



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN

La gestión de compras y la administración de los inventarios en la empresa IT

Project Management S.A.C., San Borja 2019

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:

Licenciado en Administración

AUTOR:

Vela Muñoz, Rodrigo Paolo (ORCID: 0000-0002-3540-6399)

ASESOR:

Mg. Cervantes Ramón, Edgard Francisco (ORCID: 0000-0003-1317-6008)

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Gestión de organizaciones

Lima - Perú

2019

DEDICATORIA

El presente trabajo de investigación va dedicado a mi Sra. Madre Nancy Muñoz Saavedra por apoyarme incondicionalmente durante todo este proceso, también a mi Sr. Padre Manuel Vela Guerra por acompañarme durante todo el transcurso de mi vida universitaria. Finalmente, también va dedicado a mis hermanos por su tiempo brindado y palabras de aliento.

AGRADECIMIENTO

En primer lugar, quiero agradecer a Dios por haberme brindado salud y conocimiento durante toda mi vida académica en general. A su vez, agradecer a todos los docentes que me brindaron su apoyo y me guiaron en el desarrollo de la tesis. Finalmente, a la empresa IT, Project Management, por facilitarme todo tipo de información para cumplir con el desarrollo del presente trabajo de investigación.

PÁGINA DEL JURADO

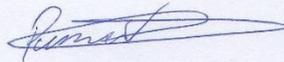
DECLARACIÓN DE AUTENTICIDAD

Yo, Rodrigo Paolo Vela Muñoz, con DNI N° 72929543, 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 de Administración, declaro bajo juramento que toda la documentación que acompaño es veraz y auténtica.

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

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

Lima, julio del 2019



.....
Vela Muñoz, Rodrigo Paolo

72929543

V

ÍNDICE

Dedicatoria	ii
Agradecimiento	iii
Página del Jurado	iv
Declaración de Autenticidad	v
índice	vi
Resumen	vii
Abstract	viii
I. Introducción	1
II. Método	35
2.1 Tipo y Diseño de Investigación	36
2.2 Variables, Operacionalización.....	38
2.3. Población, muestra y muestreo	41
2.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad.....	43
2.5 Procedimiento	48
2.6. Método de análisis de datos.....	48
2.7. Aspectos Éticos.....	50
III. Resultados	51
IV. Discusión	63
V. Conclusiones	68
VI. Recomendaciones	70
Referencias	73
Anexos	83

RESUMEN

La presente investigación titulada “La gestión de compras y la administración de los inventarios en la empresa IT Project Management S.A.C., San Borja 2019”, tiene como objetivo general describir la relación entre la gestión de compras y la administración de los inventarios en la empresa IT Project Management S.A.C., San Borja 2019. La investigación es de tipo aplicada, de diseño no experimental, de un nivel correlacional transversal y tiene un enfoque cuantitativo. Para la recolección de datos, se utilizó la encuesta como técnica y el cuestionario como instrumento. Asimismo, se aplicó el muestreo no probabilístico, a través del método por conveniencia, en el cual la muestra dio como total 45 colaboradores, siendo ellos a los que se le realizó el cuestionario. Para medir la confiabilidad del instrumento se utilizó la prueba estadística de Alfa de Cronbach, en el cual se obtuvo como resultado de la primera variable 0,849 y de la segunda variable 0,827, es decir, el instrumento aplicado en la presente investigación fue altamente confiable y aplicable, en suma, la validez fue realizada mediante el juicio de expertos, respaldando así el instrumento.

A su vez, la hipótesis planteada en la investigación fue determinada por medio del coeficiente de correlación Spearman, dando como resultado 0,675 y de acuerdo al baremo de estimación de la correlación de Rho de Spearman indica que existe una relación positiva moderada, además, el nivel de significancia hallado en la hipótesis general fue de 0,000, siendo así menor que 0,05, por ende, se rechazó la hipótesis nula, por ello se acepta la alterna, la cual indica que si existe relación entre la Gestión de compras y la Administración de los inventarios en la empresa IT Project Management S.A.C., San Borja 2019.

Palabras Clave: Compras, Inventarios, Planificación, Ética

ABSTRACT

This research entitled "Purchasing management and inventory management in the company IT Project Management SAC, San Borja 2019", has as its general objective to describe the relationship between purchasing management and inventory management in the IT company Project Management SAC, San Borja 2019. The research is of the applied type, of non-experimental design, of a transversal correlational level and has a quantitative focus. For data collection, the survey was used as a technique and the questionnaire as an instrument. Likewise, the non-probabilistic sampling was applied, through the convenience method, in which the sample gave a total of 45 collaborators, and they were the ones to whom the questionnaire was made. To measure the reliability of the instrument, the Cronbach's Alpha test was used, in which the result obtained was the first variable 0.849 and the second variable 0.827, that is, the instrument applied in the present investigation was highly reliable and applicable. In short, the validity was made through expert judgment, thus supporting the instrument.

In turn, the hypothesis raised in the investigation was determined by means of the Spearman correlation coefficient, resulting in 0.675 and according to the estimation scale of Spearman's Rho correlation indicates that there is a moderate positive relationship, in addition, the level of significance found in the general hypothesis was 0.000, being less than 0.05, therefore, the null hypothesis was rejected, therefore the alternative is accepted, which indicates that if there is a relationship between Purchasing Management and the Inventory management in the company IT Project Management SAC, San Borja 2019.

Keywords: Purchases, Inventories, Planning, Ethics

I. INTRODUCCIÓN

Realidad Problemática

Las recientes apariciones tecnológicas han obligado a que las empresas estén a la vanguardia ante cualquier cambio, pues la actualidad empresarial obliga a que los modelos de inventarios que se apliquen en las empresas tengan una ventaja, la cuál sea de utilidad para cumplir con los resultados. Las organizaciones buscan que el manejo de sus inventarios sea el adecuado, ya que, son gran parte de su patrimonio. Por ende, la correcta administración de los inventarios es de necesidad, si es que la empresa cuenta con grandes aspiraciones de expandirse en nuevos mercados. Igualmente sucede con la gestión de compras, la generación de ellas debe ser la correcta, si no de lo contrario ocasionará una innecesaria acumulación en los almacenes, provocando brechas en el stock.

A nivel Internacional, según el CEO ¹de Walmart Greg Foran (2015), el hecho de tener una infraestructura con alta tecnología de información no asegura que la empresa pueda llegar al éxito, pues a pesar de que Walmart sea conocida por contar con una de las mejores cadenas de suministro, llegaron a atravesar un exceso de inventario junto con estantes vacíos lo que en su momento llegó a dañar su imagen como realizador correcto de gestión logística. Con ello, indicó la importancia que tiene la administración y/o gestión de inventarios, al igual que la planificación y previsión en los almacenes.

En América Latina la importancia de la gestión de compras también es de gran relevancia. Pues, según un estudio en el 2010 de Cencoex ² los cambios han perjudicado la mayoría de los procesos en este continente, lo que ha provocado que se haga un análisis persuasivo en el aspecto financiero, de recursos u otros en la mayoría de las organizaciones. Por lo mismo que, las compras representan la mayor parte de los gastos en una empresa, entonces se le debe dar una importancia significativa a tal aspecto, para que la administración de los inventarios pueda llevar un orden adecuado y llegue a ser un factor determinante para estar un paso adelante de la competencia.

¹. - CEO: Chief Executive Officer (Director Ejecutivo)

². – Cencoex: Centro Nacional de Comercio Exterior (Venezuela)

A su vez, La Revista de Logística de Bogotá (2015), precisa que si una empresa espera que la administración de su inventario llegue al éxito dependerá de un conjunto de factores, entre ellos está: los pronósticos de venta, la gestión de la logística interna, la reposición de las maquinarias, el progreso de los sistemas operativos y la evolución de la reforma tecnológica en la empresa.

No obstante, en el Perú al igual que internacionalmente la administración de inventarios también cobra gran relevancia, pues según Diario Gestión (2013) el alto nivel de inadecuados inventariados en el Perú, presenciados en el año pasado logró afectar al sector productivo en la primera parte del año. Asimismo, Renán Quispe (2016), el jefe del Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI), sostuvo que es peligroso contar con un elevado nivel de stock en los almacenes cuando la empresa no cuenta con mucha circulación de dinero, puesto que, genera una rotación más que lenta en su producción al igual que en el aspecto económico. Ello refleja la relevancia de la administración de inventarios en el Perú, pues las consecuencias pueden ser más que grandes si no se aplica un modelo correcto de gestión en cada empresa.

A nivel nacional se crean cerca de 250 mil empresas cada año según la INEI (2016), y no es un secreto que la mayoría de ellas no logra sostener su presencia en el mercado competitivo en el que se encuentran. Un ejemplo claro es en el año 2016 un alrededor de 47 mil empresas formales tuvieron que ser cerradas, varios factores originaron estos cierres, pero entre los más comunes y principales estaba la pésima administración y control de los inventarios, desencadenándose esencialmente por una incorrecta gestión de compras.

A nivel local, la empresa IT Project Management S.A.C, objeto de estudio que se dedica a la tercerización de servicios de TI (Tecnología de la Información) y Gestión de Activos en el edificio central de Supermercados Peruanos es una muestra clara, de la no adecuada administración de inventarios y la mala gestión de compras, puesto que, ocurren varios errores al momento de realizar las compras, originando que los pedidos que se pidieron para una fecha no lleguen en el tiempo establecido, generando a su vez una acumulación en el almacén, saturando los espacios con los que se cuenta, desencadenando otros problemas como: la determinación de que productos que deben ser reducidos y los que no, también causa que el trámite o gestión de disminución de equipos sea largo reiteradamente.

La problemática a nivel de la empresa IT Project Management también gira en torno a la falta de planificación en su área de compras, puesto que, en la mayoría de las veces se obvia esta parte del proceso, no miden exactamente las cantidades previstas de compras, las cuáles no están orientadas al presupuesto de la organización. Asimismo, no existe un ciclo de compras el cuál se deba cumplir, no se respeta cada fase de la sucesión, generando que el efecto que se desea no se logre.

En el área de compras también se observa que otro de los problemas es la falta de ética al momento de gestionar las solicitudes u órdenes de compras, se prioriza mucho lo extralaboral al momento de entablar una negociación con algún proveedor, generando así pérdidas económicas.

No sólo el área de compras es la que se encuentra atravesando un problema, ya que, el almacén de la empresa IT Project Management también se ve perjudicado, existe un acumulamiento innecesario de existencias, ocasionado por diversos factores, entre ellos un control inexacto de los stocks, perjudicando así los inventariados y a otras áreas.

Trabajos Previos

A nivel internacional

Berrueta y Manaure (2017) en su tesis titulada *Gestión de compra e inventario de materia prima del sector cervecero de la Parroquia Cristo de Aranza del Municipio de Maracaibo*. Tuvo como objetivo principal Analizar la gestión de compras y el inventario de materia prima del sector cervecero de la Parroquia Cristo de Aranza del Municipio Maracaibo. El diseño de investigación fue de tipo correlacional de corte transversal, con una población conformada por todos los elementos de características comunes que impulsen la gestión de compras y el inventario de materia prima en la empresa “Cervecería Regional C.A” en la parroquia Cristo de Aranza en el municipio de Maracaibo en un momento determinado, el tipo de muestreo se determinó por el método de conveniencia, se tomó al personal que labora en el área de compras de un total de 7 personas. Se utilizó como técnica de recolección de datos la encuesta y el instrumento el cuestionario. A través del coeficiente de correlación de Spearman se halló el valor de $r = 0,879$ el cual indica que a mayor percepción de una buena gestión de compras mayor será el control de inventario de la materia prima o viceversa, a la vez reflejó que el departamento de compras no realiza compras especiales y la decisión de compra es consultada cuando se desea adquirir un bien.

Se considera la presente investigación por la metodología utilizada, la cual refleja los resultados a través del coeficiente de correlación de Spearman, asimismo emplea un diseño de investigación de tipo correlacional y de corte transversal. Por ello, es adecuada para contrastar los resultados con la investigación en desarrollo.

López y Quenoran (2016) en su tesis titulada *El control interno de los inventarios y su incidencia en la rentabilidad de la Compañía Méndez y Asociados, Asomen S.A de la ciudad de Guayaquil*, en Ecuador, presentada en la Universidad de Guayaquil. Cuyo objetivo fue evaluar las debilidades que se presentan en el control de los inventarios y su incidencia en el bajo nivel

porcentual de rentabilidad, de la compañía Méndez y Asociados. ASOMEN S.A. de la ciudad de Guayaquil. El diseño de la investigación es no experimental de tipo descriptivo y correlacional. Se aplicó la encuesta como técnica de recolección de datos y el instrumento fue el cuestionario. El universo de la investigación es finito conformado por 20 colaboradores los cuáles conforman la Compañía Méndez, por ende, no se aplicó ninguna técnica de muestreo. Se llegó a la conclusión de que no se controlan ni manejan correctamente los inventarios de la empresa, desde la primera parte del proceso hasta el final de ella, puesto que, no lleva un control riguroso ni supervisión por parte del personal encargado.

Se considera la presente investigación puesto que, incluye en una de sus variables la administración de los inventarios y la relevancia que esta tiene en la rentabilidad de cualquier compañía.

Tapia (2015) en su investigación titulada *El control de inventarios y su efecto en los procesos contables de la compañía Construcciones Corpvera S.A de la ciudad de Machala*, presentada en la Universidad Técnica de Machala, cuyo objetivo principal fue establecer cómo afecta el de control de inventarios en los procesos contables de la Compañía Construcciones CORPVERA S.A. de la ciudad de Machala. La investigación tuvo un enfoque cuantitativo y cualitativo, de tipo correlacional. Como técnica de recolección de datos se utilizó la encuesta, la muestra seleccionada fue 33 contadores. La conclusión fue que el desarrollo de un sistema de control de inventario de la Compañía Construcciones Corpvera S.A, si contribuye a un adecuado desarrollo del proceso contable, permitiendo así vez, tener un control más adecuado en el inventario de la empresa, dándole de tal manera un orden a las existencias con las que se cuenta.

Tal investigación se considera, puesto que utiliza la mismo técnica e instrumento de recolección de datos igual al que la investigación en desarrollo, es decir, emplea la encuesta como técnica y el cuestionario como instrumento, brindando un aporte de cómo aplicar correctamente el método de recolección de datos.

Vélez (2013) en su investigación titulada *Sistema de Organización del Almacén y Gestión de Inventarios en la empresa Procter & Gamble – Caracas*, en la ciudad de Venezuela. Cuyo objetivo fue establecer determinar la relación existente entre el Sistema de Organización del Almacén y la Gestión de Inventarios en la empresa Procter & Gamble. La investigación tuvo un diseño no experimental y de tipo correlacional. En tal estudio se tomó una muestra de 80 trabajadores de la empresa mencionada, luego se utilizó como técnica de recolección de datos la encuesta e instrumento el cuestionario en base a la escala de Likert. Finalmente se llegó a la conclusión que las variables planteadas si cuentan con una relación directa, por ende, si existe una correcta gestión de inventarios, se tendrá un almacén más organizado.

Se considera tal investigación, ya que, tiene como objetivo central medir la relación entre dos variables, también por la presencia de la variable administración de inventarios, el cual da mucho aporta a la investigación que está en desarrollo.

Calvo (2013) en su tesis titulada *Propuesta de modelo de gestión del proceso de compras de compras internacionales en Astilleros. Caso: Cotecmar*, publicada en la Universidad Tecnológica de Bolívar en Cartagena de Indias – Colombia. Se utilizó una metodología de análisis estructural. Tuvo como objetivo principal, elaborar un modelo de gestión de compras internacionales para el sector astillero en Colombia: Caso Cotecmar. Llegando a la siguiente conclusión: La integración entre actores participantes de una cadena logística es esencial para generar valor a los procesos y a su vez satisfacer las necesidades y requerimiento de clientes toda vez que estos evolucionan en sus tendencias y consumos en el tiempo. A su vez, la integración logística entre dichos actores es el camino que garantiza el cumplimiento de los planes y cronogramas de proyectos navales sin olvidar el fundamento financiero el cual es el musculo que moviliza la ejecución de tareas por parte de cada uno de los actores participantes.

Se considera tal investigación, por su aporte brindado a través de su principal objetivo elaborar un modelo de gestión de compras que permita mejorar los resultados en el sector que hace referencia, por su objetivo y conclusión se consideró como aporte.

A nivel nacional

Gómez (2017) en su investigación titulada *Control interno de los inventarios y su incidencia en la rentabilidad de la empresa Centra de Belleza SAC, Distrito de Miraflores*, presentada en la Universidad Autónoma del Perú. Cuyo objetivo fue determinar la incidencia del Control interno de los inventarios en la Rentabilidad de la empresa Central de Belleza SAC - Miraflores. La investigación es no experimental de tipo descriptivo – correlacional. La muestra es de 9 personas al igual que la población, fue un muestreo probabilístico aleatorio simple. Se utilizó como técnica de recolección de datos a la encuesta y la entrevista, cada uno con sus instrumentos correspondientes (cuestionario y guía de entrevista). A su vez, el grado de correlación se determinó a través del coeficiente de Spearman $R = 0.726$ y sigma bilateral de 0.001. Se llegó a la conclusión que según los resultados obtenidos se pudo constatar que en efecto el Sistema de Control Interno de Inventarios incide de manera favorable en la rentabilidad de la Empresa Central de Belleza SAC del Distrito de Miraflores.

Se considera tal investigación, por la empleabilidad el mismo coeficiente de correlación de la investigación en desarrollo, es decir el Spearman, dando como resultado $R = 0.736$, siendo muy semejante al obtenido en la actual investigación, permitiendo contrastar los resultados finales.

