



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

Gestión de almacén y su implicancia en la mercadería hueso.
Interamericana Norte S.A.C. Piura, 2018-2020.

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:
CONTADOR PÚBLICO

AUTORA:

Encalada Chinga, Brenda Shirley (ORCID: 0000-0003-0012-0152)

ASESOR:

Mg. Crisanto Velasco, Robert Soriano (ORCID: 0000-0002-2692-0230)

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Auditoría

PIURA - PERÚ

2020

Dedicatoria

A mis padres María Mercedes y Wilfredo, quienes me brindan su apoyo incondicional en el trayecto de mi carrera, a mi amada hija Brenda Lucia quien es mi soporte y mi fuerza para salir adelante.

Agradecimiento

A Dios por permitirme tener una experiencia universitaria, a la Universidad Cesar Vallejo por permitir concluir mi carrera Universitaria, en especial al Mg. Robert Crisanto Velasco (Q.E.P.D) por el apoyo en la elaboración de este informe de investigación.

Índice de contenidos

Dedicatoria	ii
Agradecimiento	iii
Índice de contenidos	iv
Índice de tablas	vi
Resumen.....	vii
Abstract.....	viii
I. INTRODUCCIÓN.....	1
II. MARCO TEÓRICO	4
III. METODOLOGÍA.....	11
3.1 Tipo y diseño de la investigación	11
3.1.1 Tipo de investigación	11
3.1.2 Diseño de investigación	11
3.2 Variables y operacionalización.....	12
3.2.1 Variable Independiente: Gestión de almacén:	12
3.2.2 Variable Dependiente: Mercadería hueso.....	12
3.3 Población muestra y muestreo.....	12
3.3.1 Población	12
3.3.2 Muestra.....	12
3.3.3 Criterios de selección.....	13
3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad	13
3.4.1 Técnicas	13
3.4.2 Recolección de datos.....	13
3.4.3 Validez	13
3.4.4 Confiabilidad	14
3.5. Procedimientos:	14
3.6. Métodos de análisis de datos.....	14

3.7 Aspectos éticos	14
IV. RESULTADOS	15
4.1 Resultados sobre encuesta.....	15
4.2 Contrastación de hipótesis	15
4.2.1 Sobre contrastación de hipótesis general	15
4.2.2 Sobre contrastación de hipótesis específico 1.....	16
4.2.3 Sobre contrastación de hipótesis específico 2	16
4.2.4 <i>Sobre</i> contrastación de hipótesis específico 3	17
V. DISCUSIÓN	18
VI. CONCLUSIONES.....	22
VII. RECOMENDACIONES	23
REFERENCIAS	24
ANEXOS	29

Índice de tablas

Tabla 1 Tratamiento estadístico SPSS de la gestión de almacén y la mercadería hueso	15
Tabla 2 Tratamiento estadístico SPSS del valor de inventarios y la mercadería hueso	16
Tabla 3 Tratamiento estadístico SPSS del control de existencias y realización de ventas.....	16
Tabla 4 Tratamiento estadístico SPSS del Nivel de stock y mercadería devuelta	17

Resumen

El objetivo del presente informe de investigación fue determinar las incidencias entre la gestión de almacén y la mercadería hueso de la empresa Interamericana Norte S.A.C. Piura 2018-2020; según su finalidad fue de tipo aplicativo ya que dio a conocer implicancias que generan el sobre stock de mercadería hueso y la gestión que se realiza en los almacenes de la empresa. Por su carácter es correlacional de diseño no experimental al no manipularse variables; por su naturaleza es cuantitativa al recoger, procesar y analizar características de las gestiones realizadas en el almacén y por su alcance es transversal.

Como resultados se obtuvieron que si existe incidencia entre la gestión de almacén sobre la mercadería hueso según Spearman con una correlación positiva moderada de 0,566 al no existir un manual de proceso de gestión que sirva de guía en el área del almacén y que KIA es la marca que mayor rotación y mercadería hueso tiene.

Como conclusión se determinó que la gestión de almacén si tiene incidencia en la mercadería hueso aceptándose la hipótesis nula, la gestión de almacén si tiene incidencia sobre la mercadería hueso con un nivel de sig, $0,002 < 0,05$ y se rechaza la hipótesis alternativa.

Palabras claves: mercadería hueso, gestión de almacén, sobre stock, rotación.

Abstract

The objective of this research report was to determine the incidents between warehouse management and bone merchandise of the Interamericana Norte Sac Piura 2018-2020 company; According to its purpose, it was of an application type since it revealed the implications that generate the excess stock of bone merchandise and the management that is carried out in the company's warehouses. Due to its character, it is correlational with a non-experimental design as variables are not manipulated; By its nature it is quantitative when collecting, processing and analyzing characteristics of the procedures carried out in the warehouse and due to its scope it is transversal.

As results it was obtained that if there is an incidence between warehouse management on bone merchandise according to Spearman with a moderate positive correlation of 0.566 as there is no management process manual that serves as a guide in the warehouse area and that KIA is the brand that greater turnover and bone merchandise has.

As a conclusion, it was determined that warehouse management does have an impact on bone merchandise, accepting the null hypothesis, warehouse management if it has an impact on bone merchandise with a level of sig, $0.002 < 0.05$, and the alternative hypothesis is rejected.

Keywords: bone merchandise, warehouse management, on stock, turnover.

I. INTRODUCCIÓN

En el Perú y en cualquier parte del mundo la gestión de un almacén es muy importante en especial para las empresas del rubro de repuestos automotriz, que abarca desde la recepción de mercadería, almacenamiento, rotación y producción del almacén hasta su consumo final, siendo su objetivo principal que los repuestos automotrices que ingresen a su almacén sean vendidos y generen rentabilidad. Los repuestos de baja rotación son puntos críticos mereciendo una atención que permita equilibrar inversión y tiempo con beneficios obtenidos, si se mantiene muchos productos almacenados los gastos aumentan y si el inventario es muy pobre o escaso no habrá que vender u ofrecer al cliente.

Las marcas alemanas tales como BMW, Audi, Volkswagen y Mercedes-Benz han tomado la posta como las empresas automotrices más reconocidas internacionalmente, relacionándose con compañías industriales fabricantes y ensambladores de autos en China, estableciendo una producción a bajo costo (Crespo, 2020). Actualmente se utiliza la integración de la producción del comercio automotriz de las compañías transnacionales sobre la ubicación de sus tareas productivas. La competitividad del rubro automotriz va en aumento cada año fortaleciendo el PIB de los diferentes países (Mercado, Calderón, & Cervera, 2017).

El suministro de autopartes es considerado el principal factor de la industria automotriz y la productividad, aproximadamente de las 15 mil partes que componen un auto el fabricante sólo diseña y produce algunas, otras son suministradas por otros proveedores o marcas, tercerizando así sus actividades. En México hay más de 1,000 empresas de autopartes y en el 2017 facturó 75,000 millones de dólares ocupando el puesto número cinco de posición mundial en este rubro automotriz (Gomez & Noroña, 2018).

En mayo del 2019 la venta de unidades de las flotas livianos y pesados presentó una caída de 7,1% entre los meses de enero a mayo, señaló la Asociación Automotriz del Perú (AAP). De enero a noviembre del 2019 se vendió más de 1600 unidades móviles en el Perú (AAP) (Tuerca, 2019). En Febrero del 2020 el negocio automotriz se acortó en 38,29% debido a la interrupción de labores a consecuencia de los cierres e interrupción de actividades por la cuarentena, en la segunda

quincena de marzo los mantenimientos y restauración de vehículos disminuyó en 7,75% (INEI, 2020).

La industria automotriz a nivel mundial se está preparando para reanudar sus operaciones contando con los protocolos sanitarios desarrollados con el Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS) a fin de no comprometer la salud de los trabajadores y evitar contagios por el Covid-19. El sector automotriz espera un segundo semestre muy difícil pues a causa de la pandemia se dejó de producir 380 mil unidades representando un 29.5 % de disminución en volúmenes de producción y de 28% en las exportaciones y de marzo a marzo las ventas en México cayeron hasta 25% y en abril se detuvo de 64.5% debido a las medidas de distanciamiento social (Benites, 2020).

Interamericana Norte SAC empresa dedicada al rubro automotriz en venta de unidades móviles, piezas automotriz y prestación de servicios, se observó la falta de control de requerimientos de repuestos automotriz ocasionando un sobre stock conocido como mercadería hueso que se arrastra a través del tiempo y no tiene movimiento, se observó como posible implicancia que la rentabilidad de la empresa puede ser afectada, es por ello se debe hacer una gestión de almacén que permita reducir la implicancia de la *mercadería hueso*, permitiendo visualizar quien la solicitó, la orden a cargar, el número de anticipo, información oportuna de la llegada de la mercadería, etc.

En base a lo antes mencionado, se ha formulado el siguiente problema general ¿De qué manera las implicancias de la gestión de almacén inciden en la mercadería hueso de la empresa Interamericana Norte S.A.C., Piura 2018-2020? Y como problemas específicos ¿Cuál es el nivel de incidencia de la valorización de inventarios sobre el valor de la mercadería hueso?, ¿Cuál es el nivel de incidencia del control de existencias sobre la realización de ventas? y ¿Cuál es el nivel de incidencia del nivel de stock sobre la mercadería devuelta? El presente informe de investigación es conveniente para dar a conocer a los empresarios de la existencia de la mercadería hueso y su incremento en el tiempo afecta la rentabilidad las empresas. Por otro lado la relevancia social es que servirá de referencia para que otras empresas tomen como ejemplo este informe. La implicancia práctica es que a través de la colaboración y disposición de los trabajadores se resuelvan los

problemas que se presenten; asimismo el valor teórico sobre “mercadería hueso” no está aún conceptualizado teóricamente, sin embargo el propósito es que esta nomenclatura sea conocida y se le dé importancia, por último la importancia económica es que a través de un buen proceso de gestión ayude a la empresa a reducir gastos innecesarios. El valor metodológico se apoya en un planeamiento no experimental de corte transversal correlacional utilizando como datos: guías de análisis documental, encuestas, tablas de Excel, validados por el sistema estadístico SPSS.

Como objetivo general se ha considerado determinar las incidencias entre la gestión de almacén y la mercadería hueso de la empresa Interamericana Norte S.A.C. Piura 2018-2020. Determinando tres objetivos específicos, el primero es analizar las incidencias de la valoración de inventarios sobre el valor de la mercadería hueso de la empresa Interamericana Norte S.A.C. el segundo es Identificar las incidencias del control de existencias sobre la realización de ventas y tercero es detallar las incidencias del nivel stock sobre la mercadería devuelta.

Se ha establecido como hipótesis general nula H_0 . que la gestión de almacén de la empresa Interamericana Norte S.A.C. Piura 2018-2020 si tienen incidencia en la mercadería hueso, bajo esa premisa se establece una contrastación de hipótesis bajo estudio estadístico y aplicación una hipótesis alternativa H_1 que la gestión de almacén de la empresa Interamericana Norte S.A.C. Piura 2018-2020 no tienen incidencia en la mercadería hueso. Asimismo se ha considerado tres hipótesis específicas para la empresa Interamericana Norte S.A.C. La primera es el nivel de valorización de inventarios si inciden en el valor de mercadería hueso, la segunda es el control de existencias si inciden en la realización de ventas y como tercera el nivel de stock de existencias si inciden en la mercadería devuelta. Estas tres últimas sufrirán el mismo efecto que la hipótesis general, las cuales tienen que ser contrastadas con la realidad bajo el planteamiento de una hipótesis alternativa.

II. MARCO TEÓRICO

Para el presente Informe de investigación se ha creído conveniente considerar los siguientes antecedentes relacionado a mi tema de investigación a nivel internacional y nacional.

Internacionalmente en el Proyecto, Rodríguez (2018) llamado “Propuesta de un sistema de gestión de inventarios para el almacén de materia prima en la compañía de diseño, montaje y construcción –CMD S.A.S.” Colombia, el método que utilizan es el de descripción, medición, análisis y evaluación, una de sus conclusiones es desarrollar una gestión de inventarios a fin de poder eludir sobrante en los proyectos a realizar, como objetivo general se observó elaborar un sistema de gestión de inventarios de materia prima en el subproceso de fabricación.

Álvarez (2019) en su tesis denominada “Rediseño del proceso de almacenamiento y control de inventarios en la empresa Espuflan E.S.P”, Colombia, para lo cual se usa la metodología cuantitativa mediante la recolección de datos, su objetivo general es rediseñar procesos de almacenamiento y de control de inventarios del almacén de materiales de la empresa, como conclusión se considera identificar principales falencias en el almacén y optimizar los procesos del almacén.

Desde el punto de vista nacional se ha encontrado las siguientes referencias; Cárdenas y Sánchez (2015). En su investigación llamado, mejora del proceso de compras y ventas de repuestos en la empresa laboratorio diesel Senatinos S.A. Universidad de Lima. El método utilizado es comparativo, como conclusiones se tiene las causas que identifican al problema principal en el área de compras como la escasa información para poder ubicar a proveedores, su objetivo principal es el diseño de un plan que les permita optimizar procesos críticos en la entidad a fin de crear una gestión positiva de sus recursos.

Guzmán, Montalvo, Carvallo y Raymundo (2019) en su investigación denominada Implementación de un modelo de gestión por proceso y control de inventarios para incrementar el nivel de servicio en el área de posventa de equipos industriales, Lima. El método que utiliza es el de aplicar pasos lógicos mediante la segmentación de productos que midan los niveles de gestión, una de sus conclusiones es que el problema se presenta en la recepción de equipo

produciendo un impacto negativo como costos incurridos, siendo uno de sus objetivos eliminar las demoras en la entrega de trabajos y servicios efectuado.

Bailón (2017) en su trabajo de investigación titulada Propuesta de mejora en el proceso de ventas para reducir las devoluciones de producto en una empresa avícola, Lima. Con su metodología de sintagma holística de tipo proyectiva consideró efectuar un juicio para elaborar la propuesta final de este estudio, y como objetivo general manifestar una sugerencia de avance en el proceso de ventas para minimizar las devoluciones y con su conclusión mediante la incorporación del ciclo de Deming a fin de dar solución a la problemática del incremento de devoluciones.

La gestión de almacén es la gestión física de los productos almacenados que comprende desde la recepción, revisión, ubicación y métodos para el movimiento o salidas del producto (Vidal, 2010). En el área de almacén siempre tendremos mucho de lo que no se comercializa y stock escaso de la mercadería que más rota. El control de inventarios es importante en una organización y su participación es minimizar costos con una elevada posibilidad de éxito bajo una administración planificada y eficiente (Samaniego, 2019). El empresario no debe de ver el lado de costo, sino también el lado de servicio ya que si no tiene stock y su almacén no funciona entonces está dando un mal servicio al cliente (Iglesias, 2013).

Existen cuatro tipos de inventarios: El Inventario o conteo cíclico consiste en dividir el inventario en clasificación ABC, clasificando a por su valor de dinero o su valor de frecuencia de uso, definiendo en tres categorías de productos siendo los productos A los que se cuentan con mayor frecuencia que los B, y los artículos B con mayor frecuencia que los C (Olivos & Penagos, 2013). Los Inventarios de seguridad son aquellos que se mantienen disponibles a todos los requerimientos aleatorios que se podrían dar en el sistema, otro punto son los Inventarios de anticipación o estacional, son inventarios acumulados a fin de hacer frente a la demanda, este inventario es usado por empresas que necesitan de personal adicional, horas extras u compras a proveedores externos durante el tiempo de la demanda (Vidal, 2010). En los inventarios por temporada se tiene en cuenta precios y tiempos según la temporada de la demanda (Banerjee & Sharma, 2010). Por último el Inventario en tránsito, son los productos que se hallan en tránsito entre numerosas fases de producción o entre el traslado del producto de un local a otro.

La estrategia de suministros permite definir proveedores, si se trabaja con un proveedor se obtiene beneficios debido a su proximidad y con varios proveedores disminuye riesgos de oportunismo (Duarte, Macau, Souza & Souza, 2017).

La gestión de almacén como una de las dos variables de estudio y *mercadería hueso* como subsiguiente, se define la primera como un elemento que atrae el mayor interés de los gerentes y constituye la más grande partida de inversión ya que una mala administración de esta gestión de stock nos lleva a perjudicar el negocio (Carro & González, 2010). Y la segunda se define como la acumulación de mercadería que no tiene movimiento y a través del tiempo permanece en nuestros almacenes. La gestión de almacén es el desarrollo logístico que se ocupa del almacenamiento y rotación dentro de un mismo almacén cuyo objetivo es realizar entregas con rapidez, aminorar costes, maximizar la disponibilidad de almacenaje, operaciones y transportes, controlar las salidas de los productos, señalar y situar la mercadería para permitir su accesibilidad (Rubio & Villaroel, 2014). La gestión de almacén y gestión de inventarios son dos cosas diferentes, gestión de almacén es dónde y cómo se almacena y gestión de inventarios es qué, cuánto, cómo y cuándo se almacena; la gestión de inventarios se identifica con los stocks, existencias, atención del cliente, en conclusión en la valoración de inventarios se asigna costos a la mercadería (Vasconez, Mayorga, Arellano & Pazmiño, 2020).

En la variable gestión de almacén se establece en la investigación el uso formas de medición denotadas por la valoración de inventarios, el control de existencias y el nivel de stock.

