

UNIVERSIDAD DE HUANUCO
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
PROGRAMA ACADÉMICO DE CONTABILIDAD Y FINANZAS



TESIS

**“El control de inventario y la compra de mercadería de la Cadena
de Distribución Márquez Solís S.A.C., periodo 2023”**

PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE CONTADOR PÚBLICO

AUTORA: Mosqueira Chavez, Karen

ASESOR: Solís Rivas, Hugo Marcial

HUÁNUCO – PERÚ

2025

U

TIPO DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN:

- Tesis (X)
- Trabajo de Suficiencia Profesional ()
- Trabajo de Investigación ()
- Trabajo Académico ()

LÍNEAS DE INVESTIGACIÓN: Gestión de la teoría contable

AÑO DE LA LÍNEA DE INVESTIGACIÓN (2020)

CAMPO DE CONOCIMIENTO OCDE:

Área: Ciencias Sociales

Sub área: Economía, Negocios

Disciplina: Negocios, Administración

D

DATOS DEL PROGRAMA:

Nombre del Grado/Título a recibir: Título Profesional de Contador Público

Código del Programa: P12

Tipo de Financiamiento:

- Propio (X)
- UDH ()
- Fondos Concursables ()

DATOS DEL AUTOR:

Documento Nacional de Identidad (DNI): 73507216

DATOS DEL ASESOR:

Documento Nacional de Identidad (DNI): 23017185

Grado/Título: Doctor en contabilidad

Código ORCID: 0000-0003-0644-1627

DATOS DE LOS JURADOS:

N°	APELLIDOS Y NOMBRES	GRADO	DNI	Código ORCID
1	Toledo Martinez, Juan Daniel	Maestro en ciencias administrativas con mención en: gestión pública	22510018	0000-0003-2906-9469
2	Peña Celis, Roberto	Maestro en ciencias contables, con mención en: auditoría y tributación	22477364	0000-0002-7972-4903
3	Gargate Alvarado, Anthony Paolo	Maestro en ciencias económicas, con mención: gestión pública	44764109	0009-0003-0667-417X

H



UDH
UNIVERSIDAD DE HUÁNUCO

UNIVERSIDAD DE HUÁNUCO
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
P.A. CONTABILIDAD Y FINANZAS



ACTA DE SUSTENTACIÓN DE TESIS

En la ciudad de Tingo María, siendo las 17:00 horas del día 23 del mes de mayo del año 2025, 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:

Mg. Juan Daniel Toledo Martínez	(Presidente)
Mtro. Roberto Peña Celis	(Secretario)
Mtro. Anthony Paolo Gargate Alvarado	(Vocal)

Nombrados mediante la RESOLUCIÓN N° 2071-2024-D-FCOMP-PACF-UDH, para evaluar la Tesis intitulada: "EL CONTROL DE INVENTARIO Y LA COMPRA DE MERCADERIA DE LA CADENA DE DISTRIBUCIÓN MÁRQUEZ SOLIS SAC, PERIODO 2023", presentada por la Bachiller, MOSQUEIRA CHAVEZ, Karen; para optar el título Profesional de Contadora Pública.

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, declarándola APROBADA con el calificativo cuantitativo de 12 - DOCE y cualitativo de SUFICIENTE (Art.47 - Reglamento General de Grados y Títulos).

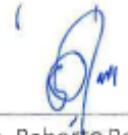
Siendo las 18:00 horas del día 23 del mes de mayo del año 2025, los miembros del Jurado Calificador firman la presente Acta en señal de conformidad.


Mg. Juan Daniel Toledo Martínez

DNI: 22510018

Código ORCID: 0000-0003-2906-9469

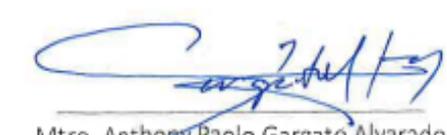
PRESIDENTE


Mtro. Roberto Peña Celis

DNI: 22477364

Código ORCID: 0000-0002-7972-4903

SECRETARIO


Mtro. Anthony Paolo Gargate Alvarado

DNI: 44764109

Código ORCID: 0009-0003-0667-417X

VOCAL



UNIVERSIDAD DE HUÁNUCO



CONSTANCIA DE ORIGINALIDAD

El comité de integridad científica, realizó la revisión del trabajo de investigación del estudiante: KAREN MOSQUEIRA CHÁVEZ, de la investigación titulada "El control de inventario y la compra de mercadería de la Cadena de Distribución Márquez Solís S.A.C., periodo 2023", con asesor(a) HUGO MARCIAL SOLÍS RIVAS, designado(a) mediante documento: RESOLUCIÓN N° 153-2025-D-FCEMP-UDH del P. A. de CONTABILIDAD Y FINANZAS.

Puede constar que la misma tiene un índice de similitud del 20 % verificable en el reporte final del análisis de originalidad mediante el Software Turnitin.

Por lo que concluyo que cada una de las coincidencias detectadas no constituyen plagio y cumple con todas las normas de la Universidad de Huánuco.

Se expide la presente, a solicitud del interesado para los fines que estime conveniente.

Huánuco, 25 de marzo de 2025



RICHARD J. SOLIS TOLEDO
D.N.I.: 47074047
cod. ORCID: 0000-0002-7629-6421



FERNANDO F. SILVERIO BRAVO
D.N.I.: 40618286
cod. ORCID: 0009-0008-6777-3370

201. Mosqueira Chavez, Karen.docx

INFORME DE ORIGINALIDAD

20%	20%	5%	10%
INDICE DE SIMILITUD	FUENTES DE INTERNET	PUBLICACIONES	TRABAJOS DEL ESTUDIANTE

FUENTES PRIMARIAS

1	repositorio.udh.edu.pe Fuente de Internet	5%
2	hdl.handle.net Fuente de Internet	2%
3	repositorio.uncp.edu.pe Fuente de Internet	1%
4	repositorio.upse.edu.ec Fuente de Internet	1%
5	Submitted to uncedu Trabajo del estudiante	1%
6	distancia.udh.edu.pe Fuente de Internet	1%
7	Submitted to Universidad Cesar Vallejo Trabajo del estudiante	1%



RICHARD J. SOLIS TOLEDO
D.N.I.: 47074047
cod. ORCID: 0000-0002-7629-6421



FERNANDO F. SILVERIO BRAVO
D.N.I.: 40618286
cod. ORCID: 0009-0008-6777-3370

DEDICATORIA

Dedico el presente trabajo a toda mi familia, especialmente a mis padres, quienes me brindaron su apoyo incondicional y estuvieron a mi lado en los momentos difíciles y en aquellos menos complicados. Agradezco profundamente sus enseñanzas, que me han permitido afrontar los desafíos con fortaleza, manteniendo siempre la calma y sin rendirme. Gracias a ustedes, he construido mi identidad basada en principios, valores, perseverancia y esfuerzo, todo ello recibido con amor y sin esperar nada a cambio.

Asimismo, quiero dedicar este logro a mi esposo, Carlos. Tu paciencia, comprensión, dedicación, fortaleza y amor han sido pilares fundamentales en este camino, y por ello, siempre te estaré agradecida.

Finalmente, esta dedicación también es para mis hijos, Flavio, Benjamín y Flavia. Sus nacimientos, aunque inesperados, representaron desafíos que afronté con valentía y determinación. Sin duda, ellos son lo más maravilloso que me ha sucedido, llegando en el momento preciso para brindarme la motivación necesaria para seguir adelante y cumplir cada meta, siendo una de ellas la culminación de este proyecto.

AGRADECIMIENTO

A mis padres, a quienes agradezco profundamente por su apoyo incondicional, permitiéndome alcanzar mis objetivos tanto personales como académicos. Su cariño y respaldo han sido el motor que me ha impulsado a perseguir mis metas sin rendirme ante las dificultades. Además, su apoyo material y económico ha sido fundamental para que pudiera concentrarme plenamente en mis estudios y culminarlos con éxito.

A mi asesor, el Dr. Hugo Marcial Solís Rivas, por aceptarme como su asesora, por impulsarme profesionalmente en mi trabajo de investigación de tesis.

A todos mis docentes, expreso mi gratitud a cada uno de los docentes que han formado parte de mi trayectoria universitaria. Gracias por compartir sus conocimientos y por convertir cada concepto en una enseñanza significativa. Sin ustedes, las ideas quedarían en meras palabras, y las palabras, como bien sabemos, se las lleva el viento.

A la Universidad de Huánuco, por exigirme constantemente y, al mismo tiempo, brindarme la oportunidad de obtener el título que tanto anhelaba. Agradezco a cada directivo por su esfuerzo y gestión, ya que gracias a su labor se han establecido las bases y condiciones necesarias para la adquisición del conocimiento.

A Wilfredo Aspilcueta Poves, por su dedicación y paciencia, sin sus palabras y orientaciones precisas no hubiese podido lograr llegar a esta instancia tan anhelada. Gracias por su guía y todos sus consejos, los llevaré grabados para siempre en la memoria en mi futuro profesional

A la Cadena de Distribución Márquez Solís, por darme el permiso y poder realizar mi trabajo de investigación, a los trabajadores por permitirme su tiempo a la hora de aplicar mis instrumentos, para ser procesada en el trabajo de investigación de tesis.

INDICE

DEDICATORIA	II
AGRADECIMIENTO	III
INDICE.....	IV
INDICE DE TABLAS.....	VI
INDICE DE FIGURAS.....	VIII
RESUMEN.....	X
ABSTRACT.....	XI
INTRODUCCION.....	XII
CAPÍTULO I.....	14
PROBLEMA DE INVESTIGACION.....	14
1.1. DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA.....	14
1.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	16
1.2.1. PROBLEMA GENERAL	16
1.2.2. PROBLEMA ESPECIFICO.....	16
1.3. OBJETIVO GENERAL.....	16
1.4. OBJETIVOS ESPECÍFICOS.....	17
1.5. JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN	17
1.5.1. JUSTIFICACIÓN TEÓRICA	17
1.5.2. JUSTIFICACIÓN PRÁCTICA	17
1.5.3. JUSTIFICACIÓN METODOLÓGICA.....	18
1.6. LIMITACIONES DE LA INVESTIGACIÓN	18
1.7. VIABILIDAD DE LA INVESTIGACIÓN.....	18
CAPÍTULO II.....	19
MARCO TEÓRICO	19
2.1. ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN	19
2.1.1. ANTECEDENTES INTERNACIONALES	19
2.1.2. ANTECEDENTES NACIONALES	21
2.1.3. ANTECEDENTES LOCALES.....	23
2.2. BASES TEÓRICAS	26
2.3. DEFINICIONES CONCEPTUALES.....	35
2.4. HIPÓTESIS.....	36
2.4.1. HIPÓTESIS GENERAL.....	37

2.4.2. HIPÓTESIS ESPECIFICA.....	37
2.5. VARIABLES.....	37
2.5.1. VARIABLE DEPENDIENTE	37
2.5.2. VARIABLES INDEPENDIENTE	37
2.6. OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES.....	38
CAPÍTULO III.....	40
METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN.....	40
3.1. TIPO DE INVESTIGACIÓN	40
3.1.1. ENFOQUE	40
3.1.2. ALCANCE O NIVEL	40
3.1.3. DISEÑO	41
3.2. POBLACIÓN Y MUESTRA	41
3.2.1. POBLACIÓN	41
3.2.2. MUESTRA.....	41
3.3. TÉCNICAS E INSTRUMENTO DE RECOLECCIÓN DE DATOS... 42	
3.4. TÉCNICAS PARA EL PROCESAMIENTO Y ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN.....	43
CAPÍTULO IV.....	44
RESULTADOS.....	44
4.1. PROCESAMIENTO DE DATOS	44
4.1.1. CONTROL DE INVENTARIO.....	44
4.1.2. COMPRA DE MERCADERIA.....	53
4.2. CONTRASTACION DE HIPOTESIS Y PRUEBA DE HIPOTESIS.. 63	
4.2.1. PRUEBA DE NORMALIDAD.....	63
4.2.2. DE LA HIPOTESIS GENERAL.....	64
4.2.3. DE LAS HIPOTESIS ESPECIFICAS.....	65
CAPÍTULO V.....	69
DISCUSION DE RESULTADOS.....	69
CONCLUSIONES	73
RECOMENDACIONES.....	75
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	76
ANEXOS.....	82

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Operacionalización de la variable, dimensiones e indicadores	38
Tabla 2 Tamaño de la muestra	42
Tabla 3 ¿Con que frecuencia la Distribuidora Márquez realiza la rotación de sus inventarios?	44
Tabla 4 ¿Con que frecuencia conoce las deficiencias que tiene la Distribuidora Márquez para considerar adquirir un sistema adecuado?	45
Tabla 5 ¿Con que frecuencia la Distribuidora Márquez realiza el cálculo de sus costos de sus inventarios almacenados?	46
Tabla 6 ¿Con que frecuencia identifica los costos al momento de almacenar (flete, despacho, mantenimiento) la Distribuidora Márquez?	47
Tabla 7 ¿Con que frecuencia la Distribuidora Márquez revisa que su capacidad del almacén sea el adecuado según la demanda del cliente?....	48
Tabla 8 ¿Con que frecuencia la Distribuidora Márquez maneja el Kardex para controlar las entradas y salida de sus productos?	49
Tabla 9 ¿Qué tan a menudo la Distribuidora Márquez realiza la comparación del conteo físico de sus productos con la información que registra en sus apuntes?	50
Tabla 10 ¿Con que frecuencia la Distribuidora Márquez maneja la información para saber que inventario se encuentran disponibles para la venta?	51
Tabla 11 ¿Con que frecuencia la Distribuidora Márquez revisa si los productos presentan deterioros o se encuentren vencidos dentro de su negocio?	52
Tabla 12 ¿Con que regularidad la Distribuidora Márquez realiza alguna proyección de venta para tener en cuenta al momento de comprar la mercadería?.....	53
Tabla 13 ¿Con que frecuencia la Distribuidora Márquez planifica la compra de mercadería ante las necesidades de los clientes?.....	54
Tabla 14 ¿Con que frecuencia la Distribuidora Márquez realiza la compra de mercadería adicional ante cualquier imprevisto en el cambio de la demanda del cliente?.....	55
Tabla 15 ¿Con que regularidad la Distribuidora Márquez realiza una inspección del ciclo de vida del producto que fue adquirido y puesto en el almacén?	56

Tabla 16 ¿Con que frecuencia la Distribuidora Márquez lleva un control sobre el tiempo de entrega de su mercadería al momento que realizó el pedido de compra?	57
Tabla 17 ¿Con que frecuencia revisan si los proveedores les ha entregado sus mercaderías según la especificación que han solicitado para saber si es conforme?	59
Tabla 18 ¿Qué tan frecuente la Distribuidora Márquez paga al contado a sus proveedores cuando compra mercadería?	60
Tabla 19 ¿Con que frecuencia la Distribuidora Márquez paga de manera anticipada con el fin de evitar los intereses?	61
Tabla 20 ¿Qué tan a menudo se realiza el pago diferido en la compra de sus mercaderías?	62
Tabla 21 Prueba de Normalidad	63
Tabla 22 Coeficiente de Correlación de Spearman	64
Tabla 23 Contrastación de Hipótesis General.....	65
Tabla 24 Contrastación de Hipótesis especifica 1	66
Tabla 25 Contrastación de Hipótesis especifica 2	67
Tabla 26 Contrastación de Hipótesis especifica 3	68

INDICE DE FIGURAS

Figura 1 ¿Con que frecuencia la Distribuidora Márquez realiza la rotación de sus inventarios?	44
Figura 2 ¿Con que frecuencia conoce las deficiencias que tiene la Distribuidora Márquez para considerar adquirir un sistema adecuado?	45
Figura 3 ¿Con que frecuencia la Distribuidora Márquez realiza el cálculo de sus costos de sus inventarios almacenados?	46
Figura 4 ¿Con que frecuencia identifica los costos al momento de almacenar (flete, despacho, mantenimiento) la Distribuidora Márquez?	47
Figura 5 ¿Con que frecuencia la Distribuidora Márquez revisa que su capacidad del almacén sea el adecuado según la demanda del cliente?....	48
Figura 6 ¿Con que frecuencia la Distribuidora Márquez maneja el kardex para controlar las entradas y salida de sus productos?	49
Figura 7 ¿Qué tan a menudo la Distribuidora Márquez realiza la comparación del conteo físico de sus productos con la información que registra en sus apuntes?	50
Figura 8 ¿Con que frecuencia la Distribuidora Márquez maneja la información para saber que inventario se encuentran disponibles para la venta?	51
Figura 9 ¿Con que frecuencia la Distribuidora Márquez revisa si los productos presentan deterioros o se encuentren vencidos dentro de su negocio?	52
Figura 10 ¿Con que regularidad la Distribuidora Márquez realiza alguna proyección de venta para tener en cuenta al momento de comprar la mercadería?	53
Figura 11 ¿Con que frecuencia la Distribuidora Márquez planifica la compra de mercadería ante las necesidades de los clientes?	54
Figura 12 ¿Con que frecuencia la Distribuidora Márquez realiza la compra de mercadería adicional ante cualquier imprevisto en el cambio de la demanda del cliente?	55
Figura 13 ¿Con que regularidad la Distribuidora Márquez realiza una inspección del ciclo de vida del producto que fue adquirido y puesto en el almacén?	57

Figura 14 ¿Con que frecuencia la Distribuidora Márquez lleva un control sobre el tiempo de entrega de su mercadería al momento que realizó el pedido de compra?	58
Figura 15 ¿Con que frecuencia revisan si los proveedores les ha entregado sus mercaderías según la especificación que han solicitado para saber si es conforme?	59
Figura 16 ¿Qué tan frecuente la Distribuidora Márquez paga al contado a sus proveedores cuando compra mercadería?	60
Figura 17 ¿Con que frecuencia la Distribuidora Márquez paga de manera anticipada con el fin de evitar los intereses?	61
Figura 18 ¿Qué tan a menudo se realiza el pago diferido en la compra de sus mercaderías?	62

RESUMEN

Este trabajo de investigación, titulado: El control de inventario y la compra de mercadería de la Cadena de distribución Márquez Solís S.A.C., periodo 2023, tuvo por objetivo analizar la relación entre el control de inventario y la compra de mercaderías de la Cadena de Distribución Márquez Solís S.A.C., periodo 2023. Su propósito metodológico fue de tipo aplicado, con un enfoque cuantitativo, de nivel correlacional y un diseño no experimental, donde las variables de estudio fueron el control de inventario y la compra de mercadería. Se utilizó el cuestionario como instrumento para encuestar, donde su muestreo fue censal al ser 12 trabajadores de la Distribuidora Márquez.

Antes de realizar el análisis estadístico para contrastar las hipótesis, se llevó a cabo la prueba de normalidad, tomando como referencia el coeficiente de correlación de Spearman, cuyo valor fue de 0.041 (tabla 21). Los resultados permitieron concluir que existe una relación positiva y significativa entre el control de inventario y la compra de mercadería, obteniendo un coeficiente de correlación de Spearman de 0.824 (tabla 23), lo que indica una correlación positiva alta. Asimismo, el p-valor de 0.016 confirma que el control de inventario se relaciona de manera significativa con la compra de mercadería en la Cadena de Distribución Márquez Solís S.A.C. durante el período 2023, lo cual sugiere que un control adecuado permite identificar necesidades de reposición de manera más oportuna, optimizando las compras y evitando sobre stock o desabastecimiento en la Cadena de Distribución Márquez Solís

Palabras Claves: Compra de mercaderías, Control de inventario, NIC 2, Nivel de inventario, Proceso de almacenamiento

ABSTRACT

This research work, entitled: Inventory control and the purchase of merchandise of the Márquez Solís S.A.C. Distribution Chain, period 2023, aimed to analyze the relationship between inventory control and the purchase of merchandise of the Márquez Solís S.A.C. Distribution Chain, period 2023. Its methodological purpose was of an applied type, with a quantitative approach, at a correlational level, with a non-experimental design, where the study variables were inventory control and the purchase of merchandise. The questionnaire was used as an instrument for surveying, where its sampling was census-based as it was 12 workers from the Márquez Distributor.

Before performing the statistical analysis to test the hypotheses, a normality test was carried out, taking Spearman's correlation coefficient as a reference, with a value of 0.041 (Table 21). The results allowed us to conclude that there is a positive and significant relationship between inventory control and merchandise purchases, obtaining a Spearman correlation coefficient of 0.824 (Table 23), indicating a high positive correlation. Likewise, the p-value of 0.016 confirms that inventory control is significantly related to merchandise purchases in the Márquez Solís S.A.C. Distribution Chain during the 2023 period, which suggests that adequate control allows for more timely identification of replenishment needs, optimizing purchases and avoiding overstocks or shortages in the Márquez Solís Distribution Chain.

Keywords: Inventory control, IAS 2, Inventory level, Purchase of goods, Storage process

INTRODUCCIÓN

El presente trabajo de investigación lleva por título "El control de inventario y la compra de mercadería de la Cadena de Distribución Márquez Solís S.A.C., periodo 2023". El problema central de esta investigación radica en la ausencia de un control adecuado de los inventarios, lo que impide determinar con precisión el costo real de cada producto. Como consecuencia, la compra de mercadería se realiza de manera empírica, sin una planificación o proyección adecuada. La importancia del control de inventario radica en su capacidad para permitir a las empresas gestionar eficientemente sus recursos, asegurando un equilibrio óptimo entre la oferta y la demanda, por ello se formuló la siguiente pregunta: ¿Cómo se relaciona el control de inventario y la compra de mercadería de la Cadena de Distribución Márquez Solís S.A.C., periodo 2023?

