

Universidad de Huánuco

Facultad de Ciencias Empresariales
ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN
DE EMPRESAS



TESIS

EL CONTROL DE INVENTARIO Y EL APROVISIONAMIENTO DEL
MINIMARKET MINISOL DE LA CIUDAD DE TINGO MARIA – 2019.

Para Optar el Título Profesional de :
LICENCIADA EN ADMINISTRACIÓN
DE EMPRESAS

TESISTA

Bach. MARTIN SEGUNDO, Letti Mileva

ASESOR

Lic. Linares BERAUN, Giovanni

Huánuco – Perú
2019

UNIVERSIDAD DE HUÁNUCO
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

ACTA DE SUSTENTACIÓN DE TESIS

En la ciudad de Huánuco, siendo las 3:40 p.m. horas del día 23 del mes de Julio del año 2019, en el Auditorio de la Facultad de Ciencias Empresariales (Aula 202-P5), en el cumplimiento de lo señalado en el Reglamento de Grados y Títulos de la Universidad de Huánuco, se reunió el Jurado Calificador, integrado por los docentes:

Dr. Jorge Luis López Sánchez	(Presidente)
Lic. Martín Gonzales Acuña	(Secretario)
Mtro. Tomás Dali Villena Andrade	(Vocal)

Nombrados mediante la Resolución N° 1127-2019-D-FCOMP-EAPAE-UDH, para evaluar la Tesis intitulada: **"EL CONTROL DE INVENTARIOS Y EL APROVISIONAMIENTO DEL MINIMARKET MINISOL DE LA CIUDAD DE TINGO MARIA-2019"**, presentada por el (la) Bachiller **MARTIN SEGUNDO, Letti Mileva**; para optar el **título Profesional de Licenciado en Administración de Empresas**.

Dicho acto de sustentación se desarrolló en dos etapas: exposición y absolución de preguntas; procediéndose luego a la evaluación por parte de los miembros del Jurado.

Habiendo absuelto las objeciones que le fueron formuladas por los miembros del Jurado y de conformidad con las respectivas disposiciones reglamentarias, procedieron a deliberar y calificar, declarándolo (a) APROBADA con el calificativo cuantitativo de 15 (QUINCE) y cualitativo de BUENO (Art.45 y 47 - Reglamento General de Grados y Títulos).

Siendo las 4:20 p.m. horas del día 23 del mes de Julio del año 2019, los miembros del Jurado Calificador firman la presente Acta en señal de conformidad.

Dr. Jorge Luis López Sánchez
PRESIDENTE

Lic. Martín Gonzales Acuña
SECRETARIO

Mtro. Tomás Dali Villena Andrade
VOCAL

DEDICATORIA

Este proyecto está dedicado a Dios todopoderoso quien me permite estar en vida y poder concluir mis metas trazadas.

A mi madre y a mis hermanos por darme su apoyo incondicional, quienes me ayudaron a alcanzar esta meta y en especial a mi hija por ser mi fuerza y motivo para seguir adelante con mis proyectos de la vida.

A mi maestro de la facultad de Administración de Empresa, quien fue el guía y mentor en todo este tiempo, por impartir sus ideas, su tiempo y dedicación para que este proyecto se concrete.

AGRADECIMIENTO

A la universidad de Huánuco por haberme dado la oportunidad de estudiar en esta casa de estudios.

A mi madre, hermanos e hija quienes son fuente de mi fortaleza y superación, los que me apoyaron cada instante haciendo que mi proyecto termine satisfactoriamente.

A todas las personas que participaron e hicieron posible este informe de investigación, muchas gracias por su apoyo y colaboración.

ÍNDICE

Dedicatoria

Agradecimiento

Resumen

Introducción

CAPÍTULO I. PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1.1 Descripción del problema.....	9
1.2 Formulación del problema	11
1.3 Objetivo general	12
1.4 Objetivos específicos.....	12
1.5 Justificación de la investigación.....	12
1.6 Limitaciones de la Investigación.....	13
1.7 Viabilidad de la investigación.....	13

CAPÍTULO II. MARCO TEÓRICO

2.1 Antecedentes de la investigación	14
2.2 Bases teóricas	19
2.3 Definiciones Conceptuales.....	42
2.4 Hipótesis.....	43
2.5 Variables.....	43
2.5.1 Variable dependiente	43
2.5.2 Variable dependiente	43
2.6 Operacionalización de variables	44

CAPÍTULO III. MARCO METODOLÓGICO

3.1 Nivel de Investigación.....	45
3.1.1 Enfoque	45
3.1.2 Alcance o nivel	45
3.1.3 Diseño	45
3.2 Población y muestra.....	46
3.3 Técnicas e instrumentos de recolección de datos	47

3.4 Técnicas de procesamiento y análisis de datos	47
CAPÍTULO IV. RESULTADOS	
4.1 Procesamiento de datos	48
4.1.1 Análisis e interpretación de la variable independiente control de inventario.....	48
4.1.2 Análisis e interpretación de la variable dependiente aprovisionamiento.....	61
4.2 Contrastacion de hipótesis o prueba de hipótesis.....	74
CAPÍTULO V. DISCUSIÓN DE RESULTADOS.....	
Conclusiones.....	78
Recomendaciones.....	80
Referencias Bibliográficas.....	81
Anexos	
Anexos N°1.....	84
Anexos N°2.....	85

RESUMEN

En el presente trabajo de investigación tiene como finalidad conocer la influencia del control de inventario y el aprovisionamiento en el Minimarket Minisol S.R.L de la Ciudad de Tingo María – 2016.

Se formula el problema: De qué manera el control de inventario influye en el aprovisionamiento del Minimarket Minisol S.R.L. de la ciudad de Tingo María – 2019.

La hipótesis planteada es: El control de inventario influye significativamente en el aprovisionamiento del Minimarket Minisol S.R.L. de la ciudad de Tingo María. Así mismo, la metodología de la investigación que se aplicó fue un enfoque cuantitativo y nivel descriptivo – correlacional. Los colaboradores de la empresa fueron la población, objeto de estudio de esta investigación y se determinó el tamaño de la muestra mediante el método de muestreo no probabilístico siendo el total de 20 colaboradores, para la recolección de datos se usó como técnica la encuesta dirigidos y como instrumento el cuestionario compuesta de 22 preguntas, luego de ello estos resultados fueron procesados, analizados y estudiados mediante el programa de Excel y de estadístico SPSS, así mismo para medir el nivel de correlación de las variables se usó la prueba de correlación de Spearman, obteniendo el coeficiente de correlación tiene un valor de 0.153 en tal sentido no se acepta la hipótesis de que el control de inventario influye en el aprovisionamiento.

Finalmente, las relaciones entre las dimensiones también fueron sometidas a evaluación a través del método de Spearman, el mismo que demostró la relación directa que existen entre ellas, validando el argumento planteado en cada uno del ítem analizados. De esta forma todas las hipótesis planteadas fueron corroboradas en la presente investigación, siendo una clara muestra que este documento puede servir como referencia a estudios similares.

Palabras claves: Control de inventario y aprovisionamiento, sistema de localización, registros de inventario, filosofía de manejo de inventario.

SUMMARY

The purpose of this research work is to know the influence of inventory control and provisioning in the Minimarket Minisol S.R.L of the City of Tingo María - 2016.

The problem is formulated: How inventory control influences the supply of Minimarket Minisol S.R.L. from the city of Tingo María - 2019.

The hypothesis is: Inventory control significantly influences the supply of Minimarket Minisol S.R.L. from the city of Tingo María. Likewise, the research methodology that was applied was a quantitative approach and descriptive - correlational level. The collaborators of the company were the population, object of study of this investigation and the sample size was determined by the method of non-probabilistic sampling being the total of 20 collaborators, for the data collection the directed survey was used as a technique and As an instrument the questionnaire composed of 22 questions, after that, these results were processed, analyzed and studied using the Excel program and SPSS statistic, as well as to measure the level of correlation of the variables, the Spearman correlation test was used, obtaining the correlation coefficient has a value of 0.153 in that sense the hypothesis that inventory control influences supply is not accepted.

Finally, the relationships between the dimensions were also subjected to evaluation through the Spearman method, which demonstrated the direct relationship between them, validating the argument raised in each of the analyzed items. In this way all the hypotheses raised were corroborated in the present investigation, being a clear sample that this document can serve as reference to similar studies.

Keywords: Inventory control and provisioning, location system, inventory records, inventory management philosophy.

INTRODUCCIÓN

La presente tesis fue elaborada tomando en cuenta los lineamientos de grados y títulos de la Escuela de Administración de Empresas de la Universidad de Huánuco, así mismo; con la colaboración del área de ventas, almacén, asistente administrativo y administrador, respectivos colaboradores del Minimarket MInisol S.R.L – 2019. El interés de investigar partió por conocer la relación de ambas variables el control de inventario y el aprovisionamiento ya estudiadas por otros autores en este contexto. La tesis consta de cinco partes, el mismo que se detalla:

Parte I: es la fundamentación del problema, allí se describe las razones y motivos para iniciar el estudio, así como los objetivos que nos hemos propuesto desarrollar.

Parte II: encontramos la fundamentación teórica, donde exponemos ideas concluyentes de tesis de diferentes universidades locales, nacionales e internacionales, así como, publicaciones de autores reconocidos. Incluimos también la hipótesis y términos importantes usados en toda la investigación.

Parte III: es el marco metodológica que encamina el desarrollo del trabajo de manera formal. definiendo con claridad la población a estudiar y la muestra correspondiente, así como los instrumentos de investigación.

Parte IV: Se exponen los resultados debidamente analizados con el soporte estadístico necesario.

Parte V: se discute los resultados con los antecedentes y la bibliografía.

Y finalmente terminamos con las conclusiones y recomendaciones que son hallazgos productos del estudio desarrollado, pudiendo esta tesis ser antecedente para otras investigaciones que se desarrollen en contextos de gestión empresarial.

CAPÍTULO I

PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1.1 Descripción del problema

En los últimos tiempos, las empresas se enfrentan a un proceso muy avanzado de globalización donde el usual denominador es la incertidumbre. Los cambios son tan veloces que muchas veces trascienden la capacidad de acoplarse a ellos. Cuyos cambios se han convertido en muchas empresas en una prioridad para la alta dirección. Actualmente, la base de toda empresa comercial es la compra y venta de bienes y servicios. Según Castellanos (2012) menciona que; la comercialización de bienes son campos de actuación muy extensa y compleja; que requieren del conocimiento de varias técnicas y herramientas de gestión que permitan a las empresas mantener su nivel de servicio sin arriesgar su rentabilidad e inversión de capital. De aquí surge la importancia del control de inventario cuyo propósito fundamental es proveer a las empresas de recursos y materiales necesarios, para el funcionamiento acorde y coherente dentro del proceso de producción y comercialización de tal manera se logre afrontar la demanda.

Según Romero (2014) menciona; que en América Latina, las micro y pequeñas empresas carecen de una sólida estructura administrativa y uno de los controles administrativos, que resulta de vital importancia; es el control de inventarios, ya que permite proveerse de información confiable y exacta con la entrada, salida, existencia y nivel de rotación de cada material o producto que se encuentra en almacén, información que a su vez le será de gran ayuda para tomar decisiones. Sin embargo, el control de inventarios es una de las áreas pocas veces atendido en las Mypes, lo que ocasiona un manejo inadecuado para lograr el aprovisionamiento de productos necesarios para la operación y este afecta directamente en la satisfacción en el nivel de servicio, por la no disponibilidad de los

productos en el tiempo, cantidad y/o calidad requerido, causando un fuerte impacto en las utilidades de las empresas. Según Hernández y Torres (2007) indica que; el desarrollo exitoso de una empresa, tiene su base en contar con un eficiente manejo de su inventario, ya que cumple una función primordial en los planes de operaciones en la empresa.

En el Perú las micro y pequeñas empresas juegan un papel muy importante en el crecimiento de la economía. Según las estadísticas de la Dirección Nacional del Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo (MTPE) muestran que la participación de las MYPES en el PBI ha sido del 42% y han representado el 98% del total de empresas en el Perú, según Mesones y Roca (2010). Sin embargo, existen factores que limitan su crecimiento y desarrollo, uno de estos factores es el control de inventarios. Esto indica que los empresarios no tienen claro la función que cumple los inventarios, la forma adecuada del manejo del inventario en el almacén, así como del área relacionada con éste: que es compras. Según Flores (2014) dice; que conlleva al uso de procedimientos erróneos que ponen en riesgo los objetivos financieros y económicos de la empresa, ejecutando compras no indispensables, ocasionando gastos excesivos que generan los pedidos y/o requerimientos de último momento, los cuales afectan de manera significativa a la empresa. Por ello, para un adecuado control de inventarios, se aplican métodos y estrategias para así poder hacer rentable y productivo la adquisición de los bienes y lograr con ello atraer más clientes otorgándoles mejor servicio. Y sobre todo tener siempre lo necesario para poder ofrecer y no perder ventas a causa de quiebre de stock, según Laguna (2010).

En la región de Huánuco, un gran sector de las micro y pequeñas empresas (MYPES), están comprendiendo el valor y la importancia del control de inventario, el cual les permita ser más eficiente en el cumplimiento con sus clientes. Sin embargo, existen empresas que se desempeñan de forma ineficiente e ineficaz en la producción, debido a la falta de claridad sobre las actividades en cuanto a la función de

aprovisionamiento, inventario, almacenaje y distribución, según Ríos y Suarez (2016).

La empresa Minimarket Minisol S.R.L. ubicada en el Jr. Monzón 215 de la ciudad de Tingo María, ha logrado mejorar progresivamente su posicionamiento en el mercado local mediante la compraventa de productos de consumo y el buen servicio a los clientes, sin embargo la situación actual de esta empresa es ineficiente en los procedimientos comerciales orientados al área de inventario que se está desarrollando de forma inadecuada, lo cual se traduce en: faltantes, sobrantes y caducidad de productos, ocasionando problemas y dificultades para abastecer el nivel de servicio a sus clientes y como resultado hay una insatisfacción al cliente. En algunas ocasiones la comercialización es ineficiente debido a un inadecuado sistema de localización de los productos y/o bienes en el alancen de la misma, ya que no se sigue un sistema específico para clasificar y distribuir los productos según su operatividad, esto genera la no disponibilidad del producto y también el retraso del tiempo en la atención al cliente. Así mismo; el mal manejo de los documentos de registro de inventario y control en el almacén, afecta directamente el proceso de aprovisionamiento de la empresa.

1.2 Formulación del problema

1.2.1 Problema principal

¿De qué manera el control de inventario influye en el aprovisionamiento del Minimarket Minisol S.R.L. de la ciudad de Tingo María - 2019?

1.2.2 Problemas secundarios

a. ¿De qué manera los sistemas de localización influyen en el aprovisionamiento del Minimarket Minisol S.R.L. de la ciudad de Tingo María - 2019?

- b. ¿De qué manera los registros de inventario influyen en el aprovisionamiento del Minimarket Minisol S.R.L. de la ciudad de Tingo María - 2019?
- c. ¿De qué manera la filosofía del manejo de inventario influye en el aprovisionamiento del Minimarket Minisol S.R.L. de la ciudad de Tingo María - 2019?

1.3 Objetivo general

Determinar de qué manera el control de inventario influye en el aprovisionamiento del Minimarket Minisol S.R.L. de la ciudad de Tingo María - 2019.

1.4 Objetivos específicos

- a. Determinar de qué manera los sistemas de localización influye en el aprovisionamiento del Minimarket Minisol S.R.L. de la ciudad de Tingo María - 2019.
- b. Determinar de qué manera los registros de inventario influye en el aprovisionamiento del Minimarket Minisol S.R.L. de la ciudad de Tingo María - 2019.
- c. Determinar de qué manera la filosofía del manejo de inventario influye en el aprovisionamiento del Minimarket Minisol S.R.L. de la ciudad de Tingo María - 2019.

1.5 Justificación de la investigación.

a. Justificación teórica:

El trabajo de investigación se justifica porque se ejecutará teniendo en cuenta los estudios previos de teorías que permitirán enriquecer la investigación acerca de la influencia del control de inventarios con el

aprovisionamiento en el Minimarket Minisol S.R.L. que ofrecen productos de consumo en la ciudad de Tingo María.

b. Justificación Práctica:

Desde el punto de vista práctica se justifica, en el sentido en que los resultados obtenidos mediante la investigación, permitirá al Minimarket Minisol S.R.L. conocer el grado de influencia del control de inventario con el aprovisionamiento.

c. Justificación relevante:

Esta investigación se considera importante, porque contar con el control de inventarios, se brinda un adecuado control de existencias físicas, anotaciones de entradas y salidas, que tiene como finalidad de verificar la exactitud de los activos, razón por la cual requieren de una atención muy especial. Con el objetivo de que la misma llegue a buenos resultados con el aprovisionamiento, que se traducirán en beneficios para el Minimarket Minisol S.R.L. que ofrece productos de consumo en la ciudad de Tingo María.

1.6 Limitaciones de la investigación

La investigación tiene dos limitaciones, entre ellas tenemos:

La carencia de material bibliográfico regional y local específico son factores de suma importancia en la investigación, en relación a la variable “control de inventario” ya que estos limitan la recopilación de información relevante.