La valoración de inventarios es el desarrollo de dar valor monetario al inventario, la valoración de inventarios o de existencias son aceptados por el Plan contable siendo tres los procedimientos de valoración; el método PMP (precio medio ponderado) es aquel que realiza una valoración homogénea de todos sus productos, sumando los importes de todos los ingresos (cantidad x precio) luego se divide entre la suma de las unidades (Escudero, 2019). El método PEPS las primeras unidades del producto que entran al almacén son las primeras que salen cuando se realiza una venta y el método UEPS la última mercadería en entrar al almacén será la primera en salir. La valoración de inventarios está regulada por la NIC 2 Inventarios y se define como activos poseídos que sirven con la finalidad de

ser vendidos en su operación, activos en desarrollo de producción con miras a ventas y en forma de materiales o suministros con la finalidad de ser gastado o consumido en el proceso de producción o prestación de servicios (Hirache, 2015).

Para poder medir esta dimensión de valoración de inventarios se ha estimado los siguientes indicadores; gastos de almacenamiento son aquellos costes que nacen por mantener y conservar las existencias de un almacén y mantenerlo operativo, en este indicador se ha considerado los costes de riegos como son las pólizas, también se incluye el riesgo de obsolescencia de los productos almacenados que son materia de este trabajo de investigación (Anaya, 2015). Otro indicador es la compra de mercadería que son las entradas de producción de compras locales, nacionales e internacionales de los artículos que se negocian, consiste en encontrar las fuentes de suministros que nos permiten adquirir mercadería para el desarrollo de las actividades comerciales (Escrivá, Savall, & Martínez, 2014). Y por último la rotación de existencias son las entradas y salidas de un artículo que mide el cambio de los artículos almacenados en la rotación de los artículos respecto a su nivel de existencias (Gutiérrez, 2007).

Siguiendo con las dimensiones de mi variable independiente tenemos el control de existencia que es el conjunto de materiales, bienes o productos que registran las entradas y salidas en un almacén como proceso productivo, la gestión de existencias se ocupa del control de existencias considerando las exigencias, el valor de la oportunidad, los suministros para su producción y operaciones generando flexibilidad en la evolución de la producción y distribución (Herrera, Guzmán & Rodríguez, 2020). El control de existencia debe ser auditada e identificar valores contables que serán reflejados en los balances, que exista el producto físicamente en el almacén, verificando políticas de gestión, recuento de inventarios físico, auditorías y evaluación de gestiones de inventarios (Torres, 2016).

En el Control de existencia se ha evaluado los siguientes indicadores: el nivel de rotación que son los movimientos que se les da un producto durante un determinado periodo y se miden a través de las entradas, compras de mercadería, devoluciones de clientes, y salidas como ventas de mercadería y devoluciones. Otro indicador son los almacenes apropiados que viene a ser el lugar físico en donde se recibe, vigila, conserva y entrega de mercancías. Dentro de almacenes

apropiados se ha considerado la ley N° 29783 que norma la seguridad y salud en el trabajo en el Perú y es inherente en proceso de gestión. Y por último se ha considerado el indicador de políticas de stock que son la gestión logística de una cadena de producción como el nivel de servicio, previsión de ventas, plazo de entregas, entre otros, las políticas de stock conocidas también como políticas de existencias, nos orienta al manejo de la operación logística de la empresa.

Y como última dimensión de mi variable independiente se ha considerado el nivel de stock la que se define como la cantidad de stock de un artículo almacenado en un tiempo determinado, en esta dimensión se ha considerado los siguientes indicadores; Stock medio es el nivel de stock que una empresa necesita para llevar a cabo su actividad y de seguridad que es con el que la empresa se cubre ante determinada contingencia. Otro indicador es el stock mínimo que viene a ser la mínima cantidad de stock que podamos tener en nuestros almacenes a fin de no producir un quiebre de stock, conviene mantener inventarios bajos siempre que los costos de almacenamiento sean elevados, cuando la demanda de los artículos vendidos es permanente se reduce el riesgo de ruptura de stock (Batista, 2018). Y el indicador quiebre de stock es cuando no se puede hacer frente a la demanda de un producto por la escases de la mercadería en un almacén trayendo como consecuencia pérdidas de ventas, el quiebre de stock es el punto más crítico dentro de un almacén al no contar con stock suficiente para hacer frente a las demandas (Arriagada, 2018). Comparto una investigación que dice que el objetivo principal en la planificación de inventarios es la revisión continua, determinando la cantidad óptima de pedidos y stock mediante el análisis ABC de piezas, donde la clase A son stock que representan el 80% del valor total del costo y el 20% de los artículos y la clase B y C representa el 15% y 5% del valor total del stock y el 30% y 50% del total de artículos (Rusman, Mangengrenre, Parenreng, Setiawam & Peritiwi, 2019).

Bajo lo expuesto sobre la gestión de stock, se presenta un término moderno y que se detalla como *mercadería hueso*, actualmente no existe una definición conceptual de estas dos palabras juntas registradas en libros, sin embargo en las grandes empresas comerciales del rubro retail, como por ejemplo Ripley, Saga Falabella entre otras, es conocida como mercadería de obsolescencia, es la

mercadería que se solicitó en un momento determinado y que a través del tiempo permanece en los almacenes sin poder salir.

El la variable mercadería hueso se estudia en base a tres dimensiones: valor de mercadería hueso, realización de ventas y mercadería devueltas. El valor de mercadería hueso es la suma total del costo de la mercadería acumulada en el tiempo y que no ha tenido movimiento en los últimos años y aún permanece en nuestro stock, para poder medir esta dimensión se ha considerado el indicador costo histórico que es el costo con el cual se compró la mercadería hueso, de acuerdo al párrafo 10 de la NIC2 el costo de los inventarios se refiere a los costos obtenidos de su compra y su conversión. Como siguiente indicador tenemos la medición de los inventarios, según el reglamento se deben medir bajo 2 tipos de métodos: al coste o valor neto realizable como coste de adquisición, valor de la compra, impuestos, valor por transportes y almacenamiento, mientras que el método de coste de transformación se refiere a la mano de obra directa, suministros, costos indirectos fijos y costos indirectos variables (Pozo, Rodriguez & Benalcázar, 2020). Como último indicador de esta dimensión tenemos los indicadores de obsolescencia que son las características del seguimiento del producto, cuándo se compró y se vendió, cuántas cantidades ingresaron y salieron de nuestros almacenes, actualmente las compañías utilizan indicadores, rutas, y riesgo siendo los gráficos los más utilizados como las redes bayesianas y de Petri (Oumaima, Abdellah & Ahmed, 2019).

Siguiendo con nuestra dimensión realización de ventas y se define como las ventas que se lograron concretar mediante un compromiso de pago total o parcial por el cliente, culminando con la venta final y descarga del producto, para poder medir la dimensión se han considerado el indicador ventas no cerradas, son aquellas que al inicio se concretaron con un compromiso o anticipo y que a la llegada del producto a consecuencia de alguna incidencia o por diferentes razones el cliente desistió de la compra y la venta no se llega a cerrar. Cito como referencia la siguiente venta que no se llegó cerrar trayendo como consecuencia una demanda judicial como es el caso de A&P, mientras que Shangai Enterprises LLC ganó la oferta de la compra de A&P en 87 Main St. En Hastings-om-Hudson y Ruben Luna ganó la oferta para la tienda en 230 Asw Mill River Road en Millwood y ambos se

retiraron de su pacto (Fallor, 2016). Otro indicador son las ventas con anticipo que vienen hacer el compromiso que adquiere el cliente al solicitar un repuestos o servicio, concretado con un pago o desembolso a cuenta o total para poder pactar la compra; las ventas anticipadas es un juego de empresarios para poder vender aún antes de tener el producto en los almacenes. El siguiente indicador son las ventas finales que es la continuidad de la anterior, una vez llegado el artículo se hace el desembolso final y se procede a su facturación, en la venta final los empresarios participan de un juego de descuentos utilizando la palabra “promoción” con reducciones de precios que se le descuenta a la mercadería de lento movimiento a fin de sacar la mercadería que se está quedando (Holmes, 2016).

Las devoluciones son los artículos o productos que retornan al proveedor por motivos de desacuerdos, errores, fallas, etc., impactando en las utilidades, las devoluciones son transacciones que provienen de una compra o venta de un producto y cuando las anotamos tenemos que registrarlas con el mismo precio de adquisición (Escudero, 2015).

Para nuestra dimensión de la mercadería devuelta se ha considerado como indicador el costo de la mercadería devuelta, que es el costo en el que se ha incurrido por la mercadería que se devuelve, las mercaderías devueltas a los proveedores, son salidas de nuestras existencias y la mercadería devuelta por los clientes son ingresos en nuestras existencias. Como segundo indicador se ha citado los gastos inherentes, son aquellos en que ha incurrido la mercadería para llegar al almacén o salir del almacén, otro gasto inherente es el coste de las ventas perdidas, si perdemos una venta estamos perdiendo el margen de utilidad del repuesto que no se ha vendido (Anaya, 2015). Y por último indicador de la aplicación de las N/C por parte de una devolución a nuestros proveedores y o devolución de nuestros clientes, este tratamiento depende mucho del tiempo que demore las gestión de la devolución y la aplicación de la N/C. Las Notas de crédito es un documento que emiten las empresa vendedoras para indicarle al adquirente que ha obtenido un beneficio ya sea, bonificación, descuento, devoluciones y estas son emitidas para modificar comprobantes (Quispe, 2017).

III. METODOLOGÍA

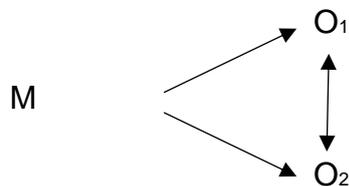
3.1 Tipo y diseño de la investigación

3.1.1 Tipo de investigación

Según su carácter es correlacional, ya que se midió la relación entre las variables gestión de almacén y mercadería hueso, lo primero fue medir la gestión que se realiza en el almacén y la mercadería hueso que nos quedará de esa gestión seleccionando la muestra respectiva, luego se midió el stock de mercadería hueso con inserción de nuevos elementos correlacionándolas para saber si las nuevas gestiones reducirán el stock. El vínculo de correlación entre dos o más variables manifiestan una realidad social, estudiando la correlación de las variables, utilizando los métodos estadísticos para subsanar el sesgo de error considerando los procesamiento que existen y que funcionan cuando se evalúan todos sus sucesos (Li, J.Wang & Duan, 2020).

3.1.2 Diseño de investigación

Es de diseño no experimental ya que no se manipuló las variables. Es transversal porque estudia algún aspecto concreto de la realidad (Principe, 2018). En esta investigación se comprobó la deficiencia que existe en la gestión de almacén con los productos huesos evaluando los periodo del 2018 y 2020 y se denota bajo el siguiente esquema:



Dónde:

M: 27 colaboradores relacionados con el aérea de almacén

O1: Información obtenida de la variable Gestión de Almacén.

O2: Información obtenida de la variable Mercadería Hueso.

3.2 Variables y operacionalización

La operacionalización de las variables es un proceso de conceptos teóricos hasta llegar a hechos producidos en la realidad observando dimensiones e indicadores y consiste en reemplazar unas variables por otras más concretas que sean representativas de aquellas (Reguant & Martinez, 2014).

3.2.1 Variable Independiente: Gestión de almacén:

La gestión de almacén es la gestión física de los productos almacenados que comprende desde la recepción, revisión, ubicación y métodos para el movimiento o salidas del producto (Vidal, 2010).

3.2.2 Variable Dependiente: Mercadería hueso

Es la mercadería que se solicitó en un momento y periodo determinado y que a través del tiempo permanece en los almacenes sin poder salir, es un concepto que aún no está conceptualizado dentro de marcos teóricos.

3.3 Población muestra y muestreo

3.3.1 Población

Es el conjunto de informantes que se le conoce como población, que son los todos los individuos (objetos personas, documentos, etc) que tienen uno o más relaciones en común (Vara, 2015). La población objeto de este estudio, estuvo constituida por 277 participantes de la empresa Interamericana Norte SAC de la ciudad de Piura en el año 2020 (Anexo 8.1).

3.3.2 Muestra

A veces es imposible investigar a toda una población, considerando sólo una parte, este subconjunto se conoce como muestra y es un grupo de población

de dos técnicas probabilísticas o no probabilísticas que será estudiada a fin de obtener un resultado (Taherdoost, 2016). Se consideró una muestra de 27 individuos seleccionados por muestreo a juicio de relación (Anexo 8.2 y 8.3).

3.3.3 Criterios de selección

En esta investigación se consideró como criterio de selección al personal de trabajadores que tienen relación con el área de almacén: asesores de repuestos, almaceneros, asesores de servicios.

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

3.4.1 Técnicas

Son procedimientos específicos que en el desarrollo del método científico, se han de aplicar en el diseño de investigación con el propósito de recoger la información o datos que estamos buscando (Niño, 2011) (Anexo 8.4).

3.4.2 Recolección de datos

Los datos son los ladrillos sobre los cuales se construye este proyecto (Hernández-Sampieri & Mendoza, 2019). La encuesta es una técnica de investigación social de uso en el campo de la sociología extendiéndose en el ámbito de la investigación científica convirtiéndose en una actividad cotidiana del día a día (Lopez-Roldán & Fachelli, 2015).

3.4.3 Validez

La validez es el nivel en que una prueba mide lo que procura medir, en que los resultados se relacionen con alguna otra medida y la confiabilidad es el grado en el que su aplicación reiterada al mismo sujeto u objeto tiene como respuesta iguales resultados (Meza, 2017). La validez en este informe fue la relación teórica encontrada para el marco teórico y el grado de instrumentos de medición de las variables y fue medido bajo la validación de 03 expertos (Anexo 8.5 y 12).

3.4.4 Confiabilidad

Son los resultados obtenidos de las encuestas del sistema estadístico SPSS (Statistical Package for the Social Sciences) a través de la medición del ALFA DE CRONBACH con un resultado de 0.894 (Anexo 8.6).

3.5. Procedimientos:

Se utilizó una encuesta aplicada a una muestra de 27 colaboradores relacionados con el área del almacén y consistió en 40 preguntas relacionadas con mis objetivos específicos y con 5 escalas: siempre, casi siempre, a veces, casi nunca, nunca; creada en el google forms y enviada por WhatsApp a los encuestados, las repuestas fueron tabuladas de acuerdo a mis objetivos específicos, dimensiones e indicadores siendo ingresadas al SPSS, también se aplicó la técnica de recolección de datos.

3.6. Métodos de análisis de datos

Se consideraron las guías de análisis documental, encuestas, tablas Microsoft Excel, y para el análisis de los datos obtenidos se utilizarán estadísticos como: distribución de frecuencias y media aritmética; para la verificación de hipótesis se realizará mediante una prueba de “medias” y para la discusión de los resultados se utilizará la confrontación de los mismos con las conclusiones de las tesis citadas en los antecedentes y las conclusiones se formularon en consideración los objetivos planteados y los resultados obtenidos.

3.7 Aspectos éticos

El informe de investigación se elaboró conforme a las normas establecidas por la universidad Cesar Vallejo, respetando los reglamentos referentes al no plagio en el contenido del presente trabajo, con la finalidad de que se desarrolle de la manera más veras en la conceptualización expuesto por la autora.

IV. RESULTADOS

4.1 Resultados sobre encuesta

No existe la investigación perfecta, pero debemos hacer nuestro mejor esfuerzo a fin de obtener resultados de la encuesta siendo la investigación científica nuestra oportunidad para demostrarlo (Sampiere, 2014) (Anexo 9).

4.2 Contratación de hipótesis

4.2.1 Sobre contratación de hipótesis general

Tabla 1 Tratamiento estadístico SPSS de la gestión de almacén y la mercadería hueso

Correlaciones				
			GESTION ALMACEN	MERCADERIA HUESO
Rho de Spearman	GESTION ALMACEN	Coefic.de correlación	1,000	,566**
		Sig.(bilateral)	.	,002
	N		27	27
Rho de Spearman	MERCADERIA HUESO	Coefic.de correlación	,566**	1,000
		Sig.(bilateral)	,002	.
	N		27	27

Fuente: Datos estadístico SPSS

Interpretación:

En la correlación de la variable independiente con la variable dependiente se obtuvo como resultados según spearman 0,566 denotando una correlación positiva moderada, asimismo podemos decir que se acepta la hipótesis nula (Ho) la gestión de almacén si se relaciona con la mercadería hueso por lo tanto se rechaza la hipótesis alternativa (H1) la gestión de almacén no se relaciona con la mercadería hueso, asimismo el grado de significancia (sig.) es de 0,002 por lo tanto la Ho es aceptada y se rechaza la hipótesis H1.

4.2.2 Sobre contrastación de hipótesis específico 1

Tabla 2 Tratamiento estadístico SPSS valor de inventarios y la mercadería hueso

		Correlaciones		
			VALOR INVENT.	VALOR MERCAD. HUESO
Rho de Spearman	D1 Valor de Inventarios_VAR.INDEP	Coefic.de correlación	1,000	,728**
		Sig.(bilateral)	.	,000
		N	27	27
Rho de Spearman	D4 Valor de mercadería hueso VAR.DEP.	Coefic.de correlación	,728**	1,000
		Sig.(bilateral)	,000	.
		N	27	27

Fuente: Datos estadístico SPSS

Interpretación:

Según la correlación se obtuvo como resultado según Spearman una correlación positiva alta de 0,728 y según el grado de significancia de 0,00 aceptamos la hipótesis nula (Ho) el valor de inventarios si se relaciona con el valor de la mercadería hueso y rechazamos la hipótesis alternativa H1.