La finalidad del control de inventario es garantizar la disponibilidad óptima de productos o materiales necesarios para el funcionamiento de una organización, evitando excesos o faltantes que puedan afectar los costos operativos, la eficiencia y la satisfacción del cliente. Este proceso tiene como objetivo mantener un equilibrio entre las existencias y las necesidades de la empresa, optimizando los recursos y reduciendo riesgos asociados al manejo del inventario. La investigación se encuentra estructurada en cinco capítulos, de la siguiente forma:

Capítulo I: Presenta el Planteamiento del problema, describiendo la problemática desde su contexto real. Incluye la formulación del problema general y específicos, los objetivos de la investigación, la justificación, así como las limitaciones y la viabilidad del estudio.

Capítulo II: Desarrolla el Marco teórico, donde se exponen los antecedentes de investigación y las principales bases teóricas que sustentan el estudio, abordando conceptos clave como el Control de Inventario y la Compra de Mercadería. Además, se incluyen las definiciones conceptuales, las hipótesis de investigación y la operacionalización de las variables, dimensiones e indicadores.

Capítulo III: Detalla la Metodología de la investigación, especificando el tipo de investigación, el enfoque, el nivel o alcance, el diseño, la población y muestra, las técnicas e instrumentos de recolección de datos, así como los procedimientos aplicados en el estudio.

Capítulo IV: Presenta los Resultados obtenidos, mostrando el análisis de datos a través de los instrumentos de investigación, las técnicas de recopilación y el procedimiento estadístico empleado. Los hallazgos se organizan en tablas, figuras descriptivas y pruebas de hipótesis.

Capítulo V: Contiene la Discusión de los resultados, en la que se interpretan los hallazgos en función de la teoría y los antecedentes de investigación.

Finalmente, la tesis concluye con las conclusiones y recomendaciones, estableciendo los principales aportes del estudio. Asimismo, se incluyen las referencias bibliográficas y los anexos correspondientes.

CAPÍTULO I

PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1.1. DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA

A nivel internacional, en el territorio en Latinoamérica según Guerrero (2023), es uno de los que más problemática tiene frente al control de inventario, comparando con las naciones europeas y asiáticas, esto debido a que la automatización del almacenamiento trabaja de manera lenta.

La sobrepoblación en países con alta actividad económica, como México, ha generado una creciente demanda de espacios de almacenamiento. Con el continuo establecimiento de nuevas empresas, la disponibilidad de áreas para almacenamiento se ha visto reducida, alcanzando apenas un 2.7% de disponibilidad, llegando a ser una cifra muy baja a comparación de las otras regiones en América. (Díaz, 2023).

A nivel nacional, para seguir siendo competitivos en el mercado peruano, considerando el surgimiento de un gran número de las MYPES, todos sus sectores deben de tener conocimiento suficiente de control, gestión, planificación y toma de decisiones frente a sus inventarios. Según el Instituto de Estadística e Informática (INEI), en el Perú se crean aproximadamente 250 mil empresas cada año. No obstante, muchas de ellas no logran mantenerse en el tiempo. En 2016, alrededor de 47 mil empresas formales cerraron sus operaciones. Si bien las razones de estos cierres son diversas, una de las principales causas es la inadecuada gestión de sus inventarios. (Esan, 2017)

A nivel local, la empresa Cadena de Distribución Márquez Solís S.A.C. no es ajena a esta problemática. Actualmente, enfrenta dificultades debido a la falta de un adecuado control de inventarios, lo que impide el cumplimiento de lo estipulado en la Sección 13 - Inventarios de las NIIF para Pymes. Esta normativa establece que una entidad debe incluir en el costo de los inventarios todos los costos de compra, costos de transformación y otros gastos incurridos para situar los productos en su estado y ubicación actuales.

La ausencia de un control eficiente impide a la empresa calcular con precisión el costo real de cada producto, afectando directamente sus decisiones de compra. Como resultado, las adquisiciones de mercadería se

realizan sin una planificación adecuada, lo que genera desbalances en el stock. Esta deficiencia en la gestión de inventarios también repercute en la toma de decisiones financieras, ya que la empresa no dispone de información precisa sobre sus niveles de mercadería. Además, la falta de un registro adecuado de las entradas y salidas de productos conlleva a una acumulación excesiva de stock o, en otras ocasiones, a la falta de mercadería para la venta, generando inconvenientes y afectando la satisfacción de los clientes.

Si esta situación persiste, la empresa podría enfrentar riesgos significativos debido a la toma de decisiones erróneas por la falta de información. Esto impactaría negativamente en la distribuidora, reflejándose en una disminución de las ventas y, por ende, en una reducción de ingresos. La falta de liquidez podría dificultar el cumplimiento de sus obligaciones financieras, provocando la reducción de personal y problemas en los pagos a proveedores.

Las empresas dedicadas a la comercialización de bebidas y alimentos requieren un control de inventarios eficiente, adaptado a sus necesidades específicas. Por ello, resulta fundamental comprender y aplicar correctamente estrategias de gestión de inventarios que permitan optimizar el proceso de compras, asegurando así una operación más eficiente y sostenible en el tiempo.

La Distribuidora Márquez enfrenta serias dificultades en su control de inventario, lo que afecta de manera directa el proceso de compra de mercadería. El control de inventario se estructura en tres dimensiones principales: Nivel de Inventario, Proceso de Almacenamiento y el cumplimiento de la NIC 2.

- En el nivel de inventario no se cuenta con un registro preciso de las existencias disponibles, lo que genera pedidos incorrectos en la compra de mercadería. Esto afecta la planificación, ya que en ocasiones se adquieren productos en exceso, incrementando así los costos de almacenamiento, o se presentan faltantes, lo que retrasa la operación y reduce la capacidad de la empresa para satisfacer la demanda del mercado.

- En el proceso de almacenamiento las ineficiencias en la gestión y almacenamiento de los productos, como la falta de estandarización en los procedimientos, afectan la visibilidad de los inventarios reales. Esto genera un impacto en la compra de mercadería, ya que la empresa no tiene información clara sobre cuándo y cuánto debe adquirir, lo que aumenta el riesgo de compras innecesarias o tardías.
- Y por último la NIC 2, el incumplimiento de la norma contable en lo que respecta a la valoración correcta de los inventarios, generaría inconsistencias dentro de la información financiera. Esto repercute en el proceso de compra de mercadería, ya que las decisiones basadas en datos inexactos pueden llevar a errores de cálculo en las órdenes de compra, afectando el flujo de caja y la rentabilidad de la empresa.

Por ello, la presente investigación analizará la relación entre el control de inventario y la compra de mercadería, siendo estos los ejes centrales del estudio.

1.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

1.2.1. PROBLEMA GENERAL

¿Cómo se relaciona el control de inventario y la compra de mercadería de la Cadena de Distribución Márquez Solís S.A.C., periodo 2023?

1.2.2. PROBLEMA ESPECÍFICO

- ¿Cómo se relaciona nivel de inventario y la compra de mercaderías de la Cadena de Distribución Márquez Solís S.A.C., periodo 2023?
- ¿Cómo se relaciona el proceso de almacenamiento y la compra de mercaderías de la Cadena de Distribución Márquez Solís S.A.C., periodo 2023?
- ¿Cómo se relaciona la NIC 2 inventario y la compra de mercaderías de la Cadena de Distribución Márquez Solís S.A.C., periodo 2023?

1.3. OBJETIVO GENERAL

Analizar la relación entre el control de inventario y la compra de mercaderías de la Cadena de Distribución Márquez Solís S.A.C., periodo 2023.

1.4. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Identificar como el nivel de inventario se relaciona con la compra de mercaderías de la Cadena de Distribución Márquez Solís S.A.C., periodo 2023.
- Describir como el proceso de almacenamiento se relaciona con la compra de mercaderías de la Cadena de Distribución Márquez Solís S.A.C., periodo 2023.
- Analizar como la NIC 2 inventario se relaciona con la compra de mercaderías de la Cadena de Distribución Márquez Solís S.A.C., periodo 2023.

1.5. JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

1.5.1. JUSTIFICACIÓN TEÓRICA

El estudio se sustentó en una base teórica sólida con el objetivo de profundizar en la comprensión del control de inventario y la compra de mercaderías en la empresa Cadena de Distribución Márquez Solís S.A.C. Asimismo, esta investigación permitió la aplicación y desarrollo de conceptos y teorías fundamentales, los cuales fueron validados a través de herramientas de investigación. Teorías como el Modelo EOQ y aplicación de la Normativa Internacional de Contabilidad N.º 2 denominado Inventarios.

1.5.2. JUSTIFICACIÓN PRÁCTICA

Los resultados de esta investigación pueden servir como base para el desarrollo de estrategias concretas fundamentadas en los conocimientos adquiridos. Esto, a su vez, podría contribuir a la solución de la problemática identificada y a la gestión efectiva de los desafíos que enfrenta la empresa en el control de sus inventarios de la Distribuidora Márquez. Las estrategias concretas que planteamos incluyen, entre otras: la implementación de un sistema de gestión de inventarios para monitorear existencias en tiempo real, el establecimiento de políticas de reabastecimiento basadas en el punto de pedido, la optimización del proceso de compras mediante acuerdos con proveedores estratégicos, la capacitación del personal en el manejo de inventarios, y la realización de análisis periódicos de la rotación de inventarios. Estas medidas

buscan abordar directamente los desafíos identificados en el control de inventarios de la Distribuidora Márquez y mejorar la eficiencia operativa de la empresa.

1.5.3. JUSTIFICACIÓN METODOLÓGICA

La investigación se desarrolló siguiendo una metodología estructurada que permitió alcanzar los objetivos establecidos. Para ello, se diseñó un instrumento específico que facilitó la recolección y gestión de datos de la muestra de estudio. El análisis de la información obtenida permitió responder a las interrogantes planteadas, y los resultados de este estudio podrán servir como base teórica para futuras investigaciones.

1.6. LIMITACIONES DE LA INVESTIGACIÓN

Durante la investigación, no se ha identificado ninguna limitación que pueda impedir el avance de la tesis, además que se contó con la autorización de la empresa Distribuidora Márquez para la continuación de la tesis.

1.7. VIABILIDAD DE LA INVESTIGACIÓN

La investigación fue viable, puesto que los colaboradores que conforman la empresa Cadena de Distribución Márquez Solís S.A.C. contribuyeron de manera voluntaria y comprometida, dado que los resultados de la investigación son de interés tanto para ellos como para la empresa distribuidora. Asimismo, la investigación fue viable gracias a la disponibilidad de recursos económicos y tecnológicos, lo que permitió su desarrollo y avance de manera efectiva.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1. ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN

2.1.1. ANTECEDENTES INTERNACIONALES

Moreno et al, (2023) en su tesis *Propuesta de gestión de inventarios para la línea de repuestos en la empresa Maseq Proyectos e Ingeniería S.A.S.*, tuvo como objetivo proponer un modelo de gestión de inventarios, adaptado a las necesidades logísticas de la empresa Maseq Proyectos E Ingeniería. La metodología es un enfoque mixto y de alcance descriptivo. Las conclusiones que llegaron los autores son las siguientes:

- Se identificaron deficiencias significativas en los procesos internos del almacén, tales como la falta de herramientas adecuadas para la operación, horarios ineficientes para la entrega de productos, obsolescencia de mercancía, pérdidas y una baja frecuencia en la revisión de inventarios. Estos factores afectan directamente el correcto funcionamiento de la gestión de almacén.
- Se realizó una comparación entre los diferentes métodos de gestión de inventarios, seleccionando aquel que ofreciera mayores beneficios según las necesidades actuales de la empresa. Como resultado, se propuso la implementación del método de inventario ABC, el cual se ajusta a sus características operativas, permitiendo un mejor control de los productos, optimización de operaciones y reducción de pérdidas o robos. Además, este método facilitará la generación de informes actualizados sobre el inventario de la compañía.
- Es fundamental que la empresa tenga un conocimiento preciso sobre el valor y la rotación de los productos con mayor impacto en costos dentro del inventario. Esto permitirá mantener un equilibrio adecuado en las existencias y mejorar la gestión de almacenes.

Acevedo y García (2019) en su tesis *Propuesta de optimización al proceso de compras en el departamento de ferretería de Maravillas Centro Comercial*, tiene como objetivo elaborar una propuesta de

mejoramiento al proceso de compras en el departamento de ferretería, del almacén Maravillas Centro Comercial. La metodología fue de alcance exploratorio y de enfoque cuantitativo. Las conclusiones que llegaron los autores son las siguientes:

- En términos generales, la empresa cuenta con un gran potencial en el área de compras; sin embargo, carece de un desarrollo integral del proceso que le permita obtener una ventaja competitiva.
- Existe un interés por parte de la empresa en fortalecer su estructura organizacional, evidenciando compromiso con la mejora continua en diversos aspectos.
- El departamento de compras dispone de sistemas que podrían optimizar su funcionamiento, pero actualmente están sub utilizados debido a diversas circunstancias.
- A pesar de su trayectoria en el mercado, el almacén requiere la implementación de prácticas de mejora en el proceso de compras para incrementar el valor ofrecido al cliente y garantizar su permanencia en el sector.
- La empresa cuenta con la capacidad de realizar inversiones destinadas a su optimización, lo que representa una oportunidad para mejorar sus procesos internos.
- No se identifica un procedimiento de compra claramente establecido dentro de la organización, lo que limita el control tanto sobre el departamento de compras como sobre las existencias en el almacén.

Quintana (2021) en su tesis *Control de inventarios para incrementar la rentabilidad en empresas de ventas de repuestos para vehículos ciudad de Guatemala*, el objetivo de esta investigación fue establecer un control de inventario que contribuya a mejorar la rentabilidad en las empresas dedicadas a la venta de repuestos para vehículos. La metodología es de tipo descriptiva – exploratorio. Las conclusiones que llegó el autor son las siguientes:

- La implementación de un control de inventarios contribuye a mejorar el desempeño de los colaboradores, ya que permite reducir

pérdidas, optimizar la valoración de activos, hacer más eficientes las compras de los clientes y minimizar los riesgos de robo dentro del almacén.

- Un control inadecuado de inventarios suele deberse a la falta de políticas claras para la recepción, almacenamiento y conservación de los productos, así como para la baja de inventarios obsoletos o en mal estado. Como consecuencia, los procedimientos presentan errores que afectan la gestión del inventario.
- Entre los beneficios económicos de un adecuado control de inventarios se encuentran la reducción de pérdidas, una mejor valoración de activos, mayor eficiencia en las compras y menor riesgo de robo. No obstante, también existen costos asociados, como el tiempo invertido en realizar ajustes al inventario, el almacenamiento de productos en mal estado y el tiempo de espera del cliente al realizar su pedido.

2.1.2. ANTECEDENTES NACIONALES

Huamán y Solórzano (2019) en su tesis *El costo de adquisición de la mercadería y su efecto en el Estado de Resultados de la Empresa Comercial Dimacer S.A.C. en el periodo 2017*, el objetivo de esta investigación fue determinar el efecto del costo de adquisición de la mercadería en el estado de resultados de la empresa DIMACER S.A.C. La metodología empleada correspondió a un diseño no experimental de tipo descriptivo, utilizando métodos inductivo, deductivo, analítico y de síntesis, con un enfoque cuantitativo. Las conclusiones que llegaron los autores son las siguientes:

- La empresa no cuenta con proveedores en Huancayo para el traslado de mercadería hasta su almacén, por lo que contrata un servicio de transporte externo. Sin embargo, este costo no es considerado dentro del costo de adquisición, lo que genera un impacto en el estado de resultados al incrementar el costo de ventas.
- El transportista requiere el apoyo de estibadores, y el desembolso por este servicio es registrado como un gasto de venta, lo que

también influye en el estado de resultados, aumentando tanto el costo de ventas como la utilidad.

- Los pagos se realizan mediante el mecanismo de entrega a rendir, pero la liquidación de estos pagos presenta demoras, lo que provoca la acumulación de saldos en el estado de situación financiera dentro del rubro de otras cuentas por cobrar.
- El descuento por pronto pago se registra como otros ingresos en el estado de resultados, ya que no se logra identificar con precisión la mercadería a la que se aplica dicho descuento. Asimismo, el descuento por volumen de compra, otorgado por los proveedores al adquirir grandes cantidades de mercadería, también es contabilizado como otros ingresos por la empresa.

Borja (2021) en su tesis *Control de inventarios y la gestión administrativa en las empresas comercializadoras del sector construcción de la provincia de Huancayo*, el objetivo de esta investigación fue determinar la relación entre el control de inventarios y la gestión administrativa en las empresas comercializadoras del sector construcción de la provincia de Huancayo. La metodología utilizada fue de tipo aplicada, con un nivel descriptivo-correlacional y un diseño no experimental. Las conclusiones que llegó el autor son las siguientes:

- Es fundamental implementar un control de inventarios basado en una planificación de compras que permita gestionar adecuadamente las adquisiciones y el almacenamiento, asegurando que cada inventario cuente con su respectiva codificación.
- Actualmente, la organización no dispone de un requerimiento de inventarios previamente planificado, lo que impide evaluar con precisión los precios del mercado, la cantidad necesaria y los tiempos de entrega de los proveedores.
- La empresa carece de un responsable asignado para la gestión de contratos relacionados con los requerimientos de inventarios, además de no contar con un capital de trabajo suficiente para establecer acuerdos con proveedores. Asimismo, la falta de una

adecuada programación de adquisiciones dificulta la obtención de inventarios de mejor calidad.

- Es necesario establecer políticas de inventarios enfocadas en el almacenamiento y custodia de las mercaderías, así como implementar controles rigurosos para supervisar tanto los ingresos como las salidas de los productos en el almacén

Bravo y Casas (2021) en su tesis *Sistema de control de inventario para incrementar la rentabilidad en la empresa Distribuidora Dominic S.A.C., Chiclayo 2019*, su objetivo fue proponer un Sistema de Control de Inventario para incrementar la Rentabilidad en la Distribuidora DOMINIC S.A.C. – Chiclayo 2020. La metodología es de tipo descriptiva con diseño no experimental y un enfoque cuantitativo, Las conclusiones que llegaron los autores son las siguientes:

- La empresa no cuenta con un control de inventario adecuado, ya que los procedimientos de ingreso y salida de mercadería se realizan de manera empírica. Además, no dispone de un personal responsable en el área de almacén, lo cual es crucial para prevenir errores en la gestión de los inventarios.
- Al evaluar la rentabilidad, se constató que esta no alcanza los márgenes de utilidad esperados. Esto se debe a la falta de herramientas adecuadas que permitan obtener información precisa para la elaboración de los Estados Financieros, lo que dificulta la toma de decisiones estratégicas en beneficio de la empresa.
- La ausencia de políticas claras para la gestión de existencias impide identificar los productos de mayor rotación en el mercado y evaluar su margen de ganancia, afectando así la rentabilidad y el desempeño operativo de la empresa.

2.1.3. ANTECEDENTES LOCALES

Conde (2023) en su tesis *Costos de adquisición de mercaderías y la determinación del precio de venta en la asociación copropietarios de la galería Huallayco, Huánuco 2023*, tiene como objetivo analizar la importancia de los costos de adquisición de mercaderías para determinar el precio de venta en la Asociación Copropietarios de la

Galería Huallayco, Huánuco 2023, La metodología empleada en esta investigación es de tipo aplicada, con un enfoque cuantitativo. Su nivel es descriptivo correlacional y presenta un diseño no experimental. Las conclusiones que llegó el autor son las siguientes:

- No utilizan registros para efectuar las anotaciones de sus mercaderías adquiridas dificultando el cálculo de sus costos, la mayor parte no utilizan la tarjeta Kardex, aunque no estén obligados a llevar libro contable, pero es necesario el uso de esta tarjeta para efectuar el control de sus mercaderías utilizan un registro simple empírico que muchas veces son extraviados dificultando para obtener el costo real de las mercaderías, y por ende dificultando para determinar el precio de venta.
- Más del 62.96% de estos negocios no tienen registros y anotaciones del precio de sus mercaderías; así como más del 62.96% no registran sus mercaderías de manera separada según tipo de artículos, y no lleva en orden sus registros de las compras de sus mercaderías, perjudicando de manera negativa al momento de determinar el precio de venta.
- Más del 46.30% de estos negocios no reconocen el servicio de transporte de traslado de las mercaderías como parte del costo, sino que lo envían a gasto; así como el 66.67% de estos negocios no consideran los desembolsos por concepto de envases y embalajes como parte del costo, la cual está perjudicando negativamente al momento de la determinación del precio de ventas de sus mercaderías.
- Más del 51.86% de los microempresarios los descuentos que reciben de sus proveedores lo destinan a gastos de refrigerios, más no lo utilizan para deducir el costo de sus mercaderías; así como también más del 55.56% no utilizan las rebajas de las compras, por ende, el precio de venta que anuncian en el mercado no está correcta ni razonablemente efectuada.