1.7 Viabilidad de la investigación

- Medios necesarios como materiales y tecnología.
- apoyo y confianza por parte del empresario y sus colaboradores para obtener información actual sobre las actividades de los procesos en sus inventarios y aprovisionamiento.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1 Antecedentes de la investigación

2.1.1 INTERNACIONAL

Gonzales, L. (2012). “Propuesta de Mejora del Proceso de Aprovisionamiento de Materiales y Equipos de una Empresa de Telecomunicaciones”. Universidad politécnica nacional – México.

Conclusiones:

- Es por medio de este trabajo de investigación que, al adicionar procesos a la cadena de suministros actual del almacén de Refacciones, es que permite analizar, planear y controlar cada una de las etapas de tal manera que ayuda a tener información de calidad en cada uno de los ciclos y así poder hacer que los procesos se vuelvan eficaces y eficientes.
- Adicional en el caso del almacén de refacciones, se debe pronosticar para responder a las exigencias de los clientes y de este modo sincronizar, así como hacer eficiente la cadena de suministros, ese proceso coordinado entre las áreas que generan valor, es con el fin de conseguir tres objetivos básicos: administración de la demanda, eficiencia operacional y mejor grado de respuesta, lo que se traduce al final del día en alto nivel de servicio al cliente, mayores ventas, mayor participación de mercado y una mayor rentabilidad.
- Entonces, el objetivo de la integración y colaboración a lo largo de la Cadena de Suministros es sincronizarla con la demanda, debido a que la optimización de procesos individuales no conlleva a la optimización global de la cadena de suministros.
- Por lo tanto, los objetivos planteados al inicio de esta investigación fueron cumplidos ya que:

- Se Anticipó cualquier eventualidad que ponga en riesgo la planeación del almacén de refacciones. Mediante una evaluación del proceso de aprovisionamiento, así como del nivel de servicio otorgado por proveedores y a clientes.
- Se contribuyó a la planeación del almacén de refacciones de manera lógica y sistemática, coherente con estrategia de visión a corto, mediano y largo plazos. Mediante el establecimiento de procesos faltantes para la unión del flujo de la cadena de suministro y mostrando los alcances de las actividades de cada uno de los actores del almacén de refacciones.
- Se mantuvo controlada en la medida de lo posible la incertidumbre, mediante el análisis de un pronóstico y aseguro de su solidez y seguimiento.
 - Lo que lleva a cumplimiento del objetivo general el cual es mejorar el nivel de servicio del proceso de aprovisionamiento en términos de una reducción del tiempo de espera de materiales y equipo, a través del análisis y rediseño de dichos procesos.
 - De tal modo que esto permite ofrecer un compromiso realista entre las necesidades y expectativas del cliente y los costes de los servicios asociados, de forma que estos sean asumibles tanto por el cliente como por la organización.

2.1.2 NACIONAL

Roalcaba, F. (2015). "Control interno de inventarios para mejorar el aprovisionamiento en una empresa de fabricación metálica – Chiclayo – 2015"

Conclusiones:

- Se concluye que el control interno de inventarios la empresa Fametal lograría mejorar el aprovisionamiento, porque mediante las mejoras se sabría la cantidad exactas que deben solicitar y cada que tiempo, para que no dejen sin bastecer a producción.
- Se identificó debilidades y malas prácticas de gestión de aprovisionamiento en la empresa de fabricación Metálica

Fametal porque el 60,87% de personal menciona que no saben la demanda de los productos que se venden, el 91,3% indica que no se programa la producción, el 100% indica que no hay una ubicación fija para cada producto en almacén, y no se hace el seguimiento a los proveedores (82,61%).

- El control interno de la empresa Fametal, presenta un alto riesgo en todas sus dimensiones porque el personal no recibe capacitación, no conocen sus funciones, los inventarios no se encuentra protegido contra robos, desconocimiento del costo de los inventarios almacenados, no hay un sistema de control de inventarios, falta de comunicación con el área de producción, no coinciden los inventarios físicos con el contable, falta de procedimientos en almacén, falta de políticas de los niveles máximos y mínimos de inventarios y nunca se ha realizado auditoria de los inventarios, así como tampoco se ha realizado mejoras.
- El proceso de control interno se basó en las dimensiones del control interno: ambiente de control, evaluación de riesgos, sistemas de información y comunicación, procedimientos de control y vigilancia.

2.1.3 REGIONAL

Polinio, E. (2017). "La Gestión Logística y el Aprovisionamiento de las Comercializadoras de abarrotes, del Distrito San Miguel de Cauri-2017". Universidad de Huánuco – Huánuco - Perú.

Conclusiones:

- Se ha determinado que la gestión logística se relaciona significativamente con el aprovisionamiento de las comercializadoras de abarrotes del distrito de San Miguel de Cauri - 2017, dado que los valores calculados son inferiores al valor crítico de la prueba, por lo tanto, se acepta la hipótesis alterna y se rechaza la hipótesis nula; en ese sentido, se demuestra que el valor obtenido como resultado es "0" y esto se

encuentra dentro de la zona de aceptación ya que es $<$ al valor crítico y al valor de alfa. Estas afirmaciones quedan respaldadas con las correspondientes pruebas estadísticas χ^2 las cuales han sido examinadas a la probabilidad $\alpha = 0,05$. Se concluye diciendo que, las comercializadoras de abarrotes del distrito de San Miguel de Cauri no manejan de manera adecuada la gestión logística ni el aprovisionamiento pues como sabemos esta es una estrategia necesaria para conducir de forma integral la cadena de suministros y a la vez es muy importante para el desarrollo de los negocios ya que lleva a la organización hacia las metas establecidas.

- Se ha determinado que el sistema de almacenamiento se relaciona significativamente con el aprovisionamiento de las comercializadoras de abarrotes del distrito de San Miguel de Cauri, teniendo como resultado según el gráfico N° 1 que las comercializadoras de abarrotes del distrito de San Miguel de Cauri de que Sí cuentan con instalaciones para almacenar los productos que expide siendo esto un 71.43% de los encuestados y así mismo en el gráfico N° 17 observamos que el 60% de los encuestados manifestaron que Sí consideran la disponibilidad de los productos para realizar la compra; esto indica que hay mucha significancia ya que como investigador se ha considerado el valor aceptable de relación de $50\% + 1$, por lo tanto, se acepta la hipótesis. Por lo que se concluye que las empresas si cuentan con el espacio de almacenamiento y resaltan la importancia de disponer los productos para sus clientes, sin embargo, esto lo manejan de 82 forma tradicional o empírica sin alcances técnicos de la forma correcta de cómo hacerlo.
- Se ha determinado que el proceso de distribución se relaciona con el aprovisionamiento de las comercializadoras de abarrotes del distrito de San Miguel de Cauri, en la que el resultado obtenido se nota mediante el gráfico N° 3 que el 80% de los encuestados consideran que el proceso de distribución utilizada

para los productos que comercializa No es seguro y de la misma forma EL 68.57% de los encuestados indicaron que No utilizan el pronóstico de venta para realizar la compra de los productos por lo que se acepta la hipótesis planteada. En ese sentido, se concluye, que el proceso de distribución utilizada por las comercializadoras de abarrotes del distrito de San Miguel de Cauri, no es seguro por varios factores, entre ellos se encuentra las vías de acceso, la distancia, el medio de transporte, todo esto hace que los titulares de los negocios no consideran de mayor importancia realizar los pronósticos de venta y al a vez desconocen la importancia de ello.

- Se ha determinado que el control de inventarios se relaciona significativamente con el aprovisionamiento de las comercializadoras de abarrotes del distrito de San Miguel de Cauri, por lo que se concluye analizando mediante el gráfico N° 8 que el 100% de los encuestados no utilizan kárdex para el control de sus inventarios que expide para la venta, y así mismo en el gráfico N° 19 se observa que el 82.9% de los encuestados manifestaron que el aprovisionamiento que reciben no es confiable, esto indica que se acepta la hipótesis planteada porque hay una relación entre ambas variables. En ese sentido se concluye diciendo que, las comercializadoras del distrito de San Miguel de Cauri no están dando uso de las herramientas que existe para tener control de los inventarios, es más, ni siquiera la mayoría hacen uso de control físico, ni al menos realizan control empírico, viendo todo esto nos hace ver que no tienen interés por mejorar en este aspecto.

2.2 Bases Teóricas

2.2.1 Control de inventarios

Según, los autores Sierra, Guzmán Y García (2014) menciona que: Cuando hablamos de "inventarios", de manera intuitiva comprendemos que se trata de objetos, personas, cosas o servicios que componen los haberes o existencias de una organización.

Cuando nos referimos a la palabra "control", básicamente estamos indicando el dominio que se tiene sobre algo. Es decir, que de acuerdo al control o dominio que tengamos sobre ese algo podemos darle la dirección, avance, retroceso, dotación y esfuerzo que la situación a controlar requiera, para no perder dicho control y seguir manteniéndola bajo dominio.

Los inventarios son una de las partidas del activo circulante que tienen un gran impacto en los estados financieros de las organizaciones. Por lo tanto, son inversiones que representan un alto porcentaje en el activo circulante, por lo que día a día se debe prestar mayor atención al control y manejo de los mismos, con la finalidad de maximizar su preservación y custodia. El descuido en el manejo de los inventarios, conlleva a tres aspectos primordiales, que toda organización quiere evitar: exceso, desperdicio y variabilidad.

Asi mismo, el autor Ballou (2004) indica que: hay mucho por aprender sobre el manejo de inventarios, el tema puede verse en tres partes importantes. Primero, los inventarios se manejan con más frecuencia como artículos individuales localizados en puntos de almacenamiento únicos. Este tipo de control de inventarios ha sido investigado ampliamente con diversos métodos para muchas aplicaciones específicas. Segundo, se verá el control de inventarios como la administración del inventario en su conjunto. La alta gerencia está particularmente interesada en esta perspectiva, por su necesidad de controlar la inversión general de inventarios, en vez de controlar las unidades individuales que se mantengan en existencia. Por último, se examinará el manejo de inventarios entre múltiples ubicaciones y múltiples niveles dentro de la cadena de suministros.

Muller (2014), menciona que, si no se puede controlar la localización del producto o de las materias primas, desde los puntos de vista tanto físico como de mantenimiento de registros, la precisión del inventario se verá afectada. Para conservar de manera permanente la precisión del inventario se debe:

- Formalizar el sistema general de localización que se utiliza en toda la instalación
- Seguir el almacenamiento y el movimiento del producto.
- Mantener registros oportunos del almacenamientos y movimiento de todos los artículos.

2.2.1.1 Sistemas de localización

según los autores Sierra, Guamán y García (2014) lo definen como: los sistemas de localización de productos y tienen como base la clasificación de los materiales por su: Características físicas, caducidad y obsolescencia, gestión de stock, transporte, manejo, operatividad y demanda.

Muller (2005) menciona: que existen tres sistemas esenciales de localización física, cuyo propósito es la creación de procedimientos que permitan seguir el movimiento de los productos dentro de las instalaciones. Aunque se les conoce con muchos nombres, los sistemas “puros” más comunes son los de memoria, fijo y aleatorio. Un tipo de sistema fijo es el sistema de zonas. Un sistema combinado es una mezcla de los sistemas fijo y aleatorio. Al considerar que sistema de localización funcionara mejor, se debe tratar de maximizar los siguientes:

- o Uso del espacio.
- o Uso del equipo.
- o Uso de la mano de obra.
- o Accesibilidad a todos los artículos.
- o Protección contra daños.

- Facilidad para localizar los artículos.
- Flexibilidad.
- Reducción de costos administrativos.

2.2.1.1.1 Sistema de memoria.

Muller (2005) menciona: que el sistema de memoria depende exclusivamente de la recordación humana. Muchas veces no son más que alguien que dice: “creo que está allí”. Los fundamentos de este sistema de localización son la simplicidad, la relativa ausencia de papeleo y digitación de datos, y la utilización máxima de todo el espacio disponible.

2.2.1.1.2 Sistema fija

Muller (2005) dice: que los sistemas de localización fija puros, cada artículo tiene su lugar y nada más puede ocuparlo. Si una unidad de existencias se almacena en grandes cantidades, puede tener dos o más sitios de almacenamiento. Sin embargo, tomadas colectivamente, todas estas posiciones son los únicos lugares donde el artículo puede permanecer en las instalaciones, y ningún otro artículo puede quedar allí.

Según los autores Sierra, Guzmán y García (2014) menciona que, en los sistemas de posición fija, cada producto ocupa siempre una posición permanente dentro del almacén, por lo cual existe una relación biunívoca entre hueco disponible y producto almacenado, de tal manera que cuando no hay stock, el hueco queda vacío pero reservado para el producto asignado.

Champan (2006) indica que, la ubicación siempre se conoce, y que resulta fácil encontrar el inventario. Sin embargo; la desventaja es el espacio, donde la ubicación necesita mantenerse disponible para recibir el artículo en cuestión, aun cuando no exista ninguno en inventario.

2.2.1.1.3 Sistema aleatorio

Muller (2005) menciona que, en un sistema aleatorio, nada tiene un lugar fijo, pero se sabe dónde está todo. Los sistemas de localización aleatoria puros permiten maximizar el espacio por cuanto ningún artículo tiene una ubicación fija y puede situarse donde quiera que exista espacio. Esto da la posibilidad de que las SKU se situen encima o al frente unas de otras, y de que una multiplicidad de artículos ocupen un mismo cajón, puesto, posición o anaquel.

Sierra, Guzmán y García (2014) menciona que, un artículo puede situarse en cualquier lugar, siempre y cuando su localización se anote con precisión en una base de datos de computadora o en un sistema manual de tarjetas.

Champan (2006) menciona que, este método por lo general maximiza el uso eficiente del espacio. Sin embargo, la información de la ubicación debe anotarse con todo cuidado y exactitud en la base de datos correspondiente. Cualquier artículo cuya ubicación haya sido registrada de manera errónea puede perderse prácticamente por completo, lo que

obligaría a una búsqueda masiva en el área destinada al almacenamiento.

2.2.1.2 Registros de inventario

Básicamente existen dos métodos para revisar la precisión de los registros y corregir las incorrecciones: el inventario físico completo (“de pared a pared”), y el conteo de ciclo.

2.2.1.2.1 Inventario físico

Champan (2006) dice que, este proceso implica establecer un periodo determinado para contar físicamente todos los artículos que conforman el inventario para toda la operación. El proceso suele realizarse por lo menos una vez al año, aparejado casi siempre con el ciclo del año fiscal contable. Contar físicamente cada una de las partes durante horas y a lo largo de varios días resulta cansado y aburrido, en especial para el personal que no está acostumbrado a este tipo de trabajo. La fatiga y la apatía pueden producir nuevas imprecisiones en el conteo. Además, la participación de tantas personas incrementa el riesgo de dañar las partes o ubicarlas incorrectamente después de realizado el conteo. Asimismo, toda vez que este proceso se realiza por lo general sólo una vez por año, la imprecisión de los registros se incrementará con el paso del tiempo, sobre todo si el sistema de transacción que registra el uso y flujo del inventario contiene algún error.

2.2.1.2.2 Conteo de ciclo

Champan (2006) menciona que, este método se basa en contar cada artículo a lo largo de un ciclo

definido a lo largo del año. El propósito fundamental del conteo de ciclo consiste en identificar la causa del registro erróneo y corregir el proceso, de modo que haya mayor probabilidad de que los registros se mantengan correctos entre los periodos de conteo. Los principales propósitos del conteo de ciclo son:

- Identificar las causas de incorrecciones en los registros.
- Corregir las condiciones que ocasionan los errores dentro de los procesos.
- Mantener un alto nivel de precisión en los registros de inventario, tanto en lo referente a cantidades como en lo relativo a ubicación de las partes.
- Proporcionar un informe correcto de los activos al sistema contable.

Sierra, Guzmán y García (2014) dice que, el inventario cíclico o rotativo es un método de conteo y control en el que el inventario se cuenta a intervalos regulares durante el ejercicio fiscal. Es una técnica que consiste en hacer el recuento de artículos de forma continua, junto con el resto de actividades, dentro o fuera del horario laboral. El recuento cíclico consiste en la comprobación permanente de la exactitud de los registros de cada referencia. Para realizar este procedimiento se recurre a la distribución por valor ABC.

La distribución ABC: es una manera de controlar los inventarios. La técnica consiste en separar las partidas (renglones de un inventario) en tres clases según su valor e importancia:

- A: Incluye los artículos por su alto costo de adquisición, por su alto valor en el inventario, por su utilización como material.
- B: Comprende aquellos artículos que por ser de menor costo, valor e importancia, su control requiere menor esfuerzo y más bajo costo administrativo.
- C: Integra todos los artículos de bajo costo, poca inversión, y que solo requiere para su control un sistema de dos recipientes con una simple supervisión sobre el nivel de sus existencias para satisfacer las necesidades de la demanda.

Muller (2005) indica que, las unidades de existencias se dividen en categorías A-B-C, donde la “A” representa los artículos más populares y de uso más frecuente (la “minoría vital”), la “B” representa los siguientes más activos, y la “C” los movimientos más lento.