4.2.3 Sobre contrastación de hipótesis específico 2

Tabla 3 Tratamiento estadístico SPSS del control de existencias y realización de ventas

		Correlaciones		
			D2_CONTROL EXIST.	D5_REALIZA. VTAS.
Rho de Spearman	D2_Control de existencias	Coefic.de correlación	1,000	,507**
		Sig.(bilateral)	.	,007
		N	27	27
Rho de Spearman	D5_Realiz. Vtas.	Coefic.de correlación	,507**	1,000
		Sig.(bilateral)	,007	.
		N	27	27

Fuente: Datos estadístico SPSS

Interpretación:

Según la correlación de las dimensiones pertenecientes a mis variables independiente y variable respectivamente, se denota una correlación positiva moderada según Spearman de 0,507; por lo tanto aceptamos la hipótesis nula (Ho) el control de existencias si inciden en la realización de las ventas, así mismo observamos un grado de significancia de 0,007 aceptando de esta manera la Hipótesis nula (Ho) y rechazando la hipótesis alternativa (H1).

4.2.4 Sobre contrastación de hipótesis específico 3

Tabla 4 Tratamiento estadístico SPSS del Nivel de stock y mercadería devuelta

Correlaciones			
		D3 NIVEL STOCK	D6 MERCAD. DEVUELTA
	Coefic. de correlación	1,000	,033
Rho de Spearman	D3 Nivel de stock	.	,870
	N	27	27
	Coefic. de correlación	,033	1,000
	D6 Mercadería devuelta	,870	.
	N	27	27

Fuente: Datos estadístico SPSS

Interpretación:

Según la correlación de las dimensiones se obtuvo como resultado una correlación positiva muy baja según Spearman de 0,033 de esta manera rechazamos la hipótesis nula (Ho) el nivel de stock si inciden en la mercadería devuelta con un nivel de Sig. 0,870 $>0,05$ y se acepta la hipótesis alternativa (H1) el nivel de stock no inciden sobre la mercadería devuelta, esta incidencia de debe a que las devoluciones de mercadería a los proveedores casi nunca es aceptada incrementando de esta manera el stock de mercadería hueso.

V. DISCUSIÓN

La presente investigación tuvo como objetivo general determinar la incidencia entre la gestión de almacén y la mercadería hueso de la empresa Interamericana Norte S.A.C. determinándose tres objetivos específicos para los cuales se aplicó técnicas de encuesta y análisis documental, se realizaron encuestas a través de la herramienta digital google forms siendo enviadas por la aplicación de WhatsApp, y se señala que la relevancia principal de esta investigación recae en la mercadería hueso ya que es un término que aún no está conceptualizado dentro de un marco teórico.

5.1 En esta investigación se obtuvo como discusión del resultado del objetivo general que si existe incidencia entre la gestión de almacén sobre la mercadería hueso según Spearman con un dato de 0,566 de correlación positiva moderada que denota una incidencia debido a que no existe un manual de procesos de gestión que nos sirva de guía para el área de almacén, en el análisis documental se observó respecto a la gestión de almacén que una de las marcas que mayor rotación tienen es Kia y también es la que más mercadería hueso posee, el repuestos que más días tienen almacenados en la empresa es de 1209 días, se determinó que el personal de almacén están de acuerdo en que se implemente un sistema de control de gestión basado en registro sistematizado mediante la web de la empresa con una elección del 68%, por ello comparto el antecedente de Guzmán, Montalvo, Carvallo y Raymundo (2019) en su informe llamado Implementación de un modelo de gestión por proceso y control de inventarios para incrementar el nivel de servicios en el área de posventa de equipos industriales, cuya antecedente guarda similitud con la discusión en donde manifiesta que hay que implementar una página web donde los clientes externos puedan ver, acceder y gestionar sus dudas o consultas a través de la web sobre sus equipos adquiridos, en base a lo antes mencionado está relacionado con la teoría de Rubio y Villaroel (2014) que define la gestión de almacén como procedimiento logístico cuya función es el almacenamiento y movimientos de la mercadería

dentro del almacén con el objetivo de realizar entregas con rapidez, reducir costes y maximizar operaciones y lo disponible de almacén.

- 5.2** En el objetivo específico N° 1 se analizó como discusión que la valoración de inventarios si tiene incidencia sobre la mercadería hueso con una correlación de Spearman positiva alta de 0,728. Respecto a la encuesta se analizó que si es importante saber de los gastos de almacenamiento en que incurre la empresa y que todo producto que ingresa si cuenta con documento fuente sustentatoria, en la rotación de existencia se analizó que dos meses es el tiempo que determinar que un producto tiene baja rotación a través del Kardex, respecto a la medición de inventarios se analizó que si se están tomando gestiones que reduzcan el incremento de la mercadería hueso y en relación al análisis documental se observó que los inventarios están valorizados hasta la fecha en S/ 1,124,969.23 y el valor de la mercadería hueso al 2019 es de S/ 539,041.09 y que la mercadería hueso representa un 47.92% del valor de inventarios, también se observó que la variación porcentual del valor de mercadería entre el año 2017 al 2018 es del 43% del 2018 al 2019 es del 51% y del 2019 hasta la fecha es del 55%, con un indicador de 77.8% dijeron que tres meses es el tiempo para determinar que una mercadería pasaría a ser hueso y la importancia de la realización de inventarios generales de manera semestral con un indicador de 59.3%, de esta manera se relaciona a los antecedentes de Álvarez (2019) en su tesis denominada Rediseño del proceso de almacenamiento y control de inventarios en la empresa Espuflan E.S.P nos dice que la valoración de inventarios es el proceso de dar valor al inventario a partir de su costo o su valor en el mercado y que puede cambiar en el tiempo, entonces midiendo los inventarios y teniendo en cuenta la rotación de los mismos se puede conocer y determinar cuál sería el valor de la mercadería hueso, también describe que sus inventarios se debe realizar trimestralmente. Por otro lado el Inventario está regulada por la NIC 2 Inventarios la cual son activos poseídos que sirven para ser vendidos en su operación teoría que comparto con Hirache (2015), por otro lado la mercadería hueso es el stock de mercadería que permanece en los almacenes y que a través del tiempo no puede salir, este concepto aún no ha sido conceptualizado en marcos teóricos es concepto propio.

- 5.3** En la discusión de resultados del objetivo específico N° 2 se identificó que el control de existencias si tienen incidencia sobre la realización de las ventas con una correlación de Spearman positiva moderada de 0,507 respecto al análisis documental de la realización de las ventas se observó que por cada S/ 100.00 que se cotiza se vende S/ 13.00 ya que no se cuenta con todos los repuestos disponibles en stock, respecto a la encuesta se identificó que para que no existan vacíos en los controles de existencia se deben crear sistemas y procesos que permitan identificar los ingresos y sobre todo las salidas de repuestos con un indicador de 63%, y el 96% identificó que casi siempre el método de valoración de inventarios PEPS es el más idóneo para el almacén y que a veces los almacenes no están apropiados para la recepción y chequeo de mercadería, que el personal del almacén si cuenta con equipo de protección y los productos siempre cuentan con su codificación respectiva, siguiendo con el análisis de encuesta respecto a la realización de las ventas se identificó que el 63% indicó que a veces al momento de entregar una venta no se encontró el repuesto y el 52% de colaboradores a veces cumplen con el compromiso de informar con tiempo al cliente sobre la cotización, el servicio y la llegada del repuesto, es por ello que comparto el antecedente de Cárdenas y Sánchez (2015) en su tesis denominada Mejora del proceso de compras y ventas de repuestos en la empresa laboratorio Diesel Senatinos S.A definen que para que las ventas se realicen deben de implementarse procesos de ventas que ayuden a incrementarlas, contando con el control de existencias necesarias así como la capacidad y experiencia de sus colaboradores cumpliendo con los plazos de la programación, implementación de la solución y resultados satisfactorios con el compromiso y cumplimiento de sus metas, así mismo comparto la teoría de Torres (2016) donde el control de existencias son los ingresos y salidas de los productos, para llevar un buen control de existencias se debe de auditar a través de los inventarios siendo como objetivo identificar valores contables que luego será reflejados en los balances.
- 5.4** En relación a la discusión de resultados del último objetivo específico se denotó como resultado según Spearman una correlación de 0,033 con una correlación positiva muy baja en donde el nivel de stock si incide de manera

muy baja sobre la mercadería devuelta detallando respecto a la encuesta que el stock medio casi siempre ayuda a la empresa a no tener quiebre de stock, que siempre la calidad de los productos originales ayudan al cumplimiento de las metas, y que casi siempre revisan el stock a través sucursales, por otro lado siempre se hace reposición de stock con un indicador del 74% a pesar de ello a veces tienen quiebre de stock con un indicador del 63% alterando siempre de manera considerable las atenciones de ventas y servicios, respecto a la mercadería devuelta un indicador muy preocupante del 56% las devoluciones a proveedores casi nunca son aceptadas y como consecuencia pasarían a formar parte de la lista de hueso, así como también las mercaderías que son devueltas a proveedores y no se les genera N/C casi siempre repercuten en el control de existencias, es por ello que siempre se deben agilizar las devoluciones de los proveedores para emisión de N/C, al no ser aceptadas aún las devoluciones los repuestos permanecen en sistema pero no físicamente alterando nuestras existencia es por ello que es necesario se cree propuestas de gestión para reducir las devoluciones de mercadería, es por ello que comparto el antecedente de Bailón (2017) en su proyecto de investigación denominada Propuesta de mejora en el proceso de ventas para reducir las devoluciones de producto en una empresa avícola, que define que ante el incremento de devoluciones es debido a la falta de automatización en sus procesos y herramientas de gestión proponiendo la implementación del ciclo de Deming que es un sistema de mejora continua con el objetivo de la autoevaluación, indicando puntos fuertes que hay que mantener, mejorar y actuar con la finalidad de mantener el ciclo continuo de los procesos de ventas, de la misma manera comparto la teoría de Escudero (2015) nos dice que las devoluciones son operaciones derivadas de las compras o venta del producto y cuando se realizan hay que registrarlas con el mismo precio de adquisición.

VI. CONCLUSIONES

- Se determinó que la gestión de almacén si tiene incidencia en la mercadería hueso con una correlación entre variables según Spearman de 0,566 denotando una correlación positiva moderada, aceptando la hipótesis nula (H_0) La gestión de almacén si tiene incidencia sobre la mercadería hueso, con un nivel de Sig. $0,002 < 0,05$ y se rechaza la hipótesis alternativa (H_1), debido a que no existe una manual de procesos de gestión de almacén que ayude a la reducción de la mercadería hueso, basado en el tratamiento estadístico de pruebas de normalidad de las variables.
- Se analizó que la valoración de inventarios si tienen incidencia en el valor de la mercadería hueso con una correlación de Spearman de 0,728 y una correlación positiva alta, aceptando la hipótesis nula (H_0) La valoración de inventarios si inciden sobre el valor de la mercadería hueso con un nivel de Sig. $0,000 < 0,05$ rechazando la hipótesis alternativa (H_1); debido a que la mercadería hueso de 3 meses hacia atrás representa un 48% del valor de inventarios.
- Se identificó que el control de existencias si inciden en la realización de las ventas con una correlación de Spearman de 0,507 y una correlación positiva moderada, aceptando la hipótesis nula (H_0) El control de existencias si inciden sobre la realización de las ventas con un nivel de Sig. $0,007 < 0,05$ y se rechaza la hipótesis alternativa (h_1), debido a que se identificó que las ventas no se concretan ya que el 52% de colaboradores a veces no cumplen con informar al cliente acerca de sus cotizaciones o llegada del repuesto y por cada S/100.00 que se cotiza se vende S/13.00.
- Se detalló que el nivel de stock si inciden en la mercadería devuelta pero de manera baja con una correlación de Spearman de 0,033 denotando una correlación positiva muy baja de esta manera de se rechaza la hipótesis nula (H_0) El nivel de stock si inciden sobre la mercadería devuelta con un nivel de Sig. $0,870 > 0,05$ y se acepta la hipótesis alternativa (H_1) el nivel de stock no inciden sobre la mercadería devuelta, esta debido a que las devoluciones de mercadería a los proveedores casi nunca es aceptada incrementando de esta manera el stock de mercadería hueso.

VII. RECOMENDACIONES

- Se recomienda a las gerencias comerciales Post-venta del rubro automotriz que adolecen del sobre stock de repuestos hueso, a crear un manual de procesos de gestión para el almacén el cual abarque procesos sistematizados y automatizados a través de la web de la empresa por una plataforma virtual, con la finalidad de tener acceso a las cotizaciones, números de pedidos, situación de pedido, devoluciones, ordenes de trabajo y entrega final del producto.
- Se recomienda a las gerencias comerciales Post-venta del rubro automotriz, a realizar inventarios de manera semestral e inventarios de muestra mensual para los productos de más alta rotación dentro del almacén, a fin de controlar la valoración de inventarios así también mediante los nuevos procesos de gestión se pueda informar con tiempo la llegada del repuesto y no esperar más de tres meses que el repuesto permanezca en almacenes.
- Se recomienda a las gerencias comerciales Post-venta del rubro automotriz a que capacite a su personal de manera trimestral midiendo su nivel de trabajo de manera mensual mediante un sistema automatizado para que pueda cumplir con los reportes y atenciones de sus clientes así como también se cuente con un sistema que nos permita determinar los repuesto de alta rotación para poder tener disponibles y las atenciones de las cotizaciones se puedan dar al 100% y se concrete la venta.
- Se recomienda a las gerencias comerciales Post-venta del rubro automotriz a que dentro de sus cláusulas con sus proveedores de las diferentes marcas se establezca que a finales de año se gestionen las recomprar de la mercaderías hueso adquiridas en año en curso con el mismo valor de su costo inicial con la finalidad de obtener N/C a favor de la empresa.

REFERENCIAS

- Álvarez, D. (2019). Rediseño del proceso de almacenamiento y control de inventarios en la empresa Espuflan E.S.P. Colombia.
- Anaya, J. (septiembre de 2015). Logística Integral. La gestión operativa de la empresa. 4ta. Esic Editorial.
- Arriagada, R. (2018). Metodología para detección de quiebres de stock en el retail. Santiago de Chile.
- Bailón, M. (2017). Propuesta de mejora en el proceso de ventas para reducir las devoluciones de productos en una empresa avícola. Lima, Perú.
- Banerjee, S., & Sharma, A. (2010). Inventory model for seasonal demand with option to change the market. (S. Journals, Ed.) *Computers & Industrial Engineering*. Obtenido de <https://search.proquest.com/docview/807958409?accountid=37408>
- Batista, M. (Junio de 2018). <https://blog.next-cloud.mx/2018/06/19/calculo-minimos-maximos-inventario/>.
- Benites, A. (18 de mayo de 2020). Listo sector automotriz para reanudar operaciones. Obtenido de <https://search.proquest.com/docview/2404550177?accountid=37408>
- Cárdenas Moza, M. E., & Sánchez Suarez, J. N. (Diciembre de 2015). Mejora del proceso de compras y ventas de repuestos en la empresa laboratorio diesel senatinos S.a. *Jhon Norman Sánchez Suarez*. Lima, Perú.
- Carro, R., & González, D. (2010). Gestión de Stock. Mar del Plata, Argentina: Universidad nacional del Mar del Plata.
- Crespo, D. (Enero de 2020). The German Automotive Industry in China's Modern Commercial Game. *Latinoamericana de Seguridad Ciudadana*, p93-103.