Meza (2019) en su tesis *El control interno de almacenes y su incidencia en la gestión de inventarios de la empresa Constructora,*

Consultora e Inmobiliaria O & F. S.R.L. Distrito Amarilis 2018, el objetivo de esta investigación fue analizar en qué medida el Control Interno de Almacenes influye en la Gestión de Inventario de la empresa Constructora, Consultora e Inmobiliaria O & F. La metodología empleada es de tipo aplicada, con un enfoque cuantitativo, de nivel descriptivo y con un diseño no experimental. Las conclusiones que llegó el autor son las siguientes:

- La falta de un adecuado control interno en los almacenes genera retrasos en la ejecución de obras debido a la dificultad para disponer oportunamente de los materiales, lo que impacta negativamente en la liquidez de la empresa.
- Los almacenes carecen de una organización estructurada, ya que los materiales no están clasificados por secciones, tipo o tamaño, lo que dificulta la labor del personal logístico al momento de localizar los insumos necesarios.
- La empresa no dispone de un manual de normas de control interno que regule el ingreso, salida y rotación de los inventarios, lo que ocasiona que parte del capital de trabajo permanezca inmovilizado en los almacenes.
- La generación de informes sobre los inventarios no es oportuna, ya que no se cuenta con un registro exacto de las cantidades y el estado de las máquinas y equipos almacenados.

Villanueva (2019) en su tesis *La gestión de inventarios y la competitividad en las empresas del sector ferretero en la ciudad de Tingo María - 2019*, el objetivo de la investigación fue analizar cómo la gestión de inventarios impacta en la competitividad de las empresas ferreteras en la ciudad de Tingo María. La metodología empleada tuvo un enfoque cuantitativo, de nivel descriptivo-correlacional y con un diseño no experimental. Las conclusiones que llegó el autor son las siguientes:

- Es fundamental mantener un stock suficiente para satisfacer la demanda, ya que actualmente no cuentan con un conocimiento preciso sobre ella.

- La gestión de la información es anticuada, lo que genera imprecisiones en la cantidad de existencias disponibles. No llevan un control en tiempo real de las ventas, los productos agotados y los nuevos ingresos, debido a la percepción de que un software de gestión resultaría costoso y aumentaría los gastos operativos.
- No existe un control sobre la desvalorización de los inventarios en sus negocios ferreteros, lo que provoca que ciertos productos no roten, permanezcan almacenados sin venderse y pierdan su valor, generando pérdidas económicas.
- La eficiencia y eficacia en sus operaciones es deficiente, ya que carecen de estrategias para optimizar sus recursos y alcanzar sus objetivos empresariales.

2.2. BASES TEÓRICAS

2.2.1. CONTROL DE INVENTARIO

La Teoría del Modelo EOQ (Economic Order Quantity) o Modelo de Cantidad Económica de Pedido: El Modelo EOQ del autor Ford (1934) es uno de los modelos más aplicados en el control de inventarios, incluyendo el inventario de mercadería. Este modelo permite calcular la cantidad ideal de pedido para reducir al mínimo los costos totales asociados al inventario, incluyendo tanto los costos de almacenamiento como los costos de adquisición. En el comercio de mercadería, este modelo es crucial para decidir cuántas unidades de un producto deben comprarse en cada reabastecimiento para evitar tanto el sobre stock como el desabastecimiento.

Según De La Torre (1999), el control se puede llevar a cabo de dos maneras completamente distintas. La primera consiste en la supervisión física de los bienes almacenados dentro de las instalaciones de la empresa o el almacén, mientras que el segundo se habla hacer del nivel del control de inventario. El manejo del control físico se trata acerca del cuidado que se debe dar al bien que la empresa tiene en posesión. Estas pueden situarse en el almacén, en la fábrica o mediante el proceso de traslado.

El control de inventarios abarca los procesos de compra y venta de bienes y servicios, por lo que es fundamental gestionarlos de manera eficiente. Además, representa una actividad clave en la administración de la cadena de suministro, ya que una gestión inadecuada del stock puede generar un aumento en los costos. (Ortega et al., 2017).

El manejo de inventarios permite organizar las necesidades y requerimientos en un determinado periodo, asegurando un abastecimiento oportuno por parte de los proveedores y evitando posibles pérdidas.

2.2.1.1. NIVEL DE INVENTARIO

Para Durán (2012) es fundamental mantener un nivel óptimo de inventario, ya que un exceso genera altos costos de mantenimiento y puede comprometer las finanzas de la empresa al inmovilizar recursos que podrían destinarse a actividades más productivas. Además, un inventario excesivo corre el riesgo de volverse obsoleto o deteriorarse. Por otro lado, un inventario demasiado bajo obliga a realizar pedidos con mayor frecuencia, lo que incrementa los costos y puede generar desabastecimiento, afectando la satisfacción del cliente, reduciendo las ventas y disminuyendo las utilidades.

Según De la Torre (1999) el nivel de inventario representa la cantidad óptima que una empresa debe mantener para satisfacer la demanda de sus clientes. Para determinar este nivel, se pueden emplear diferentes métodos, como pronósticos de ventas, análisis del crecimiento sectorial, evaluación de la competencia y consideración de temporadas.

Si una empresa no establece un nivel adecuado de inventario, podría enfrentar problemas como el sobrestock, lo que generaría costos adicionales de almacenamiento. Por el contrario, si mantiene un inventario insuficiente, podría no cubrir la demanda, provocando la insatisfacción y pérdida de clientes. Por ello, es

crucial que las empresas realicen un cálculo preciso, considerando la planificación de producción, compras y pronósticos de ventas.

a. Rotación de Inventario

Este concepto hace referencia a la cantidad de veces que una empresa vende y repone su inventario dentro de un período específico. Se trata de un indicador clave para medir la eficiencia en la gestión de inventarios.

Una rotación de inventario elevada indica que los productos se comercializan con rapidez, lo que puede reflejar tanto una alta demanda como una administración eficaz del stock. Por otro lado, una baja rotación puede indicar un exceso de inventario o productos de baja demanda, lo que puede llevar a mayores costos de almacenamiento o riesgo de obsolescencia. (Heizer y Render, 2009)

b. Sistema eficiente

Un sistema eficiente de control de inventarios facilita la gestión del stock y los bienes, permitiendo registrar los movimientos y monitorear las compras. Esto garantiza una cadena de suministro organizada y sin interrupciones. Además, una adecuada planificación y control de estos aspectos es clave para el éxito y los resultados de la empresa. (García, 2022)

c. Costo unitario de inventario

Es el importe que la entidad invierte para efectuar una unidad de un bien cualquiera. Esta forma es de carácter contable y se incluye todos los costos fijos y variables que son asociados con la producción de este bien. (Orellana, 2024)

2.2.1.2. PROCESO DE ALMACENAMIENTO

El proceso de almacenaje según Escudero (2019) implica ubicar la mercadería en un área específica dentro del almacén. El autor señala que existen distintos métodos de almacenamiento que cada empresa puede adoptar según sus necesidades y características, estas son:

- El almacenamiento ordenado: Se coloca en un lugar en específico según el tipo de bien, lo cual hace que el producto tenga un lugar indicado en el almacén y solo ahí se colocara el producto establecido. Su beneficio es que da un orden y se puede controlar el bien, no obstante, puede que no se haga uso óptimo de todo el almacén.
- El almacenamiento desordenado: Se coloca el producto según el espacio que haya en ese instante, no importa si el producto no pertenezca al resto de bienes, esta forma de almacenar hace que se use todo el espacio posible del almacén, no obstante, no se dará un buen control del producto.
- El almacenamiento en bloque: Es una combinación entre el almacenamiento ordenado y desordenado, pues se da un máximo uso del almacén y a la vez sus productos son ordenados para realizar un control. Esto es posible gracias a que se acoplan los productos, y cada bloque tiene un mismo producto.

a. Identificación de los costos

Es el desembolso dinerario que se efectúa para la producción del bien. Se incluye la adquisición de suministros, el pago por mano de obra, los gastos de producción y gastos administrativos, entre otros. (Raffino, 2020)

b. Capacidad de almacén

Se dice al importe máximo de bienes o mercaderías que puede abastecer un espacio dado. Este requerimiento es importante para mejorar el uso del espacio que se dispone y optimizar una gestión eficaz del inventario. (Grupo Lifandi, 2023)

c. Manejo de Kardex

Son los registros de entradas y salidas durante el proceso permite identificar las existencias disponibles para la venta, además de prevenir robos y posibles errores.

Para el autor Calderón (2018) el inventario permanente valorizado, anteriormente conocido como auxiliar de almacén o Kardex, cumple esta función al mantener un control detallado del stock. Es como un cuaderno en el cual se registraba las salidas y entrada de los productos, suministros, materia prima, los envases entre otros; pues se da los reportes conforme a la necesidad de saber que tengo, cuanta cantidad se pide y así determinar su costo; con la intención de llevar un control y cualquier previa auditoria que pudiese darse en el almacén.

2.2.1.3. NIC 2 INVENTARIO

La Norma Internacional de Contabilidad 2 (llámese NIC 2) sirve para llevar el control de los inventarios, puesto que se maneja para determinar el valor razonable de un producto, este valor razonable que vendría a ser el valor de mercado, debe fijarse cuál es el costo real que tiene un producto y cuáles son considerados como costos adicionales que indica la norma para determinar el precio final del inventario. Todo ello se llama costo de adquisición de inventario (Párrafo 11 de la NIC 2)

Según la Norma Internacional de Contabilidad N.º 2 (NIC 2) llamado *Inventario* menciona que el propósito principal de esta norma es establecer el tratamiento contable de los inventarios. Un aspecto clave en la contabilidad de inventarios es determinar el costo que debe registrarse como un activo hasta que los ingresos correspondientes sean reconocidos. (Ministerio de Economía y Finanzas, 2001)

Asimismo, en su párrafo 8, la NIC 2 establece que los inventarios incluyen bienes adquiridos y almacenados para su reventa, como mercaderías compradas por un minorista para su comercialización, así como terrenos y propiedades de inversión destinadas a la venta. También abarcan productos terminados o en proceso de fabricación y materiales o suministros utilizados en la producción. (Ministerio de Economía y Finanzas, 2001)

Según Schroeder et al., (2011) mencionan que las empresas suelen utilizar códigos de barras o sistemas de identificación por radiofrecuencia (RFID) para optimizar la gestión de inventarios, reduciendo la frecuencia con la que se realiza este proceso. Además, el control de inventarios no solo involucra a las áreas de almacén y logística, sino también a los departamentos contable y financiero, entre otros.

a. Conciliación de inventario

Viene a ser el proceso de confirmar la exactitud que hay en el inventario físico y el sistema contable que se registra en la empresa. Dicho otro modo: los datos que tiene tu empresa sobre tus productos deben encajar con la mercadería que realmente tienes en el almacén. (Ribeiro, 2022)

b. Inventario Disponible

Viene a ser la cantidad exacta de productos que se encuentran disponibles para ser comercializados o trasladado al almacén. (Arrazola, 2023)

c. Mermas y Desmedros

La merma se refiere a la disminución física de un producto en términos de volumen, peso o cantidad, debido a factores naturales o inherentes al proceso productivo. Por otro lado, el desmedro es la pérdida definitiva del producto, lo que lo hace inutilizable y sin posibilidad de recuperación. (SUNAT, 2006)

2.2.2. COMPRA DE MERCADERIAS

Benaque (2006) define el proceso de compra como la búsqueda y selección de proveedores, la adquisición de productos (materias primas, componentes o artículos terminados) y la negociación de precios y condiciones de pago, además del seguimiento para garantizar el cumplimiento de los acuerdos. (p.10).

Escrivá et al. (2014) mencionan que comprar implica identificar fuentes de abastecimiento y adquirir la cantidad necesaria de mercancías para satisfacer la demanda empresarial. Por su parte,

Johnson (2011) indica que algunos especialistas consideran que la compra abarca desde la identificación de la necesidad hasta la selección del proveedor, la negociación y el seguimiento para asegurar la entrega y el pago.

2.2.2.1. CUMPLIMIENTO DE PEDIDO

El proceso de cumplimiento de pedido garantiza que los pedidos se trabajen, se envíen y se entreguen a los clientes de manera rápida y eficaz. Uno de los factores clave en el cumplimiento del orden es el plazo de entrega. El plazo de entrega es el instante entre que el cliente realiza un pedido y al momento que este lo recibe. Mientras más corto es el plazo de entrega, su experiencia del cliente será mejor y por ende la lealtad será más fuerte (Sanchis y Poler, 2018).

a. Pronostico de demanda

Es el procedimiento de anticipar cuáles serán esos productos y cuanta cantidad serán solicitados por los consumidores en un establecido tiempo. Por ende, busca desarrollar proyecciones de ventas futuras, para que esté preparado al abastecimiento de las necesidades del mercado. (Díaz, 2022)

b. Abastecimiento de la demanda

Es la manera en que se gestiona y se supervisa lo que solicita el cliente, esto implica conocer sus necesidades y los procedimientos que hay que seguir para efectuar dicha demanda. Por lo tanto, permite pronosticar y planear las siguientes solicitudes y asegurar de contar con los recursos importantes para poder complacer. (Raeburn, 2024)

c. Inventario de seguridad

Se trata de una cantidad adicional de inventario que una empresa mantiene en reserva para prevenir posibles imprevistos.

Esto incluye situaciones como retrasos en las entregas, rechazo de productos defectuosos o un aumento inesperado en la

demanda. Su propósito principal es garantizar la continuidad de las operaciones comerciales. (Gasbarrino, 2023)

2.2.2.2. PROCESO DE COMPRA

El proceso de compras, según Escrive et al. (2014), consiste en identificar fuentes confiables de suministro para adquirir mercancía que permita el desarrollo adecuado de las actividades empresariales. Este proceso comienza con la detección de una necesidad de abastecimiento y finaliza con la recepción del producto en los almacenes, siguiendo una serie de etapas.

- **Solicitud de compra:** Se genera una solicitud cuando surge la necesidad de abastecimiento, la cual se envía al área de compras.
- **Evaluación y selección del proveedor:** Se identifican y evalúan proveedores que cumplan con los requisitos establecidos, eligiendo la opción más adecuada para la empresa.
- **Negociación de condiciones de compra:** Una vez seleccionado el proveedor, se negocian términos y condiciones que favorezcan a ambas partes.
- **Seguimiento del pedido:** Se monitorea el proceso de preparación y envío del pedido para garantizar su entrega dentro del plazo acordado.
- **Recepción de la mercancía:** Al recibir el pedido, se realiza una inspección para verificar la cantidad y calidad de la mercancía antes de ingresarla al almacén.
- **Recepción de la factura de compra:** Se concluye el proceso con la transacción de compra y la recepción del comprobante que detalla los productos adquiridos y sus costos.

a. Vida útil del producto

Es el período en el que un producto mantiene una calidad óptima, siempre que se cumplan las condiciones de almacenamiento indicadas en su etiquetado.

Va a depender siempre de las características del producto como de las técnicas de mantenerse de las mismas. (Vidal, 2014)

b. Tiempo de entrega

Es el tiempo transcurrido desde la recepción de un pedido hasta su procesamiento. Si el tiempo se alargan, se pueden afectar el sistema de trabajo.

En cambio, con tiempos más limitados, el gusto de los clientes mejora eh incrementan los ingresos. (Vermorel, 2020)

c. Proveedores

Es aquella persona física o jurídica que provee de manera profesional un establecido bien a otras personas o empresas, como modo de trabajo económico en vez de una contraprestación. (Sánchez, 2024)

2.2.2.3. CONDICIONES DE PAGO

En la teoría de la negociación, las condiciones de pago son un elemento negociable que puede influir en el éxito de una transacción comercial. Dependiendo del poder de negociación, una empresa podría obtener mejores plazos o términos de pago que le resulten más favorables. Según Fisher y Ury (1998) tratan sobre cómo las condiciones de pago forman parte de la negociación de contratos comerciales y cómo se puede llegar a un acuerdo que beneficie a ambas partes mediante estrategias de negociación efectiva.

a. Pago al contado

Una compra-venta al contado es una transacción en la que el pago de los bienes adquiridos se efectúa inmediatamente al momento de la entrega. Esta modalidad aplica a todo tipo de productos dentro del comercio. Cabe destacar que el pago al contado no se limita únicamente al uso de dinero en efectivo, sino que también puede realizarse a través de cheque, tarjeta de débito, transferencia bancaria u otros medios de pago disponibles. (Gil, 2020)

b. Pago Anticipado

El pago anticipado es un pago que se realiza antes de la fecha estipulada. Puede ser parcial o total, dependiendo de si cubre una parte o la totalidad del monto acordado, y es muy común en negocios para asegurar la transacción y mostrar compromiso. (Donoso, 2024)

c. Pago diferido

El pago diferido ocurre cuando la adquisición de un bien se realiza a crédito, permitiendo que el pago se efectúe en una fecha posterior. En otras palabras, implica un aplazamiento del pago tras la compra. Este pago puede realizarse en un solo desembolso o mediante cuotas periódicas, las cuales deben ser canceladas dentro de un plazo establecido. En el caso de pagos fraccionados, es fundamental considerar los intereses generados, ya que, a mayor tiempo de financiamiento, mayores serán los costos asociados. (Westreicher, 2021)

2.3. DEFINICIONES CONCEPTUALES

1. Almacén

Es un área dentro de la estructura organizativa y operativa de una empresa, cuya función principal es resguardar, gestionar, supervisar y suministrar los materiales necesarios para el desarrollo de las actividades empresariales. (García, 2005)

2. Almacenamiento

Es el proceso de almacenamiento, resguardo y mantenimiento adecuado de la mercancía durante un período determinado, asegurando su conservación y facilitando su distribución cuando sea necesario. (Mora, 2011)

3. Aprovisionamiento

Es el proceso de evaluar, clasificar y elegir a los proveedores que ofrezcan las mejores condiciones para satisfacer las necesidades de la empresa. (Escudero, 2014)

4. Compras

Es el proceso que abarca la identificación de la necesidad, la búsqueda y selección del proveedor, la negociación de precios y condiciones, así como el seguimiento para garantizar la entrega adecuada. (Nogales 2007)

5. Existencias

Las existencias son los bienes o productos que una empresa produce o adquiere con la finalidad de comercializarlos, siendo su venta la actividad principal del negocio. (Donoso, 2020)

6. Inventario físico

Es el recuento físico de todas las existencias de una empresa, incluyendo insumos, productos en proceso, bienes terminados y activos fijos, entre otros. (Westreicher, 2019)

7. Mercadería

Es cualquier bien que puede ser objeto de comercialización, ya sea tangible o intangible, mediante actividades económicas como la compra y venta de mercaderías o mercancías. (Sánchez 2020)

8. Orden de Compra

Es un documento emitido por el comprador al vendedor que detalla las especificaciones de una transacción, incluyendo cantidad, descripción de productos o servicios, precio unitario, plazos y forma de entrega. (González, 2024)

9. Punto de Pedido

Se utiliza para determinar el momento adecuado para realizar un nuevo pedido de un artículo, considerando el nivel de inventario actual, la demanda del producto y el tiempo de reposición. (Rodríguez, 2024)

10. Stock

Representan la cantidad de bienes que una empresa mantiene en existencia en un momento determinado, ya sea para la venta directa o para ser utilizados en la producción de bienes o servicios destinados a su comercialización. (Durán, 2012)

2.4. HIPÓTESIS

2.4.1. HIPÓTESIS GENERAL

El control de inventario se relaciona significativamente con la compra de mercaderías de la Cadena de Distribución Márquez Solís S.A.C., periodo 2023.

2.4.2. HIPÓTESIS ESPECIFICA

- El nivel de inventario se relaciona significativamente con la compra de mercadería de la Cadena de Distribución Márquez Solís S.A.C., periodo 2023.
- El proceso de almacenamiento se relaciona significativamente con la compra de mercadería de la Cadena de Distribución Márquez Solís S.A.C., periodo 2023.
- La NIC 2 inventario se relaciona significativamente con la compra de mercadería de la Cadena de Distribución Márquez Solís S.A.C., periodo 2023.

2.5. VARIABLES

2.5.1. VARIABLE DEPENDIENTE

Y = Compra de mercaderías

2.5.2. VARIABLES INDEPENDIENTE

X = Control de Inventario

2.6. OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES (DIMENSIONES E INDICADORES)

Tabla 1

Operacionalización de la variable, dimensiones e indicadores

VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	ITEM
CONTROL DE INVENTARIO	Nivel de Inventario	Rotacion de Inventario	¿Con que frecuencia la Distribuidora Márquez realiza la rotación de sus inventarios?
		Sistema eficiente	¿Con que frecuencia conoce las deficiencias que tiene la Distribuidora Márquez para considerar adquirir un sistema adecuado?
		Costo unitario de inventario	¿Con que frecuencia la Distribuidora Márquez realiza el cálculo de sus costos de sus inventarios almacenados?.
	Proceso de Almacenamiento	Identificación de los costos	¿Con que frecuencia identifica los costos al momento de almacenar.(flete, despacho, mantenimiento) la Distribuidora Márquez?
		Capacidad de almacén	¿Con que frecuencia la Distribuidora Márquez revisa que su capacidad del almacén sea el adecuado según la demanda del cliente?
		Manejo de Kardex	¿Con que frecuencia la Distribuidora Márquez maneja el Kardex para controlar las entradas y salida de sus productos?
		Conciliacion de inventario	¿Qué tan a menudo la Distribuidora Márquez realiza la comparación del conteo físico de sus productos con la información que registra en sus apuntes?
	NIC 2 Inventario	Inventario Disponible	¿Con que frecuencia la Distribuidora Márquez maneja la información para saber que inventario se encuentran disponibles para la venta?
		Mermas y Desmedros	¿Con que frecuencia la Distribuidora Márquez revisa si los productos presentan deterioros o se encuentren vencidos dentro de su negocio?
	Cumplimiento de Pedido	Pronostico de demanda	¿Con que regularidad la Distribuidora Márquez realiza alguna proyección de venta para tener en cuenta al momento de comprar la mercadería?

VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	ITEM
COMPRA DE MERCADERIA		Abastecimiento de la demanda	¿Con que frecuencia la Distribuidora Márquez planifica la compra de mercadería ante las necesidades de los clientes?
		Inventario de seguridad	¿Con que frecuencia la Distribuidora Márquez realiza la compra de mercadería adicional ante cualquier imprevisto en el cambio de la demanda del cliente?
		Vida útil del producto	¿Con que regularidad la Distribuidora Márquez realiza una inspección del ciclo de vida del producto que fue adquirido y puesto en el almacén?
	Proceso de Compra	Tiempo de entrega	¿Con que frecuencia la Distribuidora Márquez lleva un control sobre el tiempo de entrega de su mercadería al momento que realizó el pedido de compra?
		Proveedores	¿Con que frecuencia revisan si los proveedores les ha entregado sus mercaderías según la especificación que han solicitado para saber si es conforme?
	Condiciones de Pago	Pago al contado	¿Qué tan frecuente la Distribuidora Márquez paga al contado a sus proveedores cuando compra mercadería?
		Pago anticipado	¿Con que frecuencia la Distribuidora Márquez paga de manera anticipada con el fin de evitar los intereses?
	Pago diferido	¿Qué tan a menudo se realiza el pago diferido en la compra de sus mercaderías?	

CAPÍTULO III

METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

3.1. TIPO DE INVESTIGACIÓN

La investigación tuvo un enfoque aplicado, ya que se basó en teorías, conceptos y hallazgos de estudios previos con el propósito de compararlos, analizarlos y discutirlos en función de los resultados obtenidos, garantizando así su coherencia con la realidad problemática. Según Murillo (2008), la investigación aplicada, también conocida como práctica o empírica, se distingue por buscar la implementación y uso de los conocimientos adquiridos, generando a su vez nuevos saberes mediante la sistematización de la práctica investigativa. De esta manera, el conocimiento y los hallazgos obtenidos permiten un análisis riguroso, estructurado y metódico de la realidad.

3.1.1. ENFOQUE

El estudio tuvo un enfoque cuantitativo, ya que toda la información y los resultados se basaron en los datos recopilados de la muestra de estudio. A través del procesamiento de estos datos, se obtuvieron frecuencias porcentuales y valores numéricos que permitieron realizar el análisis cuantitativo. Según Hernández et al. (2014), este enfoque permite recolectar datos numéricos que pueden ser procesados para obtener frecuencias y representaciones estadísticas de cada indicador, facilitando así la respuesta a las preguntas planteadas y la medición del comportamiento de la realidad problemática (p.5).

3.1.2. ALCANCE O NIVEL

El estudio tuvo un nivel descriptivo-correlacional. Fue descriptivo porque permitió definir las características de las variables de estudio en relación con el problema de investigación. En este sentido, Hernández et al. (2014) señalan que el nivel descriptivo facilita la conceptualización de características y propiedades de las variables según su perfil, permitiendo identificar su comportamiento dentro de una realidad muestral (p.92).

Asimismo, fue correlacional porque se estableció una relación entre los valores de cada variable para determinar su grado de asociación, con

el propósito de discutir y contrastar las hipótesis planteadas. Según Hernández et al. (2014), la investigación correlacional permite analizar los resultados numéricos de cada variable y compararlos proporcionalmente, identificando frecuencias lineales de asociación dentro de una muestra de estudio. A partir de esto, se pueden realizar análisis de relación para definir o confirmar una hipótesis de investigación (p.93).

3.1.3. DISEÑO

El trabajo de investigación formó parte de un diseño no experimental, lo que significa que no se manipuló ninguna variable de estudio y que solo se observó en su entorno natural. Además, el estudio es de corte transversal, porque en un solo momento o en una sola etapa se van a aplicar los instrumentos para recoger la información (Hernández et al., 2014)

3.2. POBLACIÓN Y MUESTRA

3.2.1. POBLACIÓN

Según Hernández et al. (2014), la población se define como un grupo específico dentro de un universo, identificado a partir de una problemática de investigación. Su delimitación y características están estrechamente vinculadas al problema de estudio, lo que permite una aplicación más precisa en la investigación (p.174-175).

En este contexto, la población de la presente investigación estuvo conformada por los colaboradores que desempeñan funciones en la institución, según se detalla en el **ANEXO 3** del estudio.

3.2.2. MUESTRA

La muestra de estudio es la representación específica de la población, que son más similares las características y perfiles de los sujetos que van a ser objeto de estudio. Para la determinación de la muestra de estudio, se aplicó el muestreo no probabilístico por conveniencia.

Según Hernández et al. (2014), el muestreo no probabilístico consiste en seleccionar una muestra de manera intencional o por

conveniencia, la cual es realizada definiendo características y conceptos que se asemejen al problema de estudio. De tal forma, en la presente investigación la muestra de estudio serán toda la población, por el mismo hecho que todos tiene la misma posibilidad para ser objeto de estudio.

Tabla 2

Tamaño de la muestra

N°	ESTRUCTURA	CANTIDAD
1	Gerente General	1
2	Área de Ventas	2
3	Área de Tesorería	1
4	Área de Logística	4
5	Área Contable	2
6	Área de Almacén	2
TOTAL		12

Nota. Datos obtenidos de la Cadena de Distribucion Marquéz Solís

3.3. TÉCNICAS E INSTRUMENTO DE RECOLECCIÓN DE DATOS.

3.3.1. TÉCNICA DE RECOLECCIÓN DE DATOS

- **ENCUESTA**

Según Abascal y Grande (2005), la encuesta es una técnica comúnmente utilizada en investigaciones cuantitativas, ya que permite recolectar datos verídicos y relevantes para el estudio.

En ese sentido, en la presente investigación se empleó la encuesta como técnica principal, estructurada con preguntas diseñadas específicamente en función del tema de estudio, con el objetivo de obtener información precisa y significativa.

3.3.2. INSTRUMENTO DE RECOLECCIÓN DE DATOS

- **CUESTIONARIO**

Según Hernández et al. (2014), un cuestionario se define como una serie de preguntas formuladas con base en una o más variables que serán sometidas a medición (p.217).

En esta investigación, se utilizó un cuestionario como herramienta de recolección de datos, diseñado en función de los indicadores correspondientes a cada dimensión de las variables Control de

Inventario y Compra de Mercadería. Este cuestionario estuvo compuesto por 18 preguntas y se aplicó utilizando una escala tipo Likert, con las siguientes opciones de respuesta: 1 = Nunca, 2 = Casi Nunca, 3 = Algunas Veces, 4 = Casi Siempre y 5 = Siempre.

3.4. TÉCNICAS PARA EL PROCESAMIENTO Y ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN.

Para el manejo y procesamiento de la información, se emplearon los siguientes programas:

- **Microsoft Excel:** Se utilizó para la visualización, diseño y procesamiento de los datos obtenidos a partir del cuestionario, permitiendo organizar la información de manera estructurada.
- **Software SPSS:** Se aplicó el coeficiente de correlación de Spearman, el cual es adecuado para estudios con escalas de Likert, con el propósito de analizar la relación entre variables y dimensiones, así como evaluar la pertinencia de las hipótesis planteadas.
- **Microsoft Word:** Se utilizó para la interpretación de los resultados obtenidos, organizándolos de forma clara y coherente. Además, en este software se elaboraron las conclusiones y recomendaciones de la investigación.

CAPÍTULO IV

RESULTADOS

4.1. PROCESAMIENTO DE DATOS

4.1.1. CONTROL DE INVENTARIO

Tabla 3

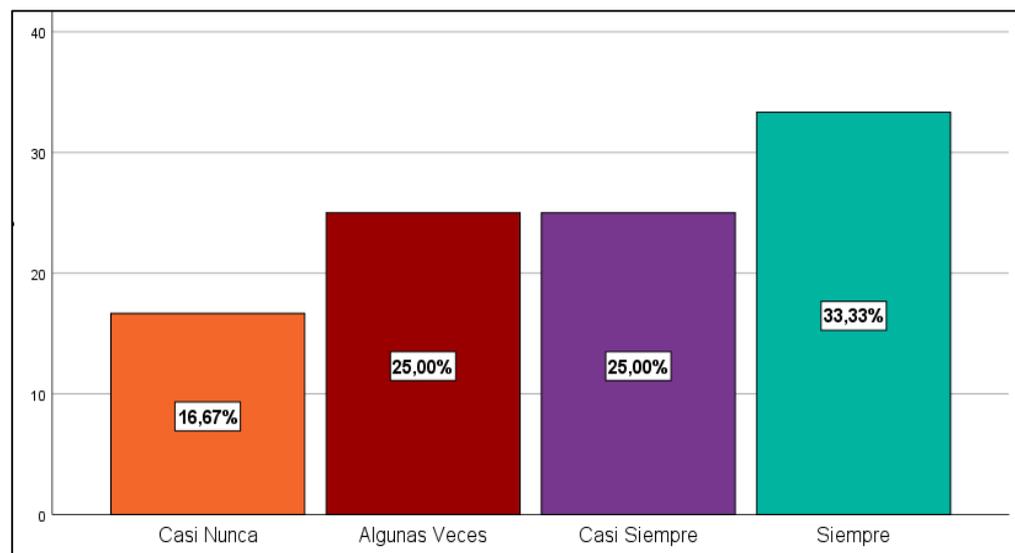
¿Con qué frecuencia la Distribuidora Márquez realiza la rotación de sus inventarios?

Descripción	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido
Casi Nunca	2	16.67	16.67
Algunas Veces	3	25.00	25.00
Casi Siempre	3	25.00	25.00
Siempre	4	33.33	33.33
Total	12	100.00	100.00

Nota. Información recopilada mediante la encuesta – Distribuidora Márquez

Figura 1

¿Con qué frecuencia la Distribuidora Márquez realiza la rotación de sus inventarios?



Nota. Información recopilada mediante la encuesta – Distribuidora Márquez

Análisis, Interpretación y Tendencia

El análisis estadístico revela que, un 33.33% indicó que siempre se realiza la rotación, lo que representa el porcentaje más alto, mientras que un 16.67% afirmó que casi nunca se realiza, siendo el valor más bajo. En el análisis descriptivo, se observa una preocupación latente, ya que, aunque una tercera parte señala una correcta rotación de inventarios, un porcentaje considerable de respuestas (41.67%) refleja prácticas deficientes (casi nunca con algunas veces), lo que podría generar

problemas en la optimización de recursos, el manejo de costos y la disponibilidad de productos. La rotación inconsistente puede aumentar el riesgo de obsolescencia de inventarios y afectar la capacidad para responder a la demanda de los clientes. La tendencia resulta parcialmente favorable, dado que el 58.33% de los encuestados indicó que la rotación de inventarios se realiza casi siempre o siempre. No obstante, la presencia de un 41.67% de respuestas negativas sugiere que aún existen áreas de mejora en la gestión del inventario. Esto podría estar vinculado con deficiencias en la planificación y control del inventario.

Tabla 4

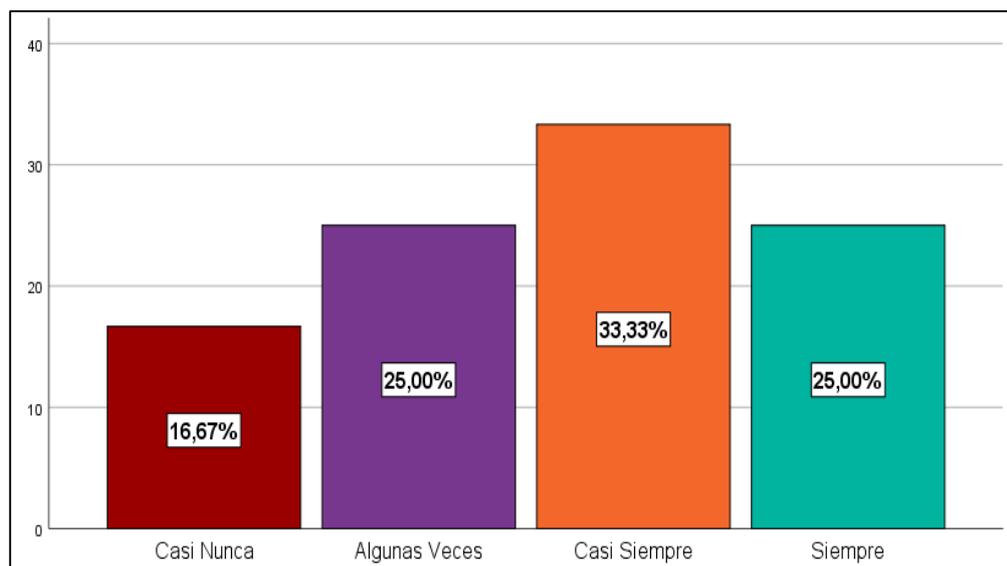
¿Con qué frecuencia conoce las deficiencias que tiene la Distribuidora Márquez para considerar adquirir un sistema adecuado?

Descripción	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido
Casi Nunca	2	16.67	16.67
Algunas Veces	3	25.00	25.00
Casi Siempre	4	33.33	33.33
Siempre	3	25.00	25.00
Total	12	100.00	100.00

Nota. Información recopilada mediante la encuesta – Distribuidora Márquez

Figura 2

¿Con qué frecuencia conoce las deficiencias que tiene la Distribuidora Márquez para considerar adquirir un sistema adecuado?



Nota. Información recopilada mediante la encuesta – Distribuidora Márquez

Análisis, Interpretación y Tendencia

El análisis estadístico muestra una distribución heterogénea en la percepción de los encuestados sobre el conocimiento de deficiencias para considerar la implementación de un sistema adecuado en la Distribuidora Márquez. El 33.33% indicó que casi siempre conoce dichas deficiencias, seguido de un 25% que respondió siempre y algunas veces, mientras que el 16.67% respondió casi nunca. En el análisis descriptivo, la percepción mayoritaria refleja una toma de conciencia limitada y no uniforme, lo que podría ser una barrera para adoptar considerar un sistema adecuado que mejore su trabajo. La tendencia es parcialmente favorable, pero la dispersión de respuestas indica la necesidad de reforzar el diagnóstico organizacional para identificar y comunicar de manera sistemática las debilidades operativas.

Tabla 5

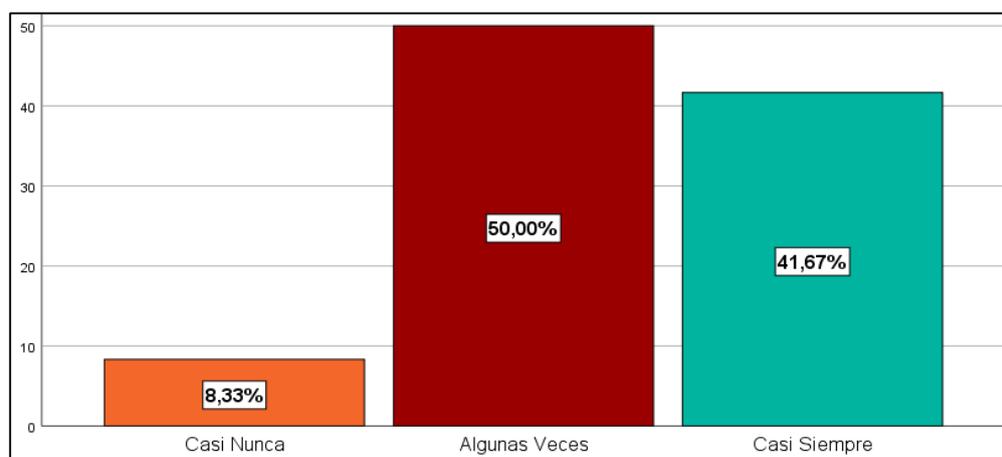
¿Con qué frecuencia la Distribuidora Márquez realiza el cálculo de sus costos de sus inventarios almacenados?

Descripción	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido
Casi Nunca	1	8.33	8.33
Algunas Veces	6	50.00	50.00
Casi Siempre	5	41.67	41.67
Total	12	100.00	100.00

Nota. Datos obtenidos a través de la encuesta – Distribuidora Márquez

Figura 3

¿Con qué frecuencia la Distribuidora Márquez realiza el cálculo de sus costos de sus inventarios almacenados?



Nota. Información recopilada mediante la encuesta – Distribuidora Márquez

Análisis, Interpretación y Tendencia

El análisis estadístico revela que el 50% de los encuestados señala que el cálculo de costos se realiza algunas veces, mientras que el 41.67% lo indica como casi siempre y solo un 8.33% responde casi nunca. En el análisis descriptivo, la concentración de respuestas en la categoría algunas veces evidencia una falta de continuidad y la falta de importancia en el cálculo de costos, lo cual podría comprometer la eficiencia financiera y la toma de decisiones informadas. La tendencia es moderadamente favorable, aunque la alta proporción de respuestas negativas refleja que hay una oportunidad de mejora mediante la implementación de procesos automatizados y metodologías más rigurosas para el monitoreo de costos de sus productos.

Tabla 6

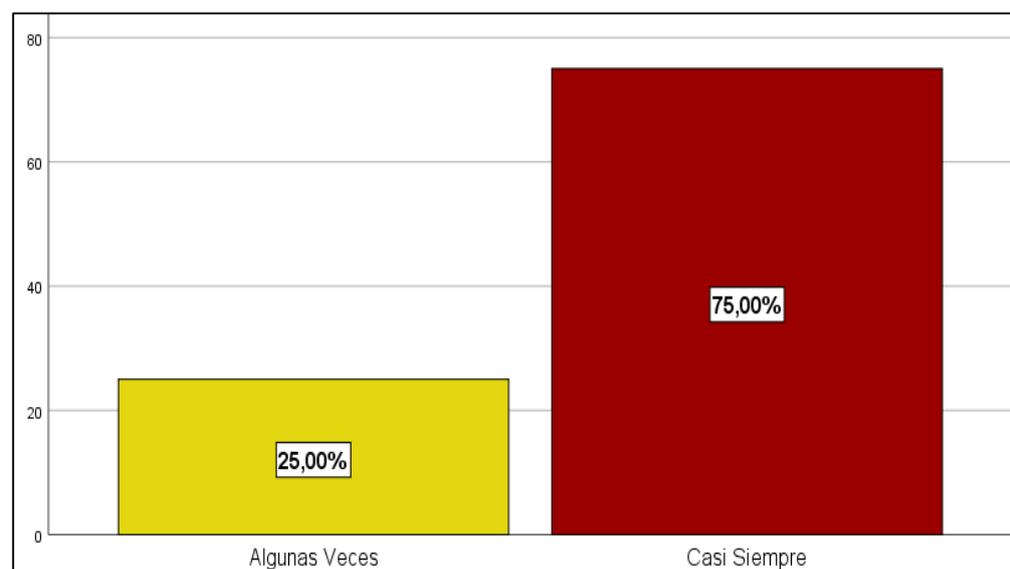
¿Con qué frecuencia identifica los costos al momento de almacenar (flete, despacho, mantenimiento) la Distribuidora Márquez?

Descripción	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido
Algunas Veces	3	25.00	25.00
Casi Siempre	9	75.00	75.00
Total	12	100.00	100.00

Nota. Información recopilada mediante la encuesta – Distribuidora Márquez

Figura 4

¿Con qué frecuencia identifica los costos al momento de almacenar (flete, despacho, mantenimiento) la Distribuidora Márquez?



Nota. Información recopilada mediante la encuesta – Distribuidora Márquez

Análisis, Interpretación y Tendencia

El análisis estadístico muestra que el 75% de los encuestados indica que la Distribuidora Márquez identifica costos de almacenamiento casi siempre, mientras que un 25% responde algunas veces. El análisis descriptivo revela una práctica relativamente consolidada en la identificación de costos operativos, lo cual es positivo para la planificación financiera y la gestión del control de inventarios. La tendencia es favorable, pues la mayoría de respuestas apuntan a una práctica constante, pues es de importancia conocer estos costos que permite a las empresas evaluar el impacto financiero del almacenamiento

Tabla 7

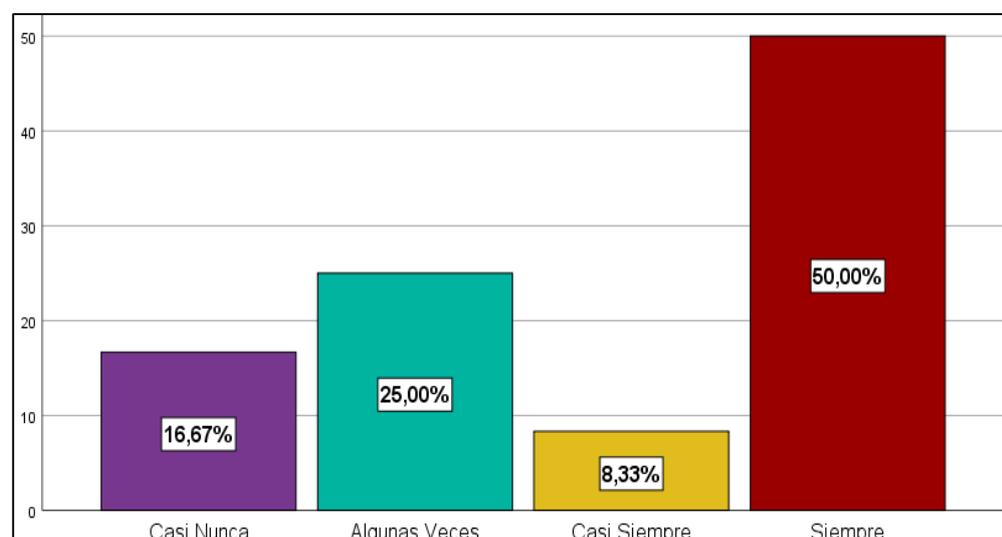
¿Con qué frecuencia la Distribuidora Márquez revisa que su capacidad del almacén sea el adecuado según la demanda del cliente?