2.2.1.3 Filosofía del Manejo de inventario

Ballou (2004) dice que, el manejo de los inventarios se desarrolla alrededor de dos filosofías básicas. Primero, el método de demanda (pull). Esta filosofía ve cada punto de las existencias, por ejemplo, un almacén, como independiente de los demás en el canal. El pronóstico de la demanda y la determinación de las cantidades de reaprovisionamiento se realizan tomando en consideración sólo las condiciones locales. No hay consideración directa del efecto que tendrán las cantidades de reaprovisionamiento, cada cual, con sus diferentes niveles y oportunidades, en las economías de la planta de origen.

Como alternativa se halla el método de incremento (push) para manejo de inventarios. Cuando las decisiones sobre cada inventario se hacen de manera independiente, la programación y reabastecimiento según el tamaño de los pedidos no necesariamente estarán coordinados con los tamaños de los lotes de producción, las cantidades económicas de compra, o los mínimos de tamaño de los pedidos. Por lo tanto, muchas empresas eligen asignar cantidades de reaprovisionamiento a inventarios basados en las necesidades proyectadas para inventarios en cada ubicación, espacio disponible, o algún otro criterio.

2.2.1.3.1 Método de demanda

Recordemos que el control de inventarios por demanda (pull) otorga bajos niveles de inventario en los puntos de abastecimiento, debido a su respuesta a las condiciones particulares de la demanda y de costo de cada punto de abastecimiento. Aunque se han desarrollado muchos métodos específicos para manejar una diversidad de situaciones, aquí se intentará subrayar las ideas fundamentales. Específicamente, se hará una comparación entre: 1) la demanda de una sola vez, altamente estacionaria o perpetua; 2) el pedido que se dispara desde un nivel particular de inventario o desde un proceso de revisión de los niveles de inventario, y 3) el grado de incertidumbre en la demanda y el tiempo de entrega del reaprovisionamiento.

2.2.1.3.2 Método de incremento

Comencemos a desarrollar métodos para controlar niveles de inventario mediante la filosofía de incrementos (push). Recordemos que este método es apropiado cuando las cantidades de producción o de compra exceden los requerimientos a corto plazo de los inventarios a los que tienen que enviarse dichas cantidades. Si estas cantidades no pueden ser almacenadas en el lugar de la producción por falta de espacio o por cualquier otra razón, entonces deben asignarse a los puntos de abastecimiento, esperando que de alguna manera tenga buen sentido económico. Los incrementos (push) también son un método razonable para el control de inventarios donde la producción o la compra es la fuerza dominante en el momento de determinar las cantidades de reaprovisionamiento. En cualquier caso, necesitamos hacernos las siguientes preguntas: ¿Cuánto inventario debería mantenerse en cada punto de abastecimiento? ¿Qué cantidad de un pedido de compra o de una producción debería colocarse en cada punto de abastecimiento? ¿Cómo se distribuiría el exceso de suministro sobre los requerimientos entre los puntos de abastecimiento?

Un método para incrementar cantidades en los puntos de abastecimiento incluye los siguientes pasos:

- Determinar, mediante pronósticos u otros medios, los requerimientos para el periodo comprendido entre el momento actual y el siguiente periodo de producción o de compra del vendedor.

- Hallar las cantidades disponibles actuales en cada punto de abastecimiento.
- Establecer el nivel de disponibilidad de existencias en cada punto de almacenamiento.
- Calcular los requerimientos totales a partir del pronóstico más las cantidades adicionales necesarias para cubrir las incertidumbres en el pronóstico de la demanda.
- Determinar los requerimientos netos como la diferencia entre los requerimientos totales y las cantidades disponibles.
- Distribuir el exceso de los requerimientos netos totales a los puntos de abastecimiento en base a la tasa promedio de demanda, es decir, la demanda pronosticada.
- Sumar los requerimientos netos y prorratear las cantidades excedentes para hallar la cantidad que se va a asignar a cada punto de abastecimiento.

2.2.2 El Aprovisionamiento

El autor Escudero (2009) indica: que la gestión de aprovisionamiento es el conjunto de operaciones que realiza la empresa para abastecer de los materiales necesarios cuando tiene que realizar las actividades de fabricación o comercialización de sus productos. Comprende la planificación y gestión de las compras, el almacenaje de los productos necesarios y la aplicación de técnicas que permiten mantener unas existencias mínimas de cada material, procurando que todo ello se realice en las mejores condiciones y al menor coste posible.

Una buena política de aprovisionamiento contribuye con los objetivos generales de la empresa a través de una buena gestión del stock, en las mejores condiciones de abastecimiento y calidad. Para ello, se

establecen líneas de coordinación entre los distintos departamentos o secciones y se definen las necesidades y los presupuestos.

Así mismo, el autor Martínez (2007) menciona: que el objetivo del aprovisionamiento es obtener del exterior de la empresa, los productos y servicios necesarios para su funcionamiento: en las cantidades y fechas requeridas, al mejor precio posible, con los niveles de calidad exigidos.

Y según el Ministerio de industrias, turismo y comercio (2007) indica: que todas las operaciones de la gestión de aprovisionamiento están dirigidas a abastecerse y gestionar los materiales necesarios para llevar a cabo la labor de la empresa. Todas estas operaciones, entre las que se pueden destacar algunas como las compras, el cálculo de las necesidades, la revisión de los envíos de los proveedores, el mantenimiento con éstos de unas relaciones buenas y eficientes, el análisis de los mercados para hacer una adecuada previsión de ventas, tienen en común dos puntos muy relacionados con el tiempo: las previsiones y los plazos. De una buena gestión del aprovisionamiento, y bajo las estrategias fundamentales de reducción de costes y aumento de la eficiencia, se pretende satisfacer objetivos como encontrar proveedores más competitivos, un producto o materias primas de calidad, un buen nivel de inventarios o conseguir que los suministros lleguen a tiempo.

2.2.2.1 Necesidad de aprovisionamiento

Escudero (2009) indica: que el aprovisionamiento de materiales y productos está estrechamente relacionado con su almacenaje; pero hay que tener en cuenta que durante el tiempo que el producto está almacenado no aumenta de valor y, en cambio, en la empresa se generan unos costes que encarecen el coste total del producto; cabe preguntarnos: ¿Cuáles son las razones que nos impulsan a

aprisionar el almacén? ¿Cuándo necesita la empresa almacenar sus productos?

Primero debemos precisar que el almacén, a nivel general, es un centro regulador de la distribución de mercancías. Estas por motivo estacional (productos agrícolas), de producción (fabricación en grandes series) o de transporte (cargas completas en barcos o trenes) se convierten en disponibles en volumen pero sin continuidad; es decir, existen en grandes cantidades pero por tiempo limitado.

2.2.2.1.1 Almacén

FIAEP (2014) menciona: que la formulación de una política de inventario para un departamento de almacén depende de la información respecto a tiempos de entrega, disponibilidades de materiales, tendencias en los precios y materiales de compras, son las mejores fuentes de información.

Esta función controla físicamente y mantiene todos los artículos inventariados, se deben establecer resguardo físicos adecuados para proteger los artículos de algún daño de uso innecesario debido a procedimientos de rotación de inventarios defectuosos y a robos. Los registros se deben mantener, lo cual facilitan la localización inmediata de los artículos.

La función de los Almacenes:

- Mantiene las materias primas a cubierto de incendios, robos y deterioros.
- Permitir a las personas autorizadas el acceso a los materiales almacenados.
- Mantiene informado al departamento de compras, sobre las existencias reales de materia prima.

- Lleva en forma minuciosa controles sobre las materias primas (entradas y salidas)
- Vigila que no se agoten los materiales (máximos – mínimos).

Y según, el Ministerio de industrias, turismo y comercio (2007) dice: que la función de almacenamiento se ha desarrollado mucho en los últimos años. Hoy en día se busca realizar actividades que aporten un valor añadido en los almacenes, como personalizar los productos, o hacer pequeñas operaciones de montaje (kitting). Estos y otros motivos han propiciado que la función de almacenaje y todas las actividades que en los almacenes se llevan a cabo conlleven un flujo de información mucho mayor y más complejo. Por lo tanto, establecer un sistema de gestión de los almacenes permita un almacén más ordenado (y por tanto, más seguro y más eficiente) que facilite la localización de los materiales o productos que se necesiten en cada momento de la actividad de la empresa.

2.2.2.1.2 Demanda

La demanda tiene que ver con lo que los consumidores desean adquirir. Demandas significa estar dispuesto a comprar. La demanda refleja una intención.

Vidal (2005) menciona: que un aspecto muy importante de la demanda es su caracterización como demanda independiente, o como demanda dependiente o derivada. La demanda

independiente es generada por entes externos a la empresa. La demanda dependiente, por el contrario, como su nombre lo indica, depende de otras demandas. El patrón de demanda más simple es el de demanda perpetua o estacionaria, la cual se mantiene por largos períodos de tiempo y su fluctuación se mantiene dentro de rangos “pequeños”. Otro factor de demanda ocurre cuando se esperan picos en determinadas épocas del año, este patrón de demanda se denomina periódico o estacional. El patrón de demanda errática tiene la característica de presentar grandes variaciones a lo largo del tiempo, pasando de períodos de cero demanda a grandes picos. La diferencia entre este patrón y el periódico es que en el errático los picos no son predecibles.

Champan (2006) dice: que el inventario de demanda independiente generalmente se da en fuentes ajenas a la propia compañía, representadas casi siempre por un cliente externo. Se denomina independiente en razón de que la demanda del inventario básicamente no está sujeta a las acciones de la empresa. En muchos casos tal inventario está conformado por productos finales, es decir, artículos terminados y listos para la venta. Y el Inventario de demanda dependiente está directamente subordinado a decisiones internas de la compañía, sobre todo por lo que respecta a la decisión de qué producto fabricar, en qué cantidad y en qué momento. En este sentido es preciso señalar que podría considerarse una respuesta directa a los requerimientos de los clientes, pero de

hecho muchas empresas pueden tomar decisiones de producción en momentos y volúmenes diferentes de lo que representa la demanda externa de los clientes. Desde este punto de vista el inventario vuelve a su definición original: capacidad almacenada.

2.2.2.2 Proceso de compras

Ballou (2004) menciona: que el proceso de compras involucra la adquisición de materias primas, suministros y componentes para la organización. Las actividades asociadas con este proceso incluyen lo siguiente:

- Seleccionar y calificar proveedores.
- Evaluar el desempeño del proveedor.
- Negociar contratos.
- Comparar precio, calidad y servicio.
- Contratar bienes y servicios.
- Programar compras.
- Establecer las condiciones de venta.
- Evaluar el valor recibido.
- Medir la calidad que proviene del exterior, si esto no es responsabilidad de control de calidad.
- Predecir el precio, servicio y en ocasiones los cambios de demanda.
- Especificar la forma en la que se recibirán los bienes.

El proceso de compras ocupa una posición importante en la mayor parte de las organizaciones, ya que las partes, componentes y suministros adquiridos por lo general representan 40 a 60% del valor de ventas de un producto final. Esto significa que las reducciones de costo relativamente pequeñas obtenidas en la adquisición de materiales pueden tener un gran impacto en las utilidades

que mejoras similares en otras áreas de costos-ventas de la organización. Esto se conoce como principio de apalancamiento.

El efecto de rendimiento sobre los activos también ilustra la importancia del proceso de compras. Además de incrementar utilidades, los menores precios de compra disminuyen la base de activos para la empresa. Esto da por resultado un rendimiento sobre los activos que es desproporcionadamente mayor que el nivel de reducción de precio.

Escrivá, Savall y Martínez (2014) menciona: que el hecho de adquirir las mercancías o materiales necesarios para el desarrollo de la actividad empresarial, implica poner en funcionamiento una serie de fases concatenadas que se inician cuando surge la necesidad de abastecer y concluye cuando el producto y la factura de compra llegan al almacén.

2.2.2.2.1 Solicitud de compra

Escrivá, savall y Martínez (2014) menciona: que cuando cualquier departamento detecta la necesidad de compra para el desarrollo de su actividad, se procede a realizar una solicitud de compra, que es un documento interno y que se envía desde el departamento que tiene dicha necesidad al departamento de compras.

Escudero (2009) indica: que generalmente las empresas centralizan las compras a través de su departamento de compras o aprovisionamiento utilizando para ello un documento interno denominado “boletín de compras”. La sección o

departamento que emite el documento detalla en él las características del material que necesita y cuando tiene que estar disponible.

2.2.2.2.2 Evaluación y selección del proveedor

Escrivá, Savall, Martínez (2014) indica: que el departamento de compras analiza la solicitud de compra y comienza a buscar al proveedor que se ajuste a los requerimientos. Solicita información a los posibles proveedores sobre las condiciones económicas (precio, descuento, gastos, etc.), de crédito (forma de pago, intereses, etc.) y otras condiciones (plazo de entrega, calidad, etc.). Recibidas las ofertas realizadas de los posibles proveedores, se evalúan y se selecciona la que más se ajuste a los requisitos estipulados por la empresa.

Johnson, Leenders y Flynn (2012) menciona: que la selección de los proveedores constituye una importante parte de la función de suministro. Implica: identificar las fuentes potenciales calificadas y evaluar la probabilidad de que un contrato de compra dé como resultado una entrega a tiempo de un producto o servicio satisfactorio con un servicio apropiado, tanto antes como después de la venta, al costo total más bajo posible.

2.2.2.2.3 Negociación de las condiciones de compra

Escrivá, Savall y Martínez (2014) indica: que tras escoger la oferta adecuada, se procede a la negociación, fase cuya finalidad consiste en concretar y acercar posiciones en aquellos puntos

en los cuales el proveedor y el comprador sostienen posiciones distantes, logrando un acuerdo que beneficia a ambos.

Escudero (2009) menciona: que la negociación es una práctica muy habitual en las operaciones de compraventa entre empresas. Los comerciantes mayoristas y detallistas compran los productos que demandan sus clientes, pero al coste que les permitan obtener un margen de beneficio razonable.

2.2.2.2.4 Seguimiento del pedido

Escrivá, Savall y Martínez (2014) indica: que una vez enviado el pedido al proveedor, se realiza un seguimiento de los pedidos (mediante tecnología de comunicación o en persona) para conocer en todo momento cómo evoluciona la preparación de la mercancía solicitada, o si se cumple el plazo de entrega.

Johnson, Leenders y Flynn (2012) menciona: que el seguimiento consiste en un rastreo rutinario de la orden para asegurarse de que el proveedor pueda cumplir con las promesas de entrega; es muy conveniente que cada orden tenga fecha apropiada de seguimiento. Las investigaciones del progreso se pueden hacer por teléfono, correo electrónico, fax o en forma personal. Una notificación anticipada de los problemas en cuestiones como programación de la producción, calidad o entrega permite una acción apropiada. El seguimiento de los gastos estratégicos o

fundamentales, en especial cuando se trate de compras que impliquen una gran cantidad de dinero y/o un tiempo de entrega muy largo, puede ser acerca del progreso de las notificaciones de embarque o del porcentaje del proceso de producción que se haya completado a una cierta fecha.

2.2.2.2.5 Recepción de la mercancía

Escrivá, Savall, Martínez (2014) menciona: que a la llegada de la mercancía a la zona de recepción de la empresa compradora, se realiza el recuento e inspecciona de la misma, comprobando que la cantidad y la calidad de los artículos recibidos se ajustan a lo descrito en el pedido realizado (cotejo de la mercancía). Si todo es correcto, se procede a dar entrada al almacén, en el caso contrario, se hará constar en el documento correspondiente denominado albarán.

Johnson, Leenders y Flynn (2012) los principales propósitos del área de recepción son:

- Confirmar que la orden colocada llegó.
- Comprobar que el embarque se entregó en buenas condiciones.
- Asegurar la recepción de la cantidad solicitada.
- Remitir el embarque a su destino adecuado (almacenes, inspección o uso).
- Verificar el registro de la documentación adecuada de la recepción y que esté accesible para las partes apropiadas.

2.2.2.2.6 Recepción de la factura de compra

Escrivá, Savall, Martínez (2014) menciona: que el ciclo de la compra finaliza con la transacción de compra y la recepción del documento denominado factura, expedido por el proveedor como prueba que se ha realizado la compraventa correspondiente. En la factura se detalla la mercancía finalmente adquirida así como los precios.

Johnson, Leenders y Flynn (2012) dice: que una factura es un derecho contra una organización compradora; en general, muestra el número de orden y el precio pormenorizado; los procedimientos para acreditarlas y aprobarlas no son uniformes; se establecen verificaciones y auditorías de las facturas con base en un análisis de costo beneficio.

2.2.2.3 Costos de Distribución

Según el Ministerio de industrias, turismo y comercio (2007) menciona: que la logística de la distribución es la que se encarga de hacer llegar los productos a los consumidores finales en el momento adecuado y bajo unas condiciones establecidas.

Diez (2004) menciona: que la distribución es la función que permite el traslado de productos y servicios desde su estado final de producción al de adquisición y consumo, abarcando el conjunto de actividades o flujos necesarios para situar los bienes y servicios producidos a disposición del comprador final (individuos u organizaciones) en las condiciones de lugar, tiempo, forma y cantidad adecuada.