- Duarte, Macau, Souza, & Souza. (Octubre de 2017). Supply Strategy: A Quasi-Experiment on the Number and location of suppliers. *Brazilian Business Review*, 14(5), 528-543. doi:<https://doi.org/10.1590/1808-057x201704460>
- Escrivá, J., Savall, V., & Martinez, A. (2014). Gestión de compras. Barcelona: <https://www.mheducation.es/bcv/guide/capitulo/8448193601.pdf>.
- Escudero, J. (2015). *Técnicas de Almacén*. España: Paraninfo sa.
- Escudero, J. (2019). *Gestión logística y comercial*. Madrid: Paraninfo.
- Fallor, E. (4 de Enero de 2016). A&P files suit over unsuccessful Hastings and Millwood sales. *Westchester County Business Journal; Purchase*. United States, Purchase: United States, Purchase. doi:1772196916
- Gomez, F., & Noroña, M. V. (Octubre de 2018). Analysis of a autopart supply chain. *Innova research Journal*, 3, 123-134. Ecuador. doi:<https://doi.org/10.33890/innova.v3.n10.1.2018.898>
- Gutiérrez, A. (2007). *Gestión de Stock* (Vol. 2da edición). Madrid: FC editorial.
- Guzmán, P., Montalvo, F., Carvallo, E., & Raymundo, C. (Julio de 2019). Implementation of a process management model and inventory control to increase the level of service in the after-sales area of industrial equipment. *LACCEI International Multi-Conference for Engineering*. Lima: Education, and Technology: "Industry, Innovation, And Infrastructure for Sustainable Cities and Communities. doi:<http://dx.doi.org/10.18687/LACCEI2019.1.1.147>
- Hernández-Sampieri, R., & Mendoza, C. (2019). *Metodología de la investigación las rutas cuantitativas, cualitativas y mixta*. México: McGRAW-HILL INTERAMERICANA EDITORES, S.A.
- Herrera, A., Guzmán, L., & Rodríguez, J. (Abril de 2020). Gestión de información de la cadena de suministro de productos perecederos: Aplicación de BlockChain. *Revista Ibérica de Sistemas e Tecnologias de Informação*, E28, 1051-1064. Obtenido de <https://search.proquest.com/docview/2388304989?accountid=37408>

- Hirache, L. (Mayo de 2015). *Estados Financieros conforme a NIF*. Lima: Pacífico Editores S.A.C.
- Holmes, E. (3 de Agosto de 2016). Beware the 'Final Sale' -- WSJ. *Dow Jones Institutional News; New York*. United States, New York: Dow Jones & Company Inc. Obtenido de <https://search.proquest.com/docview/2010068848?accountid=37408>
- Iglesias, A. (1 de Febrero de 2013). Los errores más comunes en la gestión de stocks y almacenes: cómo enfrentarlos. *Conexión Esan*. Obtenido de <https://www.esan.edu.pe/conexion/actualidad/2013/02/01/errores-gestion-stocks-almacenes/>
- INEI. (26 de Mayo de 2020). Encuesta mensual del serctor servicios. *Informe técnico*. Obtenido de <https://www.inei.gob.pe/biblioteca-virtual/boletines/encuesta-mensual-del-sector-servicios-8536/1/>
- Li, W., J.Wang, & Duan. (Enero de 2020). A Variable-Correlation Model to Characterize Asymmetric Dependence for Postprocessing Short-Term Precipitation Forecasts. *AMS American Meteorological Society. All Journals*. Río Huai, China: American Meteorological Society. doi:10.1175 / MWR-D-19-0258.1
- Lopez-Roldán, P., & Fachelli, S. (2015). *Metodología de la investigación social cuantitativa* (Vol. 1º edición). Barcelona: <http://ddd.uab.cat/record/129382>.
- Mercado, C., Calderón, R., & Cervera, J. (2017). Competitiveness in the automotive sector in departamento del Atlantico. *Dimensión empresarial*, 15, 263-278.
- Meza, P. (Julio de 2017). The Strategic Positioning of the Author in Research Articles: an empirically grounded model. 27. *Logos* (La Serena). Obtenido de <http://dx.doi.org/10.15443/rl2711>
- Niño, V. (2011). *Metodología de la investigación. 1era edición*. Bogotá: Ediciones de la U.
- Olivos, S., & Penagos, J. (21 de mayo de 2013). Inventory Management Model: Cyclical Count by ABC Analysis. *Universidad Libre. Ingeniare*. Barranquilla.

- Oumaima, B., Abdellah, E., & Ahmed, E. (junio de 2019). Modelization of the spare parts supply performance by petri nets. Francia: IEEE. doi:10.1109 / LOGISTQUA.2019.8907265
- Pozo, F., Rodriguez, A., & Benalcázar, M. (Febrero de 2020). Analysis of control and measurement of inventories according to the International Accounting Standard 2 in industries. *Special Issue, 7*, p1-20, 20p. Santo Domingo: Dilemas Contemporáneos: Educación, Política y Valores.
- Principe, G. (2018). *La investigación Científica*. Lima: Fondo Editorial de la Universidad Jaime Bausate y Meza.
- Quispe, A. (2017). Influencia de la aplicación del sistema de emisión electrónica de comprobantes de pago por los contribuyentes del sector comercio. Puno.
- Reguant, M., & Martinez, O. (2014). OPERACIONALIZACIÓN DE CONCEPTOS/ VARIABLES. *Dipòsit Digital de la UB*.
- Rodríguez, M. (2018). Propuesta de un sistema de gestión de inventarios para el almacén de materia prima en la compañía de diseño, montaje y construcción. Sogamoso, Colombia.
- Rubio, F., & Villaroel, V. (2014). Gestión de pedidos y stock. España: Ministerio de educación culta y deporte.
- Rusman, M., Mangengren, S., Parenreng, S., Setiawam, I., & Peritiwi, A. (1 de Octubre de 2019). Inventory planning analysis for vehicle spare parts by using continuous review method: A green engineering approach. *IOP Conference Series: Earth and Environmental Science, 343*. Indonesia. doi:10.1088/1755-1315/343/1/012006
- Samaniego, H. (2019). Un modelo para el control de inventarios utilizando dinámica de sistemas. *Estudios de la Gestión*, 6, 134-154. doi:http://dx.doi.org/10.32719/25506641.2019.6.6
- Sampiere, R. (2014). *Metodología de la Investigación*. Mc graw Hill.

- Taherdoost, H. (2016). Sampling Methods in Research Methodology; how to choose a sampling technique for research. *International Journal of Academic Research in Management*, 5, 18-27.
- Torres, M. (4 de Diciembre de 2016). Physical inventory count, audits & assessment of inventory. *MENA Report*; . Estados Unidos. Obtenido de <http://www.dallascityhall.org>
- Tuerca, M. (mayo de 2019). <http://mundotuerca.com.pe/webmt3>. Obtenido de <http://mundotuerca.com.pe/webmt3/los-modelos-picanto-y-rio-de-kia-se-consolidan-como-los-hatchbacks-mas-vendidos/>
- Vara, A. (2015). *7 pasos para elaborar una tesis* (Primera edición ed.). Lima: MACRO.
- Vasconez, V., Mayorga, M., Arellano, A., & Pazmiño, C. (7 de Febrero de 2020). Gestión del sistema de inventarios orientado a pequeñas y medianas empresas, PYMEs, ecuatorianas del sector ferretero: caso de estudio. (Spanish). 41, 68-72. Ecuador.
- Vidal, C. (2010). *Fundamentos de Control de Gestión de Inventarios*. Cali, Colombia: Programa Editorial Universidad del Valle.

ANEXOS

Anexo 1. Matriz de Operacionalización de variables

VARIABLE	DEFINICION CONCEPTUAL	DEFINICION OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES DE MEDICIÓN	DE	ESCALA DE MEDICIÓN
Gestión de Almacén	Es la gestión de stocks que trata desde la recepción de la mercadería hasta la salida de la misma.	Es la técnica de recibir, acumular, conservar y manejar los materiales en el almacén hasta el momento de su distribución o consumo.	<ul style="list-style-type: none"> • Valoración de Inventarios 	<ul style="list-style-type: none"> • Gastos de Almacenamiento. • Compra de mercadería. • Rotación de existencias 	de	Siempre
			<ul style="list-style-type: none"> • Control de existencias • Nivel de stock. 	<ul style="list-style-type: none"> • Nivel de rotación. • Almacenes apropiados. • Políticas de stock. • Stock medio. • Stock mínimo • Quiebre de stock. 		Casi siempre
Mercadería hueso	Es la mercadería que se solicitó en un momento y periodo determinado y que a través del tiempo permanece en los almacenes sin poder salir.	Es la acumulación de la mercadería que está estancada en los almacenes y que tiene tiempo sin salir generando gastos de mantenimiento y espacio.	<ul style="list-style-type: none"> • Valor de mercadería hueso. 	<ul style="list-style-type: none"> • Costo histórico. • Medición del inventario. • Indicador de obsolescencia. 	de	Siempre
			<ul style="list-style-type: none"> • Realización de ventas. • Mercadería devuelta. 	<ul style="list-style-type: none"> • Ventas no cerradas. • Ventas con anticipos. • Ventas finales. • Costo de mercadería devuelta. • Gastos inherentes. • Aplicación de N/C 		Casi siempre
						A veces
						Casi nunca
						Nunca

Fuente: Elaboración propia

Anexo 2. Matriz de Consistencia:

Gestión de almacén y su implicancia en la mercadería hueso- Interamericana Norte SAC – Piura, 2018- 2020						
PROBLEMA GENERAL Y ESPECÍFICO	OBJETIVO GENERAL Y ESPECÍFICOS	HIPÓTESIS GENERAL Y ESPECÍFICAS	VARIABLES , DIMENSIONES E INDICADORES	DISEÑO DE INVESTIGACIÓN	POBLACION Y MUESTRA	MÉTODO Y TÉCNICA DE INVESTIGACIÓN
<p>PROBLEMA GENERAL</p> <p>¿De qué manera las implicancias de la gestión de almacén inciden en la mercadería hueso de la empresa Interamericana Norte SAC, Piura 2018-2020?</p>	<p>OBJETIVO GENERAL</p> <p>Determinar las incidencias entre la gestión de almacén y la mercadería hueso de la empresa Interamericana Norte SAC; Piura 2018-2020.</p>	<p>HIPOTESIS GENERAL</p>	<p>X= Variable Independiente: Gestión de Almacén.</p> <p>DIMENSIONES</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Valoración de Inventarios ▪ Control de existencias. ▪ Nivel de stock <p>INDICADORES:</p>	<p>z</p> <p>TIPO</p> <p>CORRELACIONAL</p> <p>DISEÑO</p> <p>NO EXPERIMENTAL</p>	<p>UNIVERSO</p> <p>INTERAMERICANA NORTE SAC</p> <p>POBLACIÓN</p> <p>- 277</p> <p>MUESTRA</p> <p>- 27</p>	<p>MÉTODOS</p> <ul style="list-style-type: none"> - SPSS - Tablas - Cuadros - Gráficos <p>TÉCNICAS</p> <ul style="list-style-type: none"> • Encuestas • Análisis documental • A juicio de expertos medidos en ALFA DE CRONBACH > 0.894 <p>INSTRUMENTOS</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Cuestionario ▪ Guía de análisis documental
		<p>HIPOTESIS ALTERNATIVA (Hi)</p> <p>Se ha establecido que las gestiones de almacén de la empresa Interamericana Norte SAC; Piura 2018-2020 si tienen incidencia en la mercadería hueso.</p> <p>HIPÓTESIS NULA (Ho)</p> <p>Se ha establecido que las gestiones de almacén de la empresa Interamericana Norte SAC; Piura 2018-2020 no tienen incidencia en la mercadería hueso.</p>				
<p>PROBLEMAS ESPECÍFICOS</p> <p>1. ¿Cuál el nivel de incidencia de la valorización de inventarios sobre el valor de la mercadería hueso?</p> <p>2. ¿Cuál es el nivel de incidencia del control de existencias sobre la realización de ventas?</p> <p>3. ¿Cuál es el nivel de incidencia del nivel stock sobre la mercadería devuelta?</p>	<p>OBJETIVOS ESPECÍFICOS</p> <p>1. Analizar las incidencias de la valorización de inventarios sobre el valor de la mercadería hueso de la empresa Interamericana Norte SAC.</p> <p>2. Identificar las incidencias del control de existencias sobre la realización de ventas de la empresa Interamericana Norte SAC.</p> <p>3. Detallar las incidencias del Nivel de stock sobre la mercadería devuelta de la empresa Interamericana Norte SAC.</p>	<p>HIPÓTESIS ESPECÍFICA</p> <p>HIPÓTESIS ALTERNATIVA (Hi)</p> <p>El Nivel de valoración de inventarios si inciden en el valor de la mercadería hueso.</p> <p>HIPÓTESIS NULA (Ho)</p> <p>El Nivel de valoración de inventarios no incide en el valor de la mercadería hueso.</p> <p>HIPÓTESIS ALTERNATIVA (Hi)</p> <p>El control de existencias si inciden en la realización de ventas.</p> <p>HIPÓTESIS NULA (Ho)</p> <p>El control de existencias no incide en la realización de ventas.</p> <p>HIPÓTESIS ALTERNATIVA (Hi)</p> <p>El nivel de stock de inventarios si inciden en la mercadería devuelta.</p> <p>HIPÓTESIS NULA (Ho)</p> <p>El nivel de stock de inventarios no incide en la mercadería devuelta.</p>	<p>El control de existencias, compra de mercadería, rotación de existencias.</p> <p>Nivel de rotación. Almacenes apropiados, políticas de stock.</p> <p>Stock medio, stock mínimo, quiebre de stock.</p> <p>Y = Variable Dependiente:</p> <p>Mercadería Hueso.</p> <p>DIMENSIONES</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Valor de mercadería hueso. ▪ Realización de ventas. ▪ Mercadería devuelta. <p>INDICADORES:</p> <p>Costo histórico, medición de inventarios, indicador de obsolescencia.</p> <p>Ventas no cerradas, ventas con anticipos, ventas finales.</p> <p>Costo de mercadería devuelta, Gastos inherentes, aplicación de N/C</p>	<p>Debido a que sus variables serán estudiadas tal y como se encuentran dentro del ámbito de su desarrollo normal y bajo su estructura común y ordinaria, esta investigación será de tipo no experimental.</p> <p>TRANSVERSAL</p> <p>Periodo = 2018-2020</p>		

Anexo 3.

3.1. Instrumentos de recolección de datos – Ficha Técnica de análisis

 UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO	
ESCUELA DE CONTABILIDAD	
TÍTULO: “Gestión de almacén y su implicancia en la mercadería hueso. Interamericana Norte SAC. Piura, 2018-2020”	
AUTORA: Brenda Shirley Encalada Chinga	
FICHA TÉCNICA DE ANÁLISIS DOCUMENTAL	
ASPECTO	DESCRIPCION
Técnica	Encuesta
Temática	“Gestión de almacén y su implicancia en la mercadería hueso. Interamericana Norte SAC. Piura, 2018-2020”
Población y muestra	27
Nº de encuesta	40
Selección de individuos	Colaboradores que trabajan en el área de almacén
Duración	1 mes de aplicación
Lugar de realización de encuesta	Empresa Interamericana Norte Sac
Fecha	Entre los meses de Abril y Mayo 2020

3.2 Instrumentos de recolección de datos – Ficha Técnica cuestionario



ESCUELA DE CONTABILIDAD

TÍTULO: “Gestión de almacén y su implicancia en la mercadería hueso. Interamericana Norte SAC. Piura, 2018-2020”

AUTORA: Brenda Shirley Encalada Chinga

CUESTIONARIO DE ENCUESTA N.º _____

Nombre:

Lugar, fecha:

INSTRUCCIONES: Lea cuidadosa y detenidamente cada una de las preguntas y por favor responda qué importancia tiene para usted. Esta encuesta tiene como propósito determinar de qué manera las implicancias de la gestión de almacén inciden en la mercadería hueso de la empresa Interamericana Norte SAC, Piura 2018-2020.

PREGUNTAS

RESPUESTAS

Nivel de respuestas: siempre, casi siempre, a veces, casi nunca, nunca

Dimensión 1: Valor de Inventarios

Indicador: Gastos de almacenamiento:

1. ¿Cree que es importante conocer el gasto de almacenamiento en el que incurre la empresa?
2. ¿Cree usted que el 5% es el porcentaje promedio para poder asumir un gasto de flete de un determinado producto?

Indicador: Compra de mercadería

3. ¿Cree usted que Kia es la marca que tiene más movimientos en la compra de repuestos?
4. ¿Todo producto que ingresa al almacén principal cuenta con la documentación soporte sustentatoria?

Indicador: Rotación de existencias

5. ¿Cree usted que 2 meses es el tiempo para poder determinar que un nivel de rotación de mercadería por unidad tiene poco movimiento?
6. ¿Utilizan los Kardex para poder verificar la rotación de existencias?

Dimensión 4: Valor de la mercadería hueso

Indicador: Costo histórico

7. ¿Cree usted que para vender la mercadería hueso hay que aplicarle un margen de 0% de utilidad?
8. ¿Según su criterio, cree usted que 3 meses es el tiempo que estipula para considerar que un repuesto pasa a ser hueso?

Indicador: Medición de inventarios

9. ¿Actualmente cree usted que Kia es la marca que más mercadería hueso tiene acumulada?
10. ¿Se están tomando gestiones o procesos que reduzcan el incremento de la mercadería hueso a través de algún sistema que permita minimizar este problema?

Indicador: Indicador de obsolescencia

11. ¿Está de acuerdo usted con que los inventarios de mercadería se hagan de manera semestral?
12. ¿Con que frecuencia utilizan los Kardex para poder medir el nivel de obsolescencia?

Dimensión 2: Control de existencias

Indicador: Nivel de rotación

13. ¿Cree usted que el método de valoración de Inventarios primero en entrar, primero en salir (PEPS) es el más idóneo para el almacén?
14. ¿Cree usted que la existencia de un sistema que nos permita identificar los movimientos cargos y salidas de repuestos, es la pieza clave para reducir y dejar vacíos en que el producto permanezca en nuestro almacén por más tiempo permitido?
15. ¿Usted está de acuerdo en implementar un sistema de control de gestión de almacén basado en un registro sistematizado por la web de la empresa?

Indicador: Almacenes apropiados

16. ¿En el área donde labora el personal utiliza equipo de protección de personal?
17. ¿El área de recepción de mercadería permanece libre antes de cada recepción?
18. ¿Cree usted que la recepción y chequeo de mercadería demanda más tiempo cumplir sus obligaciones en el área de almacén?

Indicador: Políticas de stock

19. ¿Están realizando alguna gestión para las recompras de mercadería hueso teniendo en cuenta que no cuenta con un manual de funciones y gestiones?
20. ¿En del almacén al que pertenece, se utilizan codificaciones para sus productos?

Dimensión 5: Realización de ventas

Indicador: Ventas no cerradas

21. ¿Las ventas no cerradas es por falta de información hacia el cliente sobre precios y tiempo de llegada de repuestos?
22. ¿Al momento de entregar una venta por mostrador nos hemos encontrado con faltante de mercadería?