Descripción	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido
Casi Nunca	2	16.67	16.67
Algunas Veces	3	25.00	25.00
Casi Siempre	1	8.33	8.33
Siempre	6	50.00	50.00
Total	12	100.0	100.0

Nota. Información recopilada mediante la encuesta – Distribuidora Márquez

Figura 5

¿Con qué frecuencia la Distribuidora Márquez revisa que su capacidad del almacén sea el adecuado según la demanda del cliente?



Nota. Información recopilada mediante la encuesta – Distribuidora Márquez

Análisis, Interpretación y Tendencia

El análisis de los datos revela que la Distribuidora Márquez mantiene una gestión variable en la revisión de la capacidad de su almacén según la demanda del cliente. Mientras que un 50% de los encuestados afirma que esta revisión se realiza siempre, lo que indica un esfuerzo constante para optimizar el almacenamiento, un 16.67% señala que casi nunca se lleva a cabo, lo que sugiere áreas de mejora en la planificación logística. Además, un 25% menciona que ocurre algunas veces y un 8.33% que casi siempre, lo que refleja cierta inconsistencia en los procesos de supervisión. Esto sugiere que, aunque la Distribuidora Márquez tiene una tendencia a mantener un control frecuente, aún existen oportunidades para fortalecer la regularidad y garantizar que la capacidad del almacén sea siempre acorde a la demanda del cliente.

Tabla 8

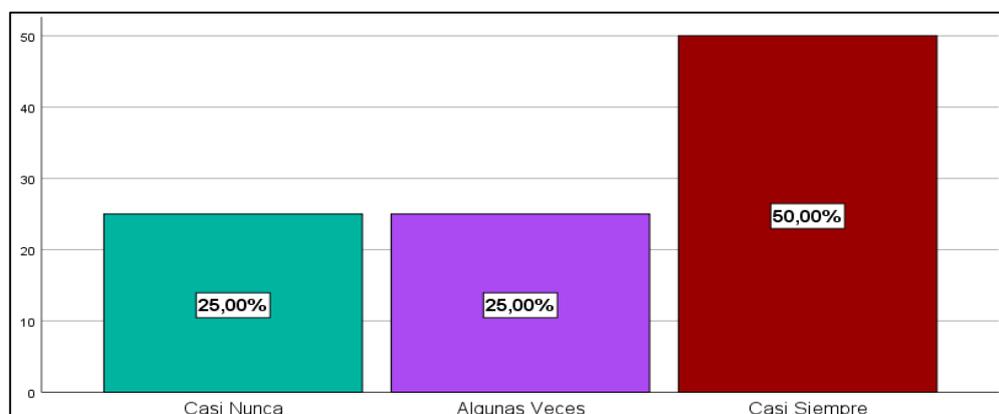
¿Con qué frecuencia la Distribuidora Márquez maneja el Kardex para controlar las entradas y salida de sus productos?

Descripción	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido
Casi Nunca	3	25.00	25.00
Algunas Veces	3	25.00	25.00
Casi Siempre	6	50.00	50.00
Total	12	100.00	100.00

Nota. Información recopilada mediante la encuesta – Distribuidora Márquez

Figura 6

¿Con qué frecuencia la Distribuidora Márquez maneja el Kardex para controlar las entradas y salida de sus productos?



Nota. Información recopilada mediante la encuesta – Distribuidora Márquez

Análisis, Interpretación y Tendencia

El análisis de los datos muestra que la Distribuidora Márquez tiene un manejo variado del Kardex para el control de entradas y salidas de productos. Si bien un 50% de los encuestados indica que este sistema se utiliza casi siempre, lo que refleja un uso frecuente, aún existe un 25% que señala que solo se emplea algunas veces y otro 25% que menciona que casi nunca se maneja. Esto sugiere que, aunque hay una tendencia positiva hacia el control mediante el Kardex, su aplicación no es uniforme en toda la empresa, lo que podría generar inconsistencias en el registro y control de inventarios. Fortalecer el uso sistemático del Kardex garantizaría una mayor eficiencia y precisión en la gestión del almacén.

Tabla 9

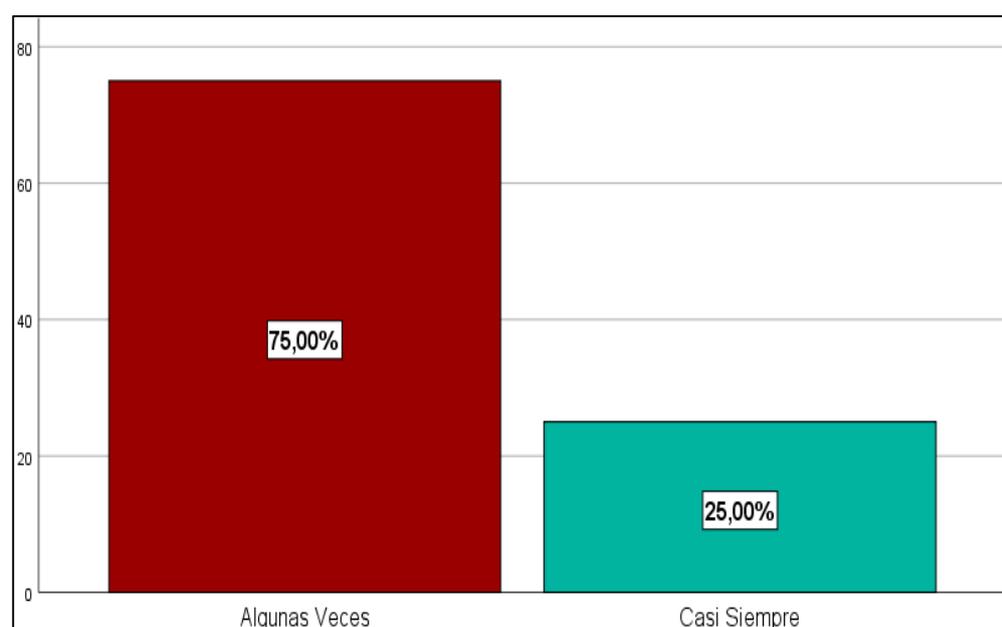
¿Qué tan a menudo la Distribuidora Márquez realiza la comparación del conteo físico de sus productos con la información que registra en sus apuntes?

Descripción	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido
Algunas Veces	9	75.00	75.00
Casi Siempre	3	25.00	25.00
Total	12	100.00	100.00

Nota. Información recopilada mediante la encuesta – Distribuidora Márquez

Figura 7

¿Qué tan a menudo la Distribuidora Márquez realiza la comparación del conteo físico de sus productos con la información que registra en sus apuntes?



Nota. Información recopilada mediante la encuesta – Distribuidora Márquez

Análisis, Interpretación y Tendencia

El análisis de los datos revela que la Distribuidora Márquez no realiza de manera sistemática la comparación del contenido físico de sus productos con la información registrada en sus apuntes. El 75% de los encuestados indica que esta práctica ocurre solo algunas veces, mientras que solo el 25% menciona que casi siempre se lleva a cabo. Esto sugiere que no existe un control riguroso y constante del inventario, lo que podría generar discrepancias entre el stock real y los registros contables sobre los productos.

Tabla 10

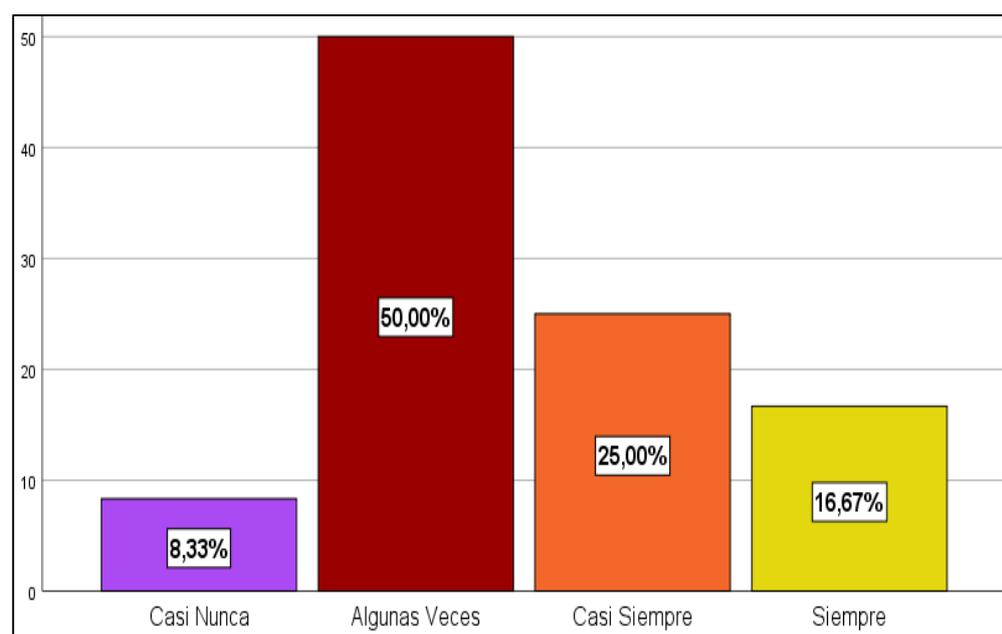
¿Con qué frecuencia la Distribuidora Márquez maneja la información para saber que inventario se encuentran disponibles para la venta?

Descripción	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido
Casi Nunca	1	8.33	8.33
Algunas Veces	6	50.00	50.00
Casi Siempre	3	25.00	25.00
Siempre	2	16.67	16.67
Total	12	100.00	100.00

Nota. Información recopilada mediante la encuesta – Distribuidora Márquez

Figura 8

¿Con qué frecuencia la Distribuidora Márquez maneja la información para saber que inventario se encuentran disponibles para la venta?



Nota. Información recopilada mediante la encuesta – Distribuidora Márquez

Análisis, Interpretación y Tendencia

El análisis estadístico muestra que el 50% de los encuestados señala que la empresa gestiona esta información algunas veces, seguido por un 25% que señala casi siempre, un 16.67% que responde siempre, y un 8.33% que afirma casi nunca. El análisis descriptivo muestra una gestión inconsistente de la información sobre inventarios disponibles, lo que afecta la toma de decisiones en ventas y abastecimiento. La tendencia es desfavorable debido a la falta de sistematización y transparencia en la información del inventario.

Tabla 11

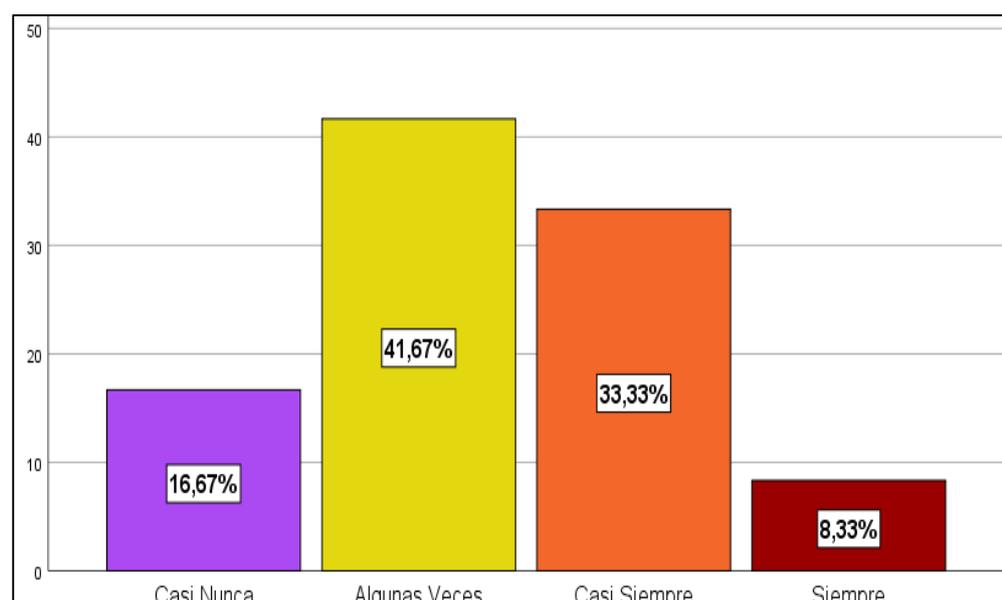
¿Con qué frecuencia la Distribuidora Márquez revisa si los productos presentan deterioros o se encuentren vencidos dentro de su negocio?

Descripción	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido
Casi Nunca	2	16.67	16.67
Algunas Veces	5	41.67	41.67
Casi Siempre	4	33.33	33.33
Siempre	1	8.33	8.33
Total	12	100.00	100.00

Nota. Información recopilada mediante la encuesta – Distribuidora Márquez

Figura 9

¿Con qué frecuencia la Distribuidora Márquez revisa si los productos presentan deterioros o se encuentren vencidos dentro de su negocio?



Nota. Información recopilada mediante la encuesta – Distribuidora Márquez

Análisis, Interpretación y Tendencia

El análisis estadístico muestra que el 41.67% de los encuestados responde algunas veces, seguido por un 33.33% que señala casi siempre, un 16.67% que responde casi nunca y un 8.33% que afirma siempre. El análisis descriptivo evidencia una práctica deficiente en la revisión de productos, lo cual puede impactar negativamente en la satisfacción del cliente y la calidad del servicio. La tendencia es desfavorable, ya que una parte considerable de las respuestas refleja la necesidad de implementar controles más estrictos y frecuentes para evitar el deterioro o vencimiento de productos.

4.1.2. COMPRA DE MERCADERIA

Tabla 12

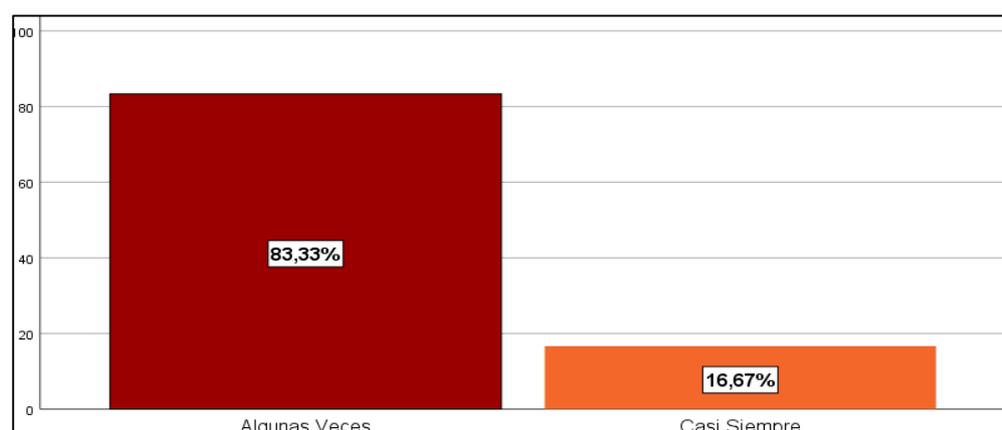
¿Con qué regularidad la Distribuidora Márquez realiza alguna proyección de venta para tener en cuenta al momento de comprar la mercadería?

Descripción	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido
Algunas Veces	10	83.33	83.33
Casi Siempre	2	16.67	16.67
Total	12	100.00	100.00

Nota. Información recopilada mediante la encuesta – Distribuidora Márquez

Figura 10

¿Con qué regularidad la Distribuidora Márquez realiza alguna proyección de venta para tener en cuenta al momento de comprar la mercadería?



Nota. Información recopilada mediante la encuesta – Distribuidora Márquez

Análisis, Interpretación y Tendencia

El análisis estadístico revela que el 83% de los encuestados indica que la Distribuidora Márquez realiza proyecciones de venta algunas

veces, mientras que solo el 17% señala que esta práctica ocurre casi siempre. Este resultado evidencia una gestión irregular en la planificación de compras basada en proyecciones de ventas, lo cual puede dificultar la alineación de la oferta con la demanda. Desde un análisis descriptivo, la ausencia de una proyección sistemática de ventas puede dar lugar a situaciones de sobre inventario o desabastecimiento, afectando tanto la eficiencia operativa como en los costos relacionados con la administración del inventario. La tendencia es claramente desfavorable, ya que la práctica mayoritaria de realizar proyecciones solo algunas veces sugiere una falta de estrategia formal para la gestión del inventario.

Tabla 13

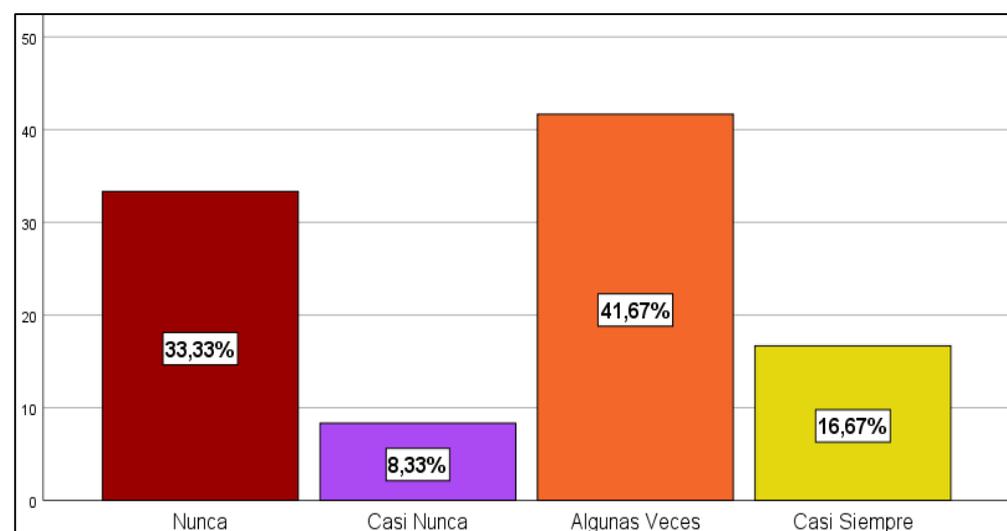
¿Con qué frecuencia la Distribuidora Márquez planifica la compra de mercadería ante las necesidades de los clientes?

Descripción	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido
Nunca	4	33.33	33.33
Casi Nunca	1	8.33	8.33
Algunas Veces	5	41.67	41.67
Casi Siempre	2	16.67	16.67
Total	12	100.00	100.00

Nota. Información recopilada mediante la encuesta – Distribuidora Márquez

Figura 11

¿Con qué frecuencia la Distribuidora Márquez planifica la compra de mercadería ante las necesidades de los clientes?



Nota. Información recopilada mediante la encuesta – Distribuidora Márquez

Análisis, Interpretación y Tendencia

El análisis estadístico evidencia una distribución negativa respecto a la planificación de compras de la Distribuidora Márquez en función de las necesidades de los clientes. El 33.33% de los encuestados afirma que nunca se realiza esta planificación, mientras que el 8.33% respondió casi nunca, acumulando un 41.66% de respuestas claramente desfavorables. Un 41.67% señala que esta planificación ocurre algunas veces, mientras que solo el 16.67% indicó casi siempre. En el análisis descriptivo, los datos reflejan una deficiente estrategia de abastecimiento, lo cual limita la capacidad de la empresa para ajustarse a las exigencias del mercado y atender de manera eficiente las necesidades de los clientes. La falta de planificación puede generar problemas de desabastecimiento o sobre stock, afectando no solo la operatividad sino también la satisfacción del cliente y la rentabilidad del negocio. La tendencia es desfavorable, ya que menos de un 20% de los encuestados percibe una planificación casi constante en las compras.

Tabla 14

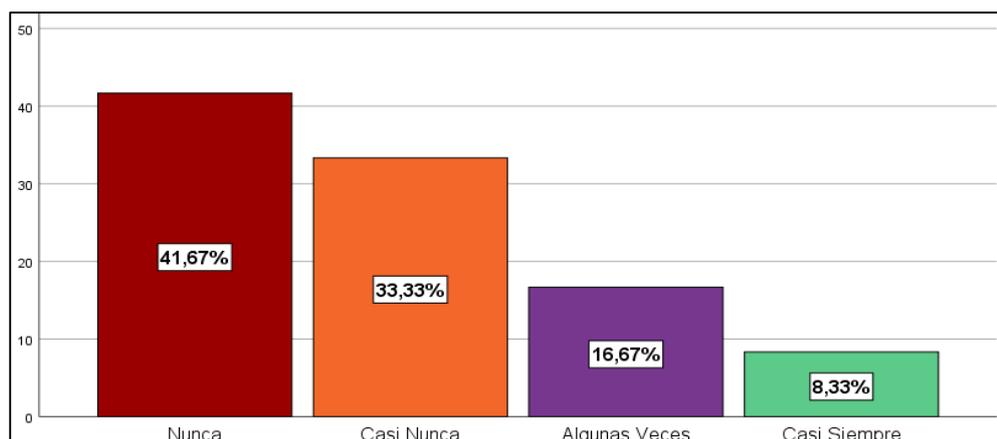
¿Con qué frecuencia la Distribuidora Márquez realiza la compra de mercadería adicional ante cualquier imprevisto en el cambio de la demanda del cliente?