Carro y Gonzales (2013) indican: que los costos logísticos generados en la distribución de productos terminados ocurren por la ineficiencia e eficacia en este sector, ello puede haber ocurrido porque:

- No se tienen en cuenta que los costos varían considerablemente, cuando se trata de canales de distribución o de distribución física
- No se tiene en cuenta que el mayor costo de la distribución física corresponde al transporte, seguido por el control de inventario, el almacenaje y la entrega de pedidos con servicio al cliente.
- Los pedidos no se han procesado adecuadamente.
- No se ha tenido en cuenta el diseño del sistema de distribución más adecuado.
- No se ha tenido en cuenta la mejor localización de almacenes y puntos de venta.
- No se ha tenido en cuenta los mejores medios de transporte y rutas a utilizar.
- Un mínimo de costos de distribución amplía un medio de transporte barato, inventario reducidos y pocas bodegas.
- No se ha tomado en consideración todos los factores necesarios para elegir el mejor medio de transporte: costo, tiempo en tránsito, confiabilidad, capacidad, asequibilidad, seguridad, etc.

2.2.2.3.1 Costos de Transporte

Carro y Gonzales (2013) menciona: que la actividad de transporte resulta indispensable en cualquier empresa para poder trasladar los materiales o productos propios, así como los productos finales.

Johnson, Leenders y Flynn (2012) menciona: que el transporte representa la mayoría de los costos de la logística. De acuerdo con el tipo de bienes que se manejen, el transporte puede significar tanto como 40% del costo total de un artículo, en particular cuando se trata de un bien con un valor relativamente bajo, voluminoso y pesado. No es raro que un porcentaje significativo de los gastos de compra de muchas empresas se destine al transporte. Aunque las metas de ahorro varían entre empresas, muchas de ellas han comprobado que sólo un esfuerzo modesto para administrar los servicios del transporte con más eficacia da como resultado ahorros sustanciales.

Ballou (2004) menciona: que un servicio de transportación incurre en varios costos, como mano de obra, combustible, mantenimiento, terminales, carreteras, administración y otros. La mezcla de costos puede dividirse arbitrariamente en aquéllos que varían con los servicios o el volumen (costos variables) y los que no lo hacen (costos fijos). Los costos fijos son aquellos para adquisición y mantenimiento de carreteras, instalaciones de terminales, equipo de transporte y la administración del transportista. Los costos variables por lo regular incluyen los costos de transporte de línea, como combustible y mano de obra, mantenimiento del equipo, manejo, y recolección y entrega.

Diez (2004) indican: que, para la minoración de estos costes, se puede lograr de las siguientes formas:

- Utilizar métodos adecuados de transporte, pero siempre desde el punto de vista de la economicidad.
- Simplificación y aceleración de la carga y descarga de vehículos.
- Rentabilizar los vehículos propios de la empresa.

2.3 Definiciones conceptuales

- **Almacenaje:** se refiere a la administración del espacio físico para el Mantenimiento de las existencias, se refiere al diseño y gestión operativa de los almacenes, de las diferentes herramientas y tecnologías que deben utilizarse para optimizar la operación.
- **Aprovisionamiento:** El aprovisionamiento está vinculado a la disponibilidad de recursos, la logística y la distribución. Un problema en alguna de estas etapas puede dificultar o impedir el aprovisionamiento.
- **Control:** Cuando nos referimos a la palabra "control", básicamente estamos indicando el dominio que se tiene sobre algo. Es decir, que de acuerdo al control o dominio que tengamos sobre ese algo podemos darle la dirección, avance, retroceso, dotación y esfuerzo que la situación a controlar requiera, para no perder dicho control y seguir manteniéndola bajo dominio.
- **Inventario:** Es una relación detallada, ordenada y valorada de los elementos que componen el patrimonio de una empresa o persona en un momento determinado.

- **Kardex:** Es una tarjeta donde se registra en base a la documentación correspondiente, el movimiento de las entradas y salidas de las mercaderías que nos ayudará obtener en forma inmediata su saldo físico, así como también su valor respectivo. En estos tiempos tecnológicos el Kardex se ha computarizado dejando de lado el aspecto manual y la tarjeta física, se ha creado ahora software especializado o se puede crear uno en Excel.
- **Reaprovisionamiento:** Abastecimiento o provisión de los que es necesario.

2.4 Hipótesis

2.4.1 Hipótesis General

Hi: El control de inventario influye significativamente en el aprovisionamiento del Minimarket Minisol S.R.L. de la ciudad de Tingo María - 2019.

Ho: El control de inventario no influye significativamente en el aprovisionamiento del Minimarket Minisol S.R.L. de la ciudad de Tingo María - 2019.

2.4.2 Hipótesis específicos

- a. Los sistemas de localización influyen significativamente en el aprovisionamiento del Minimarket Minisol S.R.L. de la ciudad de Tingo María – 2019.
- b. Los registros de inventario influyen significativamente en el aprovisionamiento del Minimarket Minisol S.R.L. de la ciudad de Tingo María – 2019.

- c. La filosofía del manejo de inventario influye significativamente en el aprovisionamiento del Minimarket Minisol S.R.L. de la ciudad de Tingo María – 2019.

2.5 Variables de la investigación

2.5.1 Variable independiente

Control de Inventario.

2.5.2 Variable dependiente

Aprovisionamiento.

2.6 Operacionalidad de variables

Cuadro N° 1. Operacionalidad de variables

VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	ÍTEMS
X: "Control de inventario"	Sistemas de localización	Sistema de memoria	P1, P2, P3, P4,
		Sistema fija	
		Sistema aleatoria	
	Registros de inventarios	Inventario físico	P5, P6, P7,
		Conteo de ciclo	
	Filosofía del manejo de inventario	Método de demanda	P8, P9, P10, P11,
Método de incremento			
Y: "Aprovisionamiento"	Necesidad de aprovisionamiento	Almacén	P12, P13,
		Demanda	
	Proceso de compras	Solicitud de compra	P14, P15, P16, P17, P18, P19,
		Evaluación y selección del proveedor	
		Negociación de las condiciones de compra	
		Seguimiento de pedido	
		Recepción de la mercancía	
	Recepción de la factura de compra		
	Costos de Distribución	Costo de transporte	P21, P22

Fuente: Tesista.

CAPÍTULO III

METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

3.1 Tipo de investigación

3.1.1 Enfoque

Se aplicará el enfoque cuantitativo, porque se utilizará la recolección de datos para probar hipótesis con base en la medición numérica y el análisis estadístico, con el fin de establecer pautas de comportamiento y probar teorías. Hernández (2014).

3.1.2 Alcance o nivel

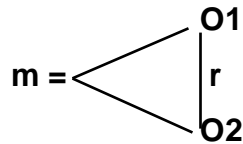
El nivel de investigación será descriptivo porque se pretende comprender, describir, registrar, analizar e interpretar la naturaleza actual y la composición o procesos de los fenómenos del problema planteado. Correlacional para saber cómo se puede comportar un concepto o variable conociendo el comportamiento de otras variables relacionadas. Este estudio mide las dos o más variables que se desea conocer, si están o no relacionadas con el mismo sujeto y así analizar la correlación.

3.1.3 Diseño

El proyecto de investigación tendrá un diseño no experimental – transeccional o transversal. Ya que se trata de una investigación donde no se realiza manipulación deliberada de variables y en los que solo se observan los fenómenos en su ambiente natural para analizar su incidencia e interrelación en un momento dado.

Es transversal ya que su propósito es “recolectar datos en un solo momento, en un tiempo único. Su propósito es describir variables y analizar su incidencia e interrelación en un momento dado. Es como tomar una fotografía de algo que sucede” Hernández, R. (2010).

El diagrama representativo de este diseño es el siguiente



m : 20 colaboradores

O1 : Observación 1

r : Relación entre variables. Coeficiente de correlación.

O2 : Observación 2

3.2 Población y muestra

3.2.1 Población

La población de este proyecto de investigación está compuesta por 20 colaboradores que laboran en el Minimarket Minisol S.R.L. de la ciudad de Tingo María.

Cuadro N° 2. Población

Nivel Ocupacional	Población N°
Administrador	1
Asistente administrativo	1
Almaceneros	4
Ventas (tienda 1)	5
Ventas (tienda 2)	3
Ventas (tienda 3)	3
Ventas (tienda 4)	3
Total	20

Fuente: Administrador del Minimarket Minisol S.R.L.

3.2.2 Muestra

Muestreo no probabilístico intencional, En otras palabras, el muestreo intencional es cuando un investigador elige individuos específicos dentro de la población a utilizar para un estudio en particular o de un proyecto de investigación. La muestra está conformada por el total de la población.

3.3 Técnicas e instrumentos de recolección de datos

- **Encuesta:** La técnica que nos permitió obtener información total es la encuesta que a partir de los ítems formuladas en la operacionalización de las variables de estudio.
- **Cuestionario:** Se formuló 22 preguntas cerradas, cuyos sujetos de estudios serán: el administrador, el asistente administrativo, las personas que laboran en el almacén y de ventas del Minimarket Minisol S.R.L.

3.4 Técnicas para el procesamiento y análisis de la información

- **Estadística:** nos permitió clasificar, calcular, analizar y resumir información numérica que se obtiene de manera sistemática de manera que describan en forma precisa las variables analizadas haciendo rápida su lectura e interpretación los fenómenos observados en la muestra.
- **Para el análisis de la información:** Se utilizó Excel y SPSS y está representado a través de cuadros y gráficos estadísticos para su mayor comprensión.

Técnicas	Uso
Software SPSS	Para el procesamiento de las encuestas aplicadas a usuarios.
Software EXCEL	Para el diseño y presentación de gráficos de barras.
Software Ms Office	Para el Procesamiento de la información secundaria y formulación del informe final de la tesis.
Software Ms Power Point	Para la presentación del informe final de la tesis durante la sustentación.

CAPÍTULO IV

RESULTADOS

4.1 Procesamiento de datos

Esta tesis está dirigida a investigar a una población de 20 colaboradores, los mismos que conforman la muestra, del Minimarket MiniSol S.R.L. de la ciudad de Tingo María - 2019. Con el objetivo de demostrar en qué medida el control de inventario influye en el aprovisionamiento de la misma; para el cual se ha recolectado la información por medio de encuestas para su posterior procesamiento y lograr los objetivos trazados para dar veracidad a la hipótesis planteada, lo que ha permitido emitir las siguientes interpretaciones de los cuadros y gráficos como a continuación se detalla:

4.1.1 Variable independiente: Control de inventario

CUADRO N° 3. Resultados de encuestas en la primera dimensión sistemas de localización

SISTEMAS DE LOCALIZACIÓN	SI	NO	TOTAL
¿Conoce usted con certeza el lugar en el que se ubica los productos?	20	0	20
	100%	0%	100%
¿Considera usted que el almacén permite contar con espacio exclusivo para el almacenamiento de todos los productos?	19	1	20
	95%	5%	100%
¿Se aplica una codificación a los productos almacenados?	17	3	20
	85%	15%	100%

Fuente: Cuestionario

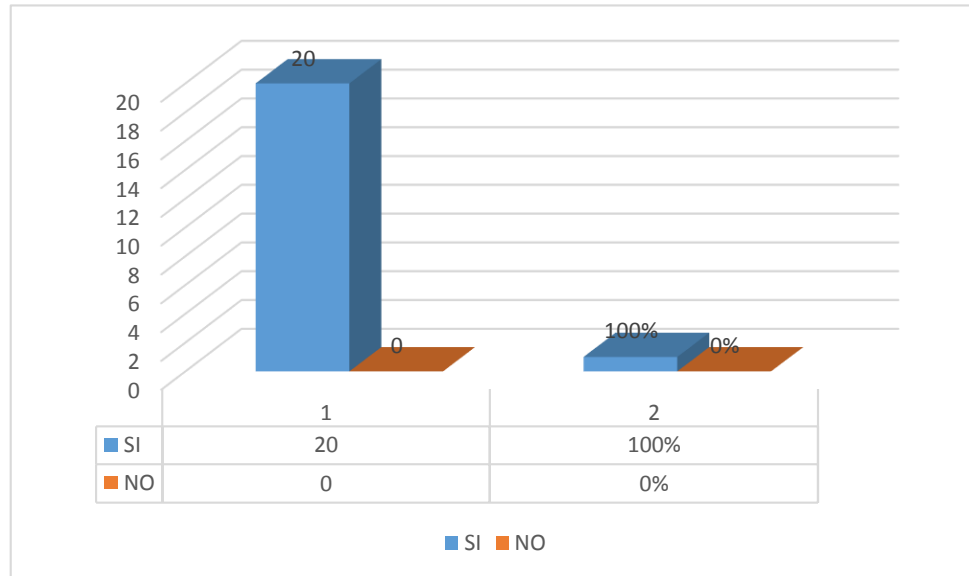
Elaborado: Tesista

Interpretación: El cuadro N°3 observamos los resultados de la encuesta de la primera dimensión perteneciente a los sistemas de localización, que consta de tres preguntas que se realizó a los colaboradores del Minimarket Minisol S.R.L. En el cuadro presentado tenemos los datos totales de los resultados de la tabulación realizada de acuerdo a la calificación brindada por los

encuestados expresado de manera numérica y también de manera porcentual. Que a continuación serán expresados en gráficos de manera individual cada ítem por separado.

GRÁFICO N° 1

ÍTEM 1: Resultados de encuestas sobre el sistema de memoria



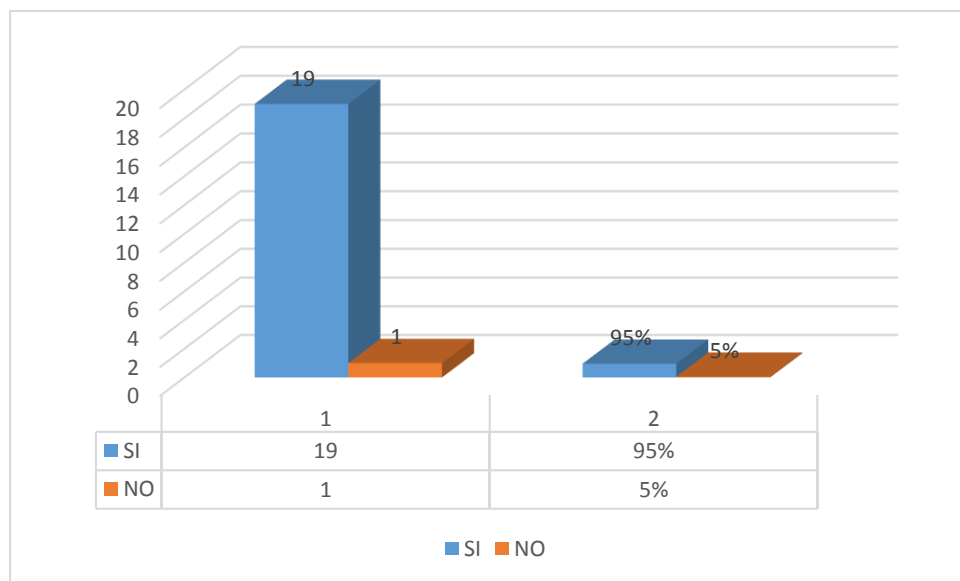
Fuente: Cuestionario

Elaborado: Tesista

INTERPRETACIÓN: Según el gráfico n° 1 nos indica los resultados de las encuestas en cuanto a la primera pregunta si los colaboradores reconocen con certeza el lugar en el se ubica los productos; el 100% que representa a 20 colaboradores del total de la muestra, respondieron que SI reconocen y se acuerdan donde están ubicados cada producto perteneciente a la empresa.

GRÁFICO N° 2

ÍTEMS 2: Resultados de encuestas sobre el sistema fijo



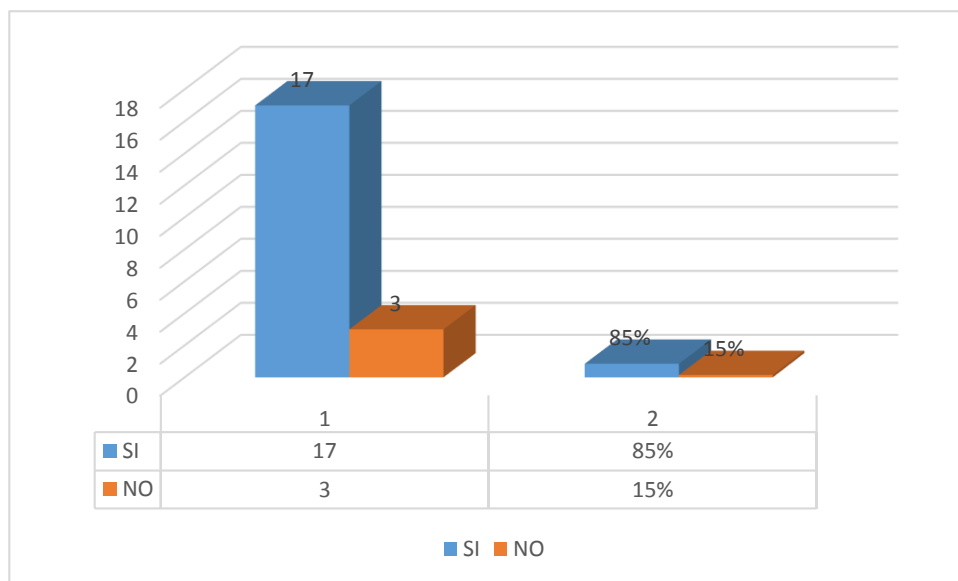
Fuente: Cuestionario

Elaborado: Tesista

INTERPRETACIÓN: Según el gráfico n° 2 nos indica los resultados de las encuestas en cuanto a la segunda pregunta si los colaboradores conocen si el almacén permite contar con espacio exclusivo para el almacenamiento de los productos; el 95% que representa a 19 colaboradores del total de la muestra, respondieron que SI conocen y que cada tipo de producto cuentan con espacio exclusivo y fija para su almacenamiento, mientras que el 5% menciona que hay productos que NO tienen una ubicación fija por ser de poco valor e importante.