Indicador: Ventas con anticipos

23. ¿Las ventas con anticipos que se devuelven, repercuten en el incremento de la mercadería hueso?
24. ¿Con que frecuencia solicita los repuestos de importación con pago de anticipo?

Indicador: Ventas finales

25. ¿Cree usted que el tiempo prudencial para aplicar un anticipo de venta final es de 3 días?

26. ¿La ubicación de sus estándares o racks coinciden con los de su sistema de almacén de tal manera que nos lleva a la ubicación del producto que está vendiendo?

Dimensión 3 Nivel de Stock

Indicador: Stock medio

27. ¿En su opinión cree usted que la calidad de los productos que ofrece la empresa es la razón básica para llevar a la empresa a mantener el stock para el cumplimiento de sus objetivos?

28. ¿Cree usted que tener un stock medio ayuda a la empresa a no tener un quiebre de stock?

29. ¿Usted como almacenero, revisa su stock a nivel de sucursales para no volver a pedir un repuesto que es considerado hueso?

Indicador Stock mínimo

30. ¿Cree usted que un stock mínimo nos permite llegar al cumplimiento de nuestras metas?

31. ¿Cada cuánto tiempo se debe reponer el stock?

Indicador: Quiebre de stock

32. ¿Con que frecuencia tienen quiebre de stock?

33. ¿El quiebre de stock altera considerablemente las atenciones de ventas y servicios?

Dimensión 6: Mercadería devuelta

Indicador: Costo de mercadería devuelta

34. ¿La mercadería devuelta por sus clientes, son devueltas automáticamente a sus proveedores, esta devolución es aceptada con facilidad?

35. ¿Al no ser aceptada por su proveedor pasaría a formar parte de la lista de hueso?

Indicador: Gastos inherentes

36. ¿Considera usted los gastos de fletes como los más altos en los que incurre su almacén?

37. ¿Los fletes de la mercadería devuelta es asumida en su totalidad por la empresa?

Indicador: Aplicación N/C

38. ¿Las mercaderías que son devueltas a proveedores y aún no se les genera la N/C repercuten su control de existencias?

39. ¿Se debe agilizar la devolución de la compra con el proveedor para la emisión de la N/C?

40. ¿Considera que las demoras de la emisión de N/C por devolución por parte de clientes repercuten en nuestro control de existencias?

Anexo 4. Encuesta por google forms

https://docs.google.com/forms/d/1glnNKZaj3ZVTI70k_TQqrGf68w7oNXcmpB63bp8Sk3w/edit

Sección 1 de 4

UNIVERSIDAD CESAR VALLEJO - FORMULARIO DE ENCUESTA

OBJETIVO GENERAL:
Este cuestionario tiene como objetivo general determinar cuáles son las implicancias en las gestiones de almacén que inciden en la mercadotecnia puesto de la empresa Interamericana Norte SAC.

DPI: TESIS UCV - 2020



27 respuestas



No se aceptan más respuestas

Mensaje para los encuestados

Ya no se aceptan respuestas en este formulario

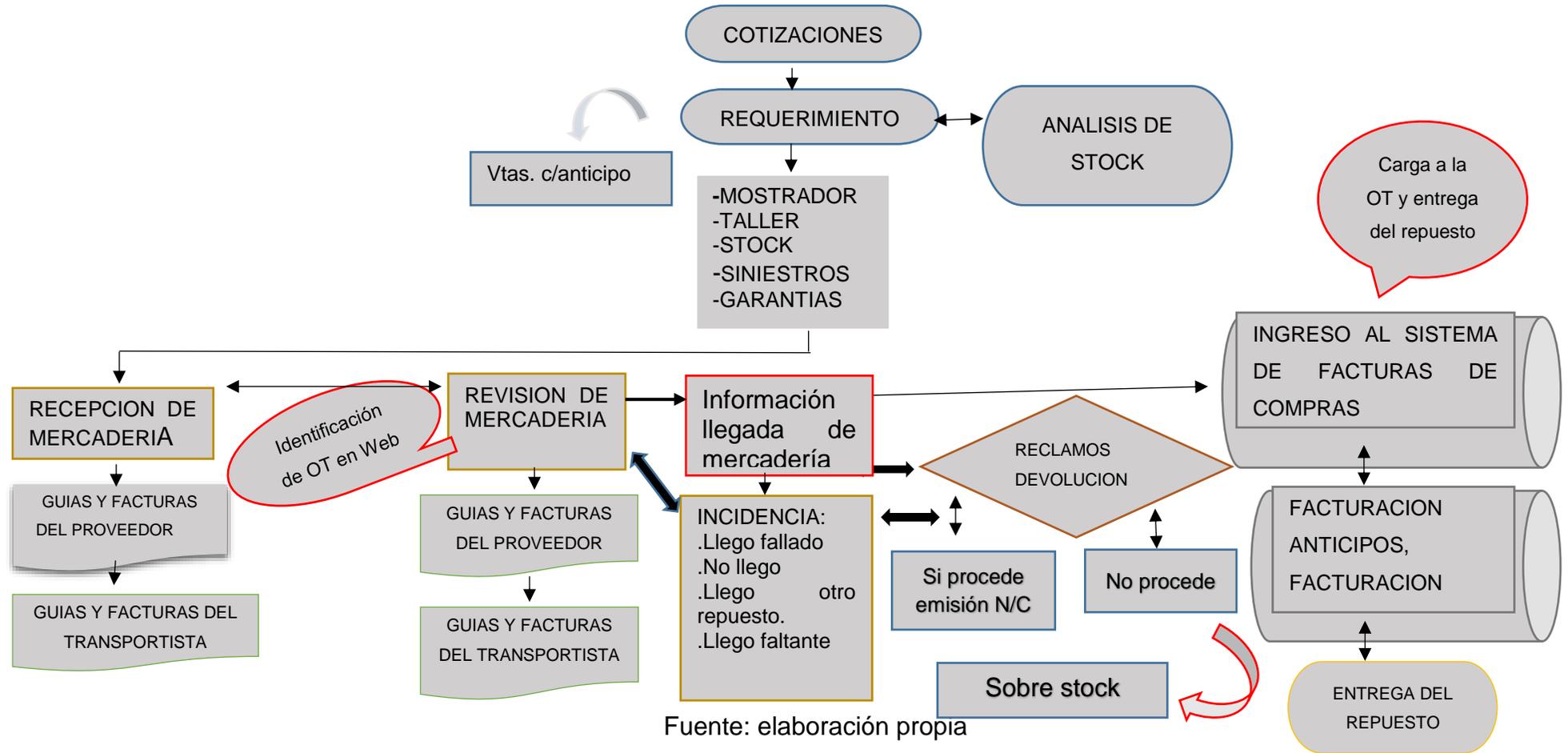
Resumen

Pregunta

Individual

Anexo 5.

Flujograma modificado en base a resultados obtenidos de gestión de almacén Interamericana Norte SAC



Fuente: elaboración propia

Anexo 6. Tablas de Metodología

6.1 Población documentaria para análisis

Documento	Año	Comentario
Kardex por ítem	2020	En este documento se detalla los ingresos y salidas de cada producto.
Cuadro variación de repuestos hueso por hueso	2016- 2020	En este documento se registra la variación de la mercadería hueso por año.
Cuadro Top 10 – Mercadería Hueso por marca	2016-2020	En este documento se registra las 10 primeras marcas que tienen más mercadería hueso.
Cuadro de variación Mercadería Hueso vendida por marca	2016- 2020	En este documento se registra la mercadería hueso por marca y su variación de febrero a mayo 2020
Cuadro de Control de pedidos	2020	En este documento se detalla los pedidos que se hacen diariamente con su justificación.
Cuadro de Control de cotizaciones y ratios de ventas	2020	En este documento se registra las cotizaciones mes por mes y se determinan cuáles son las ventas cerradas.

Fuente: Elaboración propia

6.2 Muestra documentaria:

Documento	Año	Comentario
Cuestionario de 40 preguntas definidas por dos variables: Gestión de Almacén y mercadería hueso.	2020	Cuestionario realizado en google forms y enviado por WhatsApp a 27 integrantes.

Fuente: Elaboración propia.

6.3 Muestra seleccionada:

ZONA	CANT.
Almacén Principal – Mz 240 Lt 02 Zona Industrial Piura	05
Almacén Miraflores	02
Almacén Piura Pesados	01
Almacén Sullana	01
Almacén Talara	02
Almacén Tumbes	01
Almacén Chiclayo	04
Almacén Pickup Chiclayo	01
Almacén Pesados Chiclayo	01
Almacén Accesorios Piura	01
Almacén Accesorios Chiclayo	01
Taller servicios Piura	03
Taller servicios P& P	03
Almacén Garantía Piura	01
TOTAL	27

Fuente: Elaboración propia

6.4 Técnicas e Instrumentos

VARIABLE	TÉCNICAS	INSTRUMENTOS
Gestión de	Encuesta	Cuestionario
almacén	Análisis documentario	Guía de análisis documental
Mercadería	Encuesta	Cuestionario
hueso	Análisis documentario	Guía de análisis documental

Fuente: Elaboración propia.

6.5 Validación de expertos:

EXPERTO	INSTRUMENTO	VALIDACION	CRITERIO
Mgtr. Juan Carlos Wilson Gil	Encuesta	93	Excelente
	Análisis documental	92	Excelente
Mgtr. Isidro Iván Vegas Palomino	Encuesta	82	Excelente
	Análisis documental	81	Excelente
Mgtr. George Calle Calle	Encuesta	82	Excelente
	Análisis documental	82	Excelente

Fuente: Elaboración propia

6.6 Resultados Alfa de Crombach:

Resumen de procesamiento de casos:		
	N	%
Caso Válido	27	100.0
Excluido	0	,0
Total	27	100.0

Estadística de fiabilidad:	
Alfa de Cronbach	N° de elementos
,894	40

Fuente: Resultados SPSS elaboración propia

Anexo 7. Resultados sobre encuesta

Resultado sobre evaluar cuáles son las incidencias de la valoración de inventarios sobre el valor de la mercadería hueso.

Nivel de Gastos de Almacenamiento:

PREGUNTA:	OPCION DE RESPUESTAS				
	Siempre	Casi siempre	A veces	Casi nunca	Nunca
¿Cree que es importante conocer el gasto de almacenamiento en el que incurre la empresa?	13	10	4	0	0
PORCENTAJE	48.1%	37%	14.8%	0%	0%
¿Cree usted que el 5% es el porcentaje promedio para poder asumir un gasto de flete de un determinado producto?	19	7	1	0	0
PORCENTAJE	70.4%	25.9%	3.7%	0%	0%

Fuente: Cuestionario aplicado - Elaboración propia

Interpretación:

De los encuestados según los datos obtenidos sobre la importancia de llegar a conocer los gastos del almacenamiento en el que incurren la empresa el 48.1% mencionaron que siempre es importante siendo esta la mayor opción, el 37% mencionó que casi siempre y el 14.8% mencionó que a veces asimismo sobre la segunda pregunta que si el 5% es el porcentaje promedio para poder asumir un gasto de flete de un producto, el 70.4% respondió que siempre siendo esta la mayor opción, el 25.9% respondió que casi siempre y el 3.7% respondió que a veces.

Nivel de compra de mercadería:

PREGUNTA:	OPCION DE RESPUESTAS				
	Siempre	Casi siempre	A veces	Casi nunca	Nunca
¿Cree usted que Kia es la marca que tiene más movimientos en la compra de repuestos?	12	12	3	0	0
PORCENTAJE	44.4%	44.4%	11.1%	0%	0%
¿Todo producto que ingresa al almacén principal cuenta con la documentación soporte sustentatoria?	21	6	0	0	0
PORCENTAJE	77.8%	22.2%	0%	0%	0%

Fuente: Cuestionario aplicado - Elaboración propia

Interpretación:

De los encuestados según los datos obtenidos sobre si Kia es la marca que más movimientos tiene en la compra de repuesto se observó que el 44.4% respondieron que siempre, el 44.44% respondieron que casi siempre y el 11.1% respondieron que a veces siendo la opción siempre y casi siempre la mayor opción de mayor e igual respuesta, por otro lado de la reseña obtenida de la segunda pregunta que si todo producto que ingresa al almacén cuenta con documento soporte sustentatoria, el 77.8% respondieron que siempre siendo esta la mayor opción, el 22.2% respondieron que casi siempre.

Nivel de rotación de existencias:

PREGUNTA:	OPCION DE RESPUESTAS				
	Siempre	Casi siempre	A veces	Casi nunca	Nunca
¿Cree usted que 2 meses es el tiempo para poder determinar que un nivel de rotación de mercadería por unidad tiene poco movimiento?	6	18	3	0	0
PORCENTAJE	22.2%	66.7%	11.1%	0%	0%
¿Utilizan los Kardex para poder verificar la rotación de existencias?	20	6	1	0	0
PORCENTAJE	74.1%	22.2%	3.7%	0%	0%

Fuente: Cuestionario aplicado - Elaboración propia

Interpretación:

De los encuestados según los datos obtenidos acerca si cree que 2 meses el tiempo para poder determinar que un nivel de rotación de mercadería por unidad tiene poco movimiento se apreció que el 22.2% respondieron que siempre, el 66.7% que casi siempre siendo esta la mayor opción y el 11.1% respondieron que a veces, de la misma manera que para la segunda pregunta que si utilizan el Kardex para poder verificar la rotación de existencias se observó que el 74.1% respondieron que siempre siendo esta la mayor opción, el 22.2% que casi siempre y el 3.7% respondieron que a veces.

Nivel de costo histórico

PREGUNTA:	OPCION DE RESPUESTAS				
	Siempre	Casi siempre	A veces	Casi nunca	Nunca
¿Cree usted que para vender la mercadería hueso hay que aplicarle un margen de 0% de utilidad?	12	12	3	0	0
PORCENTAJE	44.4%	44.4%	11.1%	0%	0%
¿Según su criterio, cree usted que 3 meses es el tiempo que estipula para considerar que un repuesto pasa a ser hueso?	1	21	5	0	0
PORCENTAJE	3.7%	77.8%	18.5%	0%	0%

Fuente: Cuestionario aplicado - Elaboración propia

Interpretación:

De los encuestados según los apuntes obtenidos acerca si cree que para vender la mercadería hueso hay que aplicar un margen del 0% de utilidad, se obtuvo que un 44.4% respondieron que siempre, el 44.4% que casi siempre siendo ambas opciones la mayor y el 11.1% respondieron que a veces, de la misma manera en la segunda pregunta si es que cree que 3 meses es el tiempo que se estipula para considerar que un repuestos pase a ser hueso se obtuvo que un 3.7% respondieron que siempre, el 77.8% que casi siempre siendo esta la mayor opción y el 18.5% respondieron que a veces.

Nivel de medición de inventarios

PREGUNTA:	OPCION DE RESPUESTAS				
	Siempre	Casi siempre	A veces	Casi nunca	Nunca
¿Cree usted que Kia es la marca que más mercadería hueso tiene acumulada?	15	9	3	0	0
PORCENTAJE	55.6%	33.3%	11.1%	0	0
¿Se están tomando gestiones o procesos que reduzcan el incremento de la mercadería hueso a través de algún sistema que permita minimizar este problema?	12	12	3	0	0
PORCENTAJE	44.4%	44.4%	11.1%	0%	0%

Fuente: Cuestionario aplicado - Elaboración propia

Interpretación:

De los encuestados según los apuntes obtenidos acerca si es que Kia es la marca que más mercadería hueso tiene acumulada se obtuvo que un 55.6% respondieron que siempre siendo esta la mayor opción, le 33.3% que casi siempre y el 11.1% respondieron que casi nunca, de la misma manera los encuestados respondieron a la segunda pregunta que si se están tomando gestiones que reduzcan el incremento de mercadería hueso a través de un sistema que minimice este problema el 44.4% respondieron que siempre, el 44.4% que casi siempre siendo ambas mayor opción y el 11.1% respondieron que a veces.

Nivel de indicador de obsolescencia

PREGUNTA:	OPCION DE RESPUESTAS				
	Siempre	Casi siempre	A veces	Casi nunca	Nunca
¿Está de acuerdo que los inventarios de mercadería se hagan de manera semestral?	16	7	4	0	0
PORCENTAJE	59.3%	25.9%	14.8%	0%	0%
¿Con que frecuencia utilizan los Kardex para poder medir el nivel de obsolescencia?	18	9	0	0	0
PORCENTAJE	66.7%	33.3%	0%	0%	0%

Fuente: Cuestionario aplicado - Elaboración propia

Interpretación:

De los encuestados según los datos obtenidos acerca si está de acuerdo que los inventarios se hagan de manera semestral se obtuvo como respuesta que el 59.3% respondieron siempre siendo esta la mayor opción, el 25.9% casi siempre y el 14.8% respondieron que a veces, de la misma manera se obtuvo como respuesta de la pregunta la frecuencia con la que utilizan los kardex para medir el nivel de obsolescencia el 66.7% respondieron que siempre siendo esta la mayor opción, el 33.3% casi siempre.

Resultado sobre evaluar cuáles son las incidencias del Control de existencias sobre la realización de ventas.