Descripción	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido
Nunca	5	41.67	41.67
Casi Nunca	4	33.33	33.33
Algunas Veces	2	16.67	16.67
Casi Siempre	1	8.33	8.33
Total	12	100.00	100.00

Nota. Información recopilada mediante la encuesta – Distribuidora Márquez

Figura 12

¿Con qué frecuencia la Distribuidora Márquez realiza la compra de mercadería adicional ante cualquier imprevisto en el cambio de la demanda del cliente?



Nota. Información recopilada mediante la encuesta – Distribuidora Márquez

Análisis, Interpretación y Tendencia

El análisis estadístico refleja que el 41.67% de los encuestados afirma que la Distribuidora Márquez nunca realiza compras de mercadería adicional ante imprevistos en la demanda del cliente, seguido por un 33.33% que respondió casi nunca. En total, el 75% de las respuestas denota una práctica prácticamente nula de reacción ante cambios inesperados en el mercado. Solo un 16.67% de los encuestados indicó que se realiza algunas veces, y únicamente el 8.33% afirmó que esto ocurre casi siempre. El análisis descriptivo evidencia una alarmante falta de flexibilidad en la gestión de compras de la empresa. Esta rigidez puede derivar en desabastecimientos ante picos de demanda, lo cual impacta negativamente en la satisfacción del cliente, la competitividad y la capacidad de captar oportunidades comerciales. La tendencia es claramente desfavorable, con una mínima capacidad de reacción frente a imprevistos.

Tabla 15

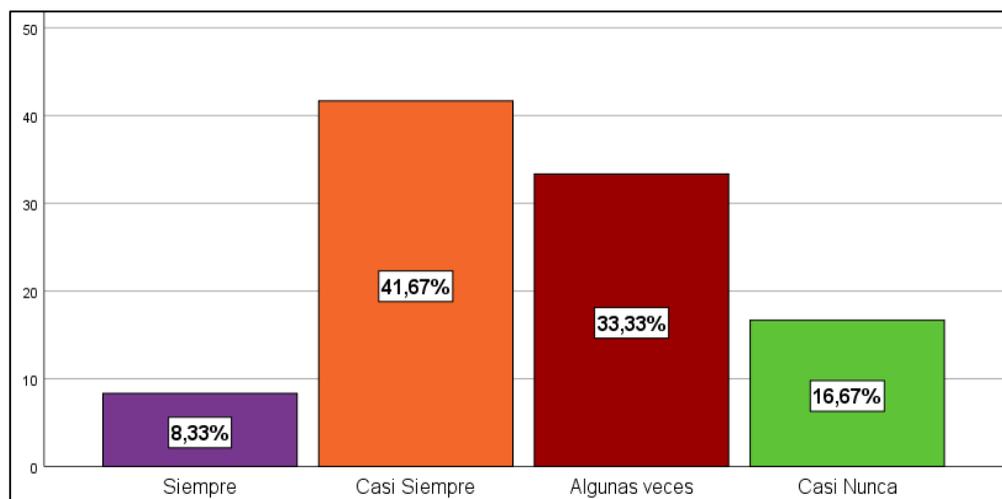
¿Con qué regularidad la Distribuidora Márquez realiza una inspección del ciclo de vida del producto que fue adquirido y puesto en el almacén?

Descripción	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido
Siempre	1	8.33	8.33
Casi Siempre	5	41.67	41.67
Algunas veces	4	33.33	33.33
Casi Nunca	2	16.67	16.67
Total	12	100.00	100.00

Nota. Información recopilada mediante la encuesta – Distribuidora Márquez

Figura 13

¿Con qué regularidad la Distribuidora Márquez realiza una inspección del ciclo de vida del producto que fue adquirido y puesto en el almacén?



Nota. Información recopilada mediante la encuesta – Distribuidora Márquez

Análisis, Interpretación y Tendencia

El análisis estadístico indica que el 41.67% de los encuestados señala que la Distribuidora Márquez realiza inspecciones del ciclo de vida del producto casi siempre, mientras que el 33.33% menciona que esto ocurre algunas veces. Sin embargo, un 16.67% de las respuestas indica que estas inspecciones se realizan casi nunca, y solo un 8.33% afirma que se realizan siempre.

En el análisis descriptivo, los datos muestran que, aunque existe un esfuerzo por realizar inspecciones periódicas del ciclo de vida de los productos, este no es completamente sistemático ni uniforme. La falta de consistencia puede provocar problemas como la acumulación de productos obsoletos, vencidos o en mal estado, lo que afecta tanto los costos operativos como la satisfacción del cliente.

La tendencia es parcialmente favorable, ya que casi la mitad de los encuestados percibe una práctica regular de inspección. Sin embargo, los datos negativos reflejan una necesidad de estandarizar y formalizar estas inspecciones.

Tabla 16

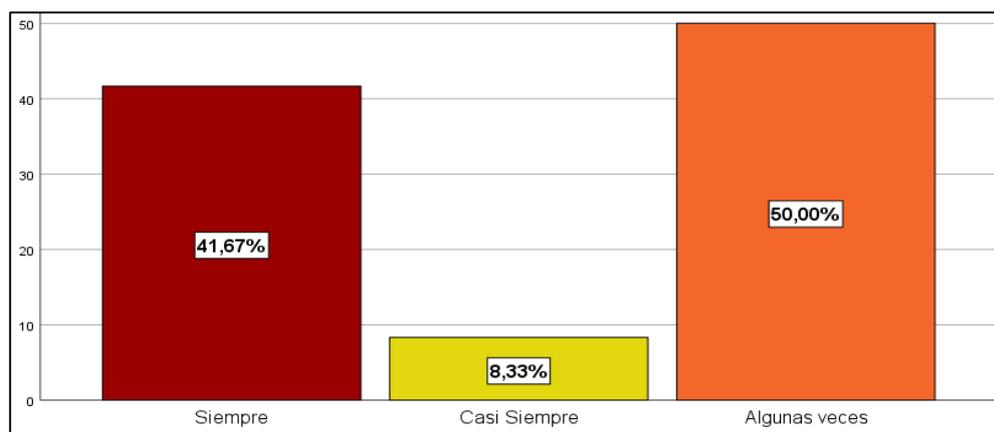
¿Con qué frecuencia la Distribuidora Márquez lleva un control sobre el tiempo de entrega de su mercadería al momento que realizó el pedido de compra?

Descripción	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido
Siempre	5	41.67	41.67
Casi Siempre	1	8.33	8.33
Algunas veces	6	50.00	50.00
Total	12	100.00	100.00

Nota. Información recopilada mediante la encuesta – Distribuidora Márquez

Figura 14

¿Con qué frecuencia la Distribuidora Márquez lleva un control sobre el tiempo de entrega de su mercadería al momento que realizó el pedido de compra?



Nota. Información recopilada mediante la encuesta – Distribuidora Márquez

Análisis, Interpretación y Tendencia

El análisis estadístico revela que el 50% de los encuestados señala que la Distribuidora Márquez realiza un control sobre el tiempo de entrega de su mercadería algunas veces. Un 41.67% afirma que este control se realiza siempre, mientras que solo un 8.33% indica que ocurre casi siempre. Esta distribución refleja una percepción mayoritaria de prácticas inconsistentes en el seguimiento de tiempos de entrega. En el análisis descriptivo, la realización ocasional del control de tiempos de entrega implica riesgos operativos, como demoras en la recepción de productos, dificultades para cumplir con la demanda del cliente y problemas de control de inventario. La falta de sistematicidad en el control puede dificultar la negociación de mejores condiciones logísticas. La tendencia es parcialmente favorable, ya que el 50% de respuestas indica cierta presencia del control, mientras que el 41.67% sugiere una práctica bien establecida.

Tabla 17

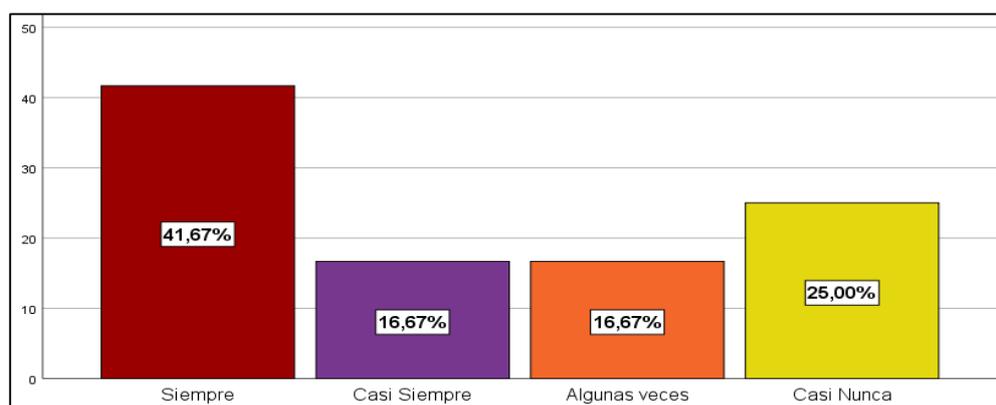
¿Con qué frecuencia revisan si los proveedores les ha entregado sus mercaderías según la especificación que han solicitado para saber si es conforme?

Descripción	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido
Siempre	5	41.67	41.67
Casi Siempre	2	16.67	16.67
Algunas veces	2	16.67	16.67
Casi Nunca	3	25.00	25.00
Total	12	100.00	100.00

Nota. Información recopilada mediante la encuesta – Distribuidora Márquez

Figura 15

¿Con qué frecuencia revisan si los proveedores les ha entregado sus mercaderías según la especificación que han solicitado para saber si es conforme?



Nota. Información recopilada mediante la encuesta – Distribuidora Márquez

Análisis, Interpretación y Tendencia

El análisis estadístico muestra que el 41.67% de los encuestados indica que la Distribuidora Márquez siempre revisa si las mercaderías entregadas por los proveedores cumplen con las especificaciones solicitadas. Un 16.67% señala que esto ocurre casi siempre y algunas veces, mientras que un 25% responde casi nunca. En el análisis descriptivo, el control de conformidad de las entregas es esencial para garantizar la calidad de los productos, la coherencia con los pedidos realizados y la reducción de costos por devoluciones o reclamos a proveedores. La presencia de un 25% de respuestas que indican ausencia de revisiones (casi nunca) sugiere que persisten deficiencias en la verificación sistemática de las entregas, lo cual puede derivar en problemas operativos y comerciales. La tendencia es moderadamente

favorable, ya que la mayoría de los encuestados percibe la existencia de una práctica de revisión, aunque no es completamente uniforme.

Tabla 18

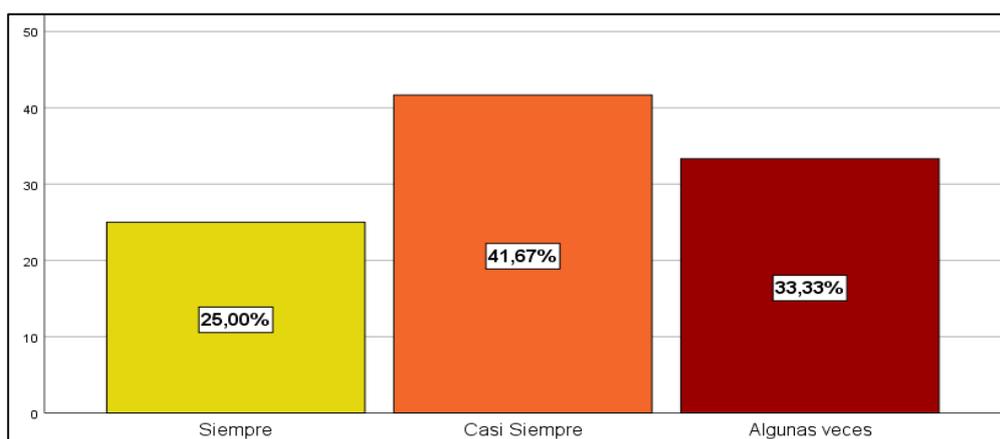
¿Qué tan frecuente la Distribuidora Márquez paga al contado a sus proveedores cuando compra mercadería?

Descripción	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido
Siempre	3	25.00	25.00
Casi Siempre	5	41.67	41.67
Algunas veces	4	33.33	33.33
Total	12	100.00	100.00

Nota. Información recopilada mediante la encuesta – Distribuidora Márquez

Figura 16

¿Qué tan frecuente la Distribuidora Márquez paga al contado a sus proveedores cuando compra mercadería?



Nota. Información recopilada mediante la encuesta – Distribuidora Márquez

Análisis, Interpretación y Tendencia

El análisis estadístico muestra que el 41.67% de los encuestados afirma que la Distribuidora Márquez paga al contado a sus proveedores casi siempre, seguido por un 33.33% que señala que lo hace algunas veces y un 25% que indica que siempre. Este patrón sugiere una inclinación moderadamente constante hacia el pago al contado, aunque con cierta variabilidad. Desde un análisis descriptivo, el pago al contado puede ser una estrategia beneficiosa para obtener descuentos por pronto pago y fortalecer las relaciones comerciales con los proveedores. Sin embargo, también implica una mayor necesidad de liquidez inmediata, lo cual puede ser una carga para la empresa si no cuenta con

una gestión financiera eficiente. La dispersión en las respuestas sugiere que la empresa no tiene una política estrictamente definida en cuanto a la modalidad de pago, lo que puede generar inconsistencias en la relación con los proveedores y en el manejo de su flujo de caja. La tendencia es favorable, ya que una mayoría de respuestas apunta a una práctica frecuente de pagos al contado.

Tabla 19

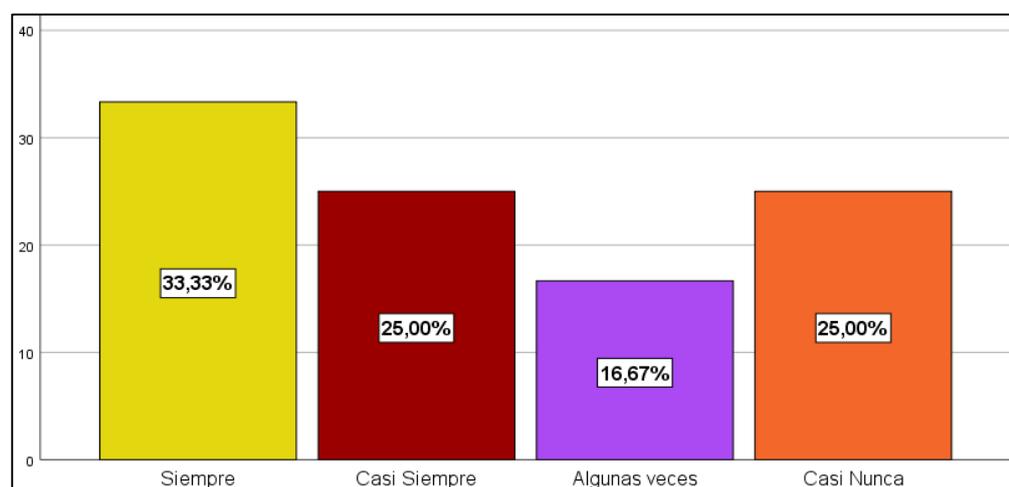
¿Con qué frecuencia la Distribuidora Márquez paga de manera anticipada con el fin de evitar los intereses?

Descripción	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido
Siempre	4	33.33	33.33
Casi Siempre	3	25.00	25.00
Algunas veces	2	16.67	16.67
Casi Nunca	3	25.00	25.00
Total	12	100.00	100.00

Nota. Información recopilada mediante la encuesta – Distribuidora Márquez

Figura 17

¿Con qué frecuencia la Distribuidora Márquez paga de manera anticipada con el fin de evitar los intereses?



Nota. Información recopilada mediante la encuesta – Distribuidora Márquez

Análisis, Interpretación y Tendencia

El análisis estadístico evidencia que el 33.33% de los encuestados afirma que la Distribuidora Márquez siempre paga de manera anticipada para evitar intereses, mientras que un 25% menciona que lo hace casi siempre y otro 25% responde casi nunca. Un 16.67%

indica que esta práctica ocurre algunas veces. Desde un análisis descriptivo, el pago anticipado puede ser una estrategia financiera eficaz para evitar intereses, mejorar la rentabilidad y fortalecer la relación con proveedores mediante mejores condiciones comerciales. Sin embargo, la falta de una práctica uniforme sugiere que la empresa no cuenta con una política clara en cuanto al manejo de pagos anticipados. La tendencia es moderadamente favorable, ya que una parte relevante de los encuestados señala una práctica habitual de pago anticipado.

Tabla 20

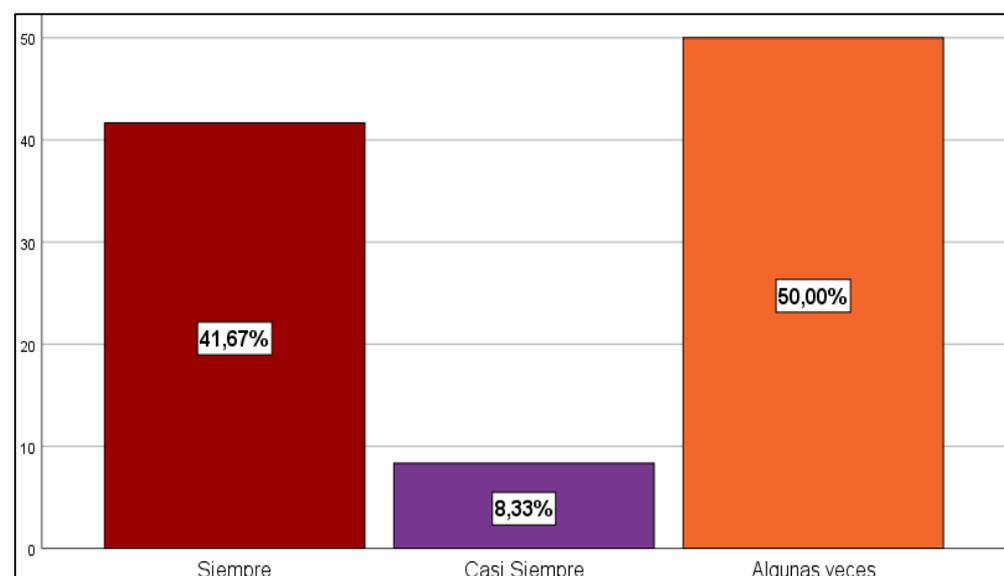
¿Qué tan a menudo se realiza el pago diferido en la compra de sus mercaderías?

Descripción	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido
Siempre	5	41.67	41.67
Casi Siempre	1	8.33	8.33
Algunas veces	6	50.00	50.00
Total	12	100.00	100.00

Nota. Información recopilada mediante la encuesta – Distribuidora Márquez

Figura 18

¿Qué tan a menudo se realiza el pago diferido en la compra de sus mercaderías?



Nota. Información recopilada mediante la encuesta – Distribuidora Márquez

Análisis, Interpretación y Tendencia

El análisis estadístico muestra que el 50% de los encuestados afirma que la Distribuidora Márquez realiza pagos a plazos algunas veces, seguido por un 41.67% que señala que esta práctica ocurre

siempre y un 8.33% que responde casi siempre. Desde un análisis descriptivo, el pago a plazos representa una estrategia financiera útil para manejar grandes volúmenes de compras sin comprometer de inmediato el flujo de efectivo. Esta modalidad permite a la empresa disponer de liquidez para otras operaciones mientras se cumplen las obligaciones financieras de manera programada. Sin embargo, la proporción de respuestas en la categoría algunas veces refleja cierta falta de planificación o criterios claros para determinar cuándo optar por esta modalidad de pago. La tendencia es favorable, ya que una parte significativa de los encuestados percibe una práctica frecuente de pagos a plazos.

4.2. CONTRASTACIÓN DE HIPOTESIS Y PRUEBA DE HIPOTESIS

4.2.1. PRUEBA DE NORMALIDAD

Antes de realizar el análisis estadístico para comprobar las hipótesis, se llevó a cabo la prueba de normalidad de las variables con el propósito de seleccionar la fórmula estadística más apropiada. Esta prueba de normalidad consistió en analizar los valores de cada ítem de las variables de estudio para determinar su significancia, tal como se puede ver en la tabla siguiente:

Tabla 21

Prueba de Normalidad

Descripción	Kolmogorov-Smirnov			Shapiro-Wilk		
	Estadístico	gl	Sig.	Estadístico	gl	Sig.
Control de Inventario	0.300	12	0.004	0.861	12	0.041
Compra de Mercadería	0.203	12	0.040	0.869	12	0.001

a. Corrección de significación de Lilliefors

Se utilizó la prueba de normalidad de Shapiro-Wilk, ya que el tamaño de la muestra es menor a 50. Esta prueba facilita la evaluación de si los datos presentan una distribución normal. En este caso, los valores de significancia obtenidos fueron 0.041 y 0.001, ambos inferiores al nivel de significancia de 0.05, lo que sugiere que las variables analizadas no presentan una distribución normal.