GRÁFICO N° 3

ÍTEMS 3: Resultados de encuestas sobre el sistema fijo



Fuente: Cuestionario

Elaborado: Tesista

INTERPRETACIÓN: Según el gráfico n° 3 nos indica los resultados de las encuestas en cuanto a la tercera pregunta si los colaboradores conocen si se aplica codificación a los productos almacenadas; el 85% que representa a 17 colaboradores del total de la muestra, respondieron que, SI se les aplica una codificación a los productos, ya que algunas ocasiones por falta de disponible se les ubican en cualquier sitio del almacén, mientras que el 15% que representa a 3 colaboradores mencionan que NO tienen conocimiento de este tema.

**CUADRO N° 4. Resultados de encuestas en la segunda
dimensión registros de inventario**

REGISTROS DE INVENTARIO	SI	NO	TOTAL
¿Se practican inventarios físicos al final del ejercicio?	17	3	20
	85%	15%	100%
¿Existen descuadres, faltantes o sobrantes posteriores al conteo físico?	15	5	20
	75%	25%	100%
¿Se practican inventarios físicos periódicamente?	13	7	20
	65%	35%	100%

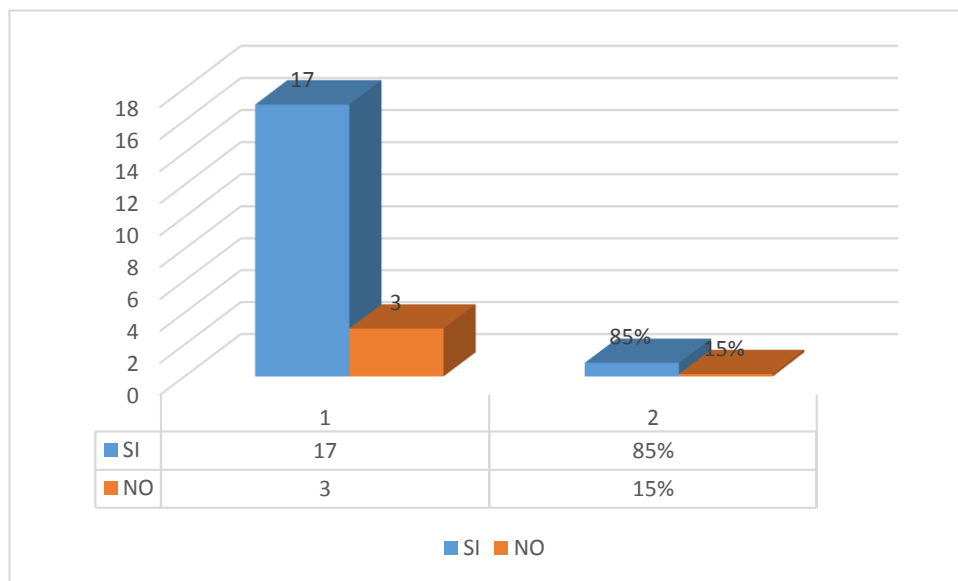
Fuente: Cuestionario

Elaborado: Tesista

Interpretación: El cuadro N°4 observamos los resultados de la encuesta de la segunda dimensión perteneciente a los registros de inventario, que consta de tres preguntas que se realizó a los colaboradores del Minimarket Minisol S.R.L. En el cuadro presentado tenemos los datos totales de los resultados de la tabulación realizada de acuerdo a la calificación brindada por los encuestados expresado de manera numérica y también de manera porcentual. Que a continuación serán expresados en gráficos de manera individual cada ítem por separado.

GRÁFICO N° 4

ÍTEMS 4: Resultados de encuestas sobre el inventario físico



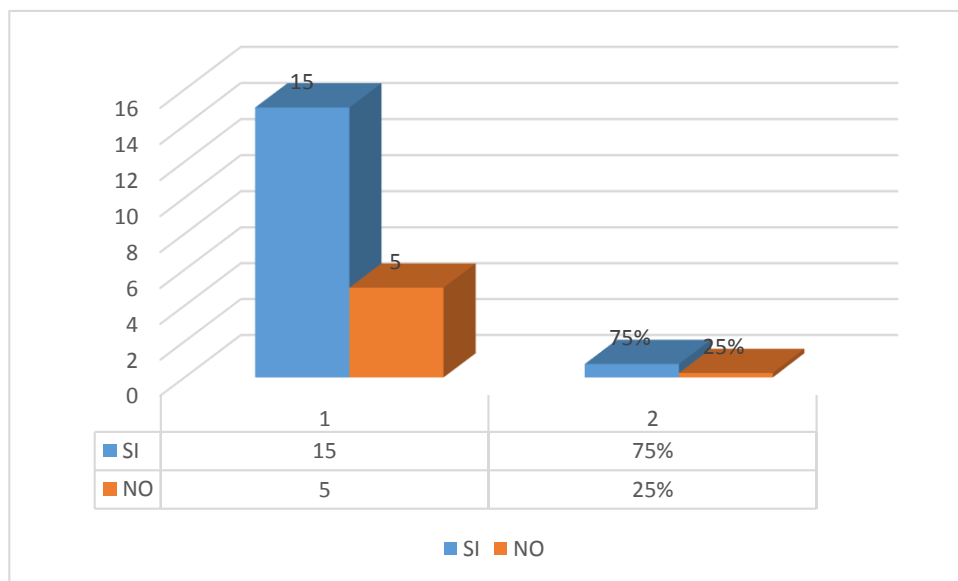
Fuente: Cuestionario

Elaborado: Tesista

INTERPRETACIÓN: Según el gráfico n° 4 nos indica los resultados de las encuestas en cuanto cuarta pregunta si los colaboradores saben si se practican inventarios físicos al final del ejercicio; el 85% que representa a 17 colaboradores del total de la muestra, respondieron que SI se practica, así mismo; llegan a participar en la ejecución del conteo del inventario físico al final del ejercicio, mientras que el 15% que representa a 3 colaboradores mencionan que NO saben y no forman parte de la ejecución de este procedimiento puesto que solo llevan poco tiempo dentro de la empresa.

GRÁFICO N° 5

ÍTEM 5: Resultados de encuestas sobre el inventario físico



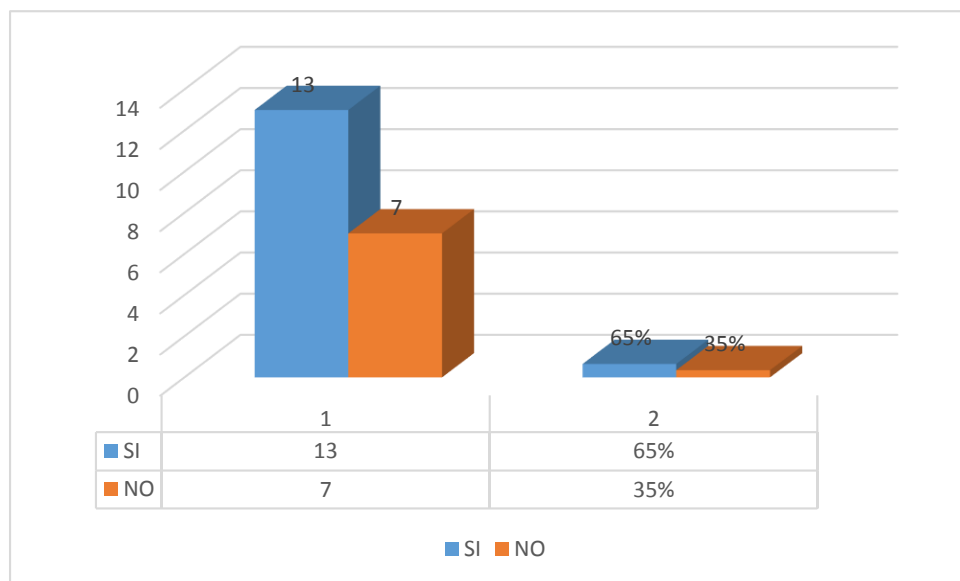
Fuente: Cuestionario

Elaborado: Tesista

INTERPRETACIÓN: Según el gráfico n° 5 nos indica los resultados de las encuestas en cuanto a la quinta pregunta si existen descuadres, faltantes o sobrantes posteriores al conteo físico; el 75% que representa a 15 colaboradores del total de la muestra, respondieron que, SI se encuentra faltantes y sobrantes de algunos productos, mientras que el 25% que representa a 5 colaboradores mencionan que NO tienen conocimiento de ello, ya que ellos no participan en el conteo físico.

GRÁFICO N° 6

ÍTEMS 6: Resultados de encuestas sobre el conteo de ciclo



Fuente: Cuestionario

Elaborado: Tesista

INTERPRETACIÓN: Según el gráfico n° 6 nos indica los resultados de las encuestas en cuanto a la sexta pregunta si los colaboradores saben si se practican inventarios físicos periódicamente; el 65% que representa a 13 colaboradores del total de la muestra, respondieron que SI se practica la ejecución del conteo físico periódicamente, esto se realiza en horarios fuera del trabajo, mientras que el 35% que representa a 7 colaboradores mencionan que NO se realiza el conteo físico.

**CUADRO N° 5. Resultados de encuestas en la tercera
dimensión filosofía del manejo de inventario**

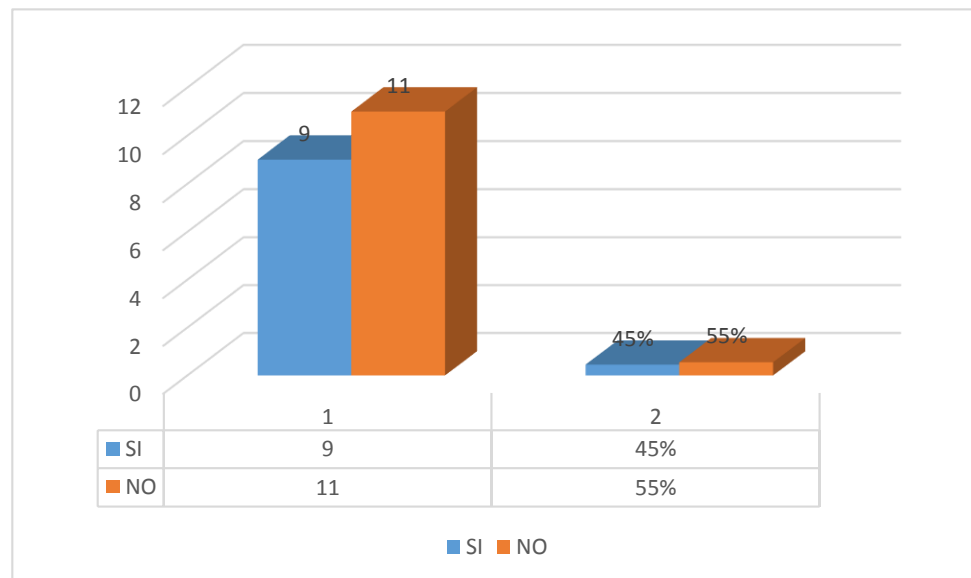
FILOSOFÍA DEL MANEJO DE INVENTARIO	SI	NO	TOTAL
¿Conoce usted si se realiza pronósticos de demanda para cada una de los establecimientos de venta?	9	11	20
	45%	55%	100%
¿Conoce usted si se tiene fechas determinadas para realizar el reaprovisionamiento para cada establecimiento de venta?	5	15	20
	25%	75%	100%
¿Es habitual que no se tenga en stock un producto solicitado por el cliente?	16	4	20
	80%	20%	100%
¿Existe un exceso de ciertos productos en almacén?	9	11	20
	45%	55%	100%

Fuente: Cuestionario
Elaborado: Tesista

Interpretación: El cuadro N°4 observamos los resultados de la encuesta de la tercera dimensión perteneciente a los registros de inventario, que consta de cuatro preguntas que se realizó a los colaboradores del Minimarket Minisol S.R.L. En el cuadro presentado tenemos los datos totales de los resultados de la tabulación realizada de acuerdo a la calificación brindada por los encuestados expresado de manera numérica y también de manera porcentual. Que a continuación serán expresados en gráficos de manera individual cada ítem por separado.

GRÁFICO N° 7

ÍTEM 7: Resultados de encuestas sobre el método de demanda

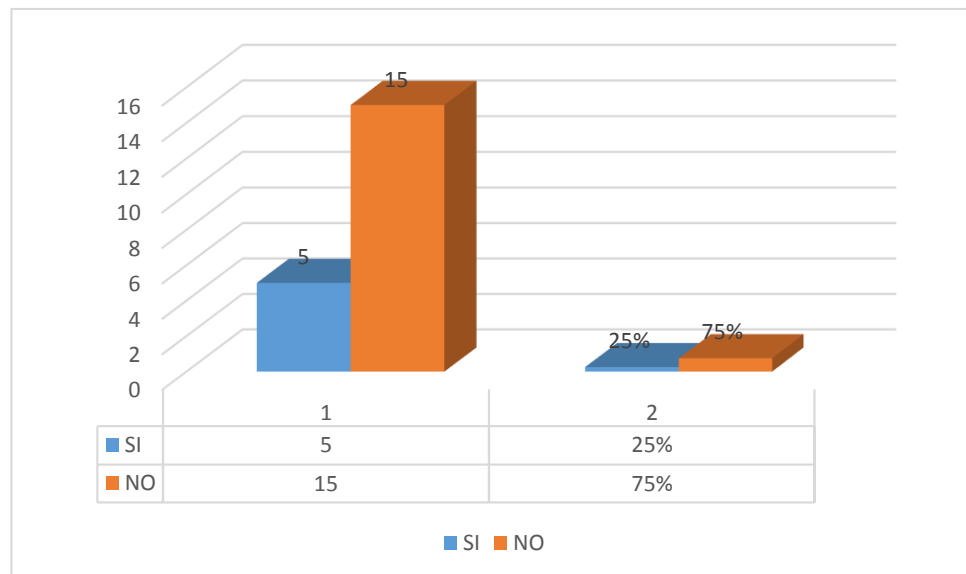


Fuente: Cuestionario
Elaborado: Tesista

INTERPRETACIÓN: Según el gráfico n° 7 nos indica los resultados de las encuestas en cuanto a la séptima pregunta si los colaboradores conocen si se realiza pronósticos de demanda para cada una de los establecimientos de venta; el 45% que representa a 9 colaboradores del total de la muestra, respondieron que, SI se realizan pronósticos de demanda, mientras que el 55% que representa a 11 colaboradores mencionan que NO se realiza pronósticos de demanda, lo cual refleja las cantidades de reaprovisionamiento para cada uno de los establecimientos.

GRÁFICO N° 8

ÍTEMS 8: Resultados de encuestas sobre el método de demanda

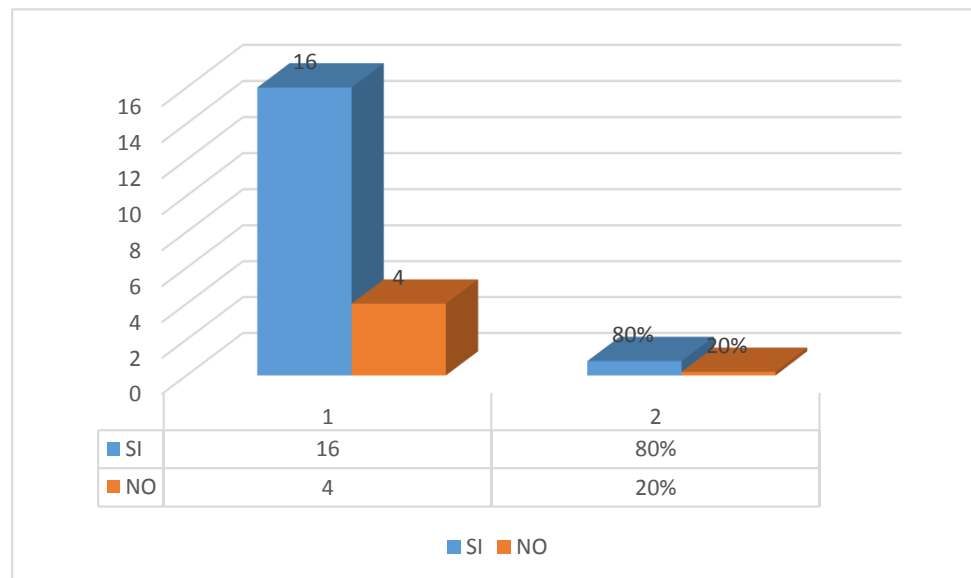


Fuente: Cuestionario
Elaborado: Tesista

INTERPRETACIÓN: Según el gráfico n° 8 nos indica los resultados de las encuestas en cuanto a la octava pregunta si los colaboradores conocen si tienen se tiene fechas determinadas para realizar el reaprovisionamiento para cada establecimiento de venta; el 25% que representa a 5 colaboradores del total de la muestra, respondieron que, SI se tienen conocimiento de hay fechas establecidas para dicha actividad, mientras que el 75% que representa a 15 colaboradores mencionan que NO tienen conocimiento.

