de pedido, esto se podría deber a que la comercializadora no se enfoca en la estrategia de justo a tiempo para ahorrar diversos costos como el de mantenimiento. Y esto únicamente se debe a que no se sabe lo que se tiene en los almacenes, por su puesto para esto solo hay una respuesta no existe o no posee un sistema o una gestión de inventarios que les permita usar el justo a tiempo en la comercializadora.

VII. REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

Alva, A. (2015). Análisis de los datos e interpretación de los resultados. Recuperado de http://www.unsj.edu.ar/unsjVirtual/comunicacion/seminarionuevastecnologias/wp-content/uploads/2015/06/04_analisdatosinterpretac-1.pdf.

Álvarez, R. (2009). "ANÁLISIS Y PROPUESTA DE IMPLEMENTACIÓN DE PRONÓSTICOS Y GESTIÓN DE INVENTARIOS EN UNA DISTRIBUIDORA DE PRODUCTOS DE CONSUMO MASIVO". Recuperado de <http://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/handle/123456789/4498>.

Andino, R. (1987). Gestión de inventarios y compras. Recuperado de http://api.eoi.es/api_v1_dev.php/fedora/asset/eoi:45152/componente45150.pdf.

Calva, D, y Hernández, G. (2004) Análisis de la percepción del clima laboral en Interceramic-Puebla. (p.41).

Castro, M. (2003). El proyecto de investigación y su esquema de elaboración. (2ª.ed.). Caracas: Uyapal.

Escriva,J., y Savall, V. (2014). Gestión de Compras (1ª ed). Madrid: McGraw-Hill.

Francisco, L. (2014). "Análisis y Propuestas de Mejora de Sistema de Gestión de Almacenes de un Operador Logístico". (Tesis de grado) Recuperado de file:///d:/documents%20and%20settings/coba/mis%20documentos/downloads/francisco_lorena_analisis_propuesta_mejora_sistema_gestion_almacenes_operador_logistico.pdf .

Gómez, J. (2014) Gestión logística y comercial. (1 ed.) Ciudad Real.

Hernández, M. (2012). Tipos y Niveles de investigación. Recuperado de: <http://metodologiadeinvestigacionmarisol.blogspot.pe/2012/12/tipos-y-niveles-de-investigacion.html> .

- Hernández, et al. (2010). Metodología de la investigación. Recuperado de https://www.esup.edu.pe/descargas/dep_investigacion/Metodologia%20de%20la%20investigaci%C3%B3n%205ta%20Edici%C3%B3n.pdf .
- Hernández, R., Fernández, C. y Baptista, P. (2003). Metodología de la Investigación. México: Mc Graw Hill.
- Hernández, et al. (2013). Metodología de la investigación para bachillerato enfoque por competencias: McGraw Hill: México.
- Hemeryth, F. y Sánchez, J. (2013). "IMPLEMENTACIÓN DE UN SISTEMA DE CONTROL INTERNO OPERATIVO EN LOS ALMACENES, PARA MEJORAR LA GESTIÓN DE INVENTARIOS DE LA CONSTRUCTORA A&A S.A.C.(Tesis de grado). Recuperado de http://repositorio.upao.edu.pe/bitstream/upaorep/140/1/HEMERYTH_FLAVIA_IMPLEMENTACION_SISTEMA_CONTROL.pdf.
- Palacios, D. (2003) "DISEÑO DE UN SISTEMA LOGISTICO PARA UNA PEQUEÑA EMPRESA COMERCIALIZADORA DE FERRETERIA" Recuperado de <http://tesis.pucp.edu.ch/repositorio/handle/123456789/5905>.
- Polanco, O. (2012). Gestión de compras: logística y re aprovisionamiento eficiente. Recuperado de <http://datateca.unad.edu.co/contenidos/242004/gestion-de-compras.pdf> .
- Ramírez, T. (1999). Como hacer un proyecto de investigación. (1º. Ed.). Caracas: Panapo.
- Rodríguez, F. (2012). Tipos y niveles de investigación científica, (p.8)
- Sánchez, P. (2013, mayo 20). ¿Por qué fracasan las empresas? Recuperado de <http://peru21.pe/mis-finanzas/que-fracasan-empresas-2131876> .

Tamayo, M. (2015). *EL proceso de la Investigación Científica*. (5.a ed.). México: Editorial LIMUSA

Zúñiga, J. (2015, 20 de Mayo). Las pymes y la economía peruana. La República, p.13

ANEXOS

ENCUESTA PARA CONOCER LA RELACIÓN DE LA GESTIÓN DE INVENTARIOS Y LA GESTIÓN DE COMPRAS EN LA COMERCIALIZADORA JHAMPIER, CERCADO DE LIMA-2017

El desarrollo de la siguiente encuesta es totalmente anónimo, las opciones de respuesta están compuestas por las 5 alternativas.

INSTRUCCIONES: Marca con una (X) solo una de las alternativas:

(5) Siempre

(4) Casi Siempre

(3) A veces

(2) Casi Nunca

(1) Nunca

N°	TEMS	1	2	3	4	5
1	Tengo un adecuado proceso de compra y venta					
2	Suelo realizar personalmente mis procesos de inventarios					
3	Cuento con un programa especializado de inventarios					
4	Realizo el mismo proceso para las compras y ventas de todos los productos					
5	Todo producto son registrados y guardados inmediatamente					
6	Realizo mantenimiento a los productos de mi almacén.					