La Tabla 21 presenta los resultados del análisis de normalidad para las variables Control de Inventario y Compra de Mercaderías, mostrando que los datos no siguen una distribución normal. Por ello, se optó por utilizar la prueba Rho de Spearman, dado que esta es adecuada para datos no paramétricos.

Para la contrastación de hipótesis, se utilizó el software SPSS (versión 25), mediante el cual se calcula el coeficiente de evaluación de Spearman tanto en la hipótesis general como la hipótesis específica. La interpretación de los resultados obtenidos se realizó con base en los siguientes rangos:

Tabla 22

Coeficiente de Correlación de Spearman

-1	Correlación negativa grande y perfecta
-0.9 a -0.99	Correlación negativa muy alta
-0.7 a -0.89	Correlación negativa alta
-0.4 a -0.69	Correlación negativa moderada
-0.2 a -0.39	Correlación negativa baja
-0.01 a -0.19	Correlación negativa muy baja
0	Correlación nula
0.01 a 0.19	Correlación positiva muy baja
0.2 a 0.39	Correlación positiva baja
0.4 a 0.69	Correlación positiva moderada
0.7 a 0.89	Correlación positiva alta
0.9 a 0.99	Correlación positiva muy alta
1	Correlación positiva grande y perfecta

Nota: Metodología de Hernández et al., 2014

4.2.2. HIPOTESIS GENERAL

- **Hipótesis Nula (Ho)**

El control de inventario no se relaciona significativamente con la compra de mercadería de la Cadena de Distribución Márquez Solís S.A.C., periodo 2023.

- **Hipótesis Alterna (Ha)**

El control de inventario se relaciona significativamente con la compra de mercadería de la Cadena de Distribución Márquez Solís S.A.C., periodo 2023.

Tabla 23*Contrastación de Hipótesis General*

			Control de Inventario	Compra de Mercadería
Rho de Spearman	Control de Inventario	Coeficiente de Correlación	1	,824
		Sig. (bilateral)		0.016
		N	12	12
Spearman	Compra de Mercadería	Coeficiente de Correlación	,824	1
		Sig. (bilateral)	0.016	
		N	12	12

Fundamentos de Contrastación

El estudio realizado en la Distribuidora Márquez en Tingo María revela que existe una relación positiva y significativa entre el control de inventario y la compra de mercadería, con un coeficiente de correlación de Spearman de 0.824 lo cual significa una correlación positiva alta y un p-valor de 0.016 basado en una muestra de 12 sujetos. Dado que el p-valor es menor que el nivel de significancia de 0.05, se rechaza la hipótesis nula (H0) y se acepta la hipótesis alterna (Ha), indicando que el control de inventario se relaciona significativamente con la compra de mercadería de la Cadena de Distribución Márquez Solís S.A.C., periodo 2023, lo cual sugiere que esto se debe a que un control adecuado permite identificar necesidades de reposición de manera más oportuna, optimizando las compras y evitando sobre stock o desabastecimiento.

4.2.3. HIPOTESIS ESPECIFICAS

4.2.3.1. HIPÓTESIS ESPECIFICA 1

- **Hipótesis Específico Nulo (Ho)**

El nivel de inventario no se relaciona significativamente con la compra de mercadería de la Cadena de Distribución Márquez Solís S.A.C., periodo 2023.

- **Hipótesis Específico Alterna (Ha)**

El nivel de inventario se relaciona significativamente con la compra de mercadería de la Cadena de Distribución Márquez Solís S.A.C., periodo 2023.

Tabla 24*Contrastación de Hipótesis específica 1*

			Nivel de Inventario	Compra de Mercadería
		Coefficiente de Correlación	1	,981
	Nivel de Inventario	Sig. (bilateral)		0.000
Rho de Spearman		N	12	12
	Compra de Mercadería	Coefficiente de Correlación	,981	1
		Sig. (bilateral)	0.000	
		N	12	12

Fundamentos de Contrastación

El estudio realizado en la Distribuidora Márquez en Tingo María revela que existe una relación positiva y significativa entre el nivel de inventario y la compra de mercadería, con un coeficiente de correlación de Spearman de 0.981 lo cual significa una correlación positiva muy alta y un p-valor de 0.000 basado en una muestra de 12 sujetos. Dado que el p-valor es menor que el nivel de significancia de 0.05, se rechaza la hipótesis nula (H_0) y se acepta la hipótesis alterna (H_a), indicando que el nivel de inventario se relaciona significativamente con la compra de mercadería de la Cadena de Distribución Márquez Solís S.A.C., periodo 2023, lo cual sugiere que esto implica que a medida que aumenta el nivel de inventario, también tiende a aumentar la compra de mercadería.

4.2.3.2. HIPÓTESIS ESPECIFICA 2

- **Hipótesis Especifico Nulo (H_0)**

El proceso de almacenamiento no se relaciona significativamente con la compra de mercadería de la Cadena de Distribución Márquez Solís S.A.C., periodo 2023.

- **Hipótesis Especifico Alterna (H_a)**

El proceso de almacenamiento se relaciona significativamente con la compra de mercadería de la Cadena de Distribución Márquez Solís S.A.C., periodo 2023

Tabla 25*Contrastación de Hipótesis específica 2*

		Proceso de Almacenamiento	Compra de Mercadería
Rho de Spearman	Proceso de Almacenamiento	Coeficiente de Correlación	1,722
		Sig. (bilateral)	0.008
		N	12
Rho de Spearman	Compra de Mercadería	Coeficiente de Correlación	,722
		Sig. (bilateral)	0.008
		N	12

Fundamentos de Contrastación

El estudio realizado en la Distribuidora Márquez en Tingo María revela que existe una relación positiva y significativa entre el proceso de almacenamiento y la compra de mercadería, con un coeficiente de correlación de Spearman de 0.722 lo cual significa una correlación positiva alta y un p-valor de 0.008 basado en una muestra de 12 sujetos.

Dado que el p-valor es menor que el nivel de significancia de 0.05, se rechaza la hipótesis nula (H_0) y se acepta la hipótesis alterna (H_a), indicando que el proceso de almacenamiento se relaciona significativamente con la compra de mercadería de la Cadena de Distribución Márquez Solís S.A.C., periodo 2023, la correlación positiva alta implica que una mejor gestión del proceso de almacenamiento podría estar asociada con decisiones de compra más eficientes. Una adecuada recepción, organización y manejo de inventario facilita la detección de necesidades de reposición, lo que impulsa decisiones de compra oportunas.

4.2.3.3. HIPÓTESIS ESPECIFICA 3

- **Hipótesis Especifico Nulo (H_0)**

La NIC 2 Inventario no se relaciona significativamente con la compra de mercadería de la Cadena de Distribución Márquez Solís S.A.C., periodo 2023.

- **Hipótesis Especifico Alterna (Ha)**

La NIC 2 Inventario se relaciona significativamente con la compra de mercadería de la Cadena de Distribución Márquez Solís S.A.C., periodo 2023.

Tabla 26

Contrastación de Hipótesis específica 3

		NIC 2 Inventario	Compra de Mercadería
NIC 2 Inventario	Coefficiente de Correlación	1	,768
	Sig. (bilateral)		0.004
Rho de Spearman	N	12	12
Compra de Mercadería	Coefficiente de Correlación	,768	1
	Sig. (bilateral)	0.004	
		N	12

Fundamentos de Contrastación

El estudio realizado en la Distribuidora Márquez en Tingo María revela que existe una relación positiva y significativa entre la NIC 2 y la compra de mercadería, con un coeficiente de correlación de Spearman de 0.768 lo cual significa una correlación positiva alta y un p-valor de 0.004 basado en una muestra de 12 sujetos.

Dado que el p-valor es menor que el nivel de significancia de 0.05, se rechaza la hipótesis nula (H0) y se acepta la hipótesis alterna (Ha), indicando que la NIC 2 Inventario se relaciona significativamente con la compra de mercadería de la Cadena de Distribución Márquez Solís S.A.C., periodo 2023, Esto implica que a medida que se mejora la adopción de las directrices de la NIC 2, también aumenta la eficiencia o el control en las compras de mercadería. Una alta correlación con las compras de mercadería sugiere que el cumplimiento de la NIC 2 puede conducir a decisiones de compra más fundamentadas y alineadas con políticas contables adecuadas.

CAPÍTULO V

DISCUSIÓN DE RESULTADOS

A partir de los hallazgos obtenidos, se confirma la hipótesis general, la cual establece que el control de inventario se relaciona significativamente con la compra de mercadería en la Cadena de Distribución Márquez Solís S.A.C. durante el periodo 2023. Según los resultados presentados en la tabla 23, el coeficiente de correlación de Rho de Spearman es de 0.824, lo que indica una correlación positiva alta de acuerdo con la escala de valores de la Tabla 22. Además, el nivel de significancia es inferior a 0.05, lo que confirma la existencia de una relación significativa entre ambas variables. Estos resultados sugieren que un control adecuado del inventario permite identificar de manera oportuna las necesidades de reposición, optimizando así el proceso de compra y evitando tanto el sobre stock como el desabastecimiento. Los hallazgos obtenidos son consistentes con la investigación realizada por Borja (2021), quien empleó la prueba estadística t de Student, obteniendo un valor de $t_c=4.95$, lo que respalda la relación entre el control de inventarios y la gestión administrativa. En su estudio, Borja concluye que una gestión eficiente del inventario debe incluir una planificación de compras basada en información precisa sobre adquisiciones y almacenamiento. Asimismo, enfatiza la relevancia de disponer de un sistema de codificación adecuado para evitar desabastecimientos y mejorar la organización del inventario. Estos resultados también se alinean con la Teoría del Modelo EOQ (Economic Order Quantity) o Modelo de Cantidad Económica de Pedido, propuesto por Ford (1934). Este modelo permite determinar la cantidad óptima de pedido que minimiza los costos totales asociados al almacenamiento y a la realización de pedidos. En el comercio de mercadería, su aplicación es crucial para definir cuántas unidades deben adquirirse en cada reabastecimiento, asegurando un equilibrio entre disponibilidad de productos y costos operativos, y evitando tanto el exceso como la escasez de inventario.

A partir de los hallazgos obtenidos, se confirma la hipótesis específica 1, que establece que el nivel de inventario se relaciona significativamente con la compra de mercadería en la Cadena de Distribución Márquez Solís S.A.C.

durante el periodo 2023. Según los resultados presentados en la tabla 24, el coeficiente de correlación de Rho de Spearman es de 0.981, lo que indica una correlación positiva muy alta de acuerdo con la escala de valores de la Tabla 22. Además, el nivel de significancia es inferior a 0.05, lo que confirma la existencia de una relación significativa entre ambas variables. Asimismo, los resultados reflejados en las Tablas 3, 4 y 5 evidencian una gestión deficiente en la rotación de inventarios. A pesar de ser conscientes de estas deficiencias, la empresa aún no implementa un sistema adecuado para optimizar la gestión de inventarios y monitorear eficazmente sus costos. Estos hallazgos son consistentes con la investigación realizada por Bravo y Casas (2021), quienes concluyeron que la falta de políticas definidas para la gestión de existencias dificulta identificar con exactitud los productos de mayor rotación en el mercado y su margen de ganancia, lo que afecta la rentabilidad empresarial. Además, estos resultados se alinean con la teoría de Durán (2012), quien señala que el índice de rotación de inventarios indica la periodicidad con la que una empresa comercializa y repone sus productos dentro de un periodo específico. Este indicador es fundamental para analizar la eficiencia en la gestión de inventarios, lo que refuerza la importancia de implementar estrategias adecuadas para mejorar el control y optimización del stock.

A partir de los hallazgos obtenidos, se confirma la hipótesis específica 2, que establece que el proceso de almacenamiento se relaciona significativamente con la compra de mercadería en la Cadena de Distribución Márquez Solís S.A.C. durante el periodo 2023. Según los resultados presentados en la Tabla 25, el coeficiente de correlación de Rho de Spearman es de 0.722, lo que indica una correlación positiva alta de acuerdo con la escala de valores de la Tabla 22. Además, el nivel de significancia es inferior a 0.05, lo que confirma la existencia de una relación significativa entre ambas variables. La alta correlación positiva sugiere que una mejor gestión del proceso de almacenamiento podría estar asociada con decisiones de compra más eficientes. Una adecuada recepción, organización y manejo del inventario facilita la detección de necesidades de reposición, lo que permite tomar decisiones de compra oportunas. Asimismo, los resultados reflejados en las Tablas 6, 7 y 8 indican que la identificación de costos se realizaba de manera

intermitente, mientras que la revisión de la capacidad del almacén se llevaba a cabo apenas frecuentemente. Además, se evidenció la utilización del sistema Kardex para la gestión del inventario, pero con un uso no tan frecuente. Estos hallazgos coinciden con la investigación realizada por Meza (2019) se evidencia que el 40% de los encuestados está de acuerdo con las inspecciones realizadas en los almacenes, mientras que el 60% manifiesta su desacuerdo con dichas inspecciones quien concluyó que la falta de control y organización en los almacenes, así como la ausencia de una clasificación por secciones, tipo o tamaño, dificulta la labor del personal logístico, ya que no pueden ubicar los materiales de manera eficiente. Además, estos resultados se alinean con la teoría de Escudero (2019), quien afirma que el proceso de almacenamiento implica la adecuada ubicación de la mercadería en un área determinada dentro del almacén. Un almacenamiento desordenado impide un adecuado control del producto, afectando la eficiencia en la gestión de inventarios y la toma de decisiones estratégicas.

A partir de los hallazgos obtenidos, se confirma la hipótesis específica 3, que establece que la aplicación de la Norma Internacional de Contabilidad (NIC) 2 sobre Inventarios se relaciona significativamente con la compra de mercadería en la Cadena de Distribución Márquez Solís S.A.C. durante el periodo 2023. Según los resultados presentados en la Tabla 26, el coeficiente de correlación de Rho de Spearman es de 0.768, lo que indica una correlación positiva alta de acuerdo con la escala de valores de la Tabla 22. Además, el nivel de significancia es inferior a 0.05, lo que confirma la existencia de una relación significativa entre ambas variables. Estos resultados sugieren que una mejor adopción de las directrices de la NIC 2 contribuye a una mayor eficiencia y control en la gestión de compras de mercadería. Asimismo, los resultados reflejados en las Tablas 9, 10 y 11 evidencian deficiencias en la gestión de inventarios dentro de la empresa. En particular, se observa que no se realiza de manera sistemática la comparación entre el contenido físico de los productos y la información registrada, existe una gestión inconsistente de los datos sobre inventarios disponibles y se detecta una práctica deficiente en la revisión de productos para identificar posibles deterioros. Estos hallazgos coinciden con la investigación realizada por Villanueva (2019), cuyos

hallazgos indican una correlación directa y positiva, con un grado de correlación media ($r=0.113$). Su estudio evidencia que el agotamiento de existencias influye significativamente en la competitividad empresarial. Asimismo, concluyó que las empresas carecen de un control efectivo sobre la desvalorización de existencias en el sector ferretero, lo que genera acumulación de mercadería sin rotación, pérdida de valor y, en consecuencia, impactos negativos en el negocio y pérdidas económicas. Además, estos resultados se alinean con la normativa establecida en la Ley del Impuesto a la Renta de la SUNAT (2006), la cual define la merma como la reducción física de un producto en términos de volumen, peso o cantidad, ocasionada por su propia naturaleza o por el proceso productivo. En contraste, el desmedro representa una pérdida irreversible del producto, haciéndolo inutilizable. Según esta normativa, dichas pérdidas deben ser dadas de baja y reconocidas como gastos, en lugar de ser consideradas costos, reforzando así la necesidad de una gestión eficiente del inventario en cumplimiento con la NIC 2.

CONCLUSIONES

1. Se concluye que existe una relación positiva y significativa entre el control de inventario y la compra de mercadería, con un coeficiente de correlación de Spearman de 0.824 lo cual significa una correlación positiva alta y un p-valor de 0.016. Dado que el p-valor es menor que el nivel de significancia de 0.05, se acepta la hipótesis alterna (H_a), indicando que el control de inventario se relaciona significativamente con la compra de mercadería de la Cadena de Distribución Márquez Solís S.A.C., periodo 2023, lo cual sugiere que un control adecuado permite identificar necesidades de reposición de manera más oportuna, optimizando las compras y evitando sobre stock o desabastecimiento en la Cadena de Distribución Márquez Solís.
2. Se concluye que existe una relación positiva y significativa entre el nivel de inventario y la compra de mercadería, con un coeficiente de correlación de Spearman de 0.981 lo cual significa una correlación positiva muy alta y un p-valor de 0.000. Dado que el p-valor es menor que el nivel de significancia de 0.05, se acepta la hipótesis alterna (H_a), indicando que el nivel de inventario se relaciona significativamente con la compra de mercadería de la Cadena de Distribución Márquez Solís S.A.C., periodo 2023, lo cual sugiere que a medida que aumenta el nivel de inventario, también tiende a aumentar la compra de mercadería, Asimismo, los resultados reflejados en las Tablas 3, 4 y 5 evidencian una gestión deficiente en la rotación de inventarios y el poco manejo de sus cálculos de costos, a pesar de ser conscientes de estas deficiencias, la empresa aún no implementa un sistema adecuado para optimizar la gestión de inventarios y monitorear eficazmente sus costos, la empresa puede tener deficiencias en su manejo de control de inventario frente a la compra de mercaderías.
3. Se concluye que existe una relación positiva y significativa entre el proceso de almacenamiento y la compra de mercadería, con un coeficiente de correlación de Spearman de 0.722 lo cual significa una

correlación positiva alta y un p-valor de 0.008. Dado que el p-valor es menor que el nivel de significancia de 0.05, se acepta la hipótesis alterna (H_a), indicando que el proceso de almacenamiento se relaciona significativamente con la compra de mercadería de la Cadena de Distribución Márquez Solís S.A.C., periodo 2023, la correlación positiva alta implica que una mejor gestión del proceso de almacenamiento podría estar asociada con decisiones de compra más eficientes. Como se observa, los resultados reflejados en las Tablas 6, 7 y 8 indican que la identificación de costos en la Distribuidora Márquez se realizaba de manera intermitente, mientras que la revisión de la capacidad del almacén se llevaba a cabo apenas frecuentemente, más no en su totalidad tal como se esperaba.

4. Se concluye que existe una relación positiva y significativa entre la NIC 2 y la compra de mercadería, con un coeficiente de correlación de Spearman de 0.768 lo cual significa una correlación positiva alta y un p-valor de 0.004. Dado que el p-valor es menor que el nivel de significancia de 0.05, se acepta la hipótesis alterna (H_a), indicando que la NIC 2 Inventario se relaciona significativamente con la compra de mercadería de la Cadena de Distribución Márquez Solís S.A.C., periodo 2023, La aplicación de la NIC 2 puede contribuir a decisiones de compra más fundamentadas y alineadas con las políticas contables, favoreciendo una gestión financiera más estructurada. Sin embargo, los resultados reflejados en las Tablas 9, 10 y 11 evidencian deficiencias en el control de inventarios dentro de la Distribuidora Márquez. En particular, se observa que no se realiza de manera sistemática la comparación entre el inventario físico y los registros contables, existe una gestión inconsistente de los datos sobre inventarios disponibles y se detectan fallas en la revisión de productos para identificar posibles deterioros o mermas. Estos aspectos reflejan la necesidad de fortalecer los procedimientos internos de control de inventarios para mejorar la eficiencia en la gestión de compras y alinearse de manera más rigurosa con las disposiciones de la NIC 2.

RECOMENDACIONES

- 1 Se recomienda al gerente de la Distribuidora Márquez implementar un sistema de control de inventarios automatizado que permita una supervisión en tiempo real del stock disponible. Esto ayudará a evitar sobre compras innecesarias y garantizará una reposición eficiente. Asimismo, capacitar al personal en técnicas de control de inventarios y establecer procedimientos claros para el registro y monitoreo del stock, asegurando una toma de decisiones fundamentada.
- 2 Se recomienda al gerente de la Distribuidora Márquez establecer un sistema de rotación de inventarios basado en metodologías como Método Kardex PEPS o Promedio, dependiendo del tipo de productos manejados. Además, realizar auditorías periódicas del inventario para identificar problemas en la gestión de costos y desarrollar estrategias de optimización financiera que eviten compras innecesarias y mejoren el flujo de caja.
- 3 Se recomienda al gerente de la Distribuidora Márquez mejorar la infraestructura de almacenamiento, asegurando que los espacios sean adecuados para la correcta distribución y fácil acceso de la mercadería. Además, digitalizar el registro de almacenamiento y establecer protocolos estandarizados de control de costos, garantizando que las evaluaciones de capacidad del almacén sean constantes y completas para evitar pérdidas o sobrecostos innecesarios.
- 4 Se recomienda al gerente de la Distribuidora Márquez implementar de manera rigurosa los lineamientos de la NIC 2, estableciendo controles periódicos que permitan la conciliación entre los registros físicos y contables del inventario. También desarrollar capacitaciones para el equipo contable y logístico con el fin de mejorar la identificación de deterioros o mermas y evitar discrepancias en el control de inventarios. Un software contable especializado puede contribuir significativamente a mejorar la exactitud y fiabilidad de los registros.