GRÁFICO N° 9

ÍTEMS 9: Resultados de encuestas sobre el método de incremento

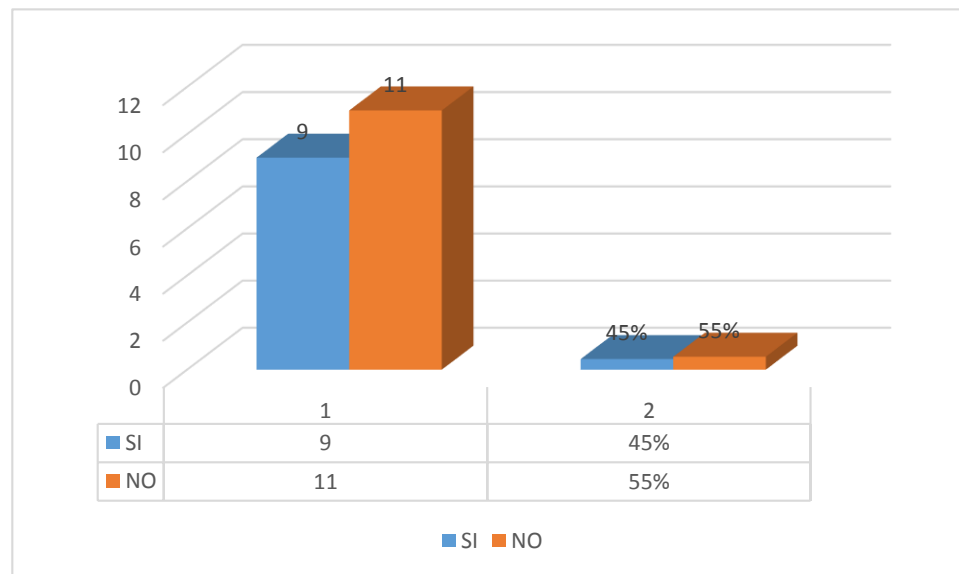


Fuente: Cuestionario
Elaborado: Tesista

INTERPRETACIÓN: Según el gráfico n° 9 nos indica los resultados de las encuestas en cuanto a la novena pregunta si es habitual que no se tenga en stock un producto solicitado por el cliente; el 80% que representa a 16 colaboradores del total de la muestra, respondieron que, SI se tiene en stock productos, mientras que el 20% que representa a 4 colaboradores mencionan que NO cuenta con stock en el momento que es solicitado.

GRÁFICO N° 10

ÍTEMS 10: Resultados de encuestas sobre el método de incremento



Fuente: Cuestionario

Elaborado: Tesista

INTERPRETACIÓN: Según el gráfico n° 10 nos indica los resultados de las encuestas en el décimo pregunta si existe exceso de ciertos productos en almacén; el 45% que representa a 9 colaboradores del total de la muestra, respondieron que, SI se existe exceso de ciertos productos en almacén, debido al exceso de compra, mientras que el 55% que representa a 11 colaboradores mencionan que NO tener este tipo de problemas.

4.1.2 Variable independiente: Aprovechamiento

CUADRO N° 5. Resultados de encuestas en la primera dimensión necesidad de provechamiento

NECESIDAD DE APROVECHAMIENTO	SI	NO	TOTAL
¿Usted se mantiene informado sobre las existencias reales de los productos?	2	18	20
	10%	90%	100%
¿Las necesidades de ciertos clientes se han visto insatisfechas por falta de algún producto?	17	3	20
	85%	15%	100%

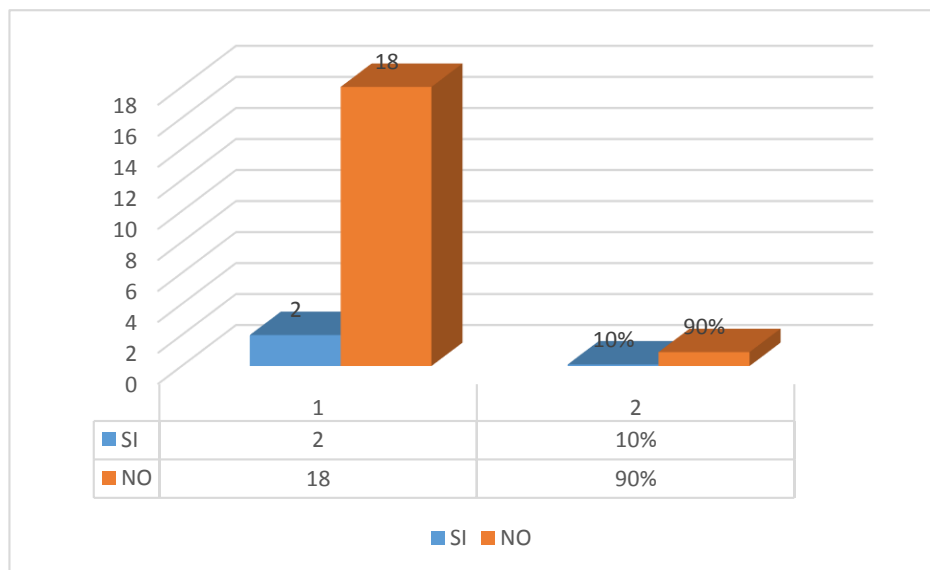
Fuente: Cuestionario

Elaborado: Tesista

Interpretación: El cuadro N°5 observamos los resultados de la encuesta de la primera dimensión perteneciente a la necesidad de provechamiento, que consta de dos preguntas que se realizó a los colaboradores del Minimarket Minisol S.R.L. En el cuadro presentado tenemos los datos totales de los resultados de la tabulación realizada de acuerdo a la calificación brindada por los encuestados expresado de manera numérica y también de manera porcentual. Que a continuación serán expresados en gráficos de manera individual cada ítem por separado.

GRÁFICO N° 11

ÍTEMS 11: Resultados de encuestas sobre el almacén



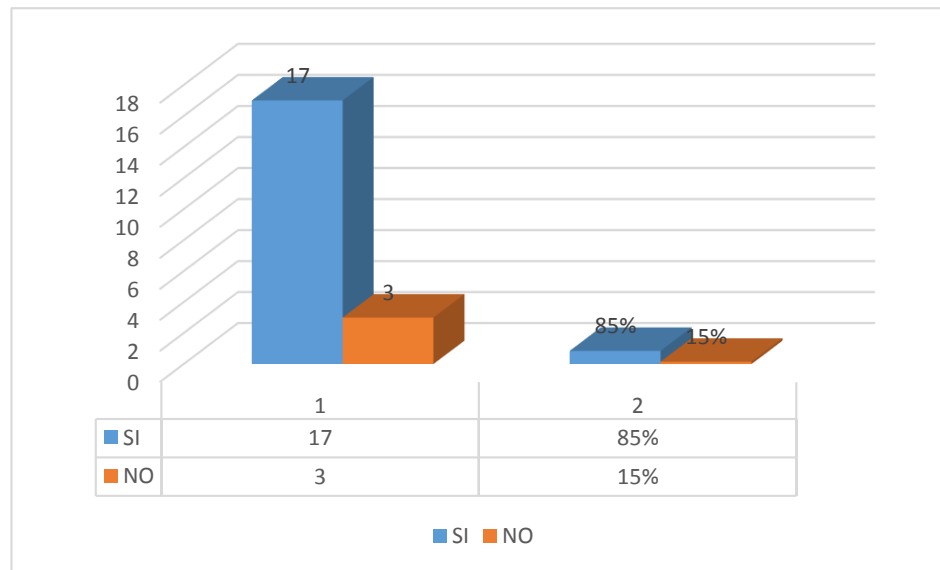
Fuente: Cuestionario

Elaborado: Tesista

INTERPRETACIÓN: Según el gráfico n° 11 nos indica los resultados de las encuestas en el undécimo pregunta si los colaboradores se mantienen informados sobre las existencias reales de los productos; el 10% que representa a 2 colaboradores del total de la muestra, respondieron que, SI tienen la información necesaria de la existencia y disponibilidad de los productos, mientras que el 90% que representa a 18 colaboradores mencionan que NO tener información de la existencia de los productos en almacén, ya que ellos se dedican a su función de vender en mostrador.

GRÁFICO N° 12

ÍTEMS 12: Resultados de encuestas sobre la demanda



Fuente: Cuestionario

Elaborado: Tesista

INTERPRETACIÓN: Según el gráfico n° 12 nos indica los resultados de las encuestas en el duodécimo pregunta si las necesidades e ciertos clientes se han visto insatisfecho por falta de algún producto; el 85% que representa a 17 colaboradores del total de la muestra, respondieron que, SI hay clientes insatisfechos por la falta de producto y esto sucede casi siempre al final del mes, mientras que el 15% que representa a 3 colaboradores mencionan que NO haberse dado cuenta, ni haber escuchado reclamos por los clientes.

CUADRO N° 7. Resultados de encuestas en la segunda dimensión proceso de compras

PROCESO DE COMPRAS	SI	NO	TOTAL
¿Se usan documentos internos para realizar una solicitud de compra?	17	3	20
	85%	15%	100%
¿Cree usted que hacen una pre evaluación y selección adecuada sobre los proveedores?	14	6	20
	70%	30%	100%
¿Cree usted que se respeta las condiciones de compra establecidas con los proveedores?	14	6	20
	70%	30%	100%
¿considera usted que se toman medidas para el seguimiento de los pedidos?	17	3	20
	85%	15%	100%
¿Al momento de la recepción se comprueba la cantidad y calidad de los productos solicitados?	20	0	20
	100%	0%	100%
¿Cree usted que se verifica al detalle la factura recibida?	20	0	20
	100%	0%	100%

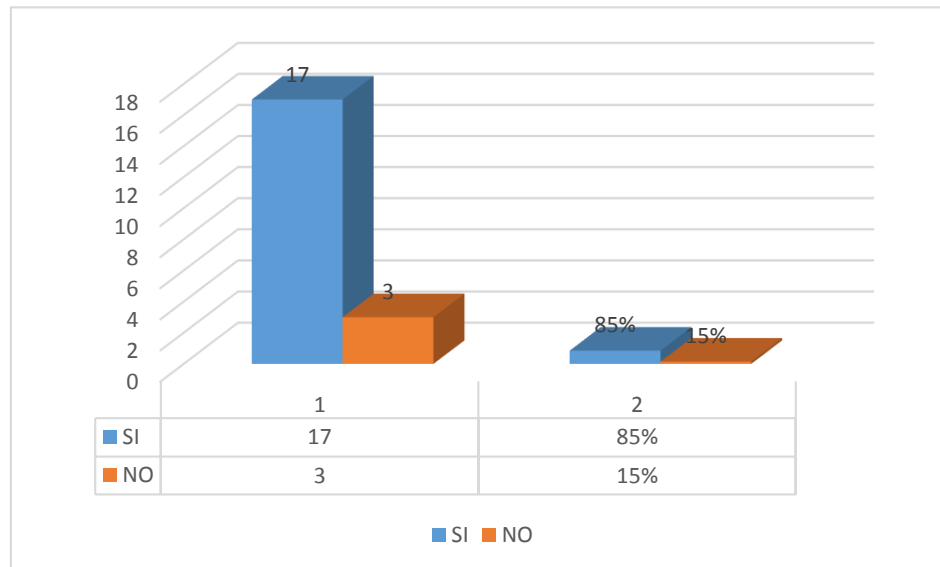
Fuente: Cuestionario

Elaborado: Tesista

Interpretación: El cuadro N°7 observamos los resultados de la encuesta de la segunda dimensión perteneciente al proceso de compra, que consta de seis preguntas que se realizó a los colaboradores del Minimarket Minisol S.R.L. En el cuadro presentado tenemos los datos totales de los resultados de la tabulación realizada de acuerdo a la calificación brindada por los encuestados expresado de manera numérica y también de manera porcentual. Que a continuación serán expresados en gráficos de manera individual cada ítem por separado.

GRÁFICO N° 13

ÍTEMS 13: Resultados de encuestas sobre solicitud de compra



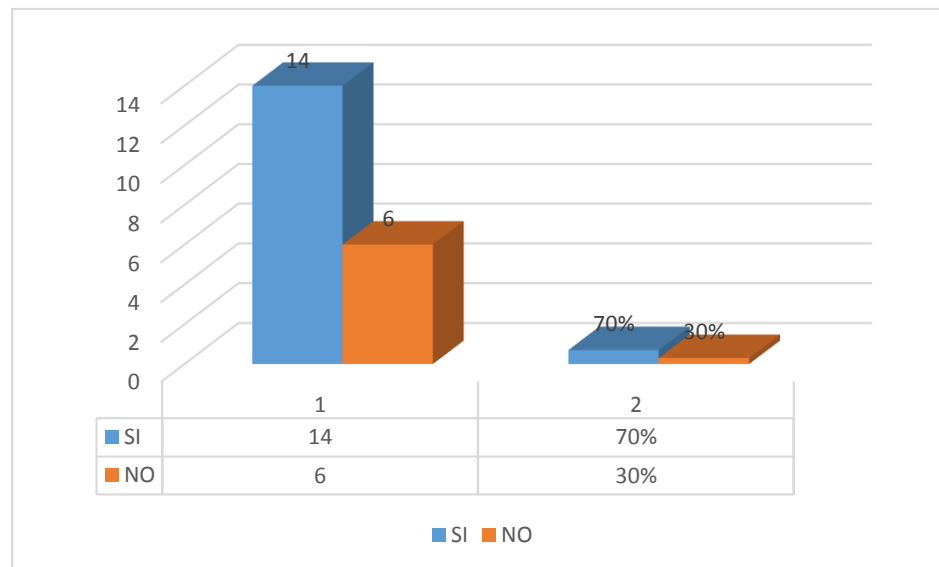
Fuente: Cuestionario

Elaborado: Tesista

INTERPRETACIÓN: Según el gráfico n° 13 nos indica los resultados de las encuestas en la decimotercera pregunta si se usan documentos internos para realizar una solicitud de compra; el 85% que representa a 17 colaboradores del total de la muestra, respondieron que, SI tienen conocimiento de la existencia de documentos internos, mientras que el 15% que representa a 3 colaboradores mencionan NO tener conocimiento, ya que ellos solo se dedican a la atención al cliente.

GRÁFICO N° 14

ÍTEMS 14: Resultados de encuestas sobre la evaluación y selección del proveedor



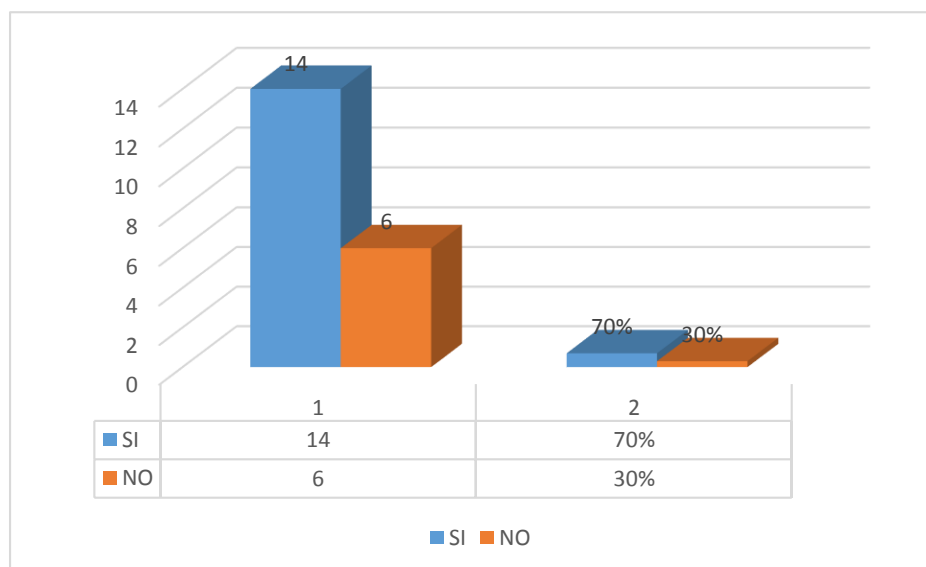
Fuente: Cuestionario

Elaborado: Tesista

INTERPRETACIÓN: Según el gráfico n° 14 nos indica los resultados de las encuestas en la decimocuarta pregunta si los colaboradores creen que se hace una evaluación y selección adecuada sobre los proveedores; el 70% que representa a 14 colaboradores dicen que SI se efectúa una evaluación y selección adecuada de proveedores, mientras que el 30% que representa a 6 colaboradores NO creen que realizan una buena elección de proveedores.