Nivel de rotación

PREGUNTA:	OPCION DE RESPUESTAS				
	Siempre	Casi siempre	A veces	Casi nunca	Nunca
¿Cree que el método de valoración de Inventarios primero en entrar, primero en salir (PEPS) es el más idóneo para el almacén?	14	12	1	0	0
PORCENTAJE	51.9%	44.4%	3.7%	0%	0%
¿Cree que la existencia de un sistema que nos permita identificar los movimientos de cargos y salidas de repuestos, es la pieza clave para reducir y dejar vacíos en que el producto permanezca en nuestro almacén por más tiempo permitido?	9	17	1	0	0
PORCENTAJE	33.3%	63%	3.7%	0%	0%
¿Está de acuerdo en implementar un sistema de control de gestión de almacén basado en un registro sistematizado por la web de la empresa?	18	9	0	0	0
PORCENTAJE	66.7%	33.3%	0%	0%	0%

Fuente: Cuestionario aplicado - Elaboración propia

Interpretación:

De los encuestados según las referencias obtenidos acerca de que si el método de valoración de inventarios primero en entrar, primero en salir (PEPS) es el más

idóneo para el almacén se observó que el 51.9% respondieron que siempre siendo esta mayor opción, el 44.4% que casi siempre y el 3.7% respondieron que a veces, así mismo en la segunda pregunta que si cree que la existencia de un sistema que nos permita identificar los movimientos cargos y salidas de repuestos nos permite reducir vacíos en el que el producto permanezca en almacén por más tiempo permitido el 33.3% respondieron que siempre, el 63% que casi siempre siendo esta la mayor opción y el 3.7% respondieron que a veces, de la misma manera respecto a que si está de acuerdo en implementar un sistema de control de gestión de almacén basado en registro sistematizado por la web de la empresa se observó que el 66.7% respondieron que siempre siendo esta la mayor opción, el 33.3% casi siempre.

Nivel almacenes apropiados

PREGUNTA:	OPCION DE RESPUESTAS				
	Siempre	Casi siempre	A veces	Casi nunca	Nunca
¿En el área donde labora el personal utiliza equipo de protección de personal?	21	6	0	0	0
PORCENTAJE	77.8%	22,2%	0%	0%	0%
¿El área de recepción de mercadería permanece libre antes de cada recepción?	0	9	15	3	0
PORCENTAJE	0%	33.3%	55.6%	11.1%	0%
¿Cree que la recepción y chequeo de mercadería demanda más tiempo cumplir sus obligaciones en el área de almacén?	7	18	2	0	0
PORCENTAJE	25.9%	66.7%	7.4%	0%	0%

Fuente: Cuestionario aplicado - Elaboración propia

Interpretación:

De los encuestados según los datos obtenidos acerca si es que el personal de su empresa utiliza equipo de protección de personal el 77.8% respondieron que siempre siendo esta la mejor alternativa, el 22.2% casi siempre, respecto a que si

el área de recepción de mercadería permanece libre antes de cada recepción se obtuvo que el 33.3% respondieron que casi siempre, el 55.6% a veces siendo esta la mejor alternativa y el 11.1% respondieron que casi nunca y sobre si la recepción y chequeo de mercadería demanda más tiempo en cumplir sus obligaciones en el área de almacén respondieron que el 25.9% siempre, el 66.7% casi siempre siendo esta la mejor alternativa y el 7.4% respondieron que a veces.

Nivel de políticas de stock

PREGUNTA:	OPCION DE RESPUESTAS				
	Siempre	Casi siempre	A veces	Casi nunca	Nunca
¿Están realizando alguna gestión para las recompras de mercadería hueso teniendo en cuenta que no cuenta con un manual de funciones y gestiones?	10	14	3	0	0
PORCENTAJE	37%	51.9%	11.1%	0%	0%
¿En del almacén al que pertenece, se utilizan codificaciones para sus productos?	23	4	0	0	0
PORCENTAJE	85.2%	14.8%	0%	0%	0%

Fuente: Cuestionario aplicado - Elaboración propia

Interpretación:

De los encuestados según los apuntes obtenidos a la pregunta si como responsable del área de almacén está realizando alguna gestión de recompra de mercadería hueso teniendo en cuenta que no hay un manual de funciones y gestiones, el 37% respondieron que siempre, el 51.9% casi siempre siendo esta la mayor opción y el 11.1% a veces, así mismo a la pregunta si dentro del almacén al que pertenece se utilizan codificaciones para sus producto tenemos que el 85.2% respondieron que siempre siendo esta la mejor alternativa, el 14.8% que casi siempre.

Nivel de ventas no cerradas

PREGUNTA:	OPCION DE RESPUESTAS				
	Siempre	Casi siempre	A veces	Casi nunca	Nunca
¿Las ventas no cerradas es por falta de información hacia el cliente sobre precios y tiempo de llegada de repuestos?	2	11	14	0	0
PORCENTAJE	7.4%	40.7%	51.9%	0%	0%
¿Al momento de entregar una venta por mostrador nos hemos encontrado con faltante de mercadería?	0	2	17	8	0
PORCENTAJE	0%	7.4%	63%	29.6%	0%

Fuente: Cuestionario aplicado - Elaboración propia

Interpretación:

De los encuestados según los datos reflejados sobre si las ventas no cerradas es por falta de información hacia el cliente sobre precios y tiempo de llegada de repuestos, obtenemos que el 7.4% respondieron que siempre, el 40.7% respondieron que casi siempre y el 51.9% que a veces siendo esta la mayor alternativa, de la misma manera a la pregunta de si al momento de entregar una venta por mostrador nos hemos encontrado con faltante de mercadería, se obtuvo que el 7.4% respondieron que casi siempre, el 63 que a veces siendo esta la mayor alternativa y el 29.6% respondieron que casi nunca.

Nivel de ventas con anticipos

PREGUNTA:	OPCION DE RESPUESTAS				
	Siempre	Casi siempre	A veces	Casi nunca	Nunca
¿Las ventas con anticipos que se devuelven, repercuten en el incremento de la mercadería hueso?	4	13	10	0	0
PORCENTAJE	14.8%	48.1%	37%	0%	0%
¿Con que frecuencia solicita los repuestos de importación con pago de anticipo?	7	16	4	0	0
PORCENTAJE	25.9%	59.3%	14.8%	0%	0%

Fuente: Cuestionario aplicado - Elaboración propia

Interpretación:

De los encuestados según los resultados reflejados sobre si las ventas con anticipos que luego son devueltas repercuten en el incremento de la mercadería se obtuvo como respuesta que el 14.8% respondieron que siempre, el 48.1% que casi siempre siendo esta la mayor opción y el 37% respondieron que a veces, así mismo a la pregunta de con que frecuencia solicita los repuestos de importación con pago de anticipo el 25.9% respondieron que siempre, el 59.3% que casi siempre siendo esta la mayor alternativa, y el 14.8% respondieron que a veces.

Nivel de ventas finales

PREGUNTA:	OPCION DE RESPUESTAS				
	Siempre	Casi siempre	A veces	Casi nunca	Nunca
¿Cree usted que el tiempo prudencial para aplicar un anticipo de venta final es de 3 días?	16	7	4	0	0
PORCENTAJE	59.3%	25.9%	14.8%	0%	0%
¿La ubicación de sus estándares o racks coinciden con los de su sistema de almacén de tal manera que nos lleva a la ubicación del producto que está vendiendo?	3	19	5	0	0
PORCENTAJE	11.1%	70.4%	18.5%	0%	0%

Fuente: Cuestionario aplicado - Elaboración propia

Interpretación:

De los encuestados según los datos reflejados sobre si cree que el tiempo prudencial para aplicar un anticipo de venta final es de 3 días el 59.3% respondieron que siempre siendo esta la mayor opción, el 25.9% respondieron que casi siempre y el 14.8% que a veces, de la misma manera a la pregunta de que si la ubicación de estándares o racks coinciden con los de su sistema de almacén de tal manera que nos lleva a la ubicación del producto que estamos vendiendo se obtuvo que el 11.1% respondieron que siempre, el 70.4% que casi siempre siendo esta opción la mayor alternativa y el 18.5% respondieron que a veces.

Resultado sobre evaluar cuáles son las incidencias del nivel de stock sobre la mercadería devuelta.

Nivel de stock medio

PREGUNTA:	OPCION DE RESPUESTAS				
	Siempre	Casi siempre	A veces	Casi nunca	Nunca
¿Cree usted que la calidad de los productos que ofrece la empresa es la razón básica para llevar a la empresa a mantener el stock para el cumplimiento de sus objetivos?	13	10	1	3	0
PORCENTAJE	48.1%	37%	3.7%	11.1%	0%
¿Cree usted que tener un stock medio ayuda a la empresa a no tener un quiebre de stock?	8	16	3	0	0
PORCENTAJE	29.6%	59.3%	11.1%		
¿Usted como almacenero, revisa su stock a nivel de sucursales para no volver a pedir un repuesto que es considerado hueso?	3	15	9	0	0
PORCENTAJE	11.1%	55.6%	33.3%	0%	0%

Fuente: Cuestionario aplicado - Elaboración propia

Interpretación:

De los encuestados según los datos obtenidos sobre la pregunta si cree que la calidad de los productos que ofrece la empresa es la razón básica para llevar a la empresa a mantener el stock para el cumplimiento de sus objetivos se aprecia que el 48.1% respondieron que siempre siendo esta la mayor alternativa, el 37% casi siempre, el 3.7% respondieron que a veces y el 11.1% que casi nunca, de la misma manera a la pregunta de que si cree tener un stock medio ayuda a la empresa a no tener quiebre de stock el 29.6% respondieron que siempre, el 59.3% que casi

siempre siendo esta la mayor opción y el 11.1% respondieron que a veces y como última pregunta si como almacenero revisa su stock de las sucursales para no volver a pedir un repuestos hueso el 11.1% respondieron que siempre, el 55.6% que casi siempre siendo esta la mayor respuesta, el 33.3% respondieron que a veces.

Nivel de stock mínimo:

PREGUNTA:	OPCION DE RESPUESTAS				
	Siempre	Casi siempre	A veces	Casi nunca	Nunca
¿Cree usted que un stock mínimo nos permite llegar al cumplimiento de nuestras metas?	0	10	10	5	2
PORCENTAJE	0%	37%	37%	18.5%	7.4%
¿Cada cuánto tiempo se debe reponer el stock?	20	7	0	0	0
PORCENTAJE	74.1%	25.9%	0%	0%	0%

Fuente: Cuestionario aplicado - Elaboración propia

Interpretación:

De los encuestados según los datos reflejados sobre la si cree que el stock mínimo nos permite llegar al cumplimiento de nuestras metas obtenemos que el 37% respondieron que casi siempre, el 37% que a veces siendo estas dos opciones las de mayor respuestas, el 18.5% respondió que casi nunca y el 7.4% que nunca, del mismo modo a la pregunta de cada cuánto tiempo se debe reponer stock obtenemos que el 74.1% respondieron que siempre siendo esta la mayor opción, el 25.9% respondieron que casi siempre.

Nivel de quiebre de stock

PREGUNTA:	OPCION DE RESPUESTAS				
	Siempre	Casi siempre	A veces	Casi nunca	Nunca
¿Con que frecuencia tienen quiebre de stock?	1	3	17	6	0
PORCENTAJE	3.7%	11.1%	63%	22.2%	0%
¿El quiebre de stock altera considerablemente las atenciones de ventas y servicios?	14	12	1	0	0
PORCENTAJE	51.9%	44.4%	3.7%	0%	0%

Fuente: Cuestionario aplicado - Elaboración propia

Interpretación:

De los encuestados según los resultados obtenidos a la pregunta de con qué frecuencia tiene quiebre de stock se obtuvo que el 3.7% respondieron que siempre, el 11.1% respondieron que casi siempre, el 63% que a veces siendo esta mayor alternativa y el 22.2% respondieron que casi nunca, respecto a la segunda de que si el quiebre de stock altera considerablemente las atenciones de ventas y servicios obtendremos que el 51.9% respondieron que siempre siendo esta la mayor respuesta, el 44.4% que casi siempre y el 3.7% que a veces.

Nivel costo de mercadería devuelta

PREGUNTA:	OPCION DE RESPUESTAS				
	Siempre	Casi siempre	A veces	Casi nunca	Nunca
¿La mercadería devuelta por sus clientes, son devueltas automáticamente a sus proveedores, esta devolución es aceptada con facilidad?	0	4	7	15	1
PORCENTAJE	0%	14.8%	25.9%	55.6%	3.7%
¿Al no ser aceptada por su proveedor pasaría a formar parte de la lista de hueso?	8	14	5	0	0
PORCENTAJE	29.6%	51.9%	18.5%	0%	0%

Fuente: Cuestionario aplicado - Elaboración propia

Interpretación:

De los encuestados según los datos obtenidos a la pregunta si actualmente la mercadería devuelta por sus cliente son devueltas automáticamente a sus proveedores esta mercadería es aceptada la devolución con facilidad obtenemos que el 14.8% respondieron que casi siempre, el 25.9% que a veces y el 55.6% que casi nunca siendo esta la mayor opción a esta respuesta y el 3.7% respondieron que nunca, así mismo a la pregunta si al no ser aceptada la devolución por parte del proveedor pasaría a formar parte de la mercadería hueso se obtuvo que el 29.6% respondieron que siempre, el 51.9% que casi siempre siendo esta la mayor respuesta, el 18.5% respondieron que a veces.

Nivel gastos inherentes

PREGUNTA:	OPCION DE RESPUESTAS				
	Siempre	Casi siempre	A veces	Casi nunca	Nunca
¿Considera usted los gastos de fletes como los más altos en los que incurre su almacén?	2	9	15	1	0
PORCENTAJE	7.4%	33.3%	56.6	3.7%	0%
¿Los fletes de la mercadería devuelta es asumida en su totalidad por la empresa?	2	11	14	0	0
PORCENTAJE	7.4%	40.7%	51.9%	0%	0%

Fuente: Cuestionario aplicado - Elaboración propia

Interpretación:

De los encuestados según los resultados reflejados a la pregunta si considera usted a los gastos de flete como los más altos en los que incurre su almacén se obtuvo que el 7.4% respondieron que siempre, el 33.3% casi siempre, el 56.6% a veces siendo esta la mayor alternativa a la pregunta y el 3.7% respondieron que casi nunca, respecto a la pregunta si los fletes de la mercadería devuelta es asumida en su totalidad por la empresa se obtuvo que el 7.4% respondieron que siempre, el 40.7% que casi siempre, el 51.9% respondieron que a veces siendo esta la mayor respuesta.

Nivel aplicación N/C

PREGUNTA:	OPCION DE RESPUESTAS				
	Siempre	Casi siempre	A veces	Casi nunca	Nunca
¿Las mercaderías que son devueltas a proveedores y aún no se les genera la N/C repercuten su control de existencias?	2	15	10	0	0
PORCENTAJE	7.4%	55.6%	37%	0%	0%
¿Se debe agilizar la devolución de la compra con el proveedor para la emisión de la N/C	16	7	4	0	0
PORCENTAJE	59.3%	25.9%	14.8%	0%	0%
¿Considera que las demoras de la emisión de N/C por devolución por parte de clientes repercuten en nuestro control de existencias?	9	14	3	1	0
PORCENTAJE	33.3%	51.80%	11.1%	3.7%	0%

Fuente: Cuestionario aplicado - Elaboración propia

Interpretación:

Según las respuestas obtenidas sobre si las mercaderías que son devueltas a los proveedores y aún no se les genera la N/C repercuten considerablemente su control de existencias se concluyó que el 7.4% respondieron que siempre, el 55.6% que casi siempre siendo esta la mayor opción y el 37% a veces, por otro lado a la pregunta si se debe agilizar la devolución de la compra con el proveedor para la emisión de la N/C el 59.3% respondieron que siempre siendo esta la mejor opción, el 25.9% casi siempre y el 14.8% respondieron que a veces, por otro lado a la pregunta si considera usted que las demoras de la emisión de N/C por devolución por parte de nuestros clientes repercuten en nuestro control de existencias, se obtuvo que el 33.3% respondieron que siempre, el 51.8% que casi siempre siendo esta la mayor opción y el 11.1% respondieron a veces y el 3.7% que casi nunca.

Anexo 8.

Resultados sobre análisis documental

Resultado sobre valoración de mercadería hueso por marca periodo 2016 al 2020.

Las top 10 mercadería hueso por marca 2016-2020

ÍTEM	MARCA	COSTO S/	VARIACION	VARIAC. %	VENTA S/	VARIAC.	VARIAC. %
1	KIA	165313.19	20054.02	12%	214907.14	26070.21	12%
2	MITSUBISHI	145259.17	17620.81	12%	188836.93	22907.06	12%
3	VOLSWAGEN	127638.36	78738.84	62%	165929.87	102360.5	62%
4	DONGFENG	48899.52	214.56	0.44%	63569.37	2713.17	4%
5	NISSAN	48684.96	13145.67	27%	60856.2	14655.12	24%
6	CHERY	35539.29	7451.31	21%	46201.08	9686.71	21%
7	PEUGEOT	28087.98	5409.91	19%	36514.37	10434.59	29%
8	FUSO	22678.07	18786.43	83%	26079.78	21020.59	81%
9	TOY	3891.64	1524.7	39%	5059.19	1982.17	39%
10	FAW	2366.94			3077.02		
	TOTAL S/	628,359.12			811030.95		

Fuente: Análisis documentario – Fuente propia

Interpretación:

De acuerdo a los datos obtenidos de la mercadería hueso por marca de los últimos 5 años se observa que Kia es la marca que más mercadería hueso tiene cuyo costo es de S/ 165313.19 y representa el 26% de las 10 top mercadería hueso y la marca FAW es la que tiene menos mercadería hueso valorizada en S/ 2,366.94 por otro lado el costo total de la mercadería hueso de las marcas más reconocidas entre los años 2016 al 2020 es de S/ 628,359.12.