<https://repositorio.udh.edu.pe/bitstream/handle/20.500.14257/4986/Conde%20Falc%c3%b3n%2c%20Edwin.pdf>

Correa, A., Gómez, R. y Cano, J. (2010). *Gestión de almacenes y tecnologías de la información y comunicación (TIC)*. <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S012359231070139X>

De La Torre, J. (1999). *Conceptos generales de productividad, sistemas, normalización y competitividad para la pequeña y mediana empresa. Mexico: 1° edición.*

Diaz, C. (2022). *Pronóstico de la demanda: ¿Cómo llevarla a cabo?* <https://www.netlogistik.com/es/blog/como-llevar-a-cabo-un-pronostico-de-la-demanda>

Diaz, J. (2023). *Crisis de espacio para almacenamiento, México es líder en LATAM. Logística PRESS*. <https://logisticapress.com/crisis-de-espacio-para-almacenamiento-mexico-es-lider-en-latam/>

Donoso, A. (2020). *Existencias*. Economipedia. <https://economipedia.com/definiciones/existencias.html>

Donoso, A. (2024). *Anticipo: Qué es y cómo funciona*. Economipedia. <https://economipedia.com/definiciones/anticipo.html>

Durán, Y. (2012). *Administración del inventario: elemento clave para la optimización de las utilidades en las empresas*. <https://www.redalyc.org/pdf/4655/465545892008.pdf>

Esan. (2017). *¿Cómo mejorar la gestión de tus inventarios?* *Conexion Esan*. <https://www.esan.edu.pe/conexion-esan/como-mejorar-la-gestion-de-tus-inventarios>

Escriva, J., Savall, V. y Martínez, A. (2014). *Gestión de Compras*, España: Mc Graw Hill Education.

Escudero, J. (2014). *Gestión de Compras*, España: Ediciones Paraninfo S.A.

Escudero, J. (2019). *Logística de almacenamiento*. Ediciones Paraninfo S.A. https://books.google.com.pe/books?id=vcSPDwAAQBAJ&hl=es&source=gbs_navlinks_s

Fisher, R. y Ury, W. (1998). *Obtenga el sí: el arte de negociar sin ceder*. Barcelona, <https://affur.org.uy/wp-content/uploads/2021/12/SodaPDF->

compressed-SodaPDF-compressed-Fisher-Roger-Obtenga-El-Si-
psicologia-comprimido_reduce_reduce-1.pdf

- Ford, H. (1934). *Modelo de Wilson o Economic Order Quantity (EOQ) en almacén*. *Ak Racing*. <https://www.ar-racking.com/pe/blog/modelo-de-wilson-o-economic-order-quantity-eoq-en-almacen-gestion-de-stock/>
- Garcia, A. (2005). *Gestión de almacenes para el fortalecimiento de la administración de inventarios*. <https://www.eumed.net/rev/oel/2018/11/almacenes-inventarios.html>
- Garcia, V. (2022). *¿Qué es un sistema de control de inventarios?* *Kizeo*. <https://www.kizeo-forms.com/es-lat/sistema-de-control-de-inventarios>
- Gasbarrino, S. (2023). *Qué es un inventario de seguridad, cómo calcularlo y ejemplo*. <https://blog.hubspot.es/sales/inventario-de-seguridad>
- Gil, S. (2020). *Al contado*. <https://economipedia.com/definiciones/al-contado.html>
- González, J. (2024). *Qué es una orden de compra y cómo hacerla (con ejemplos)*. <https://blog.hubspot.es/sales/ejemplos-orden-de-compra>
- Grupo Lifandi. (2023). *Capacidad de almacenamiento: Descubre como calcularla*. *Grupo Lifandi*. <https://grupolifandi.com.mx/blog/capacidad-de-almacenamiento-descubre-como-calcularla>
- Guerrero, J. (2023). *La solución innovadora a la crisis de espacio para almacenamiento en México y Latinoamérica*. *Thelogisticsworld*. <https://thelogisticsworld.com/almacenes-e-inventarios/la-solucion-innovadora-a-la-tesis-de-espacio-para-almacenamiento-en-mexico-y-latinoamerica/>
- Heizer, J., y Render, B. (2009). *Principios de Administración de Operaciones*. https://www.academia.edu/43309545/Principios_de_Administracion_de_Operaciones_7ma_ed_Jay_Heizer_Barry_Render
- Hernández, R., Fernández, C., y Baptista, M. (2014). *Metodología de la Investigación (Vol. Sexta Edición)*, México D.F,
- Huamán, J. y Solórzano, D. (2019). *El costo de adquisición de la mercadería y su efecto en el Estado de Resultados de la Empresa Comercial Dimacer S.A.C. en el periodo 2017*. [Tesis de pregrado, Universidad Tecnológica del Perú] Repositorio Institucional <https://repositorio.utp.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12867/2214/Jua>

na%25Huaman_Diana%20Solorzano_Trabajo%20de%20Suficiencia
%20Profesional_Titulo%20Profesional_2019.pdf

Kuuse, M. (2023). *Índice de rotación de inventarios – Fórmula y consejos para mejorarlo*. <https://www.mrpeasy.com/blog/es/rotacion-de-inventarios/>

Meza, J. (2019). *El control interno de almacenes y su incidencia en la gestión de inventarios de la empresa constructora, consultora e inmobiliaria O & F. S.R.L Distrito Amarilis-2018*. [Tesis de pregrado, Universidad de Huanuco], Repositorio Institucional <https://repositorio.udh.edu.pe/bitstream/handle/123456789/1903/MEZA%20LAGUNA%2c%20Jose%20Luis.pdf>

Ministerio de Economía y Finanzas. (2001). *Norma Internacional de Contabilidad 2 Inventarios*. MEF. https://www.mef.gob.pe/contenidos/conta_public/con_nor_co/vigentes/nic/2_NIC.pdf

Mora, L. (2011). *Gestión logística en centros de distribución, bodegas y almacenes* - Ecoe Ediciones. https://books.google.com.pe/books/about/Gesti%C3%B3n_log%C3%ADstica_en_centros_de_distri.html?id=3U46MwEACAAJ&redir_esc=y

Moreno, C., Rodríguez, J. y Benitez, D. (2023). *Propuesta de gestión de inventarios para la línea de repuestos en la empresa Maseq Proyectos E Ingeniería S.A.S*. [Tesis de pregrado, Universidad Ean], Repositorio Institucional <https://repository.universidadean.edu.co/bitstream/handle/10882/12887/BenitezDaniela2023.pdf>

Murillo, W. (2009). *La investigación aplicada: una forma de conocer las realidades con evidencia científica*. *Revista Educacion* <https://www.redalyc.org/pdf/440/44015082010.pdf>

Nogales, R. (2007). *Cambio de concepto de Compras a Cadena de Suministros*. Ciencias Holguín. <https://www.redalyc.org/pdf/1815/181517922006.pdf>

Orellana, P. (2024). *Costo unitario: ¿qué es y cómo calcularlo?* *Economipedia*. <https://economipedia.com/definiciones/coste-unitario.html>

Ortega, A., Padilla, S., Torres, J. y Ruz, A. (2017). *Nivel de importancia del control interno de los inventarios dentro del marco conceptual de una*

empresa. *Liderazgo estrategico.*
<https://revistas.unisimon.edu.co/index.php/liderazgo/article/view/3261/4000>

- Quintana Castro, R. J. (2021). *Control de inventarios para incrementar la rentabilidad en empresas de ventas de repuestos para vehículos ciudad de Guatemala.* Artículo Científico, Universidad Panamericana, Guatemala. Obtenido de https://glifos.upana.edu.gt/library/images/1/16/TESIS_DE_RAYMUNDO_JHONATAN_QUINTANA_CASTRO.pdf
- Raeburn, A. (2024). *Qué es la gestión de la demanda y por qué es necesaria para el éxito de tu negocio.* <https://asana.com/es/resources/demand-management>
- Raffino. (2020). Costo. *Editorial Etece.* <https://concepto.de/costo/>
- Ribeiro, C. (2022). *¿Qué es la conciliación de inventario y cómo funciona? Gilbarco Veeder-Root.* <https://blog.gilbarco.com/latam/que-es-la-conciliacion-de-inventario-y-como-funciona>
- Rodríguez, L. (2024). *Punto de pedido: ¿qué es, fórmula y cómo calcularlo? SlimStock.* <https://www.slimstock.com/es/blog/punto-de-pedido>
- Sánchez, J. (2020). *Mercadería. Economipedia.* <https://economipedia.com/definiciones/mercaderia.html>
- Sánchez, J. (2024). *Proveedor: Qué es, qué hace y ejemplos. Economipedia.* <https://economipedia.com/definiciones/proveedor.html>
- Sanchis, R., y Poler, R. (2018). *Punto de Desacople y Estrategias de Cumplimiento de Pedidos.* Valencia, España.
- Schroeder, R., Meyer, S., y Rungtusanatham, J. (2011). *Administración de operaciones Conceptos y casos contemporáneos* (Vol. Quinta Edición). Ciudad de Mexico, Mexico.
- SUNAT. (2006). *INFORME N° 09-2006-SUNAT/2B0000.* SUNAT. <https://www.sunat.gob.pe/legislacion/oficios/2006/oficios/i0092006.htm>
- Vermorel, J. (2020). *Tiempo de Entrega. Lokad.* <https://www.lokad.com/es/tiempo-de-entrega-lead-time/>
- Vidal, N. (2014). *3 Métodos para estimar la vida útil de un producto de alimentación.* <https://www.ainia.com/ainia-news/3-metodos-estimar-vida-util-producto-alimentacion>

- Villanueva, W. (2019). *La gestión de inventarios y la competitividad en las empresas del sector ferretero en la ciudad de Tingo María - 2019*. [Tesis de pregrado, Universidad de Huanuco], Repositorio Institucional <https://repositorio.udh.edu.pe/bitstream/handle/123456789/2359/VILLANUEVA%20MORALES%2c%20Winnie%20Thalia.pdf>
- Westreicher, G. (2019). *Inventario físico*. *Economipedia*. <https://economipedia.com/definiciones/inventario-fisico.html>
- Westreicher, G. (2021). *Pago diferido*. *Economipedia*. <https://economipedia.com/definiciones/pago-diferido.html>

COMO CITAR ESTE TRABAJO DE INVESTIGACION

Mosqueira Chavez, K. (2025). *El control de inventario y la compra de mercadería de la Cadena de Distribución Márquez Solís S.A.C., periodo 2023*. [Tesis de Pregrado, Universidad de Huánuco]. Repositorio Institucional UDH.url: <http://...>

ANEXOS

ANEXO 1

MATRIZ DE CONSISTENCIA

Título: El control de inventario y la compra de mercadería de la Cadena de Distribución Márquez Solís S.A.C., periodo 2023

PROBLEMA	OBJETIVO	HIPOTESIS	OPERACIONALIZACION DE VARIABLES		METODOLOGIA
Problema General ¿Cómo se relaciona el control de inventario y la compra de mercadería de la Cadena de Distribución Márquez Solís S.A.C., periodo 2023?	Objetivo General Analizar la relación entre el control de inventario y la compra de mercaderías de la Cadena de Distribución Márquez Solís S.A.C., periodo 2023.	Hipótesis General El control de inventario se relaciona significativamente con la compra de mercadería de la Cadena de Distribución Márquez Solís S.A.C., periodo 2023.	V. Independiente (X): Control de Inventario		<u>Tipo</u> Aplicada <u>Nivel</u> Descriptivo-Correlacional <u>Enfoque</u> Cuantitativo <u>Diseño</u> No experimental <u>Instrumento y Técnica</u> Cuestionario de Encuesta
			Dimensiones	Indicadores	
			Nivel de Inventario	- Rotacion de Inventario - Sistema Eficiente - Costo unitario de inventario	
Problemas Específicos ¿Cómo se relaciona nivel de inventario y la compra de mercaderías de la Cadena de Distribución Márquez Solís S.A.C., periodo 2023? ¿Cómo se relaciona el proceso de almacenamiento y la	Objetivos Específicos Identificar como el nivel de inventario se relaciona con la compra de mercaderías de la Cadena de Distribución Márquez Solís S.A.C., periodo 2023. Describir como el proceso de almacenamiento se relaciona	Hipótesis Específicas El nivel de inventario se relaciona significativamente con la compra de mercadería de la Cadena de Distribución Márquez Solís S.A.C., periodo 2023. El proceso de almacenamiento se relaciona	Proceso de Almacenamiento	- Identificación de los costos - Capacidad de almacén - Manejo de Kardex	
			NIC 2 Inventario	- Conciliacion de inventario - Inventario Disponible - Mermas y Desmedros	
			V. Dependiente (Y): Compra de mercaderías		

<p>compra de mercaderías de la Cadena de Distribución Márquez Solís S.A.C., periodo 2023?</p> <p>¿Cómo se relaciona la NIC 2 Inventario y la compra de mercaderías de la Cadena de Distribución Márquez Solís S.A.C., periodo 2023?</p>	<p>con la compra de mercaderías de la Cadena de Distribución Márquez Solís S.A.C., periodo 2023.</p> <p>Analizar como la NIC 2 inventario se relaciona con la compra de mercaderías de la Cadena de Distribución Márquez Solís S.A.C., periodo 2023</p>	<p>significativamente con la compra de mercadería de la Cadena de Distribución Márquez Solís S.A.C., periodo 2023</p> <p>La NIC 2 Inventario se relaciona significativamente con la compra de mercadería de la Cadena de Distribución Márquez Solís S.A.C., periodo 2023.</p>	<p>Cumplimiento de Pedido</p> <p>Proceso de Compra</p> <p>Condiciones de Pago</p>	<p>- Pronostico de demanda</p> <p>- Abastecimiento de la demanda</p> <p>- Inventario de seguridad</p> <p>- Vida útil del producto</p> <p>- Tiempo de entrega</p> <p>- Proveedores</p> <p>- Pago al contado</p> <p>- Pago anticipado</p> <p>- Pago diferido</p>	<p><u>Tipo de Estudio</u></p> <p>Transversal</p> <p><u>Población</u></p> <p>12 trabajadores</p> <p><u>Muestra</u></p> <p>12 trabajadores</p>
---	---	---	---	--	---

ANEXO 2

INSTRUMENTO DE RECOLECCION DE DATOS

CUESTIONARIO DE ENCUESTA

OBJETIVO: *El presente cuestionario tiene la finalidad analizar la relación entre el control de inventario y la compra de mercaderías de la Cadena de Distribución Márquez Solís S.A.C., periodo 2023. Los datos serán utilizados en forma anónima, es importante que proporcione solo así, serán útiles.*

INSTRUCCIONES: *Lea cuidadosamente cada enunciado y seleccione una opción de respuesta, marcando con una X en la alternativa que crea conveniente.*

	1	2	3	4	5					
	Nunca	Casi Nunca	Algunas veces	Casi Siempre	Siempre					
Variable (X): Control de Inventario										
Dimensión 1: Nivel de Inventario										
Ítem	Pregunta					1	2	3	4	5
1	¿Con que frecuencia la Distribuidora Márquez realiza la rotación de sus inventarios?									
2	¿Con que frecuencia conoce las deficiencias que tiene la Distribuidora Márquez para considerar adquirir un sistema adecuado?									
3	¿Con que frecuencia la Distribuidora Márquez realiza el cálculo de sus costos de sus inventarios almacenados?.									
Dimensión 2: Proceso de Almacenamiento										
4	¿Con que frecuencia identifica los costos al momento de almacenar.(flete, despacho, mantenimiento) la Distribuidora Márquez?									
5	¿Con que frecuencia la Distribuidora Márquez revisa que su capacidad del almacén sea el adecuado según la demanda del cliente?									

6	¿Con que frecuencia la Distribuidora Márquez maneja el Kardex para controlar las entradas y salida de sus productos?						
Dimension 3: NIC 2 Inventario							
7	¿Qué tan a menudo la Distribuidora Márquez realiza la comparación del conteo físico de sus productos con la información que registra en sus apuntes?						
8	¿Con que frecuencia la Distribuidora Márquez maneja la información para saber que inventario se encuentran disponibles para la venta?						
9	¿Con que frecuencia la Distribuidora Márquez revisa si los productos presentan deterioros o se encuentren vencidos dentro de su negocio?						
Variable (Y) : Compra de Mercaderías							
Dimensión 1: Cumplimiento de Pedido							
10	¿Con que regularidad la Distribuidora Márquez realiza alguna proyección de venta para tener en cuenta al momento de comprar la mercadería?						
11	¿Con que frecuencia la Distribuidora Márquez planifica la compra de mercadería ante las necesidades de los clientes?						
12	¿Con que frecuencia la Distribuidora Márquez realiza la compra de mercadería adicional ante cualquier imprevisto en el cambio de la demanda del cliente?						
Dimensión 2: Proceso de Compra							
13	¿Con que regularidad la Distribuidora Márquez realiza una inspección del ciclo de vida del producto que fue adquirido y puesto en el almacén?						
14	¿Con que frecuencia la Distribuidora Márquez lleva un control sobre el tiempo de entrega de su mercadería al momento que realizó el pedido de compra?						

15	¿Con que frecuencia revisan si los proveedores les ha entregado sus mercaderías según la especificación que han solicitado para saber si es conforme?					
Dimensión 3: Condiciones de Pago						
16	¿Qué tan frecuente la Distribuidora Márquez paga al contado a sus proveedores cuando compra mercadería?					
17	¿Con que frecuencia la Distribuidora Márquez paga de manera anticipada con el fin de evitar los intereses?					
18	¿Qué tan a menudo se realiza el pago diferido en la compra de sus mercaderías?					

ANEXO 3 INFORMACIÓN DE LA POBLACIÓN



DISTRIBUIDORA MARQUEZ

CANTIDAD DE TRABAJADORES Y/O PRESTADORES DE SERVICIO

Mediante la presente adjunto la relación de trabajadores que integran la empresa "Cadena de Distribución Márquez Solís SAC", cuyo nombre comercial se llama "Distribuidora Márquez" en la ciudad de Tingo Maria, que hasta la fecha se cuenta con una cantidad de 12 colaboradores en nuestra entidad, lo cual adjunto la cantidad distribuyéndolo de la siguiente manera

AREA DESIGNADA	N° DE TRABAJADORES
Gerente General	1
Área de Ventas	2
Área de Tesorería	1
Área de Logística	4
Área Contable	2
Área de Almacén	2
TOTAL	12

Por lo tanto, expido este documento en respuesta a la solicitud que me fue solicitada con fines académicos de investigación.

Tingo Maria, 08 de octubre del 2024


CADENA DE DISTRIBUCIÓN
MÁRQUEZ SOLÍS S.A.C.
R.U.C. 20650643478
Jóhan Antony Marquez Flores
GERENTE GENERAL

ANEXO 4

DOCUMENTO DE AUTORIZACIÓN DE LA EMPRESA



DISTRIBUIDORA MARQUEZ

Tingo Maria, 08 de octubre del 2024

Estimada.

Karen Mosqueira Chavez

Presente.

ASUNTO: Autorización para ejecución del trabajo de investigación (Tesis) "El control de inventario y su relación con la compra de mercadería de la Cadena de Distribución Márquez Solís SAC, periodo 2023"

Mediante la presente reciba un cordial saludo y la vez manifestarle lo siguiente:

Con documento de la referencia solicita permiso para realizar el trabajo de investigación (tesis) ""El control de inventario y su relación con la compra de mercadería de la Cadena de Distribución Márquez Solís SAC, periodo 2023", hacer de su conocimiento lo siguiente:

Al respecto, se le **AUTORIZA** la realización de su trabajo de investigación (tesis) en la Cadena de Distribución Márquez Solís SAC de Tingo Maria, con el propósito que dicha información sea usada para fines académicos.

Sin otro particular, hago propicia la oportunidad de expresarle las muestras de mi especial consideración y estima

Atentamente


CADENA DE DISTRIBUCIÓN
MARQUEZ SOLÍS S.A.C
R.U.C. 20430643478
Johan Antonio Marquez Flores
GERENTE GENERAL

ANEXO 5

BASE DE DATOS SPSS

Base de datos.sav [ConjuntoDatos1] - IBM SPSS Statistics Editor de datos

Archivo Editar Ver Datos Transformar Analizar Gráficos Utilidades Ampliaciones Ventana Ayuda

Visible: 18 de 18 variables

	Rotación de inventario	Sistema eficiente	Costo unitario de in.	Identificación de los cos.	Capacidad de a.	Mantenimiento	Cobertura	Inventario	Mermas y de.	Pronósticos de demand.	Abastecimiento de la deman	Inventario de seguridad	Vida Útil del producto	Tiempo de entrega	Proveedores	Pago al contado	Pago anticipado	Pago diferido
1	5	4	3	4	5	4	3	3	4	3	1	1	2	1	1	2	1	1
2	4	5	4	4	4	3	4	4	3	3	2	2	3	3	1	1	2	2
3	4	5	4	4	5	4	4	4	3	3	3	1	2	3	2	1	3	3
4	4	5	4	4	5	4	4	4	5	4	4	2	1	1	2	1	2	1
5	3	3	4	4	3	2	3	5	3	4	4	2	3	2	3	2	3	3
6	3	3	4	4	2	3	3	5	3	3	3	2	4	3	4	3	2	3
7	2	2	3	3	3	2	3	3	3	3	3	4	4	3	4	3	4	3
8	2	2	3	3	2	2	3	3	2	3	3	3	3	3	4	3	4	3
9	3	3	2	3	3	3	3	2	2	3	3	3	3	3	3	3	4	3
10	5	4	3	4	5	4	3	3	4	3	1	1	2	1	1	2	1	1
11	5	4	3	4	5	4	3	3	4	3	1	1	2	1	1	2	1	1
12	5	4	3	4	5	4	3	3	4	3	1	1	2	1	1	2	1	1