GRÁFICO N° 15

ÍTEM 15: Resultados de encuestas sobre la negociación de las condiciones de compra



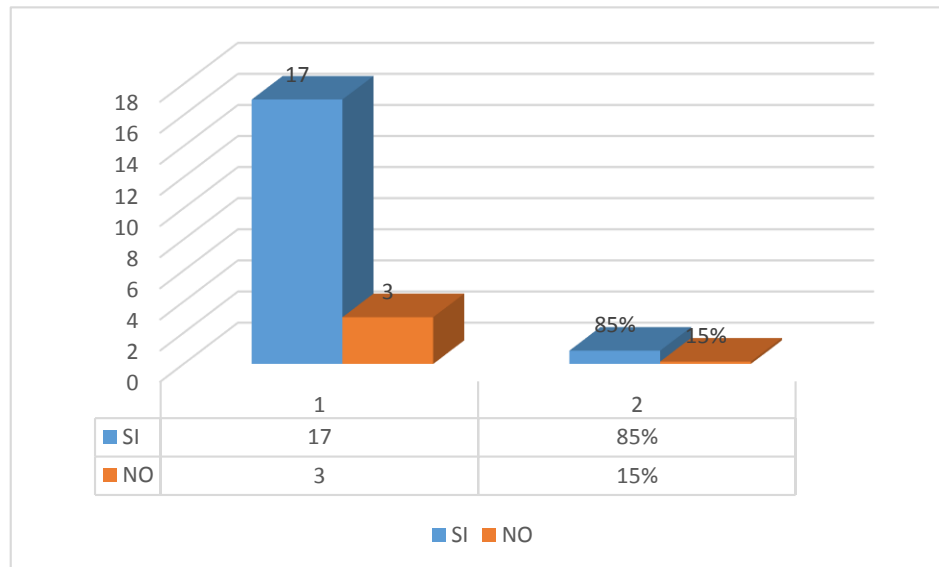
Fuente: Cuestionario

Elaborado: Tesista

INTERPRETACIÓN: Según el gráfico n° 15 nos indica los resultados de las encuestas en la decimoquinta pregunta si piensa que se respeta las condiciones de compra con los proveedores; el 70% que representa a 14 colaboradores del total de la muestra, respondieron que, SI se respeta las condiciones de compra con los proveedores, que hace que tenga una negociación satisfactoria y el 30% que representa a 6 colaboradores piensan que NO se respeta las condiciones de compra, ya que los pedidos a veces no llegan a la fecha establecida.

GRÁFICO N° 16

ÍTEMS 16: Resultados de encuestas sobre seguimiento de pedido

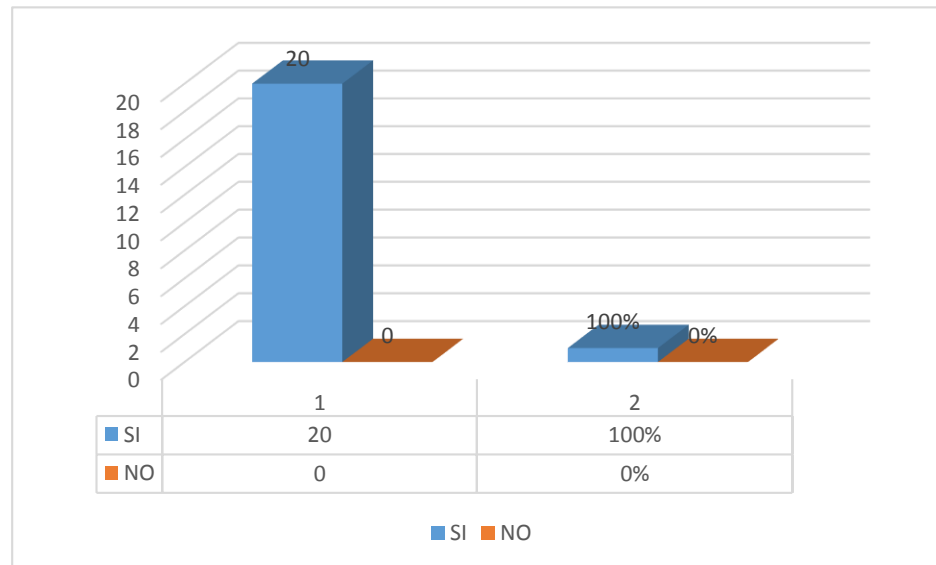


Fuente: Cuestionario
Elaborado: Tesista

INTERPRETACIÓN: Según el gráfico n° 16 nos indica los resultados de las encuestas en la decimosexta pregunta si los colaboradores consideran que se toma medidas para el seguimiento de los pedidos; el 85% que representa a 17 colaboradores del total de la muestra, respondieron que, SI toman medidas y darles el seguimiento correspondiente a los pedidos, mientras que el 15% que representa a 3 colaboradores mencionan NO tener conocimiento del tema.

GRÁFICO N° 17

ÍTEMS 17: Resultados de encuestas sobre recepción de mercancía



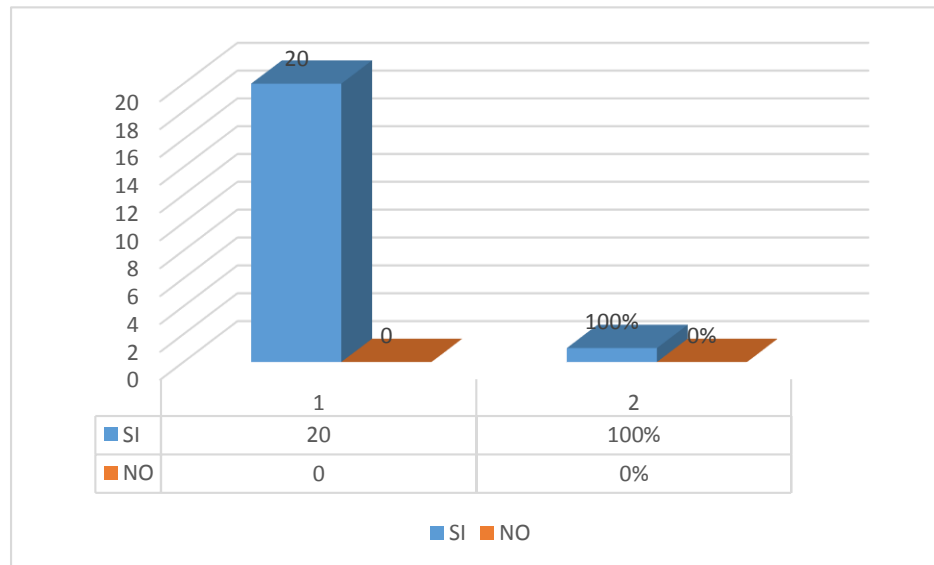
Fuente: Cuestionario

Elaborado: Tesista

INTERPRETACIÓN: Según el gráfico n° 17 nos indica los resultados de las encuestas en la decimoséptima pregunta si al momento de la recepción se comprueba la cantidad y calidad de los productos solicitados; el 100% que representa a 20 colaboradores del total de la muestra, respondieron que, SI se comprueba la cantidad y calidad del producto solicitado a la hora de la recepción.

GRÁFICO N° 18

ÍTEMS 18: Resultados de encuestas sobre recepción de la factura de compra



Fuente: Cuestionario

Elaborado: Tesista

INTERPRETACIÓN: Según el gráfico n° 18 nos indica los resultados de las encuestas en la decimoctava pregunta si los colaboradores creen que se verifica al detalle la factura recibida; el 100% que representa a 20 colaboradores del total de la muestra, respondieron que, SI se verifica al detalle cada producto solicitada con la factura recibida.

**CUADRO N° 8. Resultados de encuestas en la primera
dimensión costos de distribución**

COSTOS DE DISTRIBUCIÓN	SI	NO	TOTAL
¿La capacidad del vehículo cumple con los requisitos de los pedidos?	1	19	20
	5%	95%	100%
¿La empresa se ha visto afectado por los costos incurridos en el trasporte de la mercancía?	10	10	20
	50%	50%	100%

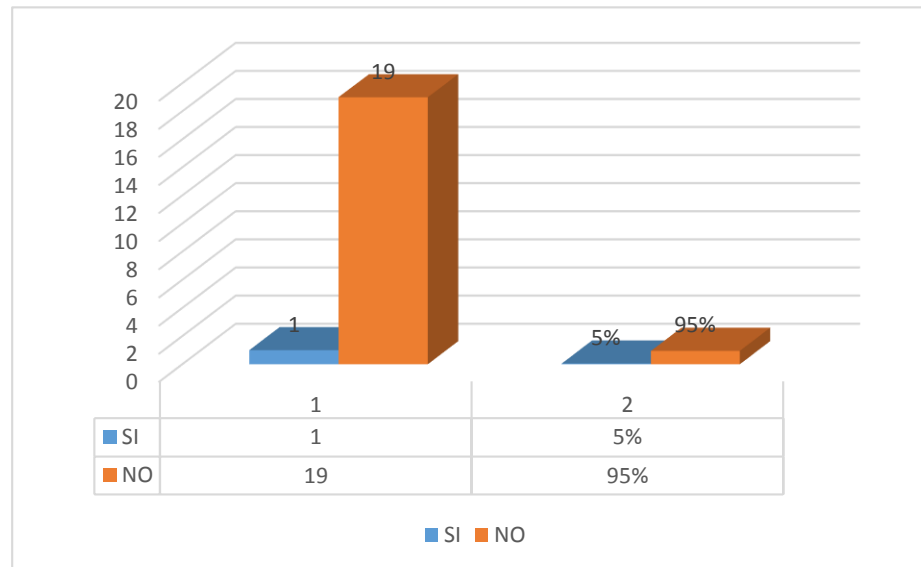
Fuente: Cuestionario

Elaborado: Tesista

Interpretación: El cuadro N°8 observamos los resultados de la encuesta de la tercera dimensión perteneciente a los costos de distribución, que consta de dos preguntas que se realizó a los colaboradores del Minimarket Minisol S.R.L. En el cuadro presentado tenemos los datos totales de los resultados de la tabulación realizada de acuerdo a la calificación brindada por los encuestados expresado de manera numérica y también de manera porcentual. Que a continuación serán expresados en gráficos de manera individual cada ítem por separado.

GRÁFICO N° 19

ÍTEM 19: Resultados de encuestas sobre costos de transporte



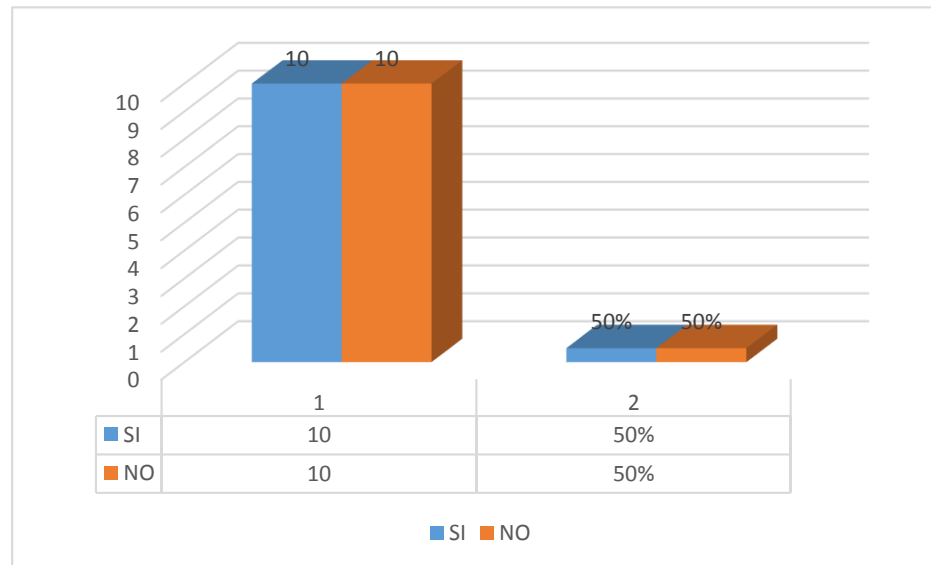
Fuente: Cuestionario

Elaborado: Tesista

INTERPRETACIÓN: Según el gráfico n° 19 nos indica los resultados de las encuestas en la decimonovena pregunta si los colaboradores piensan que la capacidad del vehículo cumple con los requisitos de los pedidos que hacen los puntos de venta; el 5% que representa a 1 colaboradores del total de la muestra, respondieron que el vehículo SI tiene la capacidad de transportar las mercaderías a los puntos de ventas, mientras que el 95% que representa a 19 colaboradores piensan que el vehículo NO tiene la capacidad de transportar la mercancías, ya que este solo se cuenta con un medio de transporte.

GRÁFICO N° 20

ÍTEM 20: Resultados de encuestas sobre costos de transporte



Fuente: Cuestionario

Elaborado: Tesista

INTERPRETACIÓN: Según el gráfico n° 20 nos indica los resultados de las encuestas en el décimo pregunta si los colaboradores piensan que la empresa se ha visto afectado por los costos incurridos en el transporte de la mercancía; el 50% que representa a 10 colaboradores del total de la muestra, respondieron que la empresa SI se ha visto afectado por los costos incurridos en el transporte de la mercancía, ya que en algunas veces se tiene que contratar servicios de transporte, mientras que la otra mitad de los colaboradores piensan NO tener este tipo de problemas.

4.2 Contratación de hipótesis y prueba de hipótesis

Para la prueba de hipótesis, se plantearon las hipótesis de investigación y las hipótesis nulas tanto para la general y las específicas, luego se determinó el coeficiente de correlación de SPEARMAN (r) empleando el software SPSS (VERSIÓN 22.0), ingresando los datos de las variables: control de inventario y aprovisionamiento, así como las dimensiones de ambas variables. Para la interpretación utilizamos la siguiente tabla:

INTERPRETACIÓN DE LOS VALORES DEL COEFICIENTE DE CORRELACIÓN DE SPEARMAN

VALOR O GRADO "r"	INTERPRETACIÓN
± 1.00	Correlación perfecta (positiva o negativa)
De ± 0.90 a ± 0.99	Correlación muy alta (positiva o negativa)
De ± 0.70 a ± 0.89	Correlación alta (positiva o negativa)
De ± 0.40 a ± 0.69	Correlación moderada (positiva o negativa)
De ± 0.20 a ± 0.39	Correlación baja (positiva o negativa)
De ± 0.01 a ± 0.19	Correlación muy baja (positiva o negativa)
0.00	Correlación nula (no existe correlación)

Fuente: Elaboración propia a partir de Spiegel, M (2001)

Contratación de hipótesis general

Hi: El control de inventario influye significativamente en el aprovisionamiento del Minimarket Minisol S.R.L. de la ciudad de Tingo María - 2019.

Ho: El control de inventario no influye significativamente en el aprovisionamiento del Minimarket Minisol S.R.L. de la ciudad de Tingo María - 2019

Control de inventario / aprovisionamiento

correlaciones				
			VI	VD
Rho de Spearman	VI	Coeficiente de correlación	1,000	,153
		Sig. (bilateral)	.	,519
		N	20	20
	VD	Coeficiente de correlación	,153	1,000
		Sig. (bilateral)	,519	.
		N	20	20

Interpretación: Como el coeficiente de correlación tiene un valor de 0.153 se encuentra dentro de una valoración muy baja, es decir, el control de inventario influye en el aprovisionamiento del Minimarket Minisol S.R.L. de la ciudad de Tingo María - 2019.

Contrastación de hipótesis específicas

Sistema de localización / aprovisionamiento

Correlaciones				
			D1	VD
Rho de Spearman	D1	Coeficiente de correlación	1,000	,651**
		Sig. (bilateral)	.	,002
		N	20	20
	VD	Coeficiente de correlación	,651**	1,000
		Sig. (bilateral)	,002	.
		N	20	20

Interpretación: Como el coeficiente de correlación tiene un valor de 0.651 se encuentra dentro de una valoración moderada, es decir, los sistemas de localización influyen en el aprovisionamiento del Minimarket Minisol S.R.L. de la ciudad de Tingo María - 2019.

Registros de inventario / aprovisionamiento

Correlaciones				
			VD	D2
Rho de Spearman	D2	Coeficiente de correlación	1,000	,406
		Sig. (bilateral)	.	,076
		N	20	20
	VD	Coeficiente de correlación	,406	1,000
		Sig. (bilateral)	,076	.
		N	20	20

Interpretación: Como el coeficiente de correlación tiene un valor de 0.406 se encuentra dentro de una valoración moderada, es decir, los registros de inventario influyen en el aprovisionamiento del Minimarket Minisol S.R.L. de la ciudad de Tingo María - 2019.

Filosofía del manejo de inventario / aprovisionamiento

Correlaciones				
			VD	D3
Rho de Spearman	D3	Coeficiente de correlación	1,000	-,515*
		Sig. (bilateral)	.	,020
		N	20	20
	VD	Coeficiente de correlación	-,515*	1,000
		Sig. (bilateral)	,020	.
		N	20	20

Interpretación: Como el coeficiente de correlación tiene un valor de -0.515 se encuentra dentro de una valoración negativa moderada, es decir, la filosofía del manejo de inventario no influye en el aprovisionamiento del Minimarket Minisol S.R.L. de la ciudad de Tingo María - 2019.

CAPÍTULO V

DISCUSIÓN DE RESULTADOS

5.1. Contrastación de los resultados del trabajo de investigación

De las tablas y gráficas, desprendemos la influencia del control de inventario y el aprovisionamiento del Minimarket Minisol S. R. L.