Namay y Rengifo (2017) en su tesis titulada *Evaluación del control de inventarios y su incidencia en la situación económica y financiera de la empresa Supermercados La Inmaculada SAC de la ciudad de Tarapoto, período 2014*, presentada en la Universidad Nacional de San Martín. Cuyo objetivo fue evaluar el control de inventarios y determinar la incidencia en la Situación Económica y Financiera de la empresa Supermercados La Inmaculada S.A.C. de la ciudad de Tarapoto, período 2014. El diseño de la investigación fue no experimental de

tipo correlacional. El instrumento de recolección de datos utilizado en esta investigación es el Cuestionario, se aplicó a una muestra de 23 personas. Finalmente se concluyó que se ha logrado refutar la hipótesis planteada, concluyendo que el buen control de inventarios que tiene la empresa Supermercados La inmaculada S.A.C. incide favorablemente en la situación económica y financiera y mejora los niveles de existencia de mercadería disponible para la venta de la empresa.

Crespo y Valenzuela (2017) en su investigación titulada *Implementación de un modelo de gestión de inventarios y compras para reducir los costos logísticos en la curtiembre Piel Trujillo SAC, en el distrito del porvenir en el año 2017*. Presentada en la Universidad Nacional de Trujillo. Tuvo como objetivo reducir los costos logísticos de la Curtiembre PIEL TRUJILLO S.A.C. en el distrito del Porvenir en el año 2017 mediante la implementación de un modelo de gestión de inventarios y compras. La investigación tuvo un diseño correlacional de enfoque cuantitativo. Las técnicas que se aplicaron para la recolección de datos fueron las siguientes: Observación directa, entrevistas al personal del área de compras, revisión de documentos de la empresa, encuesta y cuestionarios al personal, por último, la revisión documental. La conclusión de la investigación fue que no hay un sistema de gestión de inventarios que permita el adecuado aprovisionamiento de materiales. A la vez, no existe procedimientos establecidos de compras que guíen adecuadamente el proceso de adquisiciones.

Espino (2016) en su investigación titulada *Implementación de mejora en la gestión de compras para incrementar la productividad en un concesionario de alimentos*, presentada en la Universidad San Ignacio de Loyola. Cuyo objetivo fue elaborar la implementación de mejora en la gestión compra orientada a incrementar la productividad en una pequeña empresa de Concesionario de alimentos. Estuvo bajo un diseño de investigación no experimental, dentro de un enfoque cuantitativo, de un nivel correlacional con corte transversal. Se utilizó un muestreo no probabilístico intencional, en el cuál en base a la formula se llegó a la muestra de 12 personas. Se seleccionó a la encuesta como técnica a la encuesta e instrumento al cuestionario, que se desarrolló en base a la escala de

Likert. Para medir el grado de fiabilidad se utilizó el alfa de Cronbach el cual dio como resultado 0.827 reflejando un grado de confiabilidad alta. A su vez, se utilizó el grado de correlación Spearman $R = 0.764$ y sigma bilateral de 0.001

Cardenoso y Misle (2016) en su investigación titulada *Propuesta de Desarrollo de Pronósticos y Control de Inventarios para la Mejora de la Gestión de Pedidos y Distribución en la Empresa MARLO E.I.R.L, Cusco, 2016*. Presentada en la Universidad Andina del Cusco. Tuvo como objetivo, desarrollar los pronósticos que favorezca la mejora del control de inventarios y la gestión de pedidos y distribución de la empresa Marlo E.I.R.L. La investigación tuvo un diseño no experimental – transversal de un nivel correlacional, con un enfoque cuantitativo. Se utilizó como técnica la entrevista y la observación, mientras que como instrumento las guías de entrevista y fichas de observación. Para la recolección de datos se elaboró una guía de entrevista dirigida al Gerente de distribución, así mismo no hubo muestra alguna, pues la población era finita conformada por 16 trabajadores. Se concluyó que, en base al desarrollo del trabajo de investigación, se refleja la gran relevancia de los inventarios en cualquier tipo de proceso y sector empresarial, si es que no se gestiona adecuadamente se pueden generar grandes pérdidas, en el caso de tal investigación, puede impactar a un paciente de tal manera de llevarlo hasta una hipotética muerte.

Teorías Relacionadas al Tema

Gestión

En la actualidad empresarial saber gestionar una empresa, es más que básico y relevante, si se quiere permanecer en un entorno tan competitivo, puesto que, asumir o llevar a cabo las responsabilidades de un negocio, demanda de mucha persistencia, responsabilidad, entre otras cualidades, pues, al gestionar correctamente, la empresa va a tener un camino el cual seguir.

Estar un paso de adelante de la competencia, es de mucho valor, pues se podrá hacer frente a las amenazas u obstáculos del mercado, ello será muy relevante si se desea liderar en el día a día del entorno empresarial, pero saber poner en práctica ello no es tan sencillo, pues se necesitará de diferentes habilidades de los colaboradores en su totalidad de la organización. (Mullakhmetov, Aminova, Filimonchuk, 2019, p. 49).

Si una empresa practica la gestión correctamente, se convertirá en una ventaja competitiva sobre la competencia, la cual le permitirá estar a la vanguardia y así ganar un espacio en la mente de los clientes y/o consumidores.

No existe particularmente empresas que tan solo puedan gestionar y otras no, ya que, la gestión va a estar presente en todo ámbito, sea social, empresarial, familiar, entre otros (Greenwood, 2014, p. 25).

Toda empresa puede poner en marcha la gestión, sin excepción alguna, ya que, cualquier organización está en la capacidad de poner gestión, así sea con pocos o muchos recursos, pues la competencia está presente en cualquier mercado empresarial.

Compras

Las compras es la acción en la cual se adquiere una serie de insumos, accesorios y herramientas y equipos en una cantidad exacta que cumpla con la necesidad presentada, adquiriéndola a una buena calidad y a un precio no tan excesivo, que estén puestos a disposición justo a tiempo. (Vega, 2015, p. 32).

Cada compra que se realiza debe ser verificada para ver si cumple con cada uno de los estándares de calidad establecidos, sin exagerar en el pago que se realice por cada compra, puesto que, el precio no va a definir la calidad de un producto.

Las compras son una de las actividades más importantes en una empresa, pues están involucradas en la mayor parte de actividades, está bajo las decisiones que toman en el área administrativa, a su vez está interrelacionado a varios departamentos de la organización, los cuáles reflejan la relevancia que tiene dentro de ella, entre ellos están las siguientes áreas: almacén, producción, mantenimiento, distribución y servicios generales. (Sangri, 2014, p. 21).

En las organizaciones el término compra, no sólo significa adquirir un bien, pues, lo ven como un ingreso a futuro, el cuál va a dar beneficios más que importantes a la empresa. Por ello, realizar correctamente una compra es más que relevante para todos los departamentos involucrados.

Uno de los elementos primordiales para el avance productivo en una empresa son las compras o adquisiciones, como suelen denominarse en la mayoría de las organizaciones, ya que, son elementos básicos para abastecer, sostener la parte operativa u otra que refleje desabastecimiento, a la vez, da un soporte a los productos que más tarde se ofertarán en el mercado. (Heredia, 2013, p. 36).

En la actualidad es un problema muy frecuente que no exista un correcto aprovisionamiento en las organizaciones, o que se presente un acumulamiento de productos en el almacén, todo ello se debe a la mala planificación y ejecución de compras. Sí se logra abastecer correctamente los departamentos, las posibilidades de aumentar la rentabilidad para la empresa aumentarán.

Gestión de Compras

Schulze, Bals & Johnsen (2019) definen que, la gestión de compras está presente en toda la cadena de abastecimiento, puesto que, está en constante sincronización con cada proceso que está relacionado a la suministración de la empresa. (p. 50).

Si es que se desea que la empresa no pase por fases de desabastecimiento, se debe tener una gestión muy eficaz en el área de compras, pues está relacionado con muchos procesos que tienen la misma finalidad. Asimismo, es importante porque, está relacionado con la propuesta de valor que la empresa quiera poner en práctica para el mercado.

Kang, Hong, Bartnik & Park (2018) indican que, mantener la gestión de la cartera de compras en una misma línea con todos los componentes de una negociación, ayudará a disminuir el riesgo de no poder cerrar un negocio correctamente, ya que, estará involucrada en todo momento. (p. 28).

Si sabe relacionar u ordenar la gestión de compras con las ideas de crecimiento y negociación de la empresa, se podrá obtener muchos resultados positivos, entre ellos una mejor productividad y efectividad.

Chamorro (2017) menciona que la gestión de compras es fundamental al momento de abastecer las necesidades con la que se cuenta en la mayoría de las organizaciones. Su importancia genera que los demás componentes de la cadena dependan de que se cumpla a cabalidad cada paso involucrado. Pues su estructura y relación tienen que estar unificados con todas las partes que complementan el abastecimiento de una empresa. (p. 42).

Dentro del área de compras deben existir provisiones que sean manejadas por un personal apto, ya que, de ello dependerá que se cumpla adecuadamente el abastecimiento a las necesidades que presente la organización. Pues aprovisionar acertadamente generará un aumento de valor de la empresa.

Según Torres (2016) se conoce como gestión de compras al departamento responsable que exista una correcta adquisición de bienes que estén dentro del presupuesto de la empresa y no afecte al aspecto económico, ello dependerá de diversos factores, entre ellos una buena relación con los proveedores, planificación de compras, entre otros. De tal manera, que el cliente ni la organización se vean afectados. (p. 35).

Si es que se realizan malas gestiones de compras, no tan sólo perjudicaría a los almacenes de la empresa o al área de logística en general, si no también afectaría a las expectativas de

ingresos que se tiene. Por ende, relacionar bien todos los factores garantizará que no exista posibles pérdidas.

A su vez Martínez (2015) define que, la gestión de compras es cubrir los elementos faltantes de la empresa con la obtención de materiales externos, de la cual se conseguirá la mayor rentabilidad del dinero gastado. Aunque para ello, los objetivos a corto plazo deben estar armonizados con la aportación que generan las compras, juntamente todos los departamentos que conforman la organización para la consecución de los objetivos en general. (p. 194).

Toda organización cuenta con fines u objetivos establecidos, para poder cumplir con ellos se debe tener a todas las áreas compaginables, y una de esas áreas es la de compras, pues su relevancia radica en los ingresos que puede generar si existe una correcta política de aprovisionamiento.

Vega de Ching (2015) afirma que la gestión de compras se basa en proveer constantemente todo lo que sea necesario para cumplir efectivamente la operatividad de la empresa, incluyéndolos en las fases de producción, comercialización, entre otras, por ello, los materiales deben estar correctamente distribuidos, respetando un orden de ciclo de compras, para evitar retrasos en los procesos de entrega, evitando cualquier tipo de pérdida.

Las organizaciones necesitan estar correctamente abastecidas para evitar cualquier tipo de rotura de stock, reduciendo a la vez el costo final. Por ende, se debe supervisar y controlar rutinariamente las existencias con las que cuenta la empresa, para evitar brechas en los tiempos de cada fase.

Mientras que para Escudero (2014) la gestión de compras es el proceso en el cual la empresa ejecuta la adquisición de todos los materiales necesarios para cubrir los recursos que hacen falta. A su vez, comprende la adecuada planificación de las respectivas compras y la gestión de aprovisionamiento, en tal gestión también se involucra el cumplimiento del ciclo de la compra, la recepción, el almacenamiento de los productos con un orden necesario dentro del almacén, con la finalidad de mantener unas existencias mínimas de cada material y no exista un acumulamiento innecesario que genere un alto coste posible. (p. 22).

La gestión de compras es una de las partes más importantes, al momento de querer abastecer correctamente a una empresa, pues es el área que suministra las necesidades de la compañía, para que se logre lo esperado, se deberá planificar adecuadamente y cumplir con el ciclo respectivo, para así evitar incremento de costes. Paralelamente se deberá llevar un control de ellas, para ver qué tan éticamente se gestionan.

Considerando la significancia de la gestión de compras en las empresas en general, pues está presente en todas las cadenas de abastecimiento en las fases de producción, distribución, entre otras. Teniendo claro su relevancia, se seleccionó como dimensiones de la presente variable: planificación de compras.

Planificación de compras

Una de las funciones básicas de la administración en general, es el saber planificar, es el primer paso que se debe cumplir para poder ejecutar favorablemente algún objetivo trazado. Por lo tanto, el área de compras no es ajena a tal función, ya que, toda compra debe ser planificada, pues debe cumplir una serie de parámetros, los cuales están relacionados a los objetivos, políticas, presupuesto de la organización, ventas previstas, etc.

Considerando la envergadura de la planificación de compras al momento de gestionar el aprovisionamiento de una empresa, los siguientes autores la definen de la siguiente manera:

Krause (2016), define que planificar correctamente en el área de compras, apoyado de asesoría de colaboradores con experiencia, y una correcta toma de decisiones aportará de manera más que positiva en el desarrollo y cumplimiento de objetivos. (p. 18).

Si bien en toda área se debe planificar, en el departamento de compras se debe tener mucho cuidado con ello, puesto que, si no va acompañado de un personal con vasta experiencia, podrá perjudicar en la operatividad del proyecto y/o negocio.

Huang, Lings, Beatson & Chou (2018), resaltan que la planificación de compras es el eje central entre los deseos de un consumidor y lo que desea ganar una empresa, de acuerdo con la importancia que se les brinde a ambos aspectos se irá determinando que es lo que va a ir ganando la organización. (p. 52)

Uno de los fines principales por los cuáles se planifican en el área de compras, es para que el almacén no quede desabastecido en ningún momento, y con ello se pueda satisfacer las necesidades que tienen los consumidores finales.

Calimeri (1969), menciona que fundamentalmente es la actividad encargada de que todas las acciones enlazadas con el abastecimiento y/o aprovisionamiento estén previamente planeadas y coordinadas. A su vez, también es responsable de calcular las compras, de establecer un almacenamiento ordenado, de controlar y de revisar el movimiento de los productos, equipos de una organización. Teniendo como finalidad responder una serie de preguntas relacionadas con ¿Qué?, ¿Cuándo?, ¿Cuánto? se debe comprar, almacenar, etc. También está ligada a disminuir las bajas que se puedan presentar y de tal manera no llegue a afectar a un crecimiento de costos. (Espino, 2016, pp. 32 – 33).

Por otra parte, Escudero (2014) indica que la planificación de compras involucra la gestión de costes que pueda generar, así como la de flujos. En efecto, no pueden existir roturas en la cadena de suministros y/o logística de los bienes, sólo se debe tomar lo justo, no se debe extremar con los recursos. Él establece que la planificación de compras se basa en tres elementos:

Los elementos fundamentales son:

- **Adquirir:** En relación con la actividad comercial de la empresa, se debe adquirir los productos que sean necesarios para la realización de sus procesos. Si se quiere ello, se debe evaluar a los proveedores, y elegir a los que cooperen a la consecución de la mejor calidad, del mejor precio, de la más rápida entrega, entre otros componentes.
- **Almacenar:** Toda compra realizada deber tener un almacenamiento estructurado, en el cual puedan mantener su calidad inicial. Asimismo, debe ser fácil de conseguir en el momento que sea requerida por la empresa.
- **Gestionar los inventarios:** Se debe administrar lo justo, para evitar acumulamientos innecesarios, tan sólo la cantidad necesaria de cada existencia debe estar presente, es decir, lo que sea suficiente para cubrir las exigencias de la compañía.

Fases del ciclo de compras

Todo proceso debe contar con fases las cuáles sirvan de guía para el cumplimiento adecuado de un ciclo, más aún, si dentro de ese proceso se encuentra parte de la rentabilidad de una empresa, es por ello por lo que el departamento de compras maneja ciertos parámetros que se deben cumplir precisamente.

Las fases del ciclo de compras son las siguientes cinco: (López, 2017).

a) El análisis de las solicitudes de compras

La primera fase se da inicio al momento de que un departamento solicita la compra de un artículo, producto o lo que se necesite, es ahí que la compañía analiza una serie de particularidades en los antecedentes de la solicitud presentada. Puede que sea una compra que recién se hizo hace corto tiempo atrás u otros precedentes. (López, 2017, p. 27).

b) La investigación y selección de proveedores

La investigación, radica en observar quiénes pueden ser los posibles proveedores de los productos que sean necesitados. El departamento de compras mayormente se encarga de esta función, puesto que, estudian y evalúan a los proveedores con los que ya se cuenta, comúnmente registran los datos para utilizarlos más adelante como una opción de suministro, por ello es importante contar con una base de datos de la lista de los actuales y posibles proveedores. (López, 2017, p. 27).

La otra parte de la fase es la selección, ahí esencialmente se coteja las alternativas que se tiene de proveedores y en base a la necesidad que se tiene es que se toma la decisión más conveniente para la compañía y se elige al proveedor adecuado. Pero para no fallar en la elección se debe tener presente una serie de pautas, entre las cuáles está: un precio acorde, buena calidad, la confianza con el proveedor, historial de cumplimiento de entregas dentro de los tiempos establecidos, y otros criterios. (López, 2017, p. 28).

Asimismo, Nogales (2015) define que la selección o elección de proveedores es fundamental dentro de un ciclo de compras, aunque no es tan sencilla como se piensa, ya que, un error puede perjudicar considerablemente a la organización. A su vez indica que se debe analizar y hacer una estimación de los valores positivos que ofrece más que todo en la situación financiera, pues debe, apoyar a un desarrollo económico. (p. 36).

c) Negociación con el proveedor

El responsable de gestionar las compras deberá entablar una negociación con el proveedor, para fijar exactamente los precios de los productos, los periodos de entrega, los términos y condiciones de la compra. Esta fase permitirá llegar a un acuerdo claro para efectuar la solicitud de la adquisición del producto o material. Evitando deficiencias en el proceso de abastecimiento. (López, 2017, p. 28).

Del mismo modo, Garaña (2015) sostiene que el seleccionar es complicado de por sí, pues el éxito de la empresa está en juego. Por ende, se debe hacer una negociación efectiva, con la finalidad de obtener mejores alternativas de precios u otros beneficios. Para ello se debe tener en cuenta algunos aspectos: Se debe estar informado antes de hacer una negociación, prepararse adecuadamente para iniciar la negociación, mencionar la competencia para no reflejar algún tipo de temor. De tal manera, es más posible obtener un resultado positivo en la presente fase. (p. 19).

d) Acompañamiento del pedido

Luego de que hizo la orden de compra, se deberá realizar un seguimiento para observar el estado del producto para verificar que el proveedor esté cumpliendo con los estándares de calidad, con los tiempos establecidos, la cantidad solicitada, etc. No todos los seguimientos serán iguales, pues, va a depender de la cantidad de productos solicitados o el tamaño del bien, si ese fuera el caso, se hará una programación de acompañamiento que cubra el pedido. A esta fase, también se le denomina “Follow – Up” pues básicamente va a seguir y corroborar el éxito del pedido. (López, 2017, p. 29).

e) Control de calidad en la recepción del material comprado

Marín, L., y Ruiz, M (2018, p. 115) sostiene que, la implantación de sistemas de calidad en la recepción de un producto o suministro se ha convertido en una de las prácticas más generalizadas en el ámbito empresarial, los sistemas de control adoptados por la empresa debería ser un reflejo de compromiso con la gestión de calidad.

Es por ello por lo que, para concluir el ciclo, se procede a dar un control del producto solicitado. Esto se da cuándo el departamento de compras percibe la orden requerida. Básicamente esta última fase se hará cargo de verificar que el producto gestionado sea el correcto, evitando así equivocaciones, o en otro caso se haga el reclamo rápidamente al proveedor. Esta parte del proceso la llevará a cabo junto al departamento de calidad, pues no se puede aceptar que el material tenga fallas, ya que, para cumplir óptimamente el proceso que sea, se necesita lo mejor de cada producto.

Se considera que tal parte del proceso cobra gran relevancia porque es el suministro que se está solicitando por el área necesitada y es la parte de final antes de ser utilizado. Pues, según Cartaya, J. y Suárez, J. (2016), los requisitos de competitividad del mercado actual han convertido a los sistemas de gestión de calidad en algo, además de recomendable, obligatorio, ya que aporta un punto de fiabilidad para la retención y obtención de clientes. (p. 42).

En el presente trabajo, se consideró que las fases de ciclo de compras son más que necesarias en una gestión, pues la empresa IT Project Management no lleva a cabo un orden preciso de cada fase, ello origina imperfecciones en la cadena de abastecimiento, también genera acumulaciones innecesarias en los almacenes, retrasando los tiempos al momento de realizar un inventariado, hasta ocasiona costes extras. Por ello, si la presente compañía, cumple con cada parámetro de un ciclo tendrá mejores resultados.

Ética empresarial

En la actualidad empresarial, la ética viene siendo más que importante, pues refleja en la conducta de un colaborador en una organización, en la transparencia al momento de hacer negocios. Con el pasar del tiempo, se ha vuelto un aspecto en el que las empresas trabajan

mucho, pues la ola de corrupción, sobornos ha ido en aumento, por ello, encontrar valores, conductas positivas viene siendo muy valorado, puesto que, desde ahí parte la confianza que se puede llegar a tener con un cliente.

De acuerdo con Sullivan (2009) citado por Alarcón, C., Valenzuela, L., Gil, J. (2015) definen que ética empresarial es el conglomerado de normas que la empresa define y/o establece para que sus colaboradores tengan en cuenta y sepan en base a que principios deben realizar cada función y que prevalezca al momento de tomar las decisiones. (p. 109).

Establecer parámetros éticos y morales dentro de una organización, suele resultar muy complicado, puesto que, cada colaborador es distinto, tiene diferentes valores, distintos estilos de vida y otra serie de diferencias, por ello son varios factores que se deben tener en cuenta al momento de definir la ética empresarial y saber cómo llegar a cada trabajador.

A su vez, Yetmar y Eastman (2000) citado por Alarcón, C., Valenzuela., Gil, J. (2015) sostienen que la ética en el mundo de los negocios va más allá de un código ético en la empresa, ya que en su mayoría los códigos de ética establecidos, por sí solos, no son eficaces en la reducción de comportamiento no éticos. (p. 110).

Asimismo, Grisanti (2015, p.127) define que, los valores éticos y la integridad del colaborador debe estar por encima de las expectativas económicas de una empresa, puesto que, si la persona encargada de algún área no tiene bien definido sus valores, no podrá monitorear y/o dirigir a un grupo de personas.

Ética en las compras

Específicamente en la gestión de compras también se debe ser ético, pues el comprador es la representación de la empresa, por ende, debe contar con una serie de valores que ayuden a sembrar una lealtad con los proveedores y clientes. Ya que, no sólo es su reputación, si no es la de organización en general al momento de negociar, de vez en cuando se torna más que complicado, pues los gestores de compras poseen mucho poder en una compañía y la ambición puede que perjudique su rectitud al momento de actuar con las disposiciones financieras que se le otorgan.

Según Cottone y Tarvydas (2016, p. 81), en la mayoría de las organizaciones no suele estar muy clara la ética en las compras en cada uno de los colaboradores, el responsable de determinar si una acción es correcta o incorrecta (antes de que suceda un hecho) suele ser el gestor de compras o el jefe a cargo del área, es por ello que se torna de un aspecto muy complejo, puesto que, en su mayoría de veces el mismo gestor resulta ser la persona menos ética.

En suma, Sangri (2014) manifiesta que, la ética en las compras es un campo de mucha relevancia, debido a que, podría desatarse una serie de preocupaciones y/o problemas dentro de la empresa, si es que se infringe las conductas, valores o costumbres positivas. Entre algunas actividades que no están acorde a la ética están:

Sobornos: Esta situación es muy común y empleada por algunos jefes de compra, pues, piden a los proveedores unas sumas de dinero u otro beneficio económico a cambio de concederles solicitudes de compras.

Favoritismos: Esta actividad también suele ser muy frecuente en gran parte de los gestores de compras, debido a que, se dejan llevar por razones ajenas a las negociaciones y entregan órdenes de compra a proveedores con los cuáles tienen una relación extralaboral (familiar, amistad de años, etc.), a cambio de recibir algún presente.

Aceptar invitaciones: Esta situación es originada mayormente por parte de los proveedores, quienes buscan a como dé lugar obtener las solicitudes de compras, para llegar a ello realizan invitaciones al encargado de elaborar las ordenes, éstas invitaciones suelen ser a cenar, o a lugares de agrado del gestor.

Recibir obsequios: Si es que no se realizan invitaciones como la actividad anterior, los interesados en obtener las ordenes de compras, ofrecen obsequios al colaborador respectivo, básicamente otorgan prendas de vestir, pasajes de viajes, etc. Todo ello dependerá de la magnitud de la solicitud con la que desea contar el proveedor, partiendo de ese punto será la oferta de obsequio que propondrán.

Solicitar al vendedor que mejore sus precios: Esta actividad al igual que las otras, también es falta de ética, ya que, el gestor de compras establece reuniones con cada proveedor para obtener la información acerca de los precios, para luego ir hacia otro proveedor y chantajearlo que hay mejores precios, mejor calidad de parte de otro vendedor, con la finalidad de obtener la mayor rebaja posible.

Inventarios

Independientemente de la función que se le quiera dar, un inventario es en sí una relación de materiales, bienes y/o productos con los que se cuenta, a los cuáles se les da un orden establecido. En el ámbito empresarial sirve de gran ayuda para aprovisionar adecuadamente los almacenes de las empresas, enfocándose en la satisfacción que se le pueda generar al cliente y a la rapidez de los diferentes procesos involucrados. (Cruz, 2018, p. 50).

Si es que se desea mantener un orden de los productos con los que se cuenta o la existencia que sea, ya sea en el ámbito empresarial o social, un inventario es más que beneficioso para poder tener una visualización más clara al momento de búsqueda y necesidad de un material.

El inventario representa a los elementos físicos con los que cuenta una persona, empresa, etc. Dándoles un orden respectivo, separados por categorías o ítems en los que se les quiera fijar. Pueden realizarse manualmente, pero en la actualidad se elaboran a través de bases de datos, para agilizar los conteos de cada existencia, no es necesario realizarlos a una fecha determinada, aunque en el ámbito empresarial se suele realizarlas cada cierto periodo de tiempo. (López, 2017, p. 29).

Antiguamente el registro de los productos, materiales, repuestos con los que contaba una empresa, se solía hacer mucho más lento, ya que, tan sólo se utilizaba hojas, pero, hoy en día la tecnología facilita la aceleración de este proceso, para provecho de la organización.

Administración de los Inventarios

Es fundamental contar con un inventario dentro de una empresa, pues, mantendrá un orden de las existencias con las que se cuente. Se le debe dar la importancia necesaria, ya que, es una de las piezas fundamentales para la cadena de abastecimiento. Asimismo, es uno de los activos más significativos con los que cuenta una organización, por algo está presente

dentro del balance general. Por ende, gestionar y/o administrar los inventarios se debe hacer de tal manera que se pueda suministrar sin retrasos cada proceso y poner a disposición los materiales que sean requeridos a los tiempos exactos.

Sánchez, D y Torres, N. (2018) mencionan que la administración de inventarios es una de las funciones a realizar básicas de toda empresa, pues ahí están reflejando todas las existencias con las que cuenta la empresa, si se le da una gestión adecuada, la empresa solo obtendrá resultados positivos. (p. 41).

Realizar un inventariado de la manera correcta, te permitirá saber con cuantas existencias en buen o mal estado cuentas en tu almacén, y si se las administra adecuadamente se podrá obtener ganancias de ellas.

Según la Universidad Interamericana Puebla (2018) se define a la administración de los inventarios como el aprovisionamiento de productos en el momento exacto, ya sea, para usarlo dentro de un proceso o para una venta. Todo ello, será en base los reglamentos o políticas con los que cuenta una empresa, para saber a qué momento reabastecer el inventario, con la finalidad de los productos siempre estén a disposición, pero sin generar un acumulación de cada existencia, para evitar excesos de costes.

Además, para La Inter (2018) los siguientes aspectos son determinantes para una efectiva administración de los inventarios:

- Número de unidades de producción.
- Tiempo de realización de inventario.
- Artículos prioritarios
- Cambios en los costos de los artículos por inventario.

De ello se puede inferir que, no por el hecho de que una organización ponga en práctica la gestión de inventarios, se obtendrá los resultados deseados, pues existen aspectos como los mencionados anteriormente que se deben tener claros para precaver cualquier tipo de error, ya sea un desabastecimiento o una insatisfacción en el consumidor.

Pues, actualmente ITPM, no viene practicando correctamente una gestión y/o administración de inventarios, existen errores constantes que se vienen dando, si bien por uno de los factores que se ha mencionado con anterioridad es por la ineficiente gestión de compras, otro de ellos la ausencia de capacitación en los inventariados, solo suelen realizar conteos muy básicos, en su mayoría de veces por falta de conocimientos.

Müller (s.f) citado por Crespo Ruiz y Valenzuela Luján (2017) mencionan que las empresas en su totalidad sin excepción alguna manejan inventarios. Estos están compuestos por sus productos, por repuestos, por materias primas, productos a vender, entre otros. Es muy difícil que una compañía no administre un inventario, puesto que, si no lo hace es posible que desaparezca con el tiempo. (p. 23).

Saber administrar es básico si es un dueño desea que su empresa perdure en el tiempo y tenga éxito, todo se puede administrar en una organización, en este caso, gestionar apropiadamente los recursos con los que se cuenta en el almacén, será primordial si se desea estar a la par de la competencia en el día a día empresarial.

Ralph, Milner (2015) resaltan que si bien todo proceso correctamente gestionado, da garantías de obtener mayores ingresos, a los inventarios se le deba dar más relevancia pues, está interrelacionado con varios factores que pueden salir afectados. (p. 15).

Al administrar o gestionar efectivamente un inventario, es más que seguro que se podrán obtener ganancias, pues, se están gestionando los recursos de la empresa, y si se hace correctamente, las pérdidas no existirán.

Mora García (2012) citado por Crespo Ruiz y Valenzuela Luján (2017) sostuvo que las funciones que cumple la administración de inventarios son esencialmente:

- Estabilizar la oferta y demanda de la empresa.
- Garantizar a la organización un abastecimiento constante.
- Estar a la vanguardia de las escalas de economía que se presenten.
- Cubrir las variadas expectativas de los clientes.
- Desacoplar procesos innecesarios.
- Controlar los niveles de stock.

En base, a lo citado, se puede observar la importancia de la administración de los inventarios dentro de cualquier compañía, pues, está relacionada con los clientes, con la oferta y demanda, con el abastecimiento, con la economía, entre otros aspectos.

Salazar (2016) refiere que la administración de inventarios es un eje definitivo en la conducción operativa y estratégica de las organizaciones en su generalidad, ya sea de producción o una entidad prestadora de servicios. Sus funciones básicas están interrelacionadas con los métodos de clasificación (ABC, entre otros), modelos de inventarios, los niveles de rotación, control de stock. Asimismo, en reducir cualquier tipo de variable que amenace a una adecuada administración.

Administrar el inventario es primordial si se quiere cumplir con cualquier tipo de estrategia estimada, pues la parte operativa de una organización depende mucho del estado de sus existencias y que tan bien se relaciona con las rotaciones, controles de stock, etc.

Sistema de Clasificación ABC

En todo almacén debe existir un sistema de clasificación, que permita que los elementos estén establecidos en un orden. Ello va a depender del tipo de actividad económica que desarrolle la organización, para analizar qué tipo de clasificación se va a utilizar, entre los más comunes están el inventario estacional, inventario de manufactura, inventario ABC, inventario a mano, inventario de seguridad, entre otros.

Para Causado, E (2015) el método de clasificación de productos ABC es la manera de clasificar los productos de manera preliminar en base a algunos criterios tales como el impacto en el valor final, ya sea de inventario, de venta o de costos, además facilita la organización de productos que necesitan diferentes modos de control. (p. 173).

Continuando con la definición de tal sistema, según Marin, Giraldo y Castrillón (2016) para hacer la clasificación el nivel de servicio debe ser diferencial para hacer la clasificación, pues se ordenan los productos de acuerdo con su volumen esperado de ventas de mayor a

menor y se calcula el porcentaje acumulado con respecto al total de ventas esperadas. (p. 744).

Considerando el rubro empresarial y comercial de la empresa IT Project Management y las necesidades que representa su almacén, se seleccionó al sistema de clasificación ABC como el adecuado y a su vez, como una de las dimensiones de la administración de los inventarios.

Según Salas (2015) considera importante el establecimiento de un sistema de Clasificación ABC para poder organizar los bienes y así fijar un nivel de control de existencia específicamente; esperando disminuir los tiempos de control, los costos de manejo de inventarios y uno que otro esfuerzo. Los tiempos suelen variar de acuerdo con la cantidad de productos que se maneje, al igual que el costo de control. (p. 54).

Asimismo, Salas (2015) indica que es frecuente encontrar desigualdades entre el dinero invertido en los inventarios con las existencias que se tiene. Por esas razones es que tal sistema tiene crédito en la mayoría de las organizaciones. Divide a los artículos en las siguientes tres clases:

Clase A: Dentro de esta clase se involucran los productos que requieran el 100% de control, pues tienen costos elevados, una considerable inversión en el inventario y una alta aportación a las ganancias de la compañía. En el caso de la empresa IT Project Management S.A.C, se considera equipos de clase “A” a las Cajas, Viñeteras, Embozadoras, Monitores, Impresoras, Balanzas, entre otros.

Clase B: En esta clase se encuentran los artículos con menor costo y baja importancia, que, por ende, no necesitan de un alto grado de control. En el caso de la empresa IT Project Management S.A.C, se considera equipos de clase “B” a las Pocket, Tablet, Teclados, entre otros.

Clase C: Finalmente en esta clase, se ubican a los bienes que tengan un costo muy disminuido a comparación de las clases A y B, que no tienen mucha significancia en los procesos de la empresa, por consiguiente, no necesitan de un control riguroso. En el caso de la empresa IT

Project Management S.A.C, se considera equipos de clase “C” a los Discos Duros, Baterías, Memorias SIM, Mouse, entre otros.

Según Salas (2015) los sistemas más ordinarios para dar pie a esta clasificación son:

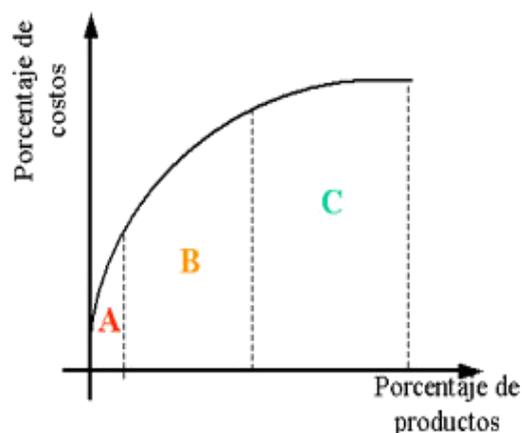
Clasificación por precio unitario: Esta clasificación es la más fácil de sobreponer y/o aplicar, tan sólo se necesita una buena toma de decisiones del encargado de aplicarla.

Clasificación por valor total: Es muy parecida a la anterior clasificación (precio unitario), con diferencia que se la considera para el valor general del inventario.

Clasificación por utilización y valor: Para esta clasificación solo se procede a tener en cuenta los antecedentes de uso de todos los productos con su respectivo precio.

Clasificación por su aporte a las utilidades: La clasificación se da en base a la misma que se requirió para el precio unitario, con la disimilitud que se emplea también el dato de beneficio de cada artículo.

Figura 1. Sistema de Clasificación ABC



Fuente: Grupo Atox

Control y recuento de stocks

Saber gestionar y controlar los stocks de una empresa, es de suma importancia, si lo que se desea es tener un inventario bien administrado. Pues, la mala administración de stocks puede complicar las expectativas salariales de una organización. El hecho no es tener un inventario en superabundancia para satisfacer las expectativas o necesidades que se presenten, ni mucho menos disminuir los stocks para oprimir los costos. El punto, es mantener un control equilibrado de stocks.

Akindipe (2014) define que, para lograr una gestión eficiente del stock se deben analizar cumplir ciertas variables, como determinar niveles de stock, contratar personal adecuado y especializado, entre otros factores, que contribuyan al cumplimiento de una gestión eficiente. (p. 47).

Si se define correctamente con cuanto stock se cuenta de cada producto y/o suministro en una organización, permitirá que el almacén pueda estar abastecido, pero ello debe estar acompañado de un personal capacitado que pueda realizar los registros y niveles de stock.

El control de stocks aporta demasiado al momento de hacer un seguimiento de los suministros y/o recursos de la empresa, a su vez refleja con que productos se cuenta para poder elaborar planes administrativos o de otra área. (Welch, D & et. Al. 2015, p. 65).

Los planes de administración necesitan estar respaldados de varios factores, entre los cuáles está el control y recuento de stocks, ya que, si se tiene claro con cuantos recursos se cuenta, al momento de querer realizar planes se tornará un tanto más sencillo.

Meana (2017) afirma que, el control y recuento de stocks en una compañía es una tarea primordial al momento de querer controlar los inventarios, mayormente se hace uso del control y recuento para ajustar los stocks luego de que hayan removido el almacén para hacer algún tipo de cómputo. (p. 57).

Meana (2017) sostiene que existen dos tipos de sistemas de control y revisión de stocks:

- Sistema de revisión continua: En tal sistema el stock está constantemente actualizado, es decir todos los productos de almacén cuentan con una revisión inmediata. En su mayoría el sistema de revisión continua es aplicado por empresas con almacenes de gran magnitud, puesto que, cuentan con programas apropiados para gestionar correctamente su base de datos.

A su vez, Fuertes (2014) sostiene que, si una organización utiliza un sistema de inventario continuo, registra las compras y ventas en las cuentas de inventario, por lo que en cualquier fecha se muestra un importe muy aproximado a las existencias reales. (p. 32).

- Sistema de revisión periódica: El sistema de revisión periódica tiene como característica principal que las entradas y salidas de materiales no suelen ser registradas, por ende, es complejo conocer en su exactitud el stock, por ello, la empresa debe realizar constantemente un cálculo de las existencias para saber cuál es el stock real con el que cuentan. Tal sistema se emplea en su mayoría por empresas pequeñas, las cuales no cuentan con equipos o instalaciones que le permitan llevar una gestión adecuada de cada uno de sus materiales.

En respaldo a ello, Fuerte (2014) también afirma que, en el sistema de inventario periódico, el cálculo del inventario que posee la entidad se realiza mediante conteos físicos y luego se les asigna valor a estos inventarios. (p. 33).

En suma, Villarroel y Rubio (2013) definen que una gestión y control de stocks eficiente es un elemento indispensable para administrar los inventarios, aunque no asegura la competitividad en el mercado laboral, ni mucho menos sirve para marcar una ventaja competitiva con los competidores, pero si contribuye a un orden dentro del almacén, de ahí se puede partir para establecer diferencias que más adelante se puedan convertir en valores agregados en favor de la empresa.

Se puede entender que gestionar y controlar los stocks ayuda mantener un listado correcto de cada existencia, sin tener exageraciones o abundancias de un solo producto. Por ello, se seleccionó como dimensión de la segunda variable, debido a que, en la empresa IT Project Management existen acumulaciones de equipos, por falta de recuentos en periodos determinados.

Variables que afectan a la administración de inventarios

Los inventarios pueden verse afectados por una serie de factores, ya que, es una actividad muy delicada dentro de la empresa, se debe practicar correctamente, puesto que, el capital de la organización está en juego. A veces, suelen preverse la mayoría de las amenazas, pero aun así existen variables que pueden perjudicar este proceso.

Según Cruz (2017) en la usanza y la práctica de los inventarios en la empresa hay más de una variable que puede llegar a perjudicar la toma de decisiones y la aplicación de sistemas dentro de la administración del inventario. Las organizaciones deben tener claro el concepto de inventariar, pues, no todas las empresas saben desde cuándo comienza, y es que, desde la actividad de aprovisionamiento hasta la venta del producto final, existen riesgos de no cumplir con una adecuada administración. (p. 22).

Las variables que puedan afectar para tener en cuenta dentro de la administración de inventarios son las siguientes:

Tiempo: El tiempo es un concepto que siempre va a estar presente dentro de la administración y más aún si se trata de inventarios o de la cadena de aprovisionamiento. En esta actividad, es una variable que puede afectar a la administración de inventarios, puesto que, si no se cumple con los tiempos de plazo de entrega de cada producto solicitado, o en los tiempos que se pueda sobrepasar el proveedor, hasta en los tiempos dentro del almacén, perjudicará al momento de querer hacer un inventariado, ya que no todas las existencias estarán presentes.

Para Landeta, J., Ynzunza, C., Castillo, A., y Hernández, R. (2016) precisan que el concepto de tiempo de entrega debe estar muy correlacionado con el Just in Time, ya que se espera cumplir con el menor plazo de entrega al consumidor. (p. 371).

Demanda: Estar anticipado a la demanda que se pueda presentar de cada producto, será un factor muy importante para que la administración del inventario sea más efectiva y pueda generar ingresos. De lo contrario, si no se tiene prevista la demanda futura, está se convertirá en una variable que pueda afectar considerablemente. Aunque, no es tan sencillo estimar la

demanda, ya que, existen factores que varían constantemente, tales como: el volumen de los bienes, la relación con los clientes, las expectativas pueden ser más exigentes, el tiempo de la cadena de abastecimiento, etc.

Para Afrin, K., Nepal., & Monplaisir, L. (2018) indican que la demanda debe contar con una planificación, puesto que, antes de ello se debe haber realizado en primer lugar una investigación del mercado, para así saber cómo sobreponerse ante cualquier incidente y tener conocimiento de con lo que van a enfrentar en el entorno empresarial. (p. 247).

Costes: Administrar los inventarios de por si generan una lista de gastos y/o costes, de los cuáles se debe llevar un control, sino se verá perjudicada las utilidades de la empresa, entre los gastos más comunes de este proceso están:

- Compras realizadas de los productos necesitados.
- Provisión de los productos de la empresa al momento de ingresarlos al almacén.
- Falta de productos, por lo cual se debe hacer un gasto extra para cubrir la demanda estimada, y esté al alcance del consumidor final.

Se consideró en el presente trabajo de investigación a las variables que puedan perjudicar a la administración de los inventarios como tercera dimensión de la segunda variable, ya que, son factores que se dan en la realidad empresarial y en el día a día de la empresa IT Project Management, en su mayoría de veces el tiempo no suele ser cumplido con exactitud, al igual que la demanda no se sabe establecer o no se cuenta con una estimación de lo que podría variar en algún momento, mientras que los costes también suelen excederse del presupuesto establecido, y si bien el problema de la empresa no es lo económico, podría darse como un inicio a pequeñas pérdidas que si no se controlan podrían acrecentarse, por ende, si se sabe controlar todos estos factores mencionados puede que la empresa esté más cerca de sus objetivos trazados.

Formulación del Problema

Problema General

¿Cuál es la relación entre la gestión de compras con la administración de inventarios en la empresa IT Project Management SAC, San Borja 2019?

Problemas Específicos

¿Cuál es la relación entre la planificación de compras con la administración de inventarios en la empresa IT Project Management S.A.C., San Borja 2019?

¿Cuál es la relación entre las fases del ciclo de compras con la administración de inventarios en la empresa IT Project Management S.A.C., San Borja 2019?

¿Cuál es la relación entre la ética en las compras con la administración de inventarios en la empresa IT Project Management S.A.C., San Borja 2019?

Justificación del estudio

Teórica

El estudio de la actual investigación se sostuvo en fuentes científicas, libros, tesis, documentos en línea, entre otros. Asimismo, el presente trabajo es de gran relevancia, ya que, cooperará en la ampliación de conocimientos y teorías a través de un análisis de la relación entre la gestión de compras y la administración de inventarios para las futuras investigaciones que se realicen, independientemente de la organización en que se dé, en este caso, en la empresa IT Project Management, San Borja. Teniendo como razón principal generar un aporte en la gestión adecuada de inventario y de compras, dos temas más que significativos para la actualidad empresarial.

Metodológica

La presente investigación, buscará aportar información de gran confiabilidad a través de su metodología, la cual tendrá como técnica la encuesta y como instrumento el cuestionario,

de acuerdo con las variables escogidas. Se planteará un listado de preguntas en base a los indicadores establecidos que tenga como finalidad medir las dimensiones, el cuestionario será utilizado en los trabajadores del área logística, esperando obtener resultados que reflejen la situación actual de las dos variables en la organización y así poder aplicar estrategias metodológicas apropiadas.

Práctica

Hoy en día, muchas organizaciones presentan problemas de inventariados esto debido a la mala gestión de compras que desempeñan, por ende, no completan correctamente la cadena de abastecimiento. Por consiguiente, el presente estudio busca identificar cuáles son las causas de este problema tan frecuente, de tal manera, ampliará los conocimientos acerca de la problemática con la que enfrenta la organización, no se buscará tener soluciones inmediatas, la justificación práctica girará en profundizar los inconvenientes que tiene cada variable, para así hacer de conocimiento a las áreas respectivas y poder conseguir una administración de inventarios más eficiente y una gestión de compras mucho más exacta, que permita reducir costos, en beneficio de la empresa (ITPM) y los clientes. A su vez, llegar a un rendimiento óptimo que le permita a la empresa IT Project Management ser más competitiva en su entorno.

Hipótesis

Hipótesis General

Existe relación entre la gestión de compras y administración de inventarios en la empresa IT Project Management S.A.C., San Borja 2019.

Hipótesis Específicos

Existe relación entre la planificación de compras y la administración de inventarios en la empresa IT Project Management S.A.C, San Borja 2019.

Existe relación entre la fase del ciclo de compras y la administración de inventarios en la empresa IT Project Management S.A.C, San Borja 2019.

Existe relación entre la ética en las compras y la administración de inventarios en la empresa IT Project Management S.A.C, San Borja 2019.

Objetivos

Objetivo General

Describir la relación entre la gestión de compras y la administración de los inventarios en la empresa IT Project Management S.A.C., San Borja 2019.

Objetivos Específicos

Identificar la relación entre la planificación de compras y la administración de los inventarios en la empresa IT Project Management S.A.C., San Borja 2019.

Identificar la relación entre la fase del ciclo de compras y la administración de los inventarios en la empresa IT Project Management S.A.C., San Borja 2019.

Identificar la relación entre la ética en las compras y la administración de los inventarios en la empresa IT Project Management S.A.C., San Borja 2019.

II. MÉTODO

2.1 Tipo y Diseño de Investigación

Enfoque Cuantitativo

Ruiz, C. (2014), sostiene que el enfoque cuantitativo es mayormente utilizado a través de la recolección y análisis de datos en base a hechos sociales mediante una investigación, luego ello busca probar las hipótesis planteadas. (p. 45).

Las variables son de naturaleza cualitativas, a pesar de ello, tiene un enfoque cuantitativo, puesto que, el procesamiento de los datos fue a través de un programa estadístico, por ende, se contó con valores numéricos.

Tipo de Investigación Aplicada

Elisondo (2014) indica que la investigación aplicada es aquella que tiene como finalidad utilizar los resultados de la investigación, para resolver un determinado problema que se presente en la actividad empresarial y/o social. Es decir, va a llevar por objetivo central brindar la solución al inconveniente en el cual esté basada una investigación, a través de un estudio que lleve una búsqueda de datos y una propuesta de mejora (p. 19).

Por ello, la presentación investigación es aplicada, puesto que, si bien no tiene fines de solución inmediata, si lo hará a un determinado plazo, ya que, a través de la recolección de datos va a aportar en gran parte en la aplicación de la solución ante el problema evidenciado.

Diseño No experimental

Toro y Parra (2013) define que esta investigación consiste básicamente en no alterar premeditadamente las variables presentadas. En otras palabras, el diseño no experimental, examina los fenómenos para posteriormente evaluarlos, en este diseño el investigador no tiene el control exacto de las variables independientes, por lo mismo que, ya sucedieron en un momento determinado. (p. 39).

La presente investigación no pretende manipular sus variables, por ello se seleccionó como diseño de investigación, el no experimental. Puesto que, analizó la gestión de compras y administración de inventarios para luego estimarlas.

Investigación Transaccional o Transversal

Malhotra (2013) indica que, la investigación es transaccional o transversal cuándo el estudio se da en un único tiempo, es decir, se recolecta información de las variables y se mide su relación en solo un periodo. (p. 36).

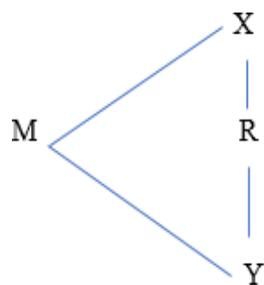
El estudio se hizo efectivo en tan solo el periodo de 2018 únicamente, por eso, es que la investigación tendrá un corte transversal.

Investigación de Tipo Correlacional

Hernández et. al. (2010) sostiene que, la investigación correlacional o causal espera describir cuál es la relación que existe de las variables puestas en estudio. (p. 45).

En la actual investigación se buscó describir la relación que existe entre dos variables, las cuáles son gestión de compras y administración de inventarios, evaluando sí es que verdaderamente hay una relación directa.

El esquema de investigación es el siguiente:



Dónde:

M: La muestra definida de los colaboradores.

X: Gestión de Compras

Y: Administración de Inventarios

R: Punto de relación de la Gestión de Compras y la Administración de Inventarios

2.2 Variables, Operacionalización

Variables

Variable 1: Gestión de Compras

Variable 2: Administración de Inventarios

Cuadro de Operacionalización

TABLA N°1: MATRIZ DE OPERACIONALIZACIÓN DE GESTIÓN DE COMPRAS

VARIABLES	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES	ÍTEMS	Escala de Medición
Gestión de Compras	<p>La gestión de compras es una de las partes más importantes, al momento de querer abastecer correctamente a una empresa, pues es el área que suministra las necesidades de la compañía, para que se logre lo esperado, se deberá planificar adecuadamente y cumplir con el ciclo respectivo, para así evitar incremento de costos. Paralelamente se deberá llevar un control de ellas, para ver qué tan éticamente se gestionan. (Escudero, 2014)</p>	<p>La medición de la variable se dará a través de la elaboración de un cuestionario y aplicado a los respectivos colaboradores de IT Project Management SAC, el cual estará en base a la escala Likert. A su vez, se analizará la variable en base a 3 dimensiones y cada una de ellas será medida por 3 indicadores.</p>	Planificación de las Compras	Grado de conocimiento de las compras previstas	1 y 2	Ordinal
				Nivel de ingresos de la empresa para cubrir las necesidades	3 y 4	
				Objetivos del área de compras	5	
			Fases del Ciclo de Compras	Nivel de solicitudes de compras	6 y 7	
				Nivel de estudio de proveedores	8 y 9	
				Grado de control de los suministros comprados	10 y 11	
			Ética en las Compras	Nivel de lealtad del gestor de compras	12 y 13	
				Grado de relación entre el gestor de compras y el proveedor	14	
				Grado de incidentes en las negociaciones	15 y 16	

TBLA N°2 MATRIZ DE OPERACIONALIZACIÓN DE ADMINISTRACIÓN DE INVENTARIOS

VARIABLES	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES	ÍTEMS	Escala de Medición
Administración de Inventarios	<p>La administración de inventarios es un eje definitivo en la conducción operativa y estratégica de las organizaciones, ya sea de producción o una entidad prestadora de servicios. Sus funciones básicas están interrelacionadas con los métodos de clasificación (ABC, entre otros), modelos de inventarios, los niveles de rotación, control de stock.</p> <p>Asimismo, en reducir cualquier tipo de variable que amenace a una adecuada administración. (Salazar, 2016)</p>	<p>La medición de la variable se dará a través de la elaboración de un cuestionario y aplicado a los respectivos colaboradores de IT Project Management SAC, el cual estará en base a la escala Likert.</p> <p>A su vez, se analizará la variable en base a 3 dimensiones y cada una de ellas será medida por 3 indicadores.</p>	Sistema de Clasificación ABC	Nivel de conocimiento de productos de Clase A	17 y 18	Ordinal
				Nivel de conocimiento de productos de Clase B	19 y 20	
				Nivel de conocimiento de productos de Clase A	21 y 22	
			Control y recuento de stocks	Grado de control de stocks	23 y 24	
				Grado de registro continuo	25 y 26	
				Grado de registro periódico	27 y 28	
				Variables que afectan la gestión del inventario	Grado de cumplimiento de los tiempos de entrega	
			Grado de demanda del producto		31 y 32	
			Grado de abastecimiento de productos	33 y 34		

2.3. Población, muestra y muestreo

Población

Sábado (2013) sostiene que el concepto de población hace referencia al conglomerado de todas las personas de las cuáles se espera obtener cierta información que sea de utilidad para la investigación que se esté realizando, a través de un estudio estadístico. (p. 63).

Ramírez (1999) citado por Sabino, C. (2014) define que una población en una investigación es finita cuando el investigador conoce en su totalidad a cada elemento de la población, es decir, son identificables, o si no un conocimiento esperado sobre la cantidad total. (p.38).

La población de la presente investigación es finita puesto que, se conoce la cantidad exacta de colaboradores y está constituida por 45 colaboradores del área de almacén de gestión de activos, entre supervisores, almaceneros, gestores de activos, todos ellos de la empresa IT Project Management.

Criterios de inclusión

Tamayo (2012) los criterios de inclusión son todas las características de los integrantes de la población de referencia que permiten su ingreso formar parte a la población en estudio. (p.45).

Para la presente investigación se consideró a los colaboradores del área del almacén de gestión de activos, de la empresa IT Project Management.

Criterios de exclusión

Tamayo (2012) los criterios de exclusión son todas las características de los integrantes de la población de referencia que descartan su ingreso no formar parte a la población en estudio.

En el presente estudio no se consideró a los colaboradores de otras áreas de la empresa, tales como: finanzas, recursos humanos, entre otras. O a personas externas de la empresa IT Project Management.

Muestra

Sábado (2013) indica que la muestra es una fracción de la población que se seleccionó en la investigación, que sirve para analizar exactamente lo que se estima como objetivo del estudio, del cual se obtendrá una serie de conclusiones. (p. 64).

Ramírez (1997) citado por Sabino, C. (2014) establece la muestra censal es aquella donde todas las unidades de investigación son consideradas como muestra. (p. 51).

En el presente estudio se optó por hacer uso de toda la población, es decir una muestra censal, por ende, no se aplicó ninguna fórmula estadística de muestreo, pues la población no es tan grande, y se considera que cuenta con la cantidad precisa de colaboradores para hacer efectiva la investigación.

Muestreo

Hernández, R., Fernández, C., y Baptista, P. (2014) indica que el muestreo no probabilístico (llamado también muestra dirigida), se menciona que la “elección de los elementos no depende de la probabilidad, sino de causas relacionadas con las características del investigador o del que hace la muestra. (p. 207).

Naresh (2004) citado por Naghi (2015) afirma que el muestro por conveniencia es el que intenta alcanzar una muestra de los elementos o unidades convenientes, tal elección parte principalmente del criterio del investigador, puesto que, va a considerar una serie de factores para ver qué elementos le convienen más. (p. 321).

El muestreo que se aplicó es el no probabilístico, pues la muestra se seleccionó por el método de conveniencia, ya que, los colaboradores del área logística fueron los elegidos para

dar desarrollo a la investigación, a su vez, se utilizó tal método por cuestión de proximidad, accesibilidad y factor económico.

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

Técnica e instrumento

Gil (2016) precisa que la técnica de recolección de datos abarca todo tipo de medios que se emplean para registrar todo lo que se obtiene en el sendero de la investigación y a su vez facilita el tratamiento de los datos. (p. 55)

Gil (2016) sostiene que, los instrumentos de recolección de datos son objetos o el material que se va a utilizar para recoger toda la información posible que sirva para la investigación. (p.55).

Tabla 3

Técnica e instrumento de recolección de datos

Variable	Técnica	Instrumento
Gestión de Compras	Encuesta	Cuestionario
Administración de Inventarios	Encuesta	Cuestionario

El cuestionario está conformado por 34 preguntas en su totalidad, las cuales fueron planteadas en base a los ítems determinados, buscando medir a las 2 variables y cada dimensión de ellas, por ello se utilizó el cuestionario con una escala de valoración Likert puesto que, la escala de medición es ordinal. Principalmente se utilizó un cuestionario por cada variable, es decir, 16 preguntas para la variable 1 (Gestión de compras) y 18 para la variable 2 (Administración de inventarios).

Validez

Naghi, M. (2015): “Hace referencia al grado en que una evaluación está midiendo lo que en realidad se desea medir”. (p. 115).

Salkind, N. (1999) citado por Tamayo (2012) indica que la validez de contenido es el tipo más directo y sencillo, asimismo indica que es el grado en que una prueba representa el universo del cuál se extrajo la información. Resalta que en la mayoría de las ocasiones se usa la opinión de expertos para establecer la validez de contenido. (p. 127).

En la presente investigación se empleó una validez de contenido puesto que, determina en que grado una medida representa cada elemento. Al emplear la validez de contenido se utilizó como medio el juicio de expertos, es decir, cada cuestionario fue observado y analizado por 3 expertos en ciencias administrativas de la misma Universidad César Vallejo.

Formula de coeficiente de validación:

$$C = \frac{\sum_{i=1}^c \sum_{j=1}^k X_{ij}}{c * k} \%$$

Dónde:

CV: Coeficiente de validación

X_{ij}: Valoración del criterio “i”, por el experto “j”

C: N° de criterios

K: N° de expertos que validan

Se coloca el valor otorgado por cada especialista, de acuerdo con los criterios del formato. Luego se suma el puntaje de los tres y se divide entre el total de puntajes colocados para obtener así el coeficiente de validación.

Tabla N°4 validación de expertos variable gestión de compras

Variable 1: Gestión de Compras				
CRITERIOS	EXP. 01	EXP. 02	EXP. 03	TOTAL
Claridad	90%	85%	90%	265%
Objetividad	90%	85%	90%	265%
Pertenencia	95%	85%	90%	270%
Actualidad	95%	85%	90%	270%
Organización	95%	85%	90%	270%
Suficiencia	95%	85%	90%	270%
Intencionalidad	90%	85%	90%	265%
Consistencia	95%	85%	90%	270%
Coherencia	95%	85%	90%	270%
Metodología	95%	85%	90%	270%
<i>f fuente: elaboración propia</i>			<u>TOTAL</u>	<u>2685%</u>
			<u>CV</u>	<u>90%</u>

El promedio de valoración del instrumento de la variable 1 gestión de compras es del 90%, es decir, tiene validez dentro del rango excelente (81% – 100%).

Tabla N°5 validación de expertos variable administración de inventarios

Variable 2: Administración de Inventarios				
CRITERIOS	EXP. 01	EXP. 02	EXP. 03	TOTAL
Claridad	95%	90%	85%	270%
Objetividad	95%	90%	85%	270%
Pertenencia	95%	90%	85%	270%
Actualidad	95%	90%	85%	270%
Organización	95%	90%	85%	270%
Suficiencia	95%	90%	85%	270%
Intencionalidad	95%	90%	85%	270%
Consistencia	95%	90%	85%	270%
Coherencia	95%	90%	85%	270%
Metodología	95%	90%	85%	270%
<i>f fuente: elaboración propia</i>			<u>TOTAL</u>	<u>2700%</u>
			<u>CV</u>	<u>90%</u>

El promedio de valoración del instrumento de la variable 2 administración de inventarios es del 90%, es decir, tiene validez dentro del rango excelente (81% – 100%).

A continuación, se presenta el grado y el nombre de los tres expertos que participaron cordialmente en la validación del instrumento.

Tabla N°6 Nombre de expertos en ambas variables

	Grado y Nombre
Experto N°1	Dr. Navarro Tapia, Javier
Experto N°2	Mg. Vargas Merino, Jorge Alberto
Experto N°3	Dr. Bardales Cárdenas, Miguel
Fuente: Elaboración propia	

Confiabilidad

Naghi, M. (2015) es el grado en el cual se representa que tan confiable puede ser el instrumento para aplicar dentro de la investigación para la obtención de los datos. (p. 42).

Silva, M. & Brain, M. (2016) sostienen que el coeficiente de alfa de cronbach es un elemento fundamental para determinar la confiabilidad de un instrumento, pues tiene la ventaja que no es necesarios dividir en dos mitades a los ítems del instrumento de medición, simplemente se aplica la medición y se calcula el coeficiente

La confiabilidad de la presente investigación fue comprobada a través de la prueba estadística de alfa de cronbach, el cual se obtuvo mediante la aplicación del cuestionario piloto a 15 colaboradores del total de la población de la empresa IT Project Management S.A.C.

Tabla N°7: Estándares del coeficiente de alfa de Cronbach

Coeficiente	Nivel
Coeficiente alfa 0,53 a menos	Confiabilidad nula
Coeficiente alfa 0,54 a 0,59	Confiabilidad baja
Coeficiente alfa 0,60 a 0,65	Confiable
Coeficiente alfa 0,66 a 0,71	Muy confiable
Coeficiente alfa 0,72 a 0,99	Excelente confiabilidad
Coeficiente alfa 1.0	Confiabilidad perfecta

Según Herrera (1998)

Tabla N°8: Estadísticos de Fiabilidad – Alfa de Cronbach global

Estadísticas de fiabilidad	
Alfa de Cronbach	N de elementos
,837	34

Fuente: Muestra Piloto

El cuestionario en general, es decir, de las dos variables unidas refleja un resultado de 0,837, indicando que ambos cuestionarios son aplicables, puesto que, responden lo requerido.

Tabla N°9: Estadísticos de Fiabilidad – Alfa de Cronbach Cuestionario Variable 1

Estadísticas de fiabilidad	
Alfa de Cronbach	N de elementos
,849	16

Fuente: Muestra Piloto

De acuerdo con el resultado obtenido, se determinó que el primer cuestionario es altamente confiable pues se obtuvo el resultado 0,849, por ende, es aplicable, ya que abarca de manera adecuada y responde correctamente la primera variable (Gestión de Compras), es decir, los resultados obtenidos son confiables.

Tabla N°10: Estadísticos de Fiabilidad – Alfa de Cronbach Cuestionario Variable 2

Estadísticas de fiabilidad	
Alfa de Cronbach	N de elementos
,827	18

Fuente: Muestra Piloto

Asimismo, para el segundo cuestionario también se aplicó el Alfa de Cronbach, dando como resultado 0,827, ello quiere decir que al igual que el primer cuestionario también es altamente confiable y aplicable, puesto que el instrumento cubre las dimensiones de la segunda variable (Administración de Inventarios).

2.5 Procedimiento

El procedimiento de la investigación dio inicio con la aplicación de los cuestionarios a los colaboradores de la empresa IT Project Management San Borja S.A.C., el total de encuestados fueron los 45 colaboradores, luego de ello se organizó la recolección de datos, es decir, se realizó una tabulación de todo lo obtenido en el programa Microsoft Excel 2013, realizando diferentes fórmulas para obtener el resultado exacto de cada dimensión. Posteriormente, se trasladaron todos los datos de forma ordenada al software del Spss Ibm Statics V25. Con todo ello se procedió a aplicar la estadística descriptiva, es decir, aplicar en el Excel tal metodología con la finalidad de obtener tablas y figuras que representen de una manera ordenada lo obtenido en la recolección de datos. Finalmente, se aplicó la contrastación de hipótesis en el Spss Statics V25, todo ello mediante el coeficiente de correlación de Spearman, en el que se buscó contrastar cada hipótesis planteada en la presente investigación.

2.6. Método de análisis de datos

Estadística Descriptiva

Los datos obtenidos en un principio tienden a contar con serie de observaciones, los cuales tienen que ser criteriosamente ordenados, para que se pueda reflejar lo esperado, por ende, es necesario emplear el método descriptivo, ya que, en base a la representación en tablas y/o figuras estadísticas buscar dar un orden a los datos y así reducir los diferentes datos observados. (Fernández, Cordero y Córdova, 2002, p. 17).

Al obtener la recolección de todos los datos, se procedió a realizar la tabulación correspondiente de cuestionario respondido, para darle un orden, con el fin de que al trasladarlo al Spss Ibm Statics V25 resulte mucho más rápido el procesamiento de la información, a esos mismos datos que se tabularon en Excel se le aplicó ciertas fórmulas

para así obtener las tablas y/o gráficos que representan en porcentajes la cantidad de respuesta por cada opción que se le brindó en el cuestionario.

Estadística Inferencial

Para Vargas (1995) citado por Gutiérrez, E., Vladimirovna, O. (2016) indica que la estadística inferencial principalmente busca y/o intenta tomar decisiones basadas en la aceptación o el rechazo de ciertas posibles respuestas que se toman como hipótesis, no con la certeza definitiva, puesto que, hay un margen de error que siempre está presente. (p.33).

Para Tomás (2016), el coeficiente de correlación de Spearman (Rho) es una prueba no paramétrica que mide la asociación o interdependencia entre dos variables discretas medidas, al menos una de ellas, en escala ordinal. Asimismo, es recomendable utilizar tal coeficiente cuando los valores y/o datos son extremos y ante distribuciones no normales. (p. 104).

Luego de emplear la estadística descriptiva, se procedió a realizar la estadística inferencial, en la cual los datos trasladados al Spss Ibm Statics V25 se le realizó el procedimiento a cada hipótesis planteada en la presente investigación para obtener el coeficiente de correlación Rho de Spearman, puesto que es un análisis no paramétrico por lo mismo que las variables son cualitativas y de un tipo ordinal, por ende, no sigue una distribución normal. Al obtener los resultados se interpretó adecuadamente cada uno.

Estadística No Paramétrica

Según Namakforoosh, M. (2000) citado por Álvarez, J (2015) define que las pruebas no paramétricas son aquellas que no especifican la distribución normal de la muestra, a su vez indica que, las pruebas no paramétricas en su mayoría son aplicables cuando los datos son ordinales y/o cuantitativos y se usan escalas que se adecuen a ello. (p. 340).

La presente investigación sigue la estadística no paramétrica, ya que sigue una distribución no normal, puesto que, no hay parámetros a estimar. Asimismo, por la naturaleza de las variables, ya que, son cualitativas y de tipo ordinal.

2.7. Aspectos Éticos

Para realizar la investigación en la empresa IT Project Management se contó con la autorización del Gerente, a su vez el instrumento fue aplicado a los colaboradores los cuáles están debidamente informados, también cuenta con la veracidad en la obtención de datos y en el desarrollo de la información. Pues existe conformidad con la investigación que se realizó. Asimismo, se emplearon distintos aspectos éticos como la equidad y la beneficencia, ya que, se busca que a un futuro la presente investigación pueda servir como base para futuras investigaciones.

III. RESULTADOS

Resultados Descriptivos

Caracterización de la muestra

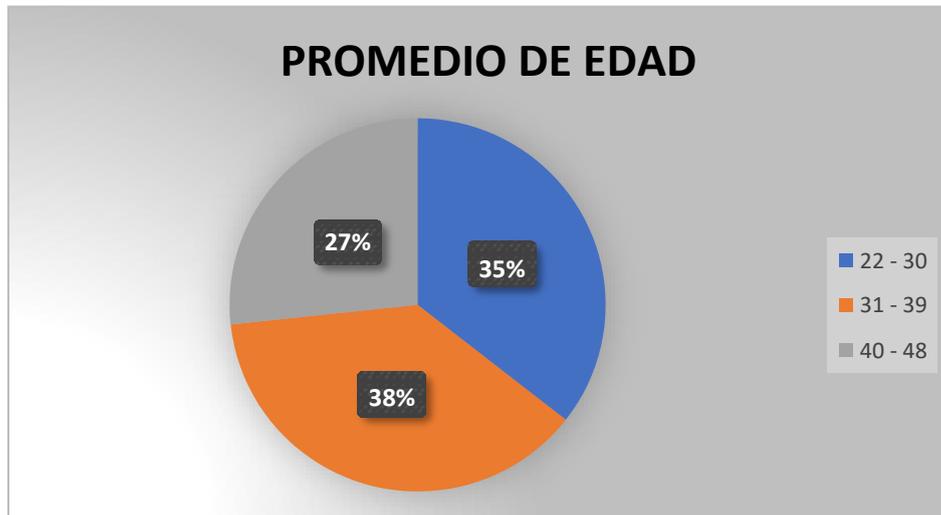


Figura 1. Edad de los encuestados

Interpretación:

Como se observa el mayor porcentaje (38%) de los colaboradores encuestados tienen un rango de edad entre 31 a 39, mientras que el 35% está representado por los encuestados que están dentro del rango de 22 – 30, finalmente el menor porcentaje (27%) está representado por los encuestados que están dentro del rango de años 40 – 48.

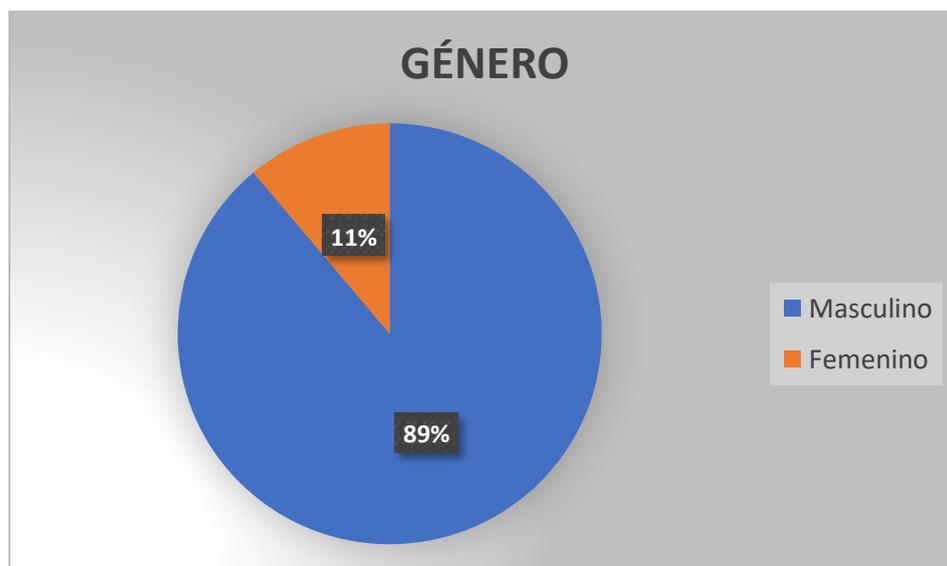


Figura 2. Género de los encuestados

Interpretación:

Como se observa el mayor porcentaje (89%) de los colaboradores encuestados son de género masculino, mientras que el 11% restante son de sexo femenino.

Estadístico descriptivo de la Planificación de compras

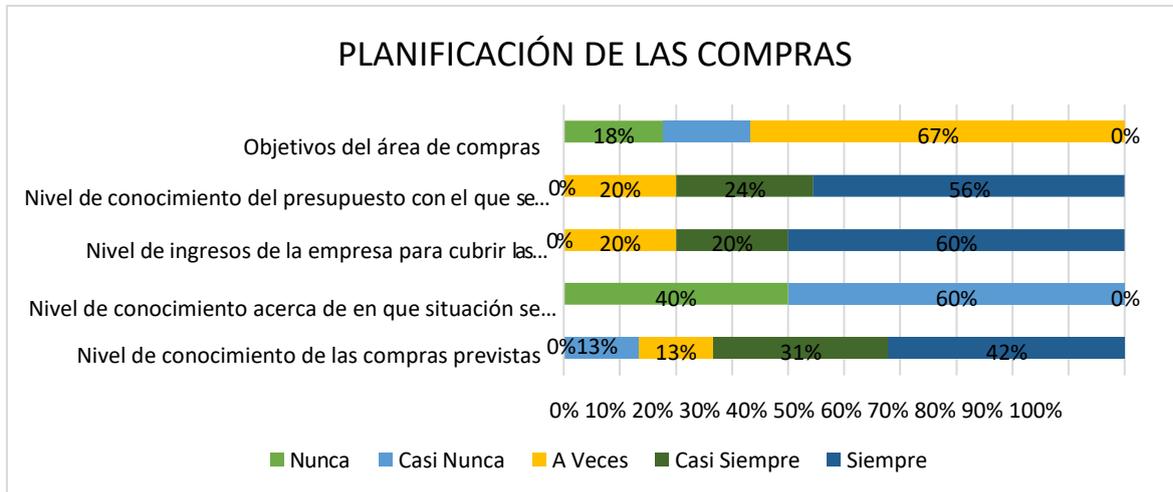


Figura 3. Planificación de compras

Interpretación:

En base a los indicadores representados, se puede observar la planificación de compras en tal área cuenta con índices altos mayormente en los niveles de ingresos para cubrir las necesidades (60%) y en el nivel de conocimiento del presupuesto con el que se cuenta (56%).

Estadístico descriptivo de la Fase del ciclo de compras

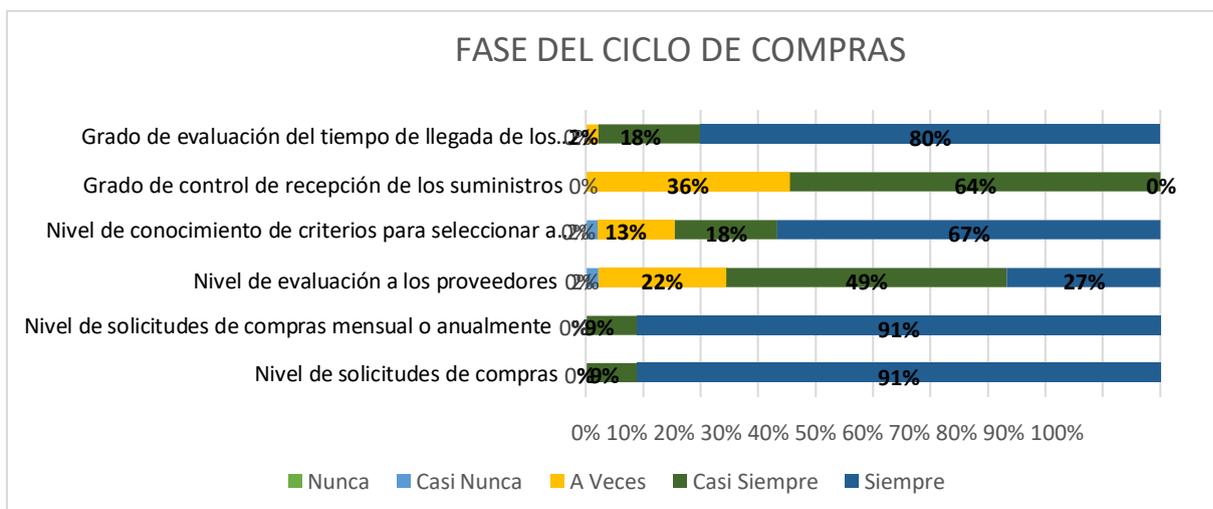


Figura 4. Fase del ciclo de compras

Interpretación:

En base a los indicadores representados, se puede observar que, si existe conocimiento acerca de la fase del ciclo de compras, puesto que el ítem que más resalta es el siempre (91%), es decir tienen claro el nivel de solicitudes que se emiten. Asimismo, se tiene conocimiento del nivel de solicitudes de compras mensuales y/o anuales (91%), si bien tienen el conocimiento básico, no se está empleando adecuadamente.

Estadístico descriptivo de la Ética en las compras

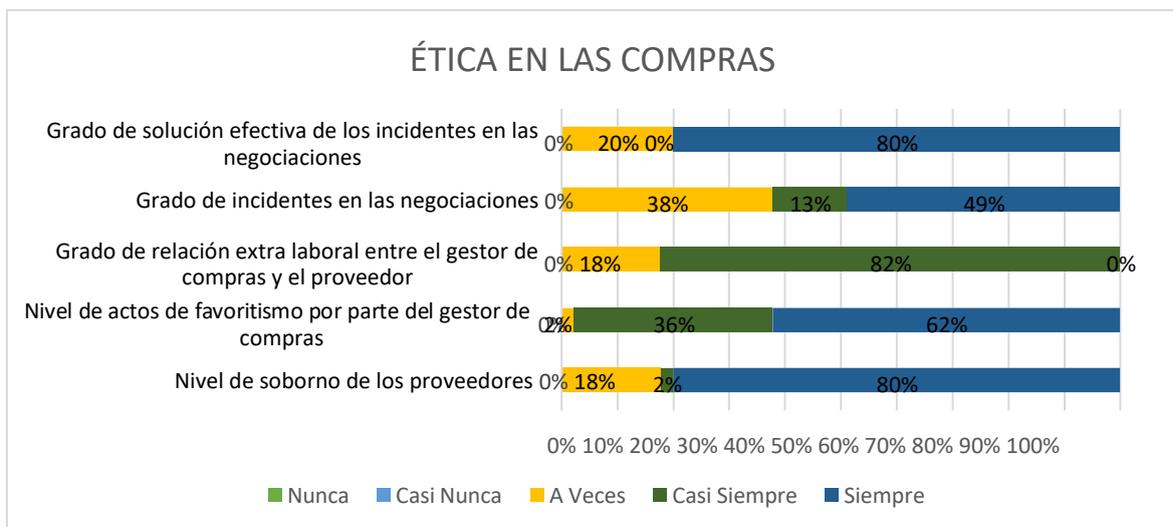


Figura 5. Ética en las compras

Interpretación:

En base a los indicadores representados, se puede observar que, unos de los porcentajes más elevados es el casi siempre (87%) en el ítem de grado de relación extralaboral de los gestores de compras con los proveedores. Asimismo, un factor positivo está reflejado en el 80% que respondieron siempre en el ítem de solución efectiva a los incidentes que se presentan a lo largo de las negociaciones.

Con respecto a la variable de Administración de Inventarios también se aplicó la estadística descriptiva, se obtuvieron los siguientes resultados:

Estadístico descriptivo del Sistema de clasificación ABC

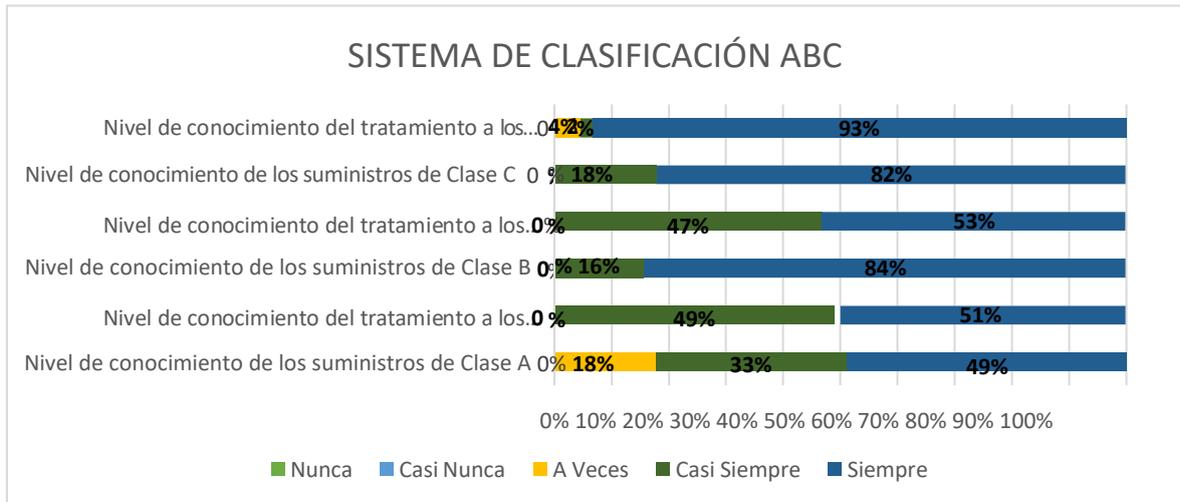


Figura 6. Sistema de Clasificación ABC

Interpretación:

En base a los indicadores representados, se puede observar que, uno de los valores más altos obtenidos es el 93% en el ítem de nivel de conocimiento del tratamiento y/o mantenimiento a los productos de clase C, puesto que, al ser activos más sencillos de utilizar se facilita el mantenimiento que se va a emplear. Asimismo, el nivel de conocimiento de los suministros de clase B, también es alto (84%) con relación a la respuesta siempre.

Estadístico descriptivo del Control y Recuento de Stocks

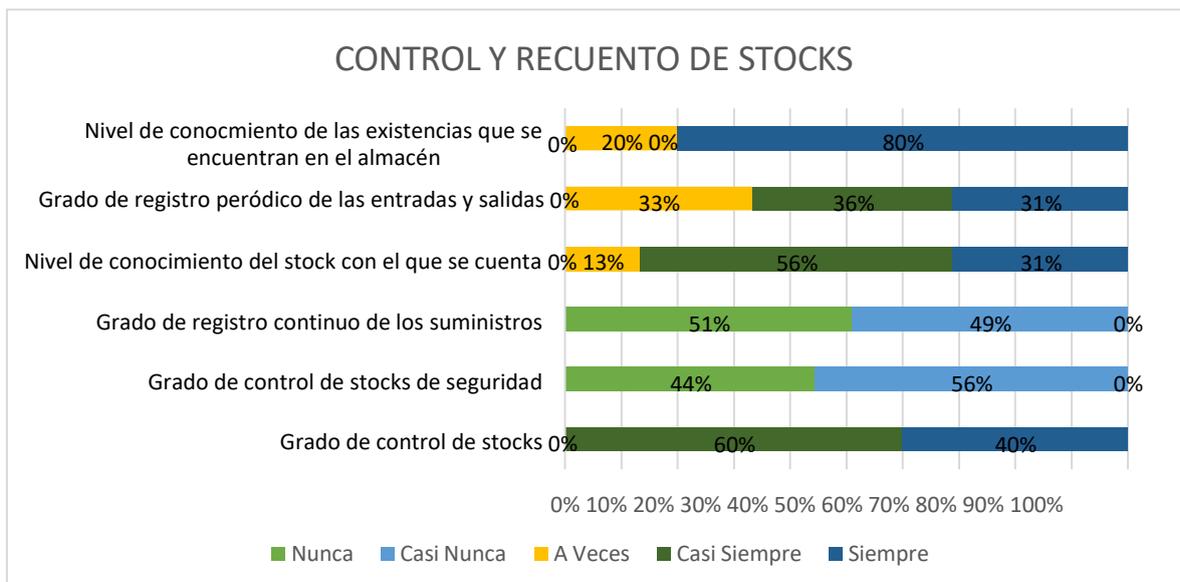


Figura 7. Control y recuento de stocks

Interpretación

En base a los indicadores representados, se puede observar que, a manera positiva si se tiene conocimiento de las existencias con las que se cuenta en el almacén (80%). Asimismo, en el aspecto negativo se visualiza que el grado registro continuo de los suministros es casi nulo (49%), casi igual al grado de control de stocks de seguridad (56%), por ende, se puede inferir que no se le está la debida importancia a lo que pueda suceder en una eventualidad.

Estadístico descriptivo de Variables que afectan la administración del inventario

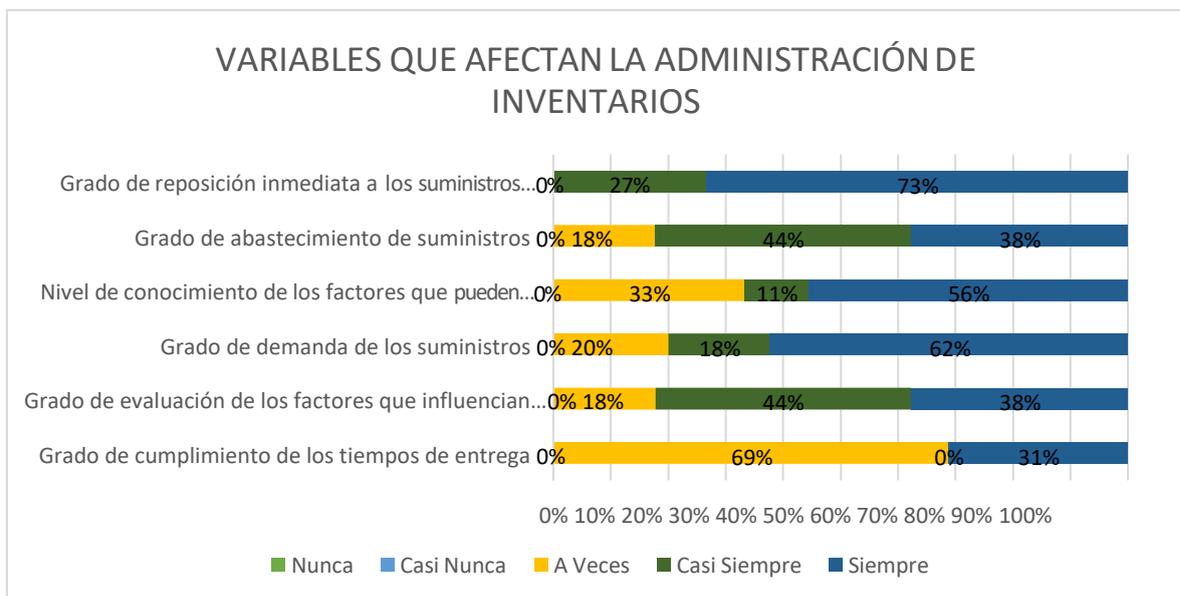


Figura 8. Variables que afectan la administración de inventarios

Interpretación:

En base a los indicadores representados, se puede observar que, como unos de los porcentajes altos se encuentra que a veces (69%) se cumple con los tiempos de entrega establecidos. Asimismo, como factor positivo se visualiza que siempre (73%) se suele reponer de manera inmediata los productos faltantes en el almacén.

Prueba de hipótesis

Los resultados obtenidos en las diferentes contrastaciones de hipótesis se medirán y/o estimarán en base al siguiente Baremo de estimación del Rho Spearman.

Tabla 11: Baremo de estimación del coeficiente de correlación Rho Spearman

VALOR	SIGNIFICADO
-1	Correlación negativa grande y perfecta
-0,9 A - 0,99	Correlación negativa muy alta
-0,7 A -0,89	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 0,89	Correlación positiva alta
0,9 A 0,99	Correlación positiva muy alta
1	Correlación positiva grande y perfecta

Fuente: Martínez, R (2009)

Prueba de hipótesis general

Prueba de hipótesis correlacional entre gestión de compras y administración de inventarios.

H0: No existe relación entre la gestión de compras y administración de inventarios en la empresa IT Project Management, San Borja - 2019.

H1: Existe relación entre la gestión de compras y administración de inventarios en la empresa IT Project Management, San Borja – 2019.

Estrategia de la prueba:

Si el valor Sig. es ≥ 0.05 se acepta la hipótesis nula.

Si el valor Sig. es < 0.05 se rechaza la hipótesis nula.

Tabla 12

Prueba de hipótesis correlacional entre gestión de compras y administración de inventarios

Correlaciones				
			GESTIÓN DE COMPRAS	ADMINISTRACIÓN DE INVENTARIOS
Rho de Spearman	GESTIÓN DE COMPRAS	Coeficiente de correlación	1,000	,675**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	45	45
	ADMINISTRACIÓN DE INVENTARIOS	Coeficiente de correlación	,675**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	45	45

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

Fuente: Base de Datos

Interpretación:

Tomando en consideración la hipótesis general planteada, se ha procedido a realizar el análisis correspondiente en base a los datos obtenidos de la encuesta aplicada, utilizando el software del Spss Ibm Statics V25.

En la tabla N°12, se puede observar que el valor de Sig. (Bilateral) es semejante a 0.000, es decir que es menor al $p = 0.05$. De modo que, se rechaza la hipótesis nula, por lo tanto, se acepta la hipótesis alterna, la cual indica que existe relación entre la gestión de compras y la administración de los inventarios.

Asimismo, se observa que el coeficiente de correlación del Rho de Spearman = 0.675. Por lo tanto, se puede afirmar la relación positiva moderada, es decir, la gestión de compras se relaciona de manera directa con la administración de los inventarios en la empresa IT Project Management S.A.C. San Borja – 2019, puesto que, cada proceso es influyente en el otro.

Prueba de hipótesis específica

Prueba de hipótesis correlacional entre planificación de compras y administración de inventarios.

H0: No existe relación entre la planificación de compras con la administración de inventarios en la empresa IT Project Management S.A.C. San Borja – 2019.

H1: Existe relación entre la planificación de compras con la administración de inventarios en la empresa IT Project Management S.A.C. San Borja – 2019.

Estrategia de la prueba:

Si el valor Sig. es ≥ 0.05 se acepta la hipótesis nula.

Si el valor Sig. es < 0.05 se rechaza la hipótesis nula.

Tabla 13

Prueba de hipótesis correlacional entre la planificación de compras y administración de inventarios

Correlaciones				
			PLANIFICACIÓN DE COMPRAS	ADMINISTRACIÓN DE INVENTARIOS
Rho de Spearman	PLANIFICACIÓN DE COMPRAS	Coeficiente de correlación	1,000	,678**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	45	45
	ADMINISTRACIÓN DE INVENTARIOS	Coeficiente de correlación	,678**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	45	45

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

Fuente: Base de datos

Interpretación:

Tomando en consideración la primera hipótesis específica planteada, se ha procedido a realizar el análisis correspondiente en base a los datos obtenidos de la encuesta aplicada, utilizando el software del Spss Ibm Statics V25.

En la tabla N°13 se observa que el valor de Sig. (Bilateral) es semejante a 0.000, es decir que es menor al $p = 0.05$. De modo que, se rechaza la hipótesis nula, por lo tanto, se acepta la hipótesis alterna, la cual indica que existe relación entre la planificación de compras con

la administración de los inventarios. Asimismo, se puede observar que el coeficiente de correlación del Rho de Spearman = 0.678.

Por lo tanto, se puede afirmar la relación positiva moderada entre la planificación de compras con la administración de los inventarios en la empresa IT Project Management S.A.C. San Borja – 2019, puesto que, en todo proceso se debe planificar correctamente y más aún en las compras si es que se desea administrar correctamente los inventarios.

Prueba de hipótesis correlacional entre la fase del ciclo de compras y administración de inventarios.

H0: No existe relación entre la fase del ciclo de compras con la administración de inventarios en la empresa IT Project Management S.A.C. San Borja – 2019.

H1: Existe relación entre la fase del ciclo de compras con la administración de inventarios en la empresa IT Project Management S.A.C. San Borja – 2019.

Estrategia de la prueba:

Si el valor Sig. es ≥ 0.05 se acepta la hipótesis nula.

Si el valor Sig. es < 0.05 se rechaza la hipótesis nula.

Tabla 14

Prueba de hipótesis correlacional entre la fase del ciclo de compras y administración de inventarios

Correlaciones				
			FASE DEL CICLO DE COMPRAS	ADMINISTRACIÓN DE INVENTARIOS
Rho de Spearman	FASE DEL CICLO DE COMPRAS	Coeficiente de correlación	1,000	,744**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	45	45
	ADMINISTRACIÓN DE INVENTARIOS	Coeficiente de correlación	,744**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	45	45

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

Fuente: Base de datos

Interpretación:

Tomando en consideración la segunda hipótesis específica planteada, se ha procedido a realizar el análisis correspondiente en base a los datos obtenidos de la encuesta aplicada, utilizando el software del Spss Ibm Statics V25.

En la tabla N°14, se observa que el valor de Sig. (Bilateral) es semejante a 0.000, es decir que es menor al $p = 0.05$. De modo que, se rechaza la hipótesis nula, por lo tanto, se acepta la hipótesis alterna, la cual indica que existe relación entre la fase del ciclo de compras con la administración de los inventarios.

Asimismo, se puede observar que el coeficiente de correlación del Rho de Spearman = 0.744. Por lo tanto, se puede afirmar la relación positiva alta entre la fase del ciclo de compras con la administración de los inventarios en la empresa IT Project Management S.A.C. San Borja – 2019, puesto que, si se cumple correctamente cada paso de la fase establecida, se podrá llevar un mejor control de los activos y/o suministros al momento de realizar un inventariado.

Prueba de hipótesis correlacional entre la ética en las compras y administración de inventarios.

H0: No existe relación entre la ética en las compras con la administración de inventarios en la empresa IT Project Management S.A.C. San Borja – 2019.

H1: Existe relación entre la ética en las compras con la administración de inventarios en la empresa IT Project Management S.A.C. San Borja – 2019.

Estrategia de la prueba:

Si el valor Sig. es ≥ 0.05 se acepta la hipótesis nula.

Si el valor Sig. es < 0.05 se rechaza la hipótesis nula.

Tabla 15

Prueba de hipótesis correlacional entre la ética en las compras y administración de inventarios

Correlaciones				
			ÉTICA EN LAS COMPRAS	ADMINISTRACIÓN DE INVENTARIOS
Rho de Spearman	ÉTICA EN LAS COMPRAS	Coeficiente de correlación	1,000	,739**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	45	45
	ADMINISTRACIÓN DE INVENTARIOS	Coeficiente de correlación	,759**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	45	45

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

Fuente: Base de datos

Interpretación:

Tomando en consideración la tercera hipótesis específica planteada, se ha procedido a realizar el análisis correspondiente en base a los datos obtenidos de la encuesta aplicada, utilizando el software del Spss Ibm Statics V25.

En la tabla N°15, se observa que el valor de Sig. (Bilateral) es semejante a 0.000, es decir que es menor al $p = 0.05$. De modo que, se rechaza la hipótesis nula, por lo tanto, se acepta la hipótesis alterna, la cual indica que existe relación entre la ética en las compras y la administración de los inventarios.

Asimismo, se puede observar que el coeficiente de correlación del Rho de Spearman = 0.739. Por lo tanto, se puede afirmar la relación positiva alta entre la ética en las compras con la administración de los inventarios en la empresa IT Project Management S.A.C. San Borja – 2019, es decir, si gestiona éticamente las compras y no se realizan emisiones que no corresponden, no habrá suministros innecesarios en el almacén, los cuales perjudiquen los inventariados.

IV. DISCUSIÓN

En la presente investigación de la gestión de compras y la administración de inventarios en la empresa IT Project Management S.A.C., San Borja 2019 se obtuvieron resultados, los cuáles indican que, si existe una relación positiva moderada entre ambas variables, ello posibilitará analizar y contrastar los resultados con los antecedentes seleccionados, tomando de cada uno de ellos los resultados más importantes y/o relevantes para los fines de la investigación.

El resultado de la relación entre las variables gestión de compras y la administración de inventarios obtenido a través del coeficiente de relación Rho Spearman es de 0,675 y un Sig. (Bilateral) de 0.000, ello quiere decir que, si se pone correctamente en práctica la gestión de compras, se cumple con todos los procesos estipulados y con la ética correspondiente se va a mejorar la administración que se le viene dando actualmente a los inventarios.

Basándose en la hipótesis general de la presente investigación la cual es que existe relación entre la gestión de compras y administración de inventarios en la empresa IT Project Management S.A.C., San Borja 2019, se puede contrastar con los resultados de Berrueta y Manaure (2017) quiénes concluyeron en base al resultado de Rho de Spearman de 0,879 que a mayor percepción y conocimiento de una buena gestión de compras mayor será el control que se le podrá dar al inventario de la materia prima, es decir, aceptan la hipótesis alterna planteada en su investigación. Pues las empresas que conforman el sector cervecero de la Parroquia Cristo de Aranza del Municipio de Maracaibo no vienen percibiendo correctamente como se debe planificar y gestionar cada compra, por ello se dan las pérdidas, pero si se pone en marcha una planificación de compras la cual seguir se podrá evitar tales consecuencias. Con tal antecedente se puede confirmar la relación directa que existe entre la variable Gestión de compras y la administración de inventarios.

Considerando el objetivo general de la actual investigación, el cual es describir la relación entre la gestión de compras y la administración de los inventarios en la empresa IT Project Management S.A.C., San Borja 2019, se puede analizar con los resultados obtenidos por parte de López y Quenoran (2016) quienes tenían como objetivo determinar la relación que existe entre el control de inventarios y la rentabilidad en la Compañía Méndez y Asociados, Asomen S.A de la ciudad de Guayaquil, al final de su investigación concluyeron que si existe relación entre ambas variables, si bien en la presente investigación no se cuenta con la

variable de rentabilidad, se considera que existe un resultado muy similar, puesto que, para que una empresa pueda obtener ingresos constantemente depende de varios procesos y de la eficacia en distintos área de la organización, por ello se tomó la gestión de compras, ya que, para el curso y/o rubro de la empresa es una de las áreas más relevantes. Asimismo, el objetivo general también se puede contrastar con el de la investigación de Calvo (2013) quien tenía el objetivo central de comprobar si una correcta gestión del proceso de compras puede permitir mayores ingresos a la organización Cotecmar, determinando al final que si existe una relación entre el proceso de compras y la percepción de nuevos ingresos a la organización de estudio, puesto que tal proceso debe estar acompañado de una cadena de logística eficaz, para que se pueda satisfacer las necesidades y requerimientos de los clientes en su mayoría, ya que, si se cuenta con un almacén abastecido constantemente, se podrá evitar las pérdidas de clientes, por ende, se incrementarán las posibilidades de obtener mayores ganancias.

Luego de contrastar los resultados, las hipótesis y los objetivos de la presente investigación con los antecedentes internacionales, también se considera necesario discutirlos de la misma manera con los trabajos previos nacionales, para determinar si se confirman los resultados obtenidos.

Considerando el resultado obtenido de la contrastación de hipótesis específica del coeficiente de correlación Spearman igual a 0,744 entre la fase del ciclo de compras y la administración de los inventarios, permite contrastar con lo obtenido en la investigación de Gómez (2017), quien considera en su investigación la relación entre el proceso logístico y el control de inventarios obteniendo un resultado de Rho Spearman igual a 0,726, es decir hay una relación existente entre ambas variables en la empresa Centro de Belleza S.A.C., del distrito de Miraflores, ello quiere decir que cada proceso consta de una serie de pasos por cumplir adecuadamente, los cuales de cumplirse permitirán que todas las áreas interrelacionadas se desempeñen de manera más eficiente. Tal cuál como el caso de la empresa objeto de estudio de la presente investigación IT Project Management S.A.C., pues si existe una fase que se debe cumplir a cabalidad y la mayoría de los colaboradores tienen conocimiento de ello como se pudo ver reflejado en los resultados descriptivos de tal dimensión, el problema centralmente es que no lo cumplen, por distintos motivos, uno de ellos es por el ahorro de tiempo, ya que, buscan saltar los pasos para acabar más rápido sus

funciones y así poder retirarse, sin medir las consecuencias. Otro motivo, es por el pensamiento con el que cuentan, ya que, lo consideran innecesario, pues prefieren imponer su metodología de trabajo, la cual no cumple con los parámetros establecidos. Por ende, se considera muy importante el aporte de Gómez (2017), pues existe mucha relación entre su investigación realizada y la presente investigación.

Teniendo en cuenta uno de los objetivos específicos de la presente investigación el cual es identificar la relación entre la planificación de compras y la administración de los inventarios en la empresa IT Project Management, se permite contrastar con la investigación de Namay y Rengifo (2017) quienes consideran como uno de sus objetivos describir la relación entre la planificación y el control de inventarios en la empresa Supermercados La Inmaculada S.A.C en la ciudad de Tarapoto, en el cual se llegó a la conclusión que si se planifica adecuadamente en todas las áreas o desde el proceso inicial permitirá que se pueda organizar, dirigir y controlar los inventarios y sus ambientes, tales como el control de stocks, los niveles de existencia de la mercadería entre otros. Si bien unos de los principales problemas de la empresa IT Project Management S.A.C., es el no emplear una planificación adecuada en el área logística, actualmente si se encuentra en consideración ello, de a pocos uno que otro colaborador lo va poniendo en práctica, pero la mayoría no lo percibe así, es por ello por lo que la administración de los inventarios se viene viendo afectada.

En suma, a ello, también entra a tallar la contrastación del objetivo específico de la presente investigación con la investigación de Crespo y Valenzuela (2017), quienes consideraron en sus objetivos específicos la planificación logística y la reducción de los costos en la empresa Piel Trujillo S.A.C., pues en ese momento la empresa no venía planificando como se esperaba en tal área y existía mucha alza en los costos, perjudicando notoriamente a la rentabilidad de esta. Por ello, es que se considera cierta investigación como respaldo para el desarrollo de la presente, ya que, se refleja a través de las conclusiones obtenidas que la planificación se tiene mucha relevancia en todos los aspectos administrativos y fines económicos.

De igual forma los resultados de la actual investigación ante mencionados son contrastables con los obtenidos por Espino (2016), quien obtuvo un coeficiente de correlación Rho de Spearman de 0,827 y un Sig. (Bilateral) de 0.001, dando a entender que existe una relación directa y alta entre la gestión de compras y la productividad en la

implementación de un concesionario de alimentos. Puesto que, antes de darse la implementación el autor considera que debe contar con una correcta gestión de compras, para que se pueda estar abastecido en todo momento y de tal manera pueda cumplir con las exigencias que le presente el consumidor, cumpliendo ello se podrá obtener la productividad esperada, al igual que en ITPM, ya que, la aplicación de la gestión de compras dará muchos resultados positivos a la administración de inventarios, ello está respaldado a través del resultado obtenido en el coeficiente de correlación Rho de Spearman (0,675) entre ambas variables, dando a entender que ante un mejor manejo de las solicitudes de compras se podrá mejorar la organización que se viene dando en el almacén y se evitará acumulamientos innecesarios. Asimismo, el autor Espino (2016), empleó una de las metodologías utilizadas en la presente investigación, pues midió la confiabilidad de su instrumento a través del alfa de cronbach dándole como resultado (0.827), es decir el instrumento que aplicó en tal momento era altamente confiable, por ende, se podía aplicar. Mientras que el instrumento de la presente investigación también obtuvo un resultado muy parecido 0,837 a través del alfa de cronbach, es decir, aplicar un instrumento de gestión de compras si te permite estimar la productividad que podrás conseguir en una empresa.

V. CONCLUSIONES

En base a los objetivos planteados y a los resultados obtenidos a lo largo del desarrollo de la presente investigación, se determinan las siguientes conclusiones:

Primera. Siendo el objetivo general describir la relación entre la gestión de compras y la administración de los inventarios en la empresa IT Project Management S.A.C., San Borja 2019, mediante los resultados obtenidos se determina que existe una relación positiva considerable a través del Rho de Spearman 0.675 y una significancia de 0.000, concluyendo que sí se gestiona correctamente las compras de la empresa, se podrá administrar efectivamente los inventarios que se desarrollen.

Segunda. Con relación al primer objetivo específico identificar la relación entre la planificación de compras y la administración de los inventarios en la empresa IT Project Management S.A.C., San Borja 2019, se obtuvo mediante el Rho de Spearman 0.678 y una significancia de 0.000 que existe una relación positiva considerable entre la primera dimensión de la variable gestión de compras y la segunda variable, es decir, si se planifica correctamente las compras a realizar, se reducirán los errores al momento de administrar los inventarios.

Tercera. Con respecto al segundo objetivo específico identificar la relación entre la fase del ciclo de compras y la administración de los inventarios en la empresa IT Project Management S.A.C., San Borja 2019, los resultados reflejaron que existe una relación positiva considerable, pues el Rho de Spearman dio como resultado 0.744 y una significancia de 0.000, dando en conclusión que si se cumple al pie de la letra y en un orden establecido el ciclo de las compras, ya no existirá un acumulamiento innecesario en los almacenes y así se hará más sencillo los futuros inventariados.

Cuarta. En definitiva, el tercer objetivo específico identificar la relación entre la ética en las compras y la administración de los inventarios en la empresa IT Project Management S.A.C., San Borja 2019, se pudo obtener un Rho de Spearman igual a 0.739 y una significancia de 0.000, reflejando que existe una relación positiva considerable, se puede entender que si se regula y se practica la ética dentro de tal área se podrá gestionar los inventarios eficazmente.

VI. RECOMENDACIONES

De acuerdo con los resultados expuestos en la presente investigación, permiten sugerir las siguientes recomendaciones:

Primera. En base a la relación positiva considerable que existe entre la gestión de compras y la administración de los inventarios en la empresa IT Project Management S.A.C., San Borja 2019, se recomienda que se registre correctamente en una base de datos en un plazo de máximo 2 meses por la relevancia que adquiere tal variable para la gestión de inventarios con la finalidad de que todas las operaciones que se lleven en tal departamento puedan llevar un orden y así saber cuántas solicitudes de compras se requieren diariamente, mensualmente, anualmente, beneficiando directamente a los inventariados, para posteriormente reducir pérdidas.

Segunda. Con respecto a la relación positiva considerable entre la planificación de compras y la administración de los inventarios en la empresa IT Project Management S.A.C., San Borja 2019, ante la inexistente planificación que existe actualmente en la empresa, se recomienda que se realice un plan de manejo de compras previstas adecuado, a corto plazo (periodo no mayor a 3 meses) para que en base a los primeros resultados obtenidos se puede evaluar nuevos planes, y así se tenga un control detallado, que refleje semanalmente las ordenes solicitadas, asimismo es recomendable definir las prioridades de cada tarea, para saber a cuál darle mayor relevancia y cumplir de manera progresiva con cada objetivo trazado, para poder cubrir correctamente la demanda.

Tercera. Se observa una relación una relación positiva considerable entre la fase del ciclo de compras y la administración de los inventarios en la empresa IT Project Management S.A.C., San Borja 2019, por lo que se le recomienda a la empresa, establecer un flujo de ciclo de compras a cargo del gestor y los supervisores del área, el cual comience a ejercerse en un plazo de 6 meses, puesto que, se espera continuar con el mismo flujo actualmente hasta que se tenga uno correctamente elaborado, tal flujo se tendrá que cumplir a cabalidad, de manera que exista un procedimiento a seguir y se puedan reducir los errores al momento de realizar los futuros pedidos y/o solicitudes.

Cuarta. De acuerdo a la relación positiva considerable entre la ética en las compras y administración de inventarios en la empresa IT Project Management S.A.C., San Borja 2019, se recomienda crear un perfil de selección de proveedores en un corto plazo (2 meses) para seguir evitando pérdidas innecesarias, acompañado de políticas que impidan relaciones extra laborales entre los gestores de compras y los proveedores, ello ayudará a llevar un proceso mucho más ético, evitando que existan activos innecesarios en el almacén que tan solo fueron solicitados en forma de negocio entre las partes mencionadas.

VII. REFERENCIAS

- Afrin, K., Nepal, B., & Monplaisir, L. (2018). *A data-driven framework to new product demand prediction: Integrating product differentiation and transfer learning approach*. *Expert Systems With Applications*, 108, 246–257.
- Akindipe, O. S. (2014). *Inventory Management - A Tool for Optimal Use of Resources and Overall Efficiency in Manufacturing SMEs*. [Traducción Personal]. *Journal of Entrepreneurship, Management & Innovation*, 10(4), 93–113. Retrieved from <http://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=ent&AN=114848167&lang=es&site=eds-live>
- Altez, C. (2017). *La gestión de la cadena de suministro: el modelo SCOR en el análisis de la cadena de suministro de una pyme de confección de ropa industrial en lima este*. Tesis de grado. Recuperado de http://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/bitstream/handle/123456789/9143/Altez_C%C3%A1rdenas_Gesti%C3%B3n_cadena_suministro.pdf?sequence=1
- Arango Marin, J. A., Giraldo Garcia, J. A., & Castrillón Gómez, O. D. (2013). *Gestión de compras e inventarios a partir de pronósticos Holt-Winters y diferenciación de nivel de servicio por clasificación ABC*. *Scientia et Technica*, 18(4), 743–747. Recuperado de <http://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=a9h&AN=116119667&lang=es&site=eds-live>
- Berrueta, D & Manaure, Y. (2017). *Gestión de compra e inventario de materia prima del sector cervecero de la Parroquia Cristo de Aranza del Municipio de Maracaibo*. Tesis de grado. Recuperado de <http://200.35.84.131/portal/bases/marc/texto/3401-16-11052.pdf>
- Cabriles, Y. (2014). *Propuesta de un sistema de control de inventario de stock de seguridad para mejorar la gestión de compras de materia prima, repuestos e insumos de la empresa Balgres C. A.* Tesis de grado. Recuperado de <http://159.90.80.55/tesis/000165597.pdf>

- Calvo, M (2013). *Propuesta de modelo de gestión del proceso de compras internacionales en astilleros. caso: COTECMAR*. Tesis de grado. Recuperado de <http://biblioteca.utb.edu.co/notas/tesis/0064868.pdf>
- Cartaya, J. C. C., & Suárez, J. R. C. (2008). *La inteligencia empresarial y el Sistema de Gestión de Calidad ISO 9001:2000*. Ciencias de La Información, 39(1), 31–44. Recuperado de <http://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=lih&AN=32455552&site=eds-live>
- Causado Rodríguez, E. (2015).. *Modelo de inventarios para control económico de pedidos en empresa comercializadora de alimentos*. Revista Ingenierías Universidad de Medellín, 14(27), 163–177. Recuperado de <http://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=egs&AN=117241188&lang=es&site=eds-live>
- Cencoex. (2010). *Gestión de compras en el mercado exterior*. Recuperado de: <http://www.cencoex.gob.ve/component/fsf/?view=faq&catid=7>
- Cardenoso, S & Misle, Claudia. (2016). *Propuesta de Desarrollo de Pronósticos y Control de Inventarios para la Mejora de la Gestión de Pedidos y Distribución en la Empresa MARLO E.I.R.L, Cusco, 2016*. Tesis de grado. Recuperado de http://repositorio.uandina.edu.pe/bitstream/UAC/412/3/Steve_Claudia_Tesis_bachiller_2016.pdf.pdf
- Cottone, R. R., & Tarvydas, V. M. (2016). *Ethics and Decision Making in Counseling and Psychotherapy, Fourth Edition* (Vol. Fourth edition). New York, NY: Springer Publishing Company. Retrieved from <http://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=nlebk&AN=1202100&lang=es&site=eds-live>
- Crespo, R. & Valenzuela, L. (2017). *Implementación de un modelo de gestión de inventarios y compras para reducir los costos logísticos en la curtiembre Piel Trujillo SAC, en*

el distrito del porvenir en el año 2017. Tesis de grado. Recuperado de
file:///c:/users/andr%c3%a9%20vela/downloads/crespo%20ruiz,%20jes%c3%9as%
20alfonso%3b%20valenzuela%20lujan,%20ruby%20elizabeth.pdf

Cruz, A. (2017). *Gestión de Inventarios, Gestión y control del aprovisionamiento*. Málaga:
IC Editorial.

Chamorro, G & et. Al. (2017). *Gestión de la cadena de suministro y la efectividad de las
compras en la oficina de abastecimiento del ministerio de cultura*. Tesis de grado.
Recuperado de
http://repositorio.uigv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.11818/1494/TESIS_CHAMORRO%2CMONTES%2CMOR%C3%93N.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Diario Gestión. (2013). *Importancia de los inventarios en las empresas del Perú*.
Recuperado de: <https://archivo.gestion.pe/noticia/339777/inventarios-se-situarian-nivel-deseado-dos-meses>

Elisondo, A. (2014). *Metodología de la investigación contable*. México: Thomson.

Escudero, J. (2014). *Gestión de Compras*. México: Cengage Learning.

Espino, E. (2016). *Implementación de mejora en la gestión compras para incrementar la
productividad en un concesionario de alimentos*. Tesis de grado. Recuperado de
http://repositorio.usil.edu.pe/bitstream/USIL/2459/1/2016_Espino_Implementacion_de_mejora_en_la_gestion_compras.pdf

Fernández, S., Cordero, J., Córdoba, A. (2002). *Estadística Descriptiva*. Madrid: Esic
Editorial.

Foran, G. (2015). *Importante lección sobre los problemas de inventario de Walmart*.
Recuperado de: <http://www.vaticgroup.com/importante-leccion-sobre-los-problemas-de-inventario-de-walmart/>

- Fuertes, J. A. (2014). *Información para revelar no requerida por las Normas Internacionales de Información Financiera: caso de estudio del sistema de inventario continuo y periódico*. *Gestión Joven*, (12), 31–36. Recuperado de <http://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=bth&AN=116261546&lang=es&site=eds-live>
- Gil, L. (2016). *Técnicas de recolección de datos*. México: Pearson Educación.
- Garaña, J. (2015). *Negociación Efectiva*. Madrid: Esic Editorial.
- Greenwood, W. T. (1974). *Future Management Theory: A “Comparative” Evolution to a General Theory*. *Academy of Management Journal*, 17(3), 503–513. <https://doi.org/10.2307/254653>
- Grisanti, S. (2014). *Los valores éticos más importantes en la actualidad*. México: Cengage Learning.
- Heredia, L. (2013). *Gerencia de compras. La nueva estrategia competitiva*. Bogotá: Ecoc
- Hernández. Et al. (2010). *Metodología de la Investigación Científica*. México: Pearson Educación.
- Huang, C.-H., Lings, I., Beatson, A., & Chou, C. Y. (2018). *Promoting consumer environmental friendly purchase behaviour: a synthesized model from three short-term longitudinal studies in Australia*. [Traducción Personal]. *Journal of Environmental Planning & Management*, 61(12), 2067–2093. <https://doi.org/10.1080/09640568.2017.1381590>
- Krause, J. S. (2016). *From Planning to Purchase*. *GPSolo*, [Traducción Personal]. 25(4), 10–61. Retrieved from <http://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=a9h&AN=72068229&lang=es&site=ehost-live>

- Landeta, J. M., Ynzunza-Cortés, C. B., Castillo-Ramírez, A., & Hernández-Molinar, R. (2016). *Estudio comparativo del impacto de la media y varianza del tiempo de entrega y de la demanda en el costo del inventario*. *Ingeniería, Investigación y Tecnología*, 17(3), 371–381.
- López, A. (2017). *Gestión de compras en el mercado laboral*. 6ª ed. España: Editorial Elearning S.L
- López, M & Quenoran, H (2015). *El control interno de los inventarios y su incidencia en la rentabilidad de la compañía Méndez y asociados, asomen s.a. de la ciudad de Guayaquil. Diseño de un modelo de gestión para el control y manejo de los inventarios*. Tesis de grado. Recuperado de <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/19342/1/TESIS%20LOPEZ-QUENORAN.%20MODELO%20DE%20GESTION%20PARA%20CONTROL%20DE%20INVENTARIOS%20FINAL.pdf>
- Llanos, S & et. Al. (2016). *Propuesta de mejoras en la administración de inventarios para lograr la eficiencia en la gestión de compras y un mayor control de los insumos principales de la empresa Sangos*. Tesis de grado. Recuperado de <https://repositorioacademico.upc.edu.pe/bitstream/handle/10757/621547/Tema%2078-Llanos-Suarez-Terrones.pdf?sequence=5&isAllowed=y>
- Marín Vinuesa, L. M., & Ruiz-Olalla Corcuera, M. C. (2008). *La Calidad Y Su Relación Con Los Indicadores No Financieros De Control*. *Investigaciones Europeas de Dirección y Economía de La Empresa*, 14(3), 107–126. [https://doi.org/10.1016/S1135-2523\(12\)60070-7](https://doi.org/10.1016/S1135-2523(12)60070-7)
- Martínez, E. (2015). *Negociación y Estrategias de aprovisionamiento*. 4ª ed. Madrid: Fundación Confemental.
- Malhotra, L. (2013). *Introducción a la metodología científica*. México: Cengage Learning.
- Meana, P. (2017). *Gestión de Inventarios*. Madrid: Ediciones Nobel, S.A.

- Mullakhmetov, K. S. ., Aminova, R. M. 1. R.-70@mail. r., & Filimonchuk, I. I. (2019). *Administrative innovations as necessary condition of competitiveness of the modern companies. Dilemas Contemporáneos: Educación, Política y Valores*, 6, 1–12. [Traducción Personal]. Retrieved from <http://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=eue&AN=135975167&lang=es&site=eds-live>
- Naghi, M. (2015). *Metodología de la Investigación*. 2º ed. México: Limusa Noriega Editores.
- Namakforoosh, M. (2000) *Criterios de la investigación metodológica*. (2ª ed.) México: EBOOK.
- Namay, C & Rengifo, S (2017). *Evaluación del control de inventarios y su incidencia en la situación económica y financiera de la empresa Supermercados La Inmaculada S.A.C. de la ciudad de Tarapoto, período 2014*. Tesis de grado. Recuperado de <http://repositorio.unsm.edu.pe/bitstream/handle/UNSM/2576/CONTABILIDAD%20-%20Cinthia%20Lilita%20Namay%20Mego.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Naresh, K. (2004) *Investigación de Mercados. Un Enfoque aplicado*. México: Pearson Educación.
- Nicolas-Alarcón, C., & Valenzuela-Fernández, L., & Gutiérrez-Caques, A., & Gil-Lafuente, J. (2015). *Sensibilidad ética empresarial. INNOVAR*. Revista de Ciencias Administrativas y Sociales, 25 (58), 49-64.
- Nogales, P. (2015). *Elaboración del plan de aprovisionamiento, costes y documentación*. 5ª ed. España: Editorial Elearning S.L.
- Quispe, R. (2016). *Los inventarios se situarían en un nivel deseado en dos meses*. Recuperado de: <https://archivo.gestion.pe/noticia/339777/inventarios-se-situarian-nivel-deseado-dos-meses>

Ramírez, R. (1999). *Marco Metodológico*. México: Cengage Learning.

Relph, G., & Milner, C. (2015). *Inventory Management: Advanced Methods for Managing Inventory Within Business Systems*. London, UK:[Traducción Personal] Kogan Page. Retrieved from <http://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=edsebk&AN=1021484&lang=es&site=eds-live>

Revista de Logística. (2016). *Gestión de inventarios: ya llegó la automatización*. Bogotá. Recuperado de: <https://revistadelogistica.com/actualidad/gestion-de-inventarios-ya-llego-la-automatizacion/>

Rodríguez, M. & Torres, J. (2014). *Implementación de un sistema de control interno en el inventario de mercaderías de la empresa Famifarma S.A.C. y su efecto en las ventas año 2014*. Tesis de grado. Recuperado de http://repositorio.upao.edu.pe/bitstream/upaorep/995/1/rodr%C3%8diguez_marisa_control_interno_inventario.pdf

Ruiz, C. (2014). *Instrumentos y técnicas de Investigación Educativa*. Barquisimeto: Danaga.

Sábado, C. (2013). *Población y muestra en las investigaciones*. 2ª ed. México: Pearson Educación.

Salas, H. (2015). *Inventarios manejo y control*. Bogotá: ECOE Ediciones.

Salazar, B. (2016). *Administración de Inventarios*. [Entrada de blog]. Recuperado de <https://www.ingenieriaindustrialonline.com/herramientas-para-el-ingeniero-industrial/administraci%C3%B3n-de-inventarios/>

Salkinf, N. (1999). *Métodos de Investigación*. (3ª ed.). México: PRENTICE HALL.

- Sampieri, R. (2007). *Marco Metodológico – Diseño de Investigación*. México: Mc Graw Hill.
- Sánchez Pineda, D. E., & Torres, N. R. (2018). *Inventory management model design in a strawberry crop, based on the model order for a single period and six sigma metrics*. [Traducción Personal]. *Ingeniería y Competitividad*, 20(1), 95–105. <https://doi.org/10.25100/iyc.v20i1.6189>
- Sangri, A. (2014). *Administración de compras*. México: EBOOK.
- Silva, M., y Brain, M. (2006). *Validez y confiabilidad del estudio socioeconómico*. México: Universidad Autónoma de México.
- Schulze, H., Bals, L., & Johnsen, T. E. (2019). *Individual competences for sustainable purchasing and supply management (SPSM)*. [Traducción Personal]. *International Journal of Physical Distribution & Logistics Management*, 49(3), 287–304. <https://doi.org/10.1108/IJPDLM-01-2018-0036>
- Tamayo, J. (2012). *El proceso de investigación*. México: Pearson Educación.
- Tapia, D (2015). *El control de inventarios y su efecto en los procesos contables de la compañía construcciones Corpvera S.A. de la ciudad de Machala*. Tesis de grado. Recuperado de <http://repositorio.utmachala.edu.ec/bitstream/48000/4637/1/TUACE-2015-CA-CD00013.pdf>
- Tomás, J. (2009). *Fundamentos de bioestadística y análisis de datos para enfermería*. Barcelona: Servei de Publicacions.
- Torres, A. (2016). *Gestión de compras en el pequeño comercio*. Málaga: IC Editorial.
- Toro, J. & Parra, M. (2013). *Metodología de la Investigación Científica*. México: Cengage Learning.

Universidad Interamericana de Puebla. (2018). *Administración de Inventarios*. [Entrada de Blog]. Recuperado de <https://www.lainter.edu.mx/blog/2017/10/09/administracion-de-inventarios/>

Vargas, A. (1995). *Estadística descriptiva e inferencial*. La Mancha: COMPOBELL, S.L.

Vega de Ching, B. (2015). *Gestión de compras. Cadena de suministro*. [Entrada de blog]. Recuperado de <https://vdocuments.site/documents/dra-benita-vega-de-ching.html>

Villarroel, S. & Rubio, J. (2013). *Gestión de pedidos y stock*. España. Educación.es

Villavicencio, L. (2015). *Implementación de una gestión de inventarios para mejorar el proceso de abastecimiento en la empresa R. Quiroga E.I.R.L- Sullana*. Tesis de grado. Recuperado de <http://repositorio.unp.edu.pe/bitstream/handle/UNP/707/IND-VIL-RIV-15.pdf?sequence=1>http://tesis.usat.edu.pe/bitstream/usat/1022/1/TL_ColchadoCaroOscarTeofilo.pdf.pdf

Welch, D. J., Newman, S. J., Buckworth, R. C., Ovenden, J. R., Broderick, D., Lester, R. J. G., ... Begg, G. A. (2015). *Integrating different approaches in the definition of biological stocks*. [Traducción Personal]: A northern Australian multi-jurisdictional fisheries example using grey mackerel, *Scomberomorus semifasciatus*. *Marine Policy*, 55, 73–80. <https://doi.org/10.1016/j.marpol.2015.01.010>

ANEXOS