Resultado sobre valoración de mercadería hueso por periodo y días de obsolescencia.

Valor de la mercadería hueso y sus días de obsolescencia 2016-2020

Año		2016	2017	2018	2019	2020
DIMENSION	INDICADOR					
VALOR MERCADERIA HUESO	COSTO HISTORICO	73980.24	73273.48	128702.40	263084.90	585928.10
	CREMICIENTO %	6.58%	6.51%	11.44%	23.39%	52.08%
	MEDICION DE INVENTARIOS	96174.31	92685.54	166052.10	340557.40	761154.60
	INDICADOR OBsolescencia POR DIAS	1209	845-1208	481-843	114-477	23-112

Fuente: Análisis documentario – Fuente propia

Interpretación:

En los datos obtenidos del análisis documentario se observa que en el 2016 el costo de la mercadería hueso es de un valor de S/ 73,980.24 que equivale el 6.58% del total de la mercadería, con una medición de ventas perdidas de S/ 96174.31 y que 1209 son los días de obsolescencia, asimismo en el 2017 el costo de la mercadería hueso es de S/ 73272.48 que equivale al 6.51% del total de la mercadería, con una proyección de ventas perdidas de S/ 92,685.54 y con un indicador de obsolescencia entre 845 a 1208 días; por otro lado en el 2018 nos arroja como costo de mercadería hueso S/ 128,702.40 que equivale al 11.44% del total de mercadería y una proyección de ventas perdidas de S/ 166,052.10 con una obsolescencia de 481 a 843 días, de la misma manera en el año 2019 se observa un costo de mercadería hueso de S/ 263084.90 que equivale al 23.39% del total de mercadería, con una proyección de ventas perdidas de S/ 340,557.40 que equivale entre 114 a 477 días de obsolescencia y por último de lo que va del año 2020 tenemos un valor de mercadería hueso de S/ 585928.10 que equivale al 52.08% del total de la

mercadería con una proyección de ventas perdidas de S/ 761154.28 y una obsolescencia de 23 a 112 días.

Resultados sobre valoración de Mercadería hueso por periodo

Valor de la mercadería hueso entre 2016 y 2020

AÑO	COSTO TOTAL S/	VARIACION S/	VAR %	VALOR VENTA S/	VARIACION S/ S/	VAR %	UTILIDAD S/ S/	VARIACION S/	VAR %
2020	S/ 585,928.14	S/ 322,843.21	55%	S/ 761,154.63	S/ 420,597.21	55%	S/ 175,226.49	S/ 97,754.00	56%
2019	S/ 263,084.93	S/ 134,382.49	51%	S/ 340,557.42	S/ 174,505.29	51%	S/ 77,472.49	S/ 40,122.80	52%
2018	S/ 128,702.44	S/ 55,428.96	43%	S/ 166,052.13	S/ 73,366.59	44%	S/ 37,349.69	S/ 17,937.63	48%
2017	S/ 73,273.48	-S/ 706.76	1%	S/ 92,685.54	-S/ 3,488.77	4%	S/ 19,412.06	-S/ 2,782.01	14%
2016	S/ 73,980.24			S/ 96,174.31			S/ 22,194.07		
TOTAL	S/ 1,124,969.23			S/ 1,456,624.03			S/ 331,654.80		

Fuente: Análisis documentario – Fuente propia

Interpretación:

En los resultados del análisis documental observamos que la variación porcentual del costo de la mercadería hueso entre los años 2016 al 2020, arrojando que entre 2016 al 2017 el crecimiento variación porcentual de mercadería fue del 1% , entre 2017 y 2018 fue de 43%, entre el 2018 y 2019 fue de 51% y entre 2019 y lo que va del año es del 55%, asimismo la variación porcentual del valor de la venta es casi igual al costo, también se puede decir que la empresa ha dejado de percibir S/ 331,654.80 de utilidades entre los años 2016 y lo que va del 2020 y que la mercadería hueso corresponde al 48% del total de inventarios (2016-2019).

Resultados sobre Ratios de cotización ventas cerradas.

Valor de ratios de ventas cerradas 2020

MES 2020	VALOR COTIZACION	VENTAS CERRADAS	RATIOS VENTAS CERRADAS
FEBRERO	S/ 68,202.00	S/ 20,914.00	31%
MARZO	S/ 446,200.74	S/ 41,933.22	9%
ABRIL	S/ 177,795.41	S/ 14,691.08	8%
MAYO	S/ 150,350.00	S/ 30,720.91	20%
TOTAL	S/ 842,548.15	S/ 108,259.21	13%

Fuente: Análisis documentario – Fuente propia

Interpretación:

En los resultados de los ratios de ventas cerradas por mes obtenemos que en el mes de febrero por cada S/ 100.00 que cotizamos vendemos S/31.00, en el mes de marzo y abril fue diferente por la inmovilización en marzo por cada S/ 100.00 cotizados de vendió S/ 9.00, en abril por cada S/ 100.00 se vendió S/ 8.00 y en mayo se comenzó atender en el taller principal hasta el mediodía, por cada S/ 100.00 que se cotizaba se vendía S/ 20.00, asimismo en lo que va del año por cada S/100.00 que se cotizaba se logró vender S/ 13.00.

Anexo 9. Fichas técnicas de análisis documental

9.1 GU+IA N° 01 CUADRO DE VARIACIÓN DE MERCADERÍA HUESO 2016-2020

Indicadores: COSTO HISTORICO, MEDICION DE INVENTARIO E INDICADOR OBSOLESCENCIA
Expresados en nuevos soles sin IGV

AÑO	ITEMS	DIAS	COSTO TOTAL S/	P.VTA S/ TOTAL	UTILIDAD	MARGEN %
2016	185	1209	73980.24	96174.31	22194.07	
2017	224	845 A 1208	73273.48	92685.54	19412.06	
2018	408	481 A 843	128702.44	166052.13	37349.69	
2019	989	114 A 477	263084.93	340557.42	77472.49	
2020	1545	23 A 112	585928.14	761154.63	175226.49	
Total	3351		1124969.23	1456624.03	331654.8	

La Empresa ha dejado de percibir S/ 331654.80 de utilidad

9.2. GUÍA N° 02 LAS TOP 10 MERCADERÍA HUESO POR MARCA 2016-2020

Indicadores: COSTO HISTORICO, MEDICION DE INVENTARIO E INDICADOR OBSOLESCENCIA
Expresados en Nuevos soles sin igv

ITEM	MARCA	COSTO S/	VENTA S/	PROMEDIO %
1	KIA	165313.19	214907.14	30.00
2	MITSUBISHI	145259.17	188836.93	30.00
3	VOLSWAGEN	127638.36	165929.87	30.00
4	DONGFENG	48899.52	63569.37	30.00
5	NISSAN	48684.96	60856.2	25.00
6	CHERY	35539.29	46201.08	30.00
7	PEUGEOT	28087.98	36514.37	30.00
8	FUSO	22678.07	26079.78	15.00
9	TOY	3891.64	5059.19	30.00
10	FAW	2366.94	3077.02	30.00
	TOTAL S/	628,359.12	811030.95	

9.3. GUÍA N° 03 COSTO HISTÓRICO, MEDICIÓN DE INVENTARIO E INDICADOR OBSOLESCENCIA

Expresados en Nuevos soles sin igv

EJERCICIOS		2016	2017	2018	2019	2020
DIMENSION	INDICADOR					
VALOR MERCADERIA HUESO	COSTO HISTORICO	73980.24	73273.48	128702.44	263084.93	585928.14
	MEDICION DE INVENT.	96174.31	92685.54	166052.13	340557.42	761154.63
	INDICADOR OBSOLESC. POR DIAS	1209	845-1208	481-843	114-477	23-112

9.4. GUÍA N° 04 CUADRO DE RATIOS DE COTIZACIONES VENTAS MARZO 2020

Indicadores: VENTAS NO CERRADAS, VENTAS CON ANTICIPOS Y VENTAS FINALES

Expresados en Nuevos soles sin igv

Fecha	N° Cotiz	Cliente	Cant Lineas Cotiz	Monto S/ Cotiz	Persona que cotiza	S/ Monto cerrado	Fecha de monto cerrado	Asesor de servicio	N° placa	Marca	Ratio %	OBSERVACIONES
02/03/20	2640	AGURTO ADRIAZEN MARCOS MIGUEL	1	S/ 956.00	DOUGLAS			MARIAPIA	P2X-594	KIA	0%	
02/03/20	2650	CHAPOÑAN ZEÑA ARTURO RAFAEL	1	S/ 131.00	DOUGLAS			MLIPPE	P2T-117	KIA	0%	APROBADA, CLIENTE CONFIRMAR A DEPOSITO.
02/03/20	2745	DIOSE VARGAS VIVIANA	1	S/ 501.00	DOUGLAS	S/ 501.00		FABIANA		MIT	100%	A LA ESPERA DE APROBACION DEL CLIENTE
03/03/20	2668	INVERSIONES PERQUERA VITEZ	2	S/ 270.00	BENCALADA	S/ 91.00	03/03/20	BENCALADA		MIT	34%	VENTA CERRADA SOLO S/ 91.00
03/03/20	2673	CHIROQUE MERINO, EDGAR	3	S/ 1,151.00	BENCALADA			BENCALADA		CHERY	0%	
03/03/20	2675	ABAD CAMPOS, JORGE	1	S/ 39.00	BENCALADA	S/ 39.00		BENCALADA		VOL	100%	
03/03/20	2680	DIOSES PALOMINO LUIS	3	S/ 1,809.00	BENCALADA			BENCALADA		KIA	0%	CLIENTE INDICA QUE POR EL MOMENTO NO REPRARA SU CARRO
03/03/20	2682	RIVERA CALLE JHON	1	S/ 626.00	BENCALADA	S/ 626.00		BENCALADA		FAW	100%	
03/03/20	2692	MENA MOMGGO JIMM	1	S/ 2,410.00	BENCALADA			BENCALADA		KIA	0%	
03/03/20	2671	HUDSON OLIVA BERU	3	S/ 775.00	RQUITO			MLIPPE	B5R-349	VOL	0%	APROBADA, CLIENTE CONFIRMAR A DEPOSITO.

9.5. GUÍA N° 05 CUADRO DE VENTAS CON ANTICIPOS ENERO A MARZO 2020

Indicadores: VENTAS NO CERRADAS, VENTAS CON ANTICIPO, VENTAS FINALES

Marca	Código	Descripción	Cant.	ASESOR REP.	CLIENTE	BV o FAC	FECHA PEDIDO	N° PEDIDO / IMPORTACIÓN
KIA	253301P000	TAPA RADIADOR	1	BENCA	JIMY PORTOCARRE RO	B001-19107	13/01/2020	2204384683
CHR	S21-3617011FA	SENSOR DE TEMPERATUR	1	BENCA	LUIS SOSA	B001-19117	13/01/2020	2204386119
VW	5Z6845051AH	PARABRISA POST	1	BENVA	GDJ ASESORES	F001-20529	13/01/2020	W100027
CHR	K08-3502051KB	PASTILLAS POST	1	BENCA	ROLANDO CHIROQUE	B001-19109	13/01/2020	2204386151
CHR	QQ-1601030CAC P	DISCO EMBRAGUE	1	BENCA	MERCEDES CELEDONIO	B001-19126	14/01/2020	2204386976
VW	032121119J	ORING	1	BENCA	EDER QUISPE	B001-19129	14/01/2020	W100020
KIA	81996G6000	LLAVE BLANCO	1	BENCA	SEGUNDO OJEFDA	B001-19133	14/01/2020	2204388419
KIA	253101M000	RADIADOR	1	BENCA	URPITEM	F001-20562	14/01/2020	2204388782
KIA	282101Y200	DUCTO AIRE	1	BENCA	OLIVER	B001-19145	14/01/2020	2204388787
KIA	924512K500	FARO POTS IZQ	1	BENCA	CIA SEGURO PACIFICO-INPART	34579	15/01/2020	IMPORT.MU NDO REP, ONLINE
KIA	253291W100	BRIDA	1	BENCA	JIMY PORTOCARRE RO	B001-19176	16/01/2020	2204392257
CHR	Q22-1602040	cable embrague	1(m) 1(stock)	BENCA	WILTON SAAVEDRA	B001-20610	16/01/2020	2204392487
CHR	472WF-3707010	ROBERT LOZADA	1	BENCA	F001-20654	f001-20654	17/01/2020	2204394521
CHR	472WF-3707020	ROBERT LOZADA	1	BENCA	F001-20654	f001-20654	17/01/2020	2204394521
MIT	4010A137	ROTULA DE SUSPENSION	2	BENCA	GONZALO PEÑARRETA	B001-19219	17/01/2020	2204394765
MIT	4056A192	TERMINAL IZQ	1	BENCA	GONZALO PEÑARRETA	B001-19219	17/01/2020	2204394765
MIT	4422A097	TERMINAL DE DIRECCION DER	1	BENCA	GONZALO PEÑARRETA	B001-19219	17/01/2020	2204394765
MIT	4013A314	ROTULA DE SUSPENSION	2	BENCA	GONZALO PEÑARRETA	B001-19219	17/01/2020	2204394765
MIT	4410A173	UNION TERMINALES DIRECCIN	2	BENCA	GONZALO PEÑARRETA	B001-19219	17/01/2020	2204394765

9.6. GUÍA N° 6 KARDEX

T. DOC	AGE	CC	(Varios elementos) (Varios elementos) (Todas) (Todas)								Código	Descripción	0								Pro medio	Stock Empresa	Stock Piura	Est. Piura	Mese s STK Piura
			Suma CANTIDAD	de Mes	1	2	3	4	5	6			7	8	Total gral	Mes	0	0	0	0					
Marca	1	2	3	4	5	6	7	8	Total gral	Marca		1	2	3	4	5	6	7	8	4	No	No	No		
KIA263002Y500	170	114	110	131	129	118	185	167	1124	KIA263002Y500	FILTRO DE ACEITE - RIO	170	114	110	131	129	118	185	167	141	14	276	607	2.0	
KIA2630035504	112	86	78	71	100	50	61	26	584	KIA2630035504	FILTRO DE ACEITE	112	86	78	71	100	50	61	26	73	16	120	1,352	1.6	
KIA263304A001	36	23	27	21	27	32	35	41	242	KIA263304A001	FILTRO DE ACEITE	36	23	27	21	27	32	35	41	30	34	64	14	2.1	
KIA865952T500	20	12	16	40	15	57	33	34	227	KIA865952T500		20	12	16	40	15	57	33	34	28	No	No	No		
KIA319224H900	37	23	22	27	26	25	29	33	222	KIA319224H900	FILTRO DE COMBUSTIBLE K2700E	37	23	22	27	26	25	29	33	28	127	51	50,000	1.8	
KIA281134E500	27	21	19	15	20	20	25	27	174	KIA281134E500	FILTRO DE AIRE - K2700E	27	21	19	15	20	20	25	27	22	53	35	50,000	1.6	
KIA971332E210	24	16	25	20	16	20	17	15	153	KIA971332E210	FILTRO DE AIRE ACONDICIONADO	24	16	25	20	16	20	17	15	19	64	31	1,961	1.6	
KIA1884111051	24	22	20	12	28	4	12	16	138	KIA1884111051	BUJIA DE ENCENDIDO	24	22	20	12	28	4	12	16	17	29	23	16	1.3	

Anexo 10. Constancia de validación

10.1. Constancia de validación del primer experto



CONSTANCIA DE VALIDACIÓN

Yo, **JUAN CARLOS WILSON GIL** con DNI N° 02624815 Magister en **GESTIÓN PÚBLICA**, N° ANR/COP 052-019153, de profesión **CONTADOR PÚBLICO COLEGIADO**

Desempeñándome actualmente como **DOCENTE UNIVERSITARIO** en **UNIVERSIDAD NACIONAL DE PIURA**.

Por medio de la presente hago constar que he revisado con fines de Validación los instrumentos:

Cuestionario y fichas de análisis documental

Luego de hacer las observaciones pertinentes, puedo formular las siguientes apreciaciones.

Cuestionario	DEFICIENTE	ACEPTABLE	BUENO	MUY BUENO	EXCELENTE
1. Claridad					X
2. Objetividad					X
3. Actualidad				X	
4. Organización					X
5. Suficiencia					X
6. Intencionalidad					X
7. Consistencia				X	
8. Coherencia					X
9. Metodología					X

Ficha de análisis documental	DEFICIENTE	ACEPTABLE	BUENO	MUY BUENO	EXCELENTE
1. Claridad					X
2. Objetividad					X
3. Actualidad					X
4. Organización					X
5. Suficiencia				X	
6. Intencionalidad					X
7. Consistencia				X	
8. Coherencia					X
9. Metodología					X

En señal de conformidad firmo la presente en la ciudad de Piura a los veintitrés días del mes de abril de Dos mil veinte.