Respecto a la primera dimensión en relación con los sistemas de localización. Sierra, Guamán y García (2014) los sistemas de localización de productos tienen como base la clasificación de los materiales por su: Características físicas, caducidad y obsolescencia, gestión de stock, transporte, manejo, operatividad y demanda. En la presenta investigación se puede observar en el cuadro N° 3 y el gráfico N° 3, el 85% respondieron que SI se les aplica una codificación a los productos y el 15% mencionan que NO tienen conocimiento de este tema. Por lo tanto, afirman que en la empresa si se aplica estos sistemas de localización los cuales permiten obtener una información adecuada sobre la existencia y ubicación de la cantidad y el tipo de productos que están disponibles.

Respecto a la segunda dimensión en relación los registros de inventarios. Polinio (2017), en su tesis La Gestión Logística y el Aprovisionamiento de las Comercializadoras de abarrotos, del Distrito San Miguel de Cauri-2017. Menciona que las comercializadoras del distrito de San Miguel de Cauri no están dando uso de las herramientas que existe para tener control de los inventarios, es más, ni siquiera la mayoría hacen uso de control físico, ni al menos realizan control empírico, viendo todo esto nos hace ver que no tienen interés por mejorar en este aspecto. Lo que corrobora la presenta investigación como se puede observar en el cuadro N° 4 y el gráfico N° 4, el 85% que respondieron que, SI se practica, así mismo; llegan a participar en la ejecución del conteo del inventario físico al final del ejercicio, mientras que el 15% mencionan que NO saben y no forman parte de la ejecución

de este procedimiento. Así mismo; el cuadro N° 4 y el gráfico n° 6, el 65% respondieron que, SI se practica la ejecución del conteo físico periódicamente, esto se realiza en horarios fuera del trabajo, mientras que el 35% mencionan que NO se realiza el conteo físico. A pesar de que se practica el conteo físico anual y periódicamente lo cual permite poner en marcha la adquisición de los productos necesarios existe faltantes y descuadres de inventario.

Respecto a la tercera dimensión en relación la filosofía de manejo de inventario. Gonzales (2012), en su tesis Propuesta de Mejora del Proceso de Aprovisionamiento de Materiales y Equipos de una Empresa de Telecomunicaciones, menciona que, al adicionar procesos a la cadena de suministros actual del almacén de Refacciones, es que permite analizar, planear y controlar cada una de las etapas de tal manera que ayuda a tener información de calidad en cada uno de los ciclos y así poder hacer que los procesos se vuelvan eficaces y eficientes. Adicional en el caso del almacén de refacciones, se debe pronosticar para responder a las exigencias de los clientes y de este modo sincronizar, así como hacer eficiente la cadena de suministros, ese proceso coordinado entre las áreas que generan valor, es con el fin de conseguir tres objetivos básicos: administración de la demanda, eficiencia operacional y mejor grado de respuesta, lo que se traduce al final del día en alto nivel de servicio al cliente, mayores ventas, mayor participación de mercado y una mayor rentabilidad. Lo que corrobora la presenta investigación como se puede observar en el cuadro N° 5 y gráfico N° 7 respondieron que, SI se realizan pronósticos de demanda, mientras que el 55% mencionan que NO se realiza pronósticos de demanda. Así mismo, en el cuadro N° 5 y gráfico N° 10, el 45% respondieron que, SI se existe exceso de ciertos productos en almacén, debido al exceso de compra, mientras que el 55% mencionan que NO tener este tipo de problemas.

CONCLUSIONES

- La investigación concluye que existe influencia directa entre la variable el control de inventario y aprovisionamiento, como se puede observar en la contrastación de la hipótesis general; cuyo coeficiente de correlación tiene un valor de 0.153 se encuentra dentro de una valoración muy baja, es decir, se corrobora la hipótesis.
- Se determinó que los sistemas de localización influyen en el aprovisionamiento como se observa en la prueba de hipótesis el coeficiente de correlación tiene un valor de 0.406 se encuentra dentro de una valoración moderada. analizando el cuadro N° 3 y el gráfico n° 3, el 85% respondieron que SI se les aplica una codificación a los productos y el 15% mencionan que NO tienen conocimiento de este tema. Lo que indica que los sistemas de localización si influye en el aprisionamiento del Minimarket Minisol S.R.L. ya que son sistemas para realizar una forma adecuada de ubicar y a la vez permite estar siempre informado sobre los productos en existencia y disponibilidad.
- Se determinó que los registros de inventario influyen en el aprovisionamiento como se observa en la prueba de hipótesis el coeficiente de correlación tiene un valor de 0.651 se encuentra dentro de una valoración moderada. analizando el cuadro N° 4 y el gráfico N° 4, el 85% que respondieron que, SI se practica, así mismo; llegan a participar en la ejecución del conteo del inventario físico al final del ejercicio, mientras que el 15% mencionan que NO saben y no forman parte de la ejecución de este procedimiento. Así mismo; el cuadro N° 4 y el gráfico n° 6, el 65% respondieron que, SI se practica la ejecución del conteo físico periódicamente, esto se realiza en horarios fuera del trabajo, mientras que el 35% mencionan que NO se realiza el conteo físico. lo que indica que los registros de inventario si influye en el aprisionamiento del Minimarket Minisol S.R.L. ya que se logra hallar con exactitud en los registros de las mercancías y control físico de los diferentes productos, que

permite generar los planes o procesos de compra oportunamente para sostener la actividad comercial de negocio.

- La filosofía de manejo de inventario no influye en el aprovisionamiento como se observa en la prueba de hipótesis el coeficiente de correlación tiene un valor de -0.515 se encuentra dentro de una valoración moderada. Analizando el cuadro N° 5 y gráfico N° 7 respondieron que, SI se realizan pronósticos de demanda, mientras que el 55% mencionan que NO se realiza pronósticos de demanda. Así mismo, en el cuadro N° 5 y gráfico N° 10, el 45% respondieron que, SI se existe exceso de ciertos productos en almacén, debido al exceso de compra, mientras que el 55% mencionan que NO tener este tipo de problemas. Lo que indica que la filosofía de manejo de inventario no influye en el aprisionamiento del Minimarket Minisol S.R.L. ya que esta empresa no tiene claro de cómo mantener el nivel de inventario para cada establecimiento de venta, ya que en algunos de estos establecimientos de venta manejan altos inventario de productos que no venden y al mismo tiempo enfrentan problemas por desabastecimiento de los productos que si realmente se venden.

RECOMENDACIONES

- Se recomienda a la gerencia y en conjunto con sus colaboradores tener un buen manejo del control de inventario, el uso de entradas, salidas y las existencias de los productos, el cual permitirá un mejoramiento en el control de inventario y ayudará a registrar las operaciones de manera más sencilla y clara para así contribuir a la fluidez y control de las mismas, y al mismo tiempo proporcionar información confiable para posterior realizar un eficaz aprovisionamiento de productos.
- En cuanto a los sistemas de localización se sugiere a la gerencia y en conjunto con los almaceneros debe mantener constante comunicación con los personales de ventas sobre la ubicación, mantenimiento y existencia de los productos de cada establecimiento para así estar siempre informados para realizar la compra respectiva.
- Con respecto a los registros de inventario se recomienda La gerencia y en conjunto con sus colaboradores deben organizar un cronograma periódico en relación al inventario físico con la finalidad de conocer que tipo y cantidad de productos de productos son los que tienen mayor rotación y de tal manera llegar a ser más eficaces y eficientes para sus clientes.
- Con respecto a la filosofía del manejo de inventario se le sugiere al área de administración del Minimarket Minisol S.R.L tomar más énfasis en realizar los pronósticos de demanda para determinar las cantidades de reaprovisionamiento y así poder mantener un nivel de inventario en el tiempo que se necesite.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

1. Ballou, R. (2004), *“Logística: Administración de la cadena de suministros”*. Quinta Edición. México: Pearson Educación.
2. Carro, R. & Gonzales, D. (2013), *Administración de Operaciones: Logística Empresarial*. Recuperado de <https://www.nulan.Mdp.edu.ar/1831/>
3. Castellanos, A. (2012), “Diseño de un sistema logístico de planificación de inventarios para aprovisionamiento en empresas de distribución del sector de productos de consumo masivo”. Para obtener el grado en maestría logística. Universidad Francisco Gavidia. San Salvador. Pg. 9
4. Champan, S. (2006), *“Planificación y Control de la Producción”*, Primera Edición. México: Pearson Educación.
5. Díez, E. (2004), *“distribución comercial”*. Tercera Edición. España: Editorial McGraw-Hill Interamericana.
6. Escudero, M. (2009). *“Gestión de Aprovisionamiento: Administración”*. Tercera Edición. Editorial Paraninfo.
7. Escrivá, J. Savall, V. & Martínez, A. (2014), *“Gestión de Compras”*. Editorial McGraw-Hill Interamericana.
8. Fundación Iberoamérica de Altos Estudios Profesionales, (2014), *Control y Manejo de Inventario y Almacén*. Venezuela. Pg. 26-27.
9. Flores, C. (2014), “La gestión logística y su influencia en la rentabilidad de las empresas especialistas en implementación de campamentos para el sector minero en lima metropolitana”. Para obtener el título de contador público. Universidad San Martin de Porras. Lima. Pg. 15.
10. Gonzales, L. (2012). “Propuesta de mejora del proceso de aprovisionamiento de materiales y equipos de una empresa de telecomunicaciones”. para obtener el grado de maestro en administración. Instituto Politécnico Nacional - México.
11. Hernández, A. & Torres, D. (2007). “Propuesta de Mejora en el Sistema de Control Interno del Inventario de la Empresa Cenprofort C.A; Para lograr eficiencia en el control de existencia de materiales y productos

- fotográficos”. Para obtener el título de licenciada. Universidad de Carabobo. Venezuela. Pg. 21
12. Hernández, R. (2014), *“Metodología de la Investigación”*. Sexta Edición. México: McGraw-Hill Interamericana.
 13. Johnson, P. Leenders, M. & Flynn, A. (2012), *“Administración de Compras y Abastecimientos”*, 14ª Edición. México: McGraw-Hill Interamericana.
 14. Laguna, D. (2010). “Propuesta de un sistema de gestión de inventarios para una empresa comercializadora de productos de Plástico”. Para obtener el título de Ingeniero Industrial. Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas, Lima. Pg. 9.
 15. Martínez, E. (2007). *“Gestión de Compras: Negociación y Estrategias de Aprovisionamiento”*. Cuarta Edición. Editorial FC.
 16. Mesones, A & Roca, E. (2010). Factores que Limitan el Crecimiento de las Micro y Pequeñas Empresas en el Perú. *Estrategia*. Pg. 71.
 17. Ministerio de Industria, Turismo y Comercio, (2007). Logística y Competitividad de las PYME. Pg. 29; 38-39; 42.
 18. Muller, M. (2005), *“Fundamentos de Administración de Inventarios”*. Editorial norma.
 19. Ralcaba, F. (2015), “Control interno de inventarios para mejorar el aprovisionamiento en una empresa de fabricación metálica - chiclayo - 2015” Para obtener el título de contador público. Universidad Cesar Vallejo. Chiclayo – Perú.
 20. Sierra, J. Guzmán, M. & García, F. (2014), “Administración de Almacenes y Control de Inventarios”. <http://www.eumed.net/libros-gratis/2015/1444/index.htm>.
 21. Polinio, E. (2017) “La gestión logística y el aprovisionamiento de las comercializadoras de abarrotes, del distrito san miguel de cauri-2017” Tesis para optar el título profesional de licenciado en administración de empresas. Universidad de Huánuco – Perú.
 22. Vidal, C. (2005), *“Fundamentos de Gestión de Inventarios”*. Tercera Edición. Editorial Universidad del Valle.

ANEXOS

Anexo N° 01: MATRIZ DE CONSISTENCIA

Proyecto de investigación: “El control de inventario y su influencia en el aprovisionamiento del Minimarket Minisol S.R.L. de la ciudad de Tingo María”

Problema	Objetivos	Hipótesis	Operacionalización de Variables	Metodología Y Técnicas
<p>A. General</p> <p>¿De qué manera el control de inventario influye en el aprovisionamiento del Minimarket Minisol S.R.L. de la ciudad de Tingo María - 2019?</p> <p>B. Específicos</p> <ul style="list-style-type: none"> • ¿De qué manera los sistemas de localización influyen en el aprovisionamiento del Minimarket Minisol S.R.L. de la ciudad de Tingo María - 2019? • ¿De qué manera los registros de inventario influyen en el aprovisionamiento del Minimarket Minisol S.R.L. de la ciudad de Tingo María - 2019? • ¿De qué manera la filosofía del manejo de inventario influye en el aprovisionamiento del Minimarket Minisol S.R.L. de la ciudad de Tingo María - 2019? 	<p>A. General</p> <ul style="list-style-type: none"> • Determinar la influencia del control de inventario en el aprovisionamiento del Minimarket Minisol S.R.L. de la ciudad de Tingo María - 2019. <p>B. Específicos</p> <ul style="list-style-type: none"> • Determinar la influencia de los sistemas de localización en el aprovisionamiento del Minimarket Minisol S.R.L. de la ciudad de Tingo María - 2019. • Determinar la influencia de los registros de inventario en el aprovisionamiento del Minimarket Minisol S.R.L. de la ciudad de Tingo María - 2019. • Determinar la influencia de la filosofía del manejo de inventario en el aprovisionamiento del Minimarket Minisol S.R.L. de la ciudad de Tingo María - 2019. 	<p>A. General</p> <ul style="list-style-type: none"> • El control de inventarios influye significativamente en el aprovisionamiento del Minimarket Minisol S.R.L. de la ciudad de Tingo María. <p>B. Específicos</p> <ul style="list-style-type: none"> • Los sistemas de localización influyen significativamente en el aprovisionamiento del Minimarket Minisol S.R.L. de la ciudad de Tingo María – 2019. • Los registros de inventario influyen significativamente en el aprovisionamiento del Minimarket Minisol S.R.L. de la ciudad de Tingo María – 2019. • La filosofía del manejo de inventario influye significativamente en el aprovisionamiento del Minimarket Minisol S.R.L. de la ciudad de Tingo María – 2019. 	<p>Variable Independiente:</p> <p>X: “Control de Inventario”</p> <p>Dimensiones:</p> <p>X₁: Sistemas de localización. X₂: Registros de inventario. X₃: Filosofía de manejo de inventario.</p> <p>Variable dependiente</p> <p>Y: “Aprovisionamiento”</p> <p>Dimensiones:</p> <p>Y₁: Necesidad de aprovisionamiento. Y₂: Proceso de compras. Y₃: Costo de distribución.</p>	<p>Tipo de investigación</p> <ul style="list-style-type: none"> • Enfoque Cuantitativo • Nivel Exploratorio - descriptivo - correlacional y explicativo • Diseño No experimental-transeccional o transversal. <p>Población y Muestra</p> <ul style="list-style-type: none"> • Población: 15 personas. <p>Técnicas</p> <ul style="list-style-type: none"> • Encuestas. • Estadística descriptiva. <p>Instrumento</p> <ul style="list-style-type: none"> • Cuestionario. • Excel.

Anexo N° 02: CUESTIONARIO

EL CONTROL DE INVENTARIO Y SU INFLUENCIA EN EL APROVISIONAMIENTO DEL MINIMARKET MINISOL S.R.L. DE LA CIUDAD DE TINGO MARÍA.

Se le solicita a usted que elija la alternativa que considere correcta, marcando con una cruz (X) y comente brevemente. No se debe marcar dos opciones. Y si no puede contestar una pregunta o si la pregunta no tiene sentido para usted, por favor pregunte a la persona que le entrego este cuestionario y le explicó la importancia de su participación.

Sus respuestas serán anónimas y absolutamente confidenciales.

	PREGUNTAS	RESPUESTAS		
		SI	NO	COMENTARIO
Sistemas de localizaci	¿Conoce usted con certeza el lugar en el que se ubica los productos?			
	¿Considera usted que el almacén permite contar con espacio exclusivo para el almacenamiento de todos los productos?			
	¿Se aplica una codificación a los productos almacenados?			
Registro de inventarios	¿Se practican inventarios físicos al final del ejercicio?			
	¿Se practican inventarios físicos periódicamente?			
	¿Existen descuadres, faltantes o sobrantes posterior al conteo físico?			
Filosofía del manejo de inventario	¿Conoce usted si se realiza pronósticos de demanda para cada una de los establecimientos de venta?			
	¿Conoce usted si se tiene fechas determinadas para realizar el reaprovisionamiento para cada establecimiento de venta?			
	¿Es habitual que no se tenga en stock un producto solicitado por el cliente?			
	¿Existe un exceso de ciertos productos en almacén?			
Necesidad de aprovis	¿Usted se mantiene informado sobre las existencias reales de los productos?			
	¿Las necesidades de ciertos clientes se han visto insatisfechas por falta de algún producto?			
Proceso de compra	¿Se usan documentos internos para realizar una solicitud de compra?			
	¿Cree usted que hacen una pre evaluación y selección adecuada sobre los proveedores?			
	¿Cree usted que se respeta las condiciones de compra establecidas con los proveedores?			
	¿considera usted que se toman medidas para el seguimiento de los pedidos?			
	¿Al momento de la recepción se comprueba la cantidad y calidad de los productos solicitados?			
	¿Cree usted que se verifica al detalle la factura recibida?			
Costos de distrib	¿La capacidad del vehículo cumple con los requisitos de los pedidos?			
	¿La empresa se ha visto afectado por los costos incurridos en el transporte de la mercancía?			