7	Tengo un espacio determinado para cada tipo de producto.					
8	Registro todos mis productos de la misma manera					
9	Reviso el stock de mis productos.					
10	Tengo un registro actualizado de las entradas y salidas de mercadería					
11	Mis proveedores me dan a conocer nuevos productos					
12	Recibo productos con garantía y de calidad					
13	Mis proveedores me entregan mis pedidos en el plazo establecido					
14	Mis proveedores están disponibles continuamente					
15	Recibo descuentos o beneficios de mis proveedores					
16	Mis proveedores me permiten realizar cambios con los pedidos					
17	Compro mi mercadería según mi requerimiento					
18	Realizo la compra de mercadería según las necesidades de mis clientes.					
19	Mis proveedores me abastecen de pedidos de último momento					
20	Mis proveedores me entregan los pedidos según lo solicitado					
¡Gracias por su participación!						

		Si	No	Si	No	Si	No
14	¿Logra entablar una relación empática con el público que visita su negocio?						
15	¿Se acerca al público que transita por su negocio para ofrecer sus productos?	/		/		/	
16	¿Participa en campañas, ferias u otras actividades que impulsen sus ventas?	/		/		/	
17	¿Aplica descuentos en sus productos para concretar sus ventas?	/		/		/	
18	¿Hace uso de algún tipo de cupón de descuento para incentivar sus ventas?	/		/		/	

Observaciones (precisar si hay suficiencia): ES SUFICIENTE

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

Apellidos y nombres del juez validador: Dr. Mg. MARCIO FERNANDEZ SAUCO
 DNI: 04041432

Especialidad del validador: ESTADÍSTICA

30 de 11 del 2016

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

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

[Firma]
Firma del Experto Informante.

		Si	No	Si	No	Si	No
14	¿Logra entablar una relación empática con el público que visita su negocio?						
15	¿Se acerca al público que transita por su negocio para ofrecer sus productos?	/		/		/	
16	¿Participa en campañas, ferias u otras actividades que impulsen sus ventas?	/		/		/	
17	¿Aplica descuentos en sus productos para concretar sus ventas?	/		/		/	
18	¿Hace uso de algún tipo de cupón de descuento para incentivar sus ventas?	/		/		/	

Observaciones (precisar si hay suficiencia): EXISTE SUFICIENCIA

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

Apellidos y nombres del juez validador: Dr. Mg. COSME CASCO PEDRO
 DNI: 09925324

Especialidad del validador: DN - EN ADMINISTRACION

30 de 11 del 2016

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

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

[Firma]
Firma del Experto Informante.

		Si	No	Si	No	Si	No
14	¿Logra entablar una relación empática con el público que visita su negocio?						
15	¿Se acerca al público que transita por su negocio para ofrecer sus productos?	/		/		/	
16	¿Participa en campañas, ferias u otras actividades que impulsen sus ventas?	/		/		/	
17	¿Aplica descuentos en sus productos para concretar sus ventas?	/		/		/	
18	¿Hace uso de algún tipo de cupón de descuento para incentivar sus ventas?	/		/		/	

Observaciones (precisar si hay suficiencia): Hay suficiencia

Opinión de aplicabilidad: Aplicable Aplicable después de corregir No aplicable

Apellidos y nombres del juez validador. Dr/ Mg: Edilberto G Rosales Dominguez
 DNI: 2.5.7.936.29

Especialidad del validador: FINANZAS

30 de Noviembre del 2016

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

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

Firma del Experto Informante.

Visualizador de Documentos de Turnitin - Mozilla Firefox
 https://turnitin.com/dw3s=160-827915527&u=1051161628&lang=es&cb
 Firefox ha estado que el plugin desactualizado "Adobe Flash" se ejecuta en https://turnitin.com.

INVESTIGACION 2017 DPL-2017-1 Para el 27 JULIO 2017
 Originality Casellark PeerMark

Probar el nuevo Feedback Studio

Resumen de Coincidencias 22% SIMILAR

Actualmente viendo fuentes estándar

EN Ver fuentes en inglés (Beta)

COINCIDENCIAS

1	Entregado a Universidad... Trabajo de estudiante	10%
2	repositorio academico... fuente de internet	2%
3	docplayer es fuente de internet	1%
4	www.slideshare.net fuente de internet	1%
5	issuu.com fuente de internet	1%
6	Entregado a EP NBS S... Trabajo de estudiante	1%
7	ebookanga.com fuente de internet	1%
8	repositorio ucv.edu.pe fuente de internet	1%

UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO
 FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
 ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN

"Gestión de inventarios y su relación eficiente con la gestión compras en la comercializadora Jhampier S.A.C. - Cusco de Lima año 2017"

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

AUTOR
 Gilmer Jhampier Coto Lezama

ASESOR
 Dr. Lester Augusto León Espinoza

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:
 Administración de Operaciones
 LIMA-PERÚ
 Año 2017

Página 1 DE 45