Mgtr. : JUAN CARLOS WILSON GIL

DNI : 02624815

Especialidad : GESTIÓN PÚBLICA

E-mail : juanwilsongil@hotmail.com

10.2 Constancia de validación del segundo experto



CONSTANCIA DE VALIDACIÓN

Yo, CPC George Calle con DNI N° 02172628 Magister
 en FINANZAS EMPRESARIALES
 N° ANR/COP de profesión CONTADOR PÚBLICO
 desempeñándome actualmente como AUDITOR PERITO DOCENTE
 en CAH de ASOCIADOS SC, M.P., UCV-PFA.

Por medio de la presente hago constar que he revisado con fines de Validación los instrumentos:

Cuestionario y fichas de análisis documental

Luego de hacer las observaciones pertinentes, puedo formular las siguientes apreciaciones.

Cuestionario	DEFICIENTE	ACEPTABLE	BUENO	MUY BUENO	EXCELENTE
1. Claridad				X	
2. Objetividad				X	
3. Actualidad				X	
4. Organización				X	
5. Suficiencia				X	
6. Intencionalidad					X
7. Consistencia					X
8. Coherencia					X
9. Metodología					X

Ficha de análisis documental	DEFICIENTE	ACEPTABLE	BUENO	MUY BUENO	EXCELENTE
1. Claridad				X	
2. Objetividad				X	
3. Actualidad				X	
4. Organización				X	
5. Suficiencia				X	
6. Intencionalidad					X
7. Consistencia					X
8. Coherencia					X
9. Metodología					X

En señal de conformidad firmo la presente en la ciudad de Piura a los 23 días del mes de Abril de Dos mil veinte.

Mgr.
DNI
Especialidad:
E-mail

CPC George Calle C.
02772623
CONTABILIDAD
Calle_auditor@hotmail.com


CPC George Calle C.
MAT. OF. 515

10.3. Constancia de validación del tercer experto



CONSTANCIA DE VALIDACIÓN

Yo, Vegas Palomino, Isidro Iván con DNI N° 02847776 Magister en Administración de Negocios y Relaciones Internacionales N° ANR/COP A1674666, de profesión contador público desempeñándome actualmente como docente universitario en Universidad César Vallejo

Por medio de la presente hago constar que he revisado con fines de Validación los instrumentos:

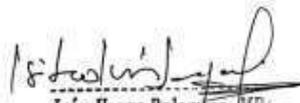
Cuestionario y fichas de análisis documental

Luego de hacer las observaciones pertinentes, puedo formular las siguientes apreciaciones.

Cuestionario	DEFICIENTE	ACEPTABLE	BUENO	MUY BUENO	EXCELENTE
1. Claridad					✓
2. Objetividad					✓
3. Actualidad					✓
4. Organización					✓
5. Suficiencia					✓
6. Intencionalidad					✓
7. Consistencia					✓
8. Coherencia					✓
9. Metodología					✓

Ficha de análisis documental	DEFICIENTE	ACEPTABLE	BUENO	MUY BUENO	EXCELENTE
1. Claridad					✓
2. Objetividad					✓
3. Actualidad					✓
4. Organización					✓
5. Suficiencia					✓
6. Intencionalidad					✓
7. Consistencia					✓
8. Coherencia					✓
9. Metodología					✓

En señal de conformidad firmo la presente en la ciudad de Piura a los 24
días del mes de abril de Dos mil veinte.


Iván Vegas Palomino, M.B.
CONTADOR PÚBLICO COLEGIADO

Mgtr. : Vegas Palomino, Isidoro Iván
DNI : 02847716
Especialidad : 969623382
E-mail : cpc-ivp@hotmail.com

Anexo 11. Ficha de evaluación del Instrumento

11.1. Validación del primer experto



“GESTIÓN DE ALMACÉN Y SU IMPLICANCIA EN LA MERCADERÍA HUESO-. INTERAMERICANA NORTE SAC – PIURA, 2018- 2020”

FICHA DE EVALUACIÓN DEL INSTRUMENTO: ANÁLISIS DOCUMENTAL

Indicadores	Criterios	Deficiente 0 - 20				Regular 21 - 40				Buena 41 - 60				Muy Buena 61 - 80				Excelente 81 - 100				Observaciones
		0	6	11	16	21	26	31	36	41	46	51	56	61	66	71	76	81	86	91	96	
ASPECTOS DE VALIDACION		5	10	15	20	25	30	35	40	45	50	55	60	65	70	75	80	85	90	95	100	
1. Claridad	Esta formulado con un lenguaje apropiado																			95		
2. Objetividad	Esta expresado en conductas observables																		90			
3. Actualidad	Adecuado al enfoque teórico abordado en la investigación																			92		
4. Organización	Existe una organización lógica entre sus ítems																				100	

“GESTIÓN DE ALMACÉN Y SU IMPLICANCIA EN LA MERCADERÍA HUESO-. INTERAMERICANA NORTE SAC – PIURA, 2018- 2020”

FICHA DE EVALUACIÓN DEL INSTRUMENTO: GUÍA DE PAUTAS O CUESTIONARIO

Indicadores	Criterios	Deficiente 0 - 20				Regular 21 - 40				Buena 41 - 60				Muy Buena 61 - 80				Excelente 81 - 100				Observaciones
		0	6	11	16	21	26	31	36	41	46	51	56	61	66	71	76	81	86	91	96	
ASPECTOS DE VALIDACION		5	10	15	20	25	30	35	40	45	50	55	60	65	70	75	80	85	90	95	100	
1. Claridad	Esta formulado con un lenguaje apropiado																				100	
2. Objetividad	Esta expresado en conductas observables																				99	
3. Actualidad	Adecuado al enfoque teórico abordado en la investigación															80						
4. Organización	Existe una organización lógica entre sus ítems																			95		
5. Suficiencia	Comprende los aspectos necesarios en cantidad y calidad.																				97	

11.2. Validación del segundo experto



"NOMBRE DEL PROYECTO"

FICHA DE EVALUACIÓN DEL INSTRUMENTO: FICHA DE ANÁLISIS DOCUMENTAL

Indicadores	Criterios	Deficiente 0 - 20				Regular 21 - 40				Buena 41 - 60				Muy Buena 61 - 80				Excelente 81 - 100				OBSERVACIONES
		0	6	11	16	21	26	31	36	41	46	51	56	61	66	71	76	81	86	91	96	
ASPECTOS DE VALIDACION		5	10	15	20	25	30	35	40	45	50	55	60	65	70	75	80	85	90	95	100	
1. Claridad	Esta formulado con un lenguaje apropiado																80					
2. Objetividad	Esta expresado en conductas observables																80					
3. Actualidad	Adecuado al enfoque teórico abordado en la investigación																80					
4. Organización	Existe una organización lógica entre sus ítems																80					
5. Suficiencia	Comprende los aspectos necesarios en cantidad y calidad.																80					
6. Intencionalidad	Adecuado para																					

"NOMBRE DEL PROYECTO"

FICHA DE EVALUACIÓN DEL INSTRUMENTO: GUÍA DE PAUTAS O CUESTIONARIO

Indicadores	Criterios	Deficiente 0 - 20				Regular 21 - 40				Buena 41 - 60				Muy Buena 61 - 80				Excelente 81 - 100				OBSERVACIONES
		0	6	11	16	21	26	31	36	41	46	51	56	61	66	71	76	81	86	91	96	
ASPECTOS DE VALIDACION		5	10	15	20	25	30	35	40	45	50	55	60	65	70	75	80	85	90	95	100	
1. Claridad	Esta formulado con un lenguaje apropiado																80					
2. Objetividad	Esta expresado en conductas observables																80					
3. Actualidad	Adecuado al enfoque teórico abordado en la investigación																80					
4. Organización	Existe una organización lógica entre sus ítems																80					
5. Suficiencia	Comprende los aspectos necesarios en cantidad y calidad.																80					
6. Intencionalidad	Adecuado para																					

11.3. Validación del tercer experto



**GESTIÓN DE ALMACÉN Y SU IMPLICANCIA EN LA MERCADERÍA HUESO-
INTERAMERICANA NORTE SAC – PIURA, 2018- 2020
FICHA DE EVALUACIÓN DEL INSTRUMENTO: FICHA DE ANALISIS DOCUMENTAL**

Indicadores	Criterios	Deficiente 0 - 20				Regular 21 - 40				Buena 41 - 60				Muy Buena 61 - 80				Excelente 81 - 100				OBSERVACIONES
		0	6	11	16	21	26	31	36	41	46	51	56	61	66	71	76	81	86	91	96	
ASPECTOS DE VALIDACION		5	10	15	20	25	30	35	40	45	50	55	60	65	70	75	80	85	90	95	100	
1. Claridad	Esta formulado con un lenguaje apropiado																	81				
2. Objetividad	Esta expresado en conductas observables																	81				
3. Actualidad	Adecuado al enfoque teórico abordado en la investigación																	81				
4. Organización	Existe una organización lógica entre sus ítems																	81				
5. Suficiencia	Comprende los aspectos necesarios en cantidad y calidad.																	81				
6. Intencionalidad	Adecuado para																					

**GESTIÓN DE ALMACÉN Y SU IMPLICANCIA EN LA MERCADERÍA HUESO-
INTERAMERICANA NORTE SAC – PIURA, 2018- 2020**
FICHA DE EVALUACIÓN DEL INSTRUMENTO: GUÍA DE PAUTAS O CUESTIONARIO

Indicadores	Criterios	Deficiente 0 - 20				Regular 21 - 40				Buena 41 - 60				Muy Buena 61 - 80				Excelente 81 - 100				OBSERVACIONES
		0	6	11	16	21	26	31	36	41	46	51	56	61	66	71	76	81	86	91	96	
ASPECTOS DE VALIDACION		5	10	15	20	25	30	35	40	45	50	55	60	65	70	75	80	85	90	95	100	
1. Claridad	Esta formulado con un lenguaje apropiado																	81				
2. Objetividad	Esta expresado en conductas observables																	81				
3. Actualidad	Adecuado al enfoque teórico abordado en la investigación																	84				
4. Organización	Existe una organización lógica entre sus ítems																	81				
5. Suficiencia	Comprende los aspectos necesarios en cantidad y calidad.																	84				

Anexo 12. Resultados SPSS Alfa de Crombach

[Conjunto_de_datos1] G:\X CICLO PI\AVANCE SEMANA 4\SPSS ENCUESTA MUESTRA (27).sav

➔ Fiabilidad

Escala: SPSS RESULTADOS 03 MAYO N

Resumen de procesamiento de casos

		N	%
Casos	Válido	27	100,0
	Excluido ^a	0	,0
	Total	27	100,0

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

Estadísticas de fiabilidad

Alfa de Cronbach	N de elementos
,894	40

GET

FILE='G:\X CICLO PI\AVANCE SEMANA 4\SPSS ENCUESTA MUESTRA (27) PREGUNTAS.sav'.
DATASET NAME Conjunto_de_datos1 WINDOW=FRONT.

Anexo 13. Resultados SPSS correlación de Variables:

Gestión de Almacén y mercadería hueso

Explorar

Resumen de procesamiento de casos

	Casos					
	Válido		Perdidos		Total	
	N	Porcentaje	N	Porcentaje	N	Porcentaje
INDGESTIONALMACEN	27	100,0%	0	0,0%	27	100,0%
DEPMERCADERIAHUESO	27	100,0%	0	0,0%	27	100,0%

Pruebas de normalidad

	Kolmogorov-Smirnov ^a			Shapiro-Wilk		
	Estadístico	gl	Sig.	Estadístico	gl	Sig.
INDGESTIONALMACEN	,317	27	,000	,638	27	,000
DEPMERCADERIAHUESO	,192	27	,012	,878	27	,004

a. Corrección de significación de Lilliefors

Correlaciones no paramétricas

Correlaciones			INDGESTION ALMACEN	DEPMERCAD ERIAHUESO
Rho de Spearman	INDGESTIONALMACEN	Coefficiente de correlación	1,000	,566**
		Sig. (bilateral)	.	,002
		N	27	27
	DEPMERCADERIAHUESO	Coefficiente de correlación	,566**	1,000
		Sig. (bilateral)	,002	.
		N	27	27

** La correlación es significativa en el nivel 0,01 (2 colas).

Anexo 14. Resultados SPSS correlación de dimensiones:

Valor de inventarios y valor de mercadería hueso

Pruebas de normalidad

	Kolmogorov-Smirnov ^a			Shapiro-Wilk		
	Estadístico	gl	Sig.	Estadístico	gl	Sig.
▶ D1_VALORINV_VARINDE	,186	27	,017	,855	27	,001
D4_VALORMERCADERIA HUESO_VARDEP	,215	27	,002	,792	27	,000

a. Corrección de significación de Lilliefors

Resumen de procesamiento de casos

	Casos					
	Válido		Perdidos		Total	
	N	Porcentaje	N	Porcentaje	N	Porcentaje
D1_VALORINV_VARINDE	27	100,0%	0	0,0%	27	100,0%
D4_VALORMERCADERIA HUESO_VARDEP	27	100,0%	0	0,0%	27	100,0%

Correlaciones no paramétricas

Correlaciones

			D1_VALORIN V_VARINDE	D4_VALORM ERCADERIA HUESO_VAR DEP
Rho de Spearman	D1_VALORINV_VARINDE	Coefficiente de correlación	1,000	,728**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	27	27
	D4_VALORMERCADERIA HUESO_VARDEP	Coefficiente de correlación	,728**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	27	27

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (2 colas).

Anexo 15. Resultados SPSS correlación de dimensiones:

Control de existencias y realización de ventas

Pruebas de normalidad

	Kolmogorov-Smirnov ^a			Shapiro-Wilk		
	Estadístico	gl	Sig.	Estadístico	gl	Sig.
D2CONTROLEXISTENCIA VARIND	,251	27	,000	,775	27	,000
D5_REALIZACIONVTAS_ VARDEP	,131	27	,200 [*]	,955	27	,285

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

a. Corrección de significación de Lilliefors

Resumen de procesamiento de casos

	Casos					
	Válido		Perdidos		Total	
	N	Porcentaje	N	Porcentaje	N	Porcentaje
D2_CONTROLEXISTENCIA VARIND	27	100,0%	0	0,0%	27	100,0%
D5_REALIZACIONVTAS_ VARDEP	27	100,0%	0	0,0%	27	100,0%

Correlaciones

			D2_CONTRO LEXISTENCIA _VARIND	D5_REALIZA CIONVTAS_ VARDEP
Rho de Spearman	D2_CONTROLEXISTENC IA_VARIND	Coefficiente de correlación	1,000	,507**
		Sig. (bilateral)	.	,007
		N	27	27
	D5_REALIZACIONVTAS_ VARDEP	Coefficiente de correlación	,507**	1,000
		Sig. (bilateral)	,007	.
		N	27	27

** La correlación es significativa en el nivel 0,01 (2 colas).

Anexo 16. Resultados SPSS correlación de dimensiones:

Nivel de stock y mercadería hueso

Pruebas de normalidad

	Kolmogorov-Smirnov ^a			Shapiro-Wilk		
	Estadístico	gl	Sig.	Estadístico	gl	Sig.
D3_NIVELDESTOCK_VA RIND	,226	27	,001	,798	27	,000
D6_MERCADERIADEVU E_VARDEP	,212	27	,003	,875	27	,004

a. Corrección de significación de Lilliefors

Resumen de procesamiento de casos

	Casos					
	Válido		Perdidos		Total	
	N	Porcentaje	N	Porcentaje	N	Porcentaje
D3_NIVELDESTOCK_VA RIND	27	100,0%	0	0,0%	27	100,0%
D6_MERCADERIADEVU E_VARDEP	27	100,0%	0	0,0%	27	100,0%

Correlaciones no paramétricas

Correlaciones

			D3_NIVELDE STOCK_VARI ND	D6_MERCAD ERIADEVUE_ VARDEP
Rho de Spearman	D3_NIVELDESTOCK_VA RIND	Coefficiente de correlación	1,000	,033
		Sig. (bilateral)	.	,870
		N	27	27
	D6_MERCADERIADEVU E_VARDEP	Coefficiente de correlación	,033	1,000
		Sig. (bilateral)	,870	.
		N	27	27

Anexo 17. Constancia de Autorización para realización de tesis



TIENDA PRINCIPAL
TIENDA MA / MTRUBOS
* Prol. Sánchez Cerro No. 846 - 13. 02 - Zona Industrial -
TELF: 073-333333 - 073-333332 - PIURA
ADMINISTRACIÓN / TALLER / REPUESTOS
* Prol. Sánchez Cerro No. 842 - 13. 02 - Zona Industrial -
TELF: 073-333334 - 073-333333 - Piura
gerencia@interamericana.pe

CONSTANCIA

El Gerente General de la empresa INTERAMERICANA NORTE SAC;

Por medio de la presente hace constar que la estudiante ENCALADA CHINGA, BRENDA SHIRLEY; Identificada con DNI N° 02896098, ha realizado la investigación de su tesis titulada: "GESTION DE ALMACEN Y SU IMPLICANCIA EN LA MERCADERIA HUESO. INTERAMERICANA NORTE SAC. PIURA, 2018-2020 para la Universidad Cesar Vallejo con sede en la Ciudad de Piura.

Se expide la presente constancia a solicitud de la interesada para los fines que estime conveniente.

Piura, 28 de Mayo del 2020.

INTERAMERICANA NORTE S.A.C.
Gerente General

Anexo 18. Ubicación de Estándares



1era. Percha Mitsubishi



2da. Percha Chery



3era. Percha Kia



Área de recepción de